

Groeien op een andere locatie

# WORD GEEN CONCURRENT VAN JEZELF

Nederlandse ondernemers zijn zwaar verwend; onze banken werken fantastisch, goede adviseurs zijn er in overvloed en alle informatie is beschikbaar. In het buitenland is daarentegen vaak niks geregeld en informatie is schaars. De overstap naar een andere locatie, ook in Nederland, mag je niet onderschatten, ervaren Ad van Spijk en Joep Visser van fiscaal en financieel adviesbureau Geerts & Van Spijk. Wat zijn de grootste struikelblokken?



#### Afdracht aan fiscus

Als je het fiscaal handig aanpakt, kun je vaak veel meer geld meenemen naar de nieuwe locatie.

Foto: Twan Wiermans

Tabel 1. Grond- en quotumprijzen, voor- en nadelen per land.

De aankooprijzen in de diverse landen zijn net als in Nederland sterk afhankelijk van de ligging, de kwaliteit van de grond, de staat van de gebouwen, enzovoorts. Interfarms zette de prijzen voor grond en melkquotum (september 2008) van de belangrijkste landen op een rij. De organisatie begeleidt Nederlandse agrariërs bij de aankoop van een agrarische locatie in en buiten Europa, alsmede de integratie in het land.

Land	Grondprijs per hectare	Melkquotum per liter	Voordelen	Nadelen
Canada	CAD 1.250 (prairies) – CAD 15.000 (Ontario)	€ 1,30 - € 2,00	Emigratieland, vlotte integratie, Engelse taal, begrijpelijke regelgeving, gunstig belastingklimaat	Voor sectoren met quota een hoog eigen vermogen vereist, strenge winter
West-Duitsland	€ 7.000 - € 30.000	€ 0,35 (laatste beurs 2008)	Dichtbij, geen taalbarrière, hoog aandeel pacht mogelijk	Bureaucratisch, lastig aankoopproces
Oost-Duitsland	€ 5.000 - € 15.000	€ 0,24 (laatste beurs 2008)	Idem als West-Duitsland en grootschalige landbouw, soms goedkope leningen	Idem als West-Duitsland, managementkwaliteiten noodzakelijk
Denemarken	€ 10.000 - € 25.000	€ 0,268 (febr. 2008)	Mooie bedrijven in harmonie, goede financieringsmogelijkheden, goede groeikansen, sociaal sterk land	Taal, stevig belastingklimaat, hoge kosten levensonderhoud
Frankrijk	€ 5.000 - € 15.000	Niet op de balans	Lage kosten, aantrekkelijk klimaat, hoog pachtaandeel mogelijk	Taal, bureaucratisch, moeilijk groeien
Zweden	€ 4.000 - € 12.000	€ 0,07	Financieringsmogelijkheden, goede groeikansen, sociaal sterk land	Taal, stevig belastingklimaat
Australië	AUD 750 - AUD 7500	Geen	Emigratieland, vlotte integratie, Engelse taal, klimaat, tijd voor elkaar (no worry)	Ver weg, wereldmarkt
VS	USD 4.000 - USD 10.000	Geen	Engelse taal, snel groot worden.	Investeerd status, harde mentaliteit, grote schommelingen in exploitatie
Portugal	€ 5.000 - € 15.000	€ 0,04	Klimaat, lage loonkosten, aardige mensen	Taal, bijna geen pacht
Roemenië	€ 1.500 - € 2.500	€ 0,05 - € 0,10	Lage grondprijzen, lage loonkosten, in eigendom verkrijgen	Taal, infrastructuur

Geerts & Van Spijk heeft in zijn relatief korte bestaansgeschiedenis van vier jaar al enkele honderden ondernemers begeleid naar een andere locatie – soms in Nederland, maar meestal over de grens. Het bureau is hierin gespecialiseerd. “Wij hebben inmiddels in vele landen klanten zitten”, zegt bedrijfsadviseur Ad van Spijk. Nederland, de Verenigde Staten en Duitsland zijn al jaren de belangrijkste landen. Sinds een half jaar neemt de belangstelling voor Roemenië, Tsjechië, Hongarije en Oekraïne zienderogen toe.

#### Fiscaal handig rekenen

De ondernemer verkoopt zijn bedrijfsmiddelen, bijvoorbeeld zijn melkquotum, in Nederland en wil met het geld elders aan de slag. Dan is het de kunst om zoveel mogelijk van de opbrengst te kunnen investeren in de nieuwe locatie. Joep Visser, belastingadviseur: “Als je het fiscaal handig aanpakt en alles op tijd regelt, kun je wellicht het hele bedrag meenemen. Maar als je er niet bij stilstaat, kun je weleens de helft moeten afdragen aan de fiscus. Zo groot is het verschil!” Volgens Visser staan onder-





## Exploitatie

*Presteert de aangeboden veestapel wel zo goed als de verkoper beweert? In de aanvangsperiode blijken producties nog weleens tegen te vallen.*

nemers nauwelijks stil bij vragen als: Merk je de middelen die je overboekt naar het buitenland aan als kapitaal of verstrek je een lening? Laat je de rentelasten vallen in Nederland of in het buitenland? Kun je verlies importeren? En als je meer eigen geld hebt, kun je ook nog eens meer financiering krijgen. Het mes snijdt dus aan meer kanten.

### Exploitatie doorrekenen

Van Spijk constateert dat de exploitatie van de nieuwe locatie in de aanvangsperiode nogal eens tegenvalt.

De overgenomen veestapel blijkt minder goed te presteren als verwacht. De grondkwaliteit is minder en het groeiseizoen ook nog eens korter dan verondersteld. “De ondernemer heeft bij de aankoop vooral gelet op de mogelijkheid van het uitbreiden en minder aandacht besteed aan de exploitatiebegroting.”

Ook gaan ondernemers te gemakkelijk af op hun adviseurs en handelen zij uit emotie. “De makelaar toont het mooiste bedrijf bij prachtig zonnig weer. Daar wil men morgen al zitten. Na de toelichting ‘snel beslissen want dit bedrijf is zo weg’ wordt (te) snel toegehaapt en (te) veel betaald. Nederlanders drijven hun eigen prijzen op en worden concurrent van zichzelf”, constateert Van Spijk. Neem de tijd om de hele exploitatie goed door te rekenen en zeker te weten dat de

aankoop zijn geld oplevert. Met name in het buitenland zijn de verschillen tussen de bedrijven enorm groot; algemene en gemiddelde exploitatie- en aankoopcijfers zeggen dus vrijwel niets. En zorg dat je als ondernemer precies begrijpt wat er gebeurt. Als een adviseur zegt ‘ik regel het wel voor je’, weet dan precies wát er wordt geregeld. Laat je niet meeslepen door wat anderen zeggen, maar weet waarover je beslist.

### Vertroebelde balans

Het opmaken van een sluitende financiële balans voor bedrijven met locaties in meerdere landen is doorgaans lastig. Vaak lopen er financiële lijntjes tussen de locaties, bijvoorbeeld doordat jongvee of machines van het ene naar het andere bedrijf worden gebracht. Op de balans van het ene bedrijf staat dat het geld nog te ontvangen is, maar op de balans van het andere bedrijf kom je geen schuld tegen. “Als je niet alle kosten opvoert, dan zeggen je resultaten natuurlijk niks. Je mist hierdoor het inzicht in je bedrijf. Bovendien is het funest voor het verkrijgen van financiering als de jaarrekening niet op orde is”, zegt Visser. Zijn advies is om de betalingen tussen de verschillende locaties zoveel mogelijk via de bank te laten lopen en niet te verrekenen. Dan komen de bedragen automatisch in de boeken terecht.” <