



Grond kritisch punt

De overname van een familiebedrijf is vaak zowel financieel als sociaal een zware dobber. De waardering van de grond, de overdracht van het familiaal patrimonium, maar ook de gelijkberechting van iedereen in het gezin zijn kritische succesfactoren in een bedrijfsovername. Twee vertegenwoordigers van financiële instelling geven hun kijk op bedrijfsovername.

TEKST WIM VEULEMANS

De generatiewissel in de land- en tuinbouw is een grote zorg voor de sector, zo ook voor de Europese landbouworganisaties. 'De manier waarop we van generatie wisselen in de Europese landbouw moet opnieuw bekeken worden'. Dat zei Joachim Ruckwied onlangs op het tweejaarlijkse congres van Copa-Cogeca in het Oostenrijkse Linz. Copa-Cogeca is de koepel van Europese landbouworganisaties. De voorzitter verwees in zijn betoog ook naar het feit dat slechts 11 procent van de landbouwers in de EU jonger is dan veertig jaar. De continuïteit van de landbouw, en daarbij ook de voedselproductie, komt zodoende ook onder druk. Het aantal bedrijfsovernames dat jaarlijks tot stand komt is vrij beperkt, zeker in de vleesveesector. Het jaarverslag

van het Vlaamse landbouwinvesteringsfonds maakt melding van 154 aanvragen voor opstartsteun voor jonge landbouwers. Deze opstartsteun heeft als doel een jonge overnemende landbouwer te ondersteunen bij zijn eerste vestiging op een bestaand landbouwbedrijf, waarbij men wel moet voldoen aan enkele voorwaarden.

Van die aanvragen gaat een derde over de overname van een gemengd bedrijf (33%), gevolgd door akkerbouw- en rundveebedrijven met elk 23%. Een jonge overnemer heeft in Vlaanderen ook de mogelijkheid om een aanvullend VLIJF-waarborg aan te vragen, om zo makkelijker toegang te krijgen tot krediet. In 2017 werd hiervoor slechts één aanvraag ingediend.

Het aantal bedrijfsovernames is dan wel beperkt, de eco-



bij bedrijfsovername

nomische realiteit zal daar niet vreemd aan zijn. Het Vlaamse Kenniscentrum Bedrijfsopvolging, een initiatief van Boerenbond, het Innovatiecentrum, Groene Kring, KBC en SBB, benoemt in zijn communicatie steeds de grootste drempels voor een bedrijfsoverdracht. Zo blijkt uit een enquête in het project Ondernemerslift dat voor 35 procent van de ondervraagden geldt dat hun grootste zorg de financiële draagkracht voor de volgende generatie is.

Welke waarde voor de grond?

Ook de overdracht van het patrimonium of het vermogen is een grote zorg. Veel overlaters stellen zich immers de vraag hoe ze voldoende bedrijfszekerheid kunnen bieden aan de overnemers en toch ook hun andere kinderen gelijkberechtigd worden. Tot slot is ook hun eigen financiële situatie na de overname niet onbelangrijk. Een pasklaar antwoord op al deze bezorgdheden heeft het kenniscentrum niet beschikbaar, maar het centrum geeft aan dat praten en een open communicatie alvast een goede start is. Om bedrijven en vooral gezinnen te ondersteunen heeft het centrum op zijn website ook een uitgebreide brochure beschikbaar over het beheer van familiaal patrimonium in de land- en tuinbouw.

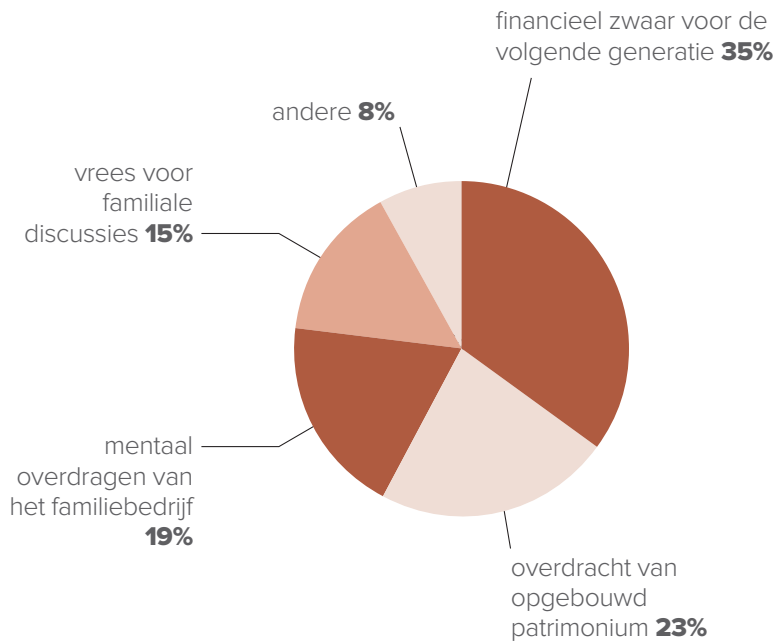
Jan Leyten, landbouweconoom bij KBC, erkent de bezorgdheden die het Kenniscentrum Bedrijfsopvolging heeft vastgesteld. Daarbij geeft hij meteen ook aan dat het

vaak de grond is die het grootste pijnpunt is voor de grondgebonden bedrijven. 'Het probleem is dat grond zijn werkelijke waarde heeft, de prijs die men dus betaalt op de markt', verduidelijkt Leyten. 'Dan spreken we dus al – afhankelijk van de regio en enkele andere factoren – van prijzen van 60.000 euro en meer. Maar grond heeft ook een objectieve waarde, een waarde die meer gericht is op de rendabiliteit van de grond. Dat gaat van 25.000 tot 30.000 euro. Een bedrijf dat overneemt, kan die eerste waarde nooit betalen. Bovendien heeft grond voor vleesvee weinig rendement.'

De grond in eigendom van het bedrijf wordt, net als de bedrijfsgebouwen, zelden in de eerste fase van de overname overgenomen. 'Bij familiale overnames verloopt een overname vaak in stappen', geeft Jan de Keyser, directeur agri België bij BNP Paribas Fortis, aan. 'In eerste instantie wordt het roerend goed geheel of gedeeltelijk overgenomen, in een tweede fase volgt dan de overname van het onroerend patrimonium.'

Cijfers sturen de overname

Zowel Leyten als De Keyser wijzen erop dat de financiering van de overname van een vleesveebedrijf niet verschilt van de overname van een bedrijf in een andere tak van de landbouwsector. Er wordt in de eerste plaats een inventaris van het bedrijf gemaakt. 'Vervolgens wordt er gekeken naar de cijfers die er van het bedrijf beschikbaar



Figuur 1 – Voornaamste drempels bij een bedrijfsoverdracht (bron: Kenniscentrum Bedrijfsopvolging, enquête 2013, project Ondernemerslift)

zijn,’ vult Leyten aan. ‘Zijn die rendabiliteitscijfers er niet, dan gaan we zelf aan het rekenen. Ook de cash-flow van het bedrijf schatten we in. Daarbij wordt er rekening gehouden met de bestaande kredieten op het bedrijf, de nieuwe kredieten, eventuele VLIF-steun en uiteindelijk wat er overblijft om van te leven én om als buffer te hebben.’ Volgens Leyten is voor de meeste bedrijven een overname in de eerste fase vrij goed financieerbaar. Hij spreekt daarbij over een financiering van gemiddeld 100.000 tot 300.000 euro over 10 tot 15 jaar én met VLIF-steun.

Rendabiliteit, solvabiliteit en liquiditeit zijn ook bij BNP Paribas Fortis drie belangrijke parameters in de beoordeling van de mogelijke financiering van een bedrijfsovername. ‘Voor de solvabiliteit is het dus de vraag of het bedrijf over een eigen vermogen beschikt en dus een soort terugvalpositie heeft indien het ooit minder goed zou lopen’, verduidelijkt De Keyser. ‘De solvabiliteit kan uiteraard schommelen in de tijd. In periode van laagconjunctuur daalt immers vaak de waarde van de onderliggende activa. Rundveebedrijven zijn doorgaans ook kapitaalsintensieve bedrijven. Maar als het bedrijf winst genereert en het deze winst in het bedrijf laat als liquide middelen of investeert, dan zal het eigen vermogen weer verder toenemen.’ Ook de rendabiliteit wordt door de banken beoordeeld. Kortom, is er voldoende winst om de schulden op lange en korte termijn te betalen. Beide heren geven daar-

bij aan dat de invloed van de bedrijfsleider hierin sterk kan zijn. Bedrijven met goede technische resultaten genereren vaak ook de betere financiële cijfers. De Keyser verwijst daarbij naar kengetallen als groei per dag, de gemiddelde verkoopprijs per dier, de tussenkalftijd, de leeftijd bij eerste afkalving of de voerkosten. Tot slot is ook het gegeven of een bedrijf beschikt over voldoende liquide middelen een belangrijke beoordelingsparameter. Inkomsten op korte termijn zijn immers noodzakelijk om de schulden op korte termijn te betalen, zoals bancaire aflossingen, RSZ-betalingen, belastingen en btw. In sommige gevallen zal een bank eventueel extra liquide middelen kunnen verstrekken. ‘In de rundveehouderij moeten vaak heel lange periodes overbrugd worden, waarbij de inkomsten gecentraliseerd liggen in enkele weken, maanden, maar de uitgaven het ganse jaar door blijven lopen’, verduidelijkt De Keyser.

Naast het financiële plaatje geeft De Keyser ook aan dat het belangrijk is dat er ook gekeken wordt naar de persoon achter het project en zijn of haar ambitie. ‘Voor ons is het een wezenlijk aandachtspunt wie de man of vrouw is achter het bedrijf,’ verduidelijkt hij. ‘Wat is de toekomstvisie en vooral met welke bijhorende strategie streeft men deze na? Een bedrijfsleider moet ook weten hoe hij zijn bedrijf ziet evolueren, de sterke en zwakke punten in de bedrijfsvoering kennen en technisch zeer goed onderlegd zijn.’

Steeds meer financiële schenkingen

In een tweede fase wordt dan de overname van het patrimonium of het onroerend goed geregeld. Meer concreet gaat het dan om de bedrijfsgebouwen en de gronden. Volgens Leyten wordt deze fase ook sterk beïnvloed door de familiale structuur. ‘In deze fase is het belangrijk om weten hoe de eventuele broers en zussen tegenover de overname en vooral de waardering ervan staan’, verduidelijkt hij. ‘Er wordt steeds vaker gebruikgemaakt van de regeling “Schenking familiale onderneming”, wat interessante mogelijkheden biedt bij bedrijfsoverdracht. Vaak wordt de grond na de overname in onverdeeldheid gelaten en zijn broers en zussen samen eigenaar. Dat blijft dan zo en er wordt een pacht uitbetaald. Maar als broers en zussen uitbetaald moeten worden voor de waarde van het onroerend goed, wordt het moeilijker. De ondernemer kan de grond later in fases overnemen.’ Volgens De Keyser ligt de reden hiervoor voor de hand. ‘Vaak is er onvoldoende rendabiliteit en dus terugbetaalcapaciteit om de gehele transactie te financieren.’

Van grond wordt momenteel nog aangenomen dat het een goede investering is en dat het zijn waarde wel zal houden. Over het algemeen is grond dus ook



Jan de Keyser, BNP Paribas Fortis:

‘Voor ons is het een wezenlijk aandachtspunt wie de man of vrouw is achter het bedrijf’



Jan Leyten, KBC:

‘In België kijken we vooral naar het rendement van het bedrijf in zijn geheel. Is het voor het bedrijf mogelijk om het geleende bedrag terug te betalen?’

voor de banken interessant om te financieren.

Leyten wijst er echter op dat de waarde van de grond geen absolute zekerheid is. Op de lange termijn wordt de waarde van landbouwgrond immers bepaald door wat erop kan verdiend worden. Hij wijst daarbij op een verschil in de benadering van de financiering in Vlaanderen en in bijvoorbeeld Denemarken of Nederland. ‘In België kijken we vooral naar het rendement van het bedrijf in zijn geheel. Is het voor het bedrijf mogelijk om het geleende bedrag terug te betalen?’, verduidelijkt de landbouweconoom van KBC. ‘Bij die benadering is de bedrijfsleider dan volledig aan zet, hij kan als manager het verschil maken. In Nederland maakt men echter een analyse van de waarde van het bedrijf. Een bank gaat dan een percentage van die waarde financieren. Bij veel eigendom kan je dus meer financieren. Dat is toch een andere benadering dan hier.’

Leyten verwijst daarbij ook naar de situatie van tien jaar geleden in Denemarken. Bedrijven hadden zwaar geleend voor veel en dure grond. Door de slechte landbouwconjunctuur kwamen veel bedrijven in de problemen bij het terugbetalen van hun kredieten. Het gevolg was dat de prijzen van landbouwgrond halveerden.

De financiering van de overname van de bedrijfsgebouwen is dan weer wat eenvoudiger. De wooneenheid wordt daarbij apart ingeschat. Voor de bestaande gebouwen wordt er rekening gehouden met de boekwaarde of een percentage (10 à 20%) van de nieuwbouwwaarde.

Omgevingsfactoren veranderen

Een overname van een vleesveebedrijf mag dan weinig verschillen van die van een ander soort landbouwbedrijf, de omgevingsfactoren waarin het vleesveebedrijf moet werken, zijn de voorbije jaren wel gewijzigd. De kostprijs steeg, de verkoopprijs daalde. De premies vanuit het Ge-

meenschappelijk Landbouwbeleid zijn teruggeschroefd.

‘Door de druk op de inkomsten in het algemeen en de rundveeprijzen in het bijzonder dreigen heel wat bedrijven in betalingsproblemen te komen’, geeft De Keyser aan. ‘De bedrijven worden geconfronteerd met een daling van hun rendabiliteit. Daarnaast zijn diverse productiefactoren ook in prijs gestegen.’ Hij verwijst daarbij naar de prijsevolutie van landbouwgronden, zelfs in regio’s met kwalitatief minder goede gronden.

Ook bij KBC herkennen ze de moeilijkheden in de rendabiliteit. Landbouweconoom Leyten houdt rekening met een blijvende daling in het verbruik van rundvlees en met een daling van het aantal slachtingen.

Volgens De Keyser is ook de wijze waarop de dieren worden afgezet, een belangrijk aandachtspunt. ‘Zoals elke ondernemer streeft ook een rundveehouder naar een hoge toegevoegde waarde. Sommige bedrijven gaan ook op zoek naar alternatieve afzetkanalen in de korte keten. Anderen kiezen voor een nicheproduct of een alternatief ras. Maar die wegen zijn niet voor elke landbouwer weggelegd.’

In bepaalde sectoren is een trend naar meer vennootschappen te zien. Bij BNP Paribas Fortis stellen ze echter geen grote omschakeling naar vennootschappen vast. ‘De rundveehouderij volgt hier naar mijn aanvoelen de globale lijn binnen de sector’, bevestigt De Keyser.

Volgens Leyten is een vennootschap op langere termijn niet altijd de meest interessante optie, zeker als het over een bedrijf gaat met veel grond. In de varkenssector is dat anders. ‘Vennootschappen hebben ontegensprekelijk een aantal voordelen, maar er zijn ook nadelen. Zo komt de grond zelden of nooit in een vennootschap terecht, wat problemen geeft indien men de gronden wenst te schenken onder de regeling “schenking familiale onderneming” aan het nultarief’, sluit Leyten af. |

Alternatieve financiering mogelijk?

In 2017 is er in Nederland voor een bedrag van 233 miljoen euro aan crowdfunding gedaan. Deze vorm van alternatieve financiering kende zo een groei van maar liefst 31 procent.

Studentenonderzoek aan Wageningen Universiteit toonde in 2015 aan dat 30 tot 35 procent van de agrarische ondernemingen een alternatieve financiering had. Het bekendste voorbeeld daarvan is het lenen van familie. Peter Pals, directeur van Farmers Funding, schat dat alternatieve financiering

in de agrarische sector veel meer voorkomt dan tien jaar geleden.

In Vlaanderen komt alternatieve financiering amper voor, behalve dan de sporadische familiale lening. Dat gaf Johan Achten van boekhoud- en advieskantoor Liba eerder aan in het juni-nummer van Veeteelt. ‘Vlaamse melkveebedrijven zijn gemiddeld minder zwaar gefinancierd dan de Nederlandse’, geeft Achten aan als reden.

Veel investeerders in grond zijn er niet in België, aldus Jan Leyten van KBC. De land-

bouweconoom wijt dit aan het feit dat zulke investeerders een hoger rendement willen op die grond dan een bedrijf vandaag kan genereren.

Ook Jan de Keyser van BNP Paribas Fortis ziet geen sterke evolutie naar andere vormen van financiering zoals crowdfunding en dergelijke. ‘Bij overnamegesprekken wordt wel geregeld een win-winlening afgesloten tussen ouders-overlaters en kind-overnemer. Dergelijke bedragen vormen doorgaans maar een fractie van de overnamesom.’