



Houtskoolschets van de SWOT voor het GLB

Aanvullende analyse doelstelling Ondersteunen van jonge landbouwers

Harold van der Meulen

Deze analyse is een aanvulling op subdoelstelling g. 'Ondersteunen van jonge landbouwers en vergemakkelijken van bedrijfsontwikkeling in plattelandsgebieden' in [Berkhout et al. \(2019\)](#).¹ De tekst van deze aanvullende analyse is gebaseerd op de situatie voor de uitbraak van het coronavirus. Voor de SWOT-analyse van subdoelstelling (g) maken we gebruik van de contextindicatoren C.14 leeftijdsopbouw van bedrijfshoofden, C.15 opleidingsniveau van agrariërs en C.16 opvolgingspercentage. Alle drie hebben ook betrekking op jonge landbouwers. Deze indicatoren komen overeen met gebruikte indicatoren door de Europese Commissie voor de *Analytical factsheet for the Netherlands* (EC, 2019, in voorbereiding). Deze subdoelstelling is benaderd vanuit het gezichtspunt van de (jonge) landbouwer.

Vergelijking met de *Analytical Factsheet for the Netherlands*

De uitkomsten in de *Analytical Factsheet for the Netherlands* komen overeen met de bevindingen van de SWOT-analyse. In de factsheet wordt geïndiceerd dat het aandeel jonge boeren (EUROSTAT-definitie <35 jaar) vanaf 2005 tot 2013 daalt, maar in 2016 een stijging laat zien. Een mogelijke verklaring voor deze stijging is de verandering in de registratie van de landbouwteiling in 2016, waardoor relatief veel kleine bedrijven met oudere bedrijfshoofden zijn weggevallen uit de statistieken. Zeven procent van de jonge bedrijfshoofden is vrouw, wat een van de laagste percentages in de EU is. In vergelijking met het EU-gemiddelde zijn jonge boeren in Nederland goed opgeleid.

De factsheet bevat een figuur waarin de omvang van bedrijven (gemeten in Standaard Omzet) is gerelateerd aan leeftijdsklasse. Hieruit volgt dat tussen 2007 en 2016 de gemiddelde

¹ Petra Berkhout, Anne van Doorn, Harold van der Meulen, Gemma Tacken, Gabe Venema, Theo Vogelzang, 2019. *De landbouw en het landelijk gebied in Nederland in beeld – een houtskoolschets van de SWOT voor het GLB*. Wageningen, Wageningen Economic Research, Rapport 2019-058.

bedrijfsomvang in alle leeftijdsklassen toeneemt, en dat bedrijven van ondernemers ouder dan 65 jaar het kleinst zijn in omvang.

Indicatoren EU

De analyse in hoofdstuk 2 gaf aan dat het aantal bedrijfshoofden in ons land jonger dan 40 jaar de laatste jaren onder de 5.000 ligt (indicator C.14). Begin van deze eeuw waren dat er nog meer dan 15.000. In 2000 was nog ruim 16% van de bedrijfshoofden jonger dan 40, in 2010 was dit bijna 10%, en de laatste jaren zit het percentage rond de 8. Dit is lager dan het EU-gemiddelde van 11%.

In 2016 (recentst beschikbare data) had 62% van de land- en tuinbouwbedrijven in ons land met een bedrijfshoofd van 51 jaar of ouder geen opvolger (indicator C.16). Dit betekent dat de komende 15 jaar circa 20.000 land- en tuinbouwbedrijven zullen verdwijnen of dat de bedrijfsopvolging op een andere manier moet worden geregeld, bijvoorbeeld door buiten-familiaire bedrijfsopvolging (LNV, 2019). De praktijk laat zien dat de grote, moderne bedrijven vaak wel opvolgers hebben. Het aandeel zonder opvolger was in 2012 overigens met 66% nog hoger dan in 2016. Deels zal dit zijn toe te schrijven aan de verandering in de registratie in de Landbouwtelling,² waardoor veel kleine bedrijven - met veelal geen opvolger - niet meer als landbouwbedrijf staan ingeschreven. Onder boeren jonger dan 35 jaar is het aandeel boeren met een opleiding van ten minste 2 jaar (*full agricultural training*) hoger dan bij het totaal aantal boeren (indicator C.15).

Aanvullende analyse op basis van nationale indicatoren

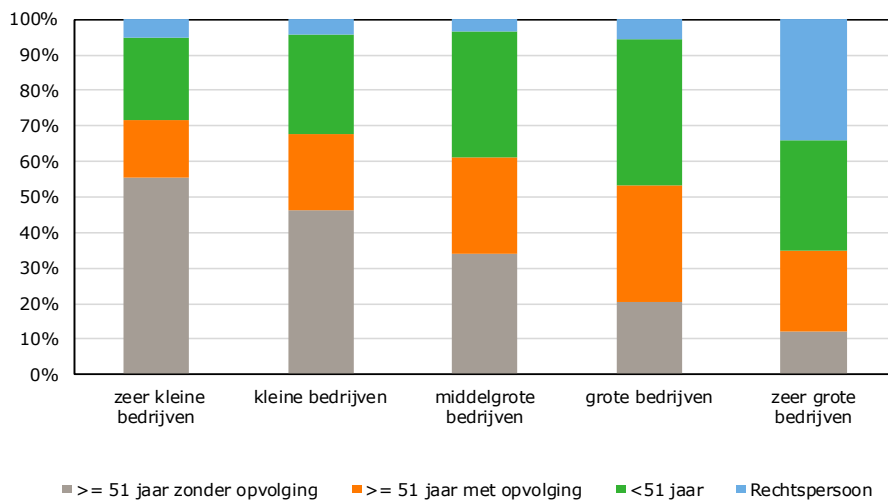
Meer opvolgers bij grotere bedrijfsomvang

De animo om een bedrijf over te nemen wordt in belangrijke mate bepaald door de bedrijfsomvang. Figuur 1 geeft voor de cijfers over bedrijfsopvolging nader inzicht over de relatie tussen animo voor bedrijfsopvolging en bedrijfsomvang. Bij een toenemende omvang gemeten in standaardverdienencapaciteit³ (SVC) stijgt het opvolgingspercentage sterk: 23% op de zeer kleine bedrijven, 32% op de kleine, 46% op de middelgrote, 64% op de grote en 67% op de zeer grote bedrijven. Bedrijven hebben een zekere omvang nodig om winstgevend te kunnen zijn, dat is ook de basis voor een (mogelijke) toekomstige overname. De aantrekkelijkheid om een bedrijf over te nemen hangen voorts af van de ondernemerskwaliteiten, toekomstperspectieven van de sector (markt/vraag) en de omgeving waarin het bedrijf opereert (in verband met ontwikkelings- en/of uitbreidingsmogelijkheden).⁴

² In 2016 is door wijzigingen in de registratie van de land- en tuinbouwbedrijven in de CBS-Landbouwtelling het aantal bedrijven eenmalig sterk gedaald (met 13%). De belangrijkste wijziging is dat bedrijven die niet in het Handelsregister (Kamer van Koophandel) zijn opgenomen met een agrarische landbouwactiviteit, niet meer in de landbouwtelling zijn opgenomen. Tot 2015 hoefden onder meer landbouwers zich niet in te schrijven in het Handelsregister. Deze inschrijving is echter sinds 2015 als voorwaarde gesteld om in aanmerking te komen voor steun in het kader van het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid. Het zijn in het algemeen bedrijven met een zeer kleine economische omvang die uit de registratie zijn weggevalen.

³ De SVC is een maatstaf voor de toegevoegde waarde van een bedrijf en geeft de vergoeding van arbeid en kapitaal weer op basis van standaarden, ongeacht wie arbeid of kapitaal levert.

⁴ Tekst afkomstig van Agrimatie.nl



Figuur 1 Opvolgingssituatie in de land- en tuinbouw naar grootteklasse, 2016

Regionale verschillen in animo bedrijfsopvolging

Binnen Nederland verschilt de mate waarin het aantal bedrijven met een bedrijfshoofd ouder dan 55 jaar en de aanwezigheid van een opvolger terugloopt (tabel 1). Gemiddeld bedroeg de afname tussen 2012 en 2016 5%. In de provincies Noord- en Zuid-Holland was de afname sterker mede door de sterkere afname van het aantal bedrijven in de glastuinbouw. Ook de afname in de provincies Limburg en Gelderland waren bovengemiddeld. In beide provincies zit een relatief groot aandeel bedrijven in de intensieve veehouderij. In beide sectoren is sprake van een sterke schaalvergroting en ligt het opvolgingspercentage lager dan in de grondgebonden sectoren melkvee en akkerbouw, die relatief sterk vertegenwoordigd zijn in het noorden van Nederland en waar voor schaalvergroting het bedrijf over meer grond moet beschikken.

Tabel 1 Aantal bedrijven met een bedrijfshoofd van 55 jaar of ouder naar regio met opvolger, 2000-2016

Jaar	2000	2004	2008	2012	2016	Mutatie t.o.v. 2012 (%)
Regio						
Groningen	636	594	545	615	602	-2
Friesland	982	971	843	932	917	-2
Drenthe	611	564	470	567	580	2
Overijssel	1.916	1.619	1.347	1.594	1.537	-4
Flevoland	303	283	292	350	409	17
Gelderland	2.447	1.971	1.552	1.726	1.598	-7
Utrecht	611	514	416	451	435	-4
Noord-Holland	952	766	591	653	595	-9
Zuid-Holland	1.384	1.090	899	910	747	-18
Zeeland	699	597	505	617	619	0
Noord-Brabant	2.304	1.625	1.298	1.498	1.453	-3
Limburg	983	747	567	683	603	-12
Totaal	13.828	11.341	9.325	10.596	10.095	-5

Bron: CBS-Landbouwtelling

Continuïteitspercentage stabiel⁵

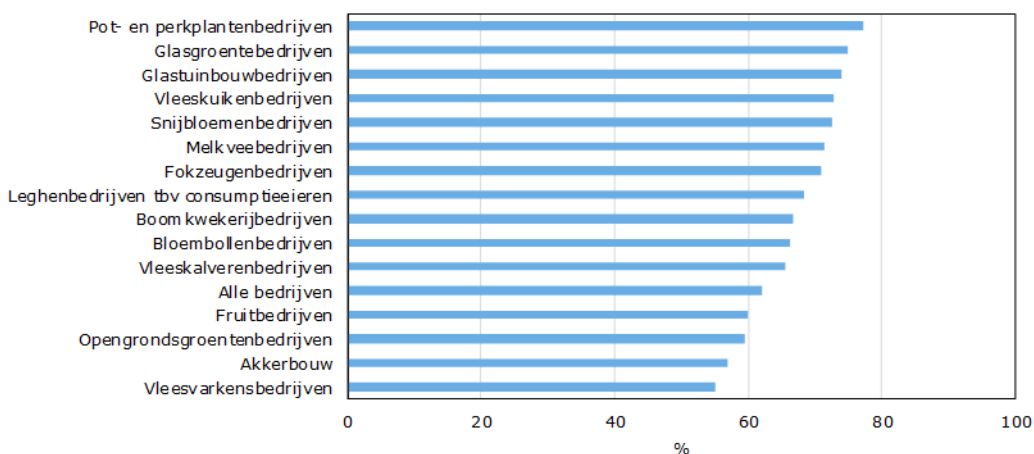
Een andere indicator voor de toekomstige ontwikkeling van het aantal bedrijven is het 'continuïteitspercentage'. Dit getal geeft een indruk van het deel van de bedrijven dat op de middellange termijn (tien à vijftien jaar) naar verwachting zal worden voortgezet. Het is afgeleid van de cijfers over bedrijfsopvolging uit de Landbouwtelling. Zowel in 2012 als in 2016 ligt het continuïteitspercentage in de land- en tuinbouw op 64%. Dat wil zeggen dat op de middellange

⁵ Tekst afkomstig van Agrimatie.nl

termijn naar verwachting 36% van de bedrijven zal worden beëindigd. Uitgaande van een periode van vijftien jaar en een percentage stoppers van 36%, komt het neer op een jaarlijkse afname met circa 2,4%. Dat ligt in lijn met het langjarige gemiddelde (in de afgelopen vijftien jaar) van 2 à 3% per jaar. De ontwikkeling van het aantal bedrijven is en wordt nog steeds vooral bepaald door het stoppen bij generatiewisseling.

Tot de bedrijven die naar verwachting op middellange (tien à vijftien jaar) termijn worden voortgezet, worden gerekend bedrijven met een bedrijfshoofd jonger dan 51 jaar, bedrijven met een bedrijfshoofd van 51 jaar of ouder met een opvolger, en bedrijven met rechtspersoonlijkheid. De aanwezigheid van een opvolger wordt op deze laatste categorie bedrijven niet gevraagd. Maar aangezien het meestal vrij grote bedrijven zijn en het aantal door de jaren heen vrij stabiel is (rond de 4.000), is de aanname dat deze bedrijven worden gecontinueerd verdedigbaar.

Tussen de verschillende bedrijfstypen loopt het continuïteitspercentage uiteen van 55% voor de vleesvarkensbedrijven tot 78% voor de pot- en perkplantenbedrijven. Voor de vleesvarkensbedrijven waren de gemiddelde bedrijfsresultaten de laatste jaren beneden het meerjarige gemiddelde, terwijl de economische resultaten op de glastuinbouwbedrijven vanaf 2014 een fors herstel laten zien.



Figuur 2 Aandeel continuerende bedrijven in de land- en tuinbouw totaal en per bedrijfstype, 2016

Sterktes

Kennisniveau

Het opleidingsniveau van jonge boeren is gemiddeld gesproken goed (zie ook indicator C.15. Uit een enquête onder agrarische jongeren die lid zijn van het NAJK (organisatie van jonge boeren) blijkt dat zo'n 85% van de jongeren het bedrijf wil overnemen of daar al mee bezig is en dat bijna de helft van de jongeren een hbo- of universitaire opleiding heeft gevolgd.⁶ Dit duidt op vertrouwen onder deze jongeren in de mogelijkheid om met het bedrijf een bestaan te kunnen opbouwen.

Economisch perspectief

De economische perspectieven (inkomens) in de land- en tuinbouw in Nederland fluctueren van jaar tot jaar. Naast verschillen tussen jaren zijn er ook verschillen tussen sectoren in de land- en tuinbouw. Over een langere periode bezien (vanaf 2005) ligt de reële netto toegevoegde waarde per arbeidskracht in Nederland vrijwel altijd in de bovenste regionen in vergelijking met onze buurlanden (zie subdoel a).

⁶ Tekst en cijfers afkomstig uit: Meulen, H. van der, I. Matser, C. Remery, I. Terluin en J. Bouma, 2015. Agrarische jongeren: ambitieus en veelzijdig. Wageningen, LEI Wageningen UR (University & Research centre), LEI Rapport 2015-054.

Zwaktes

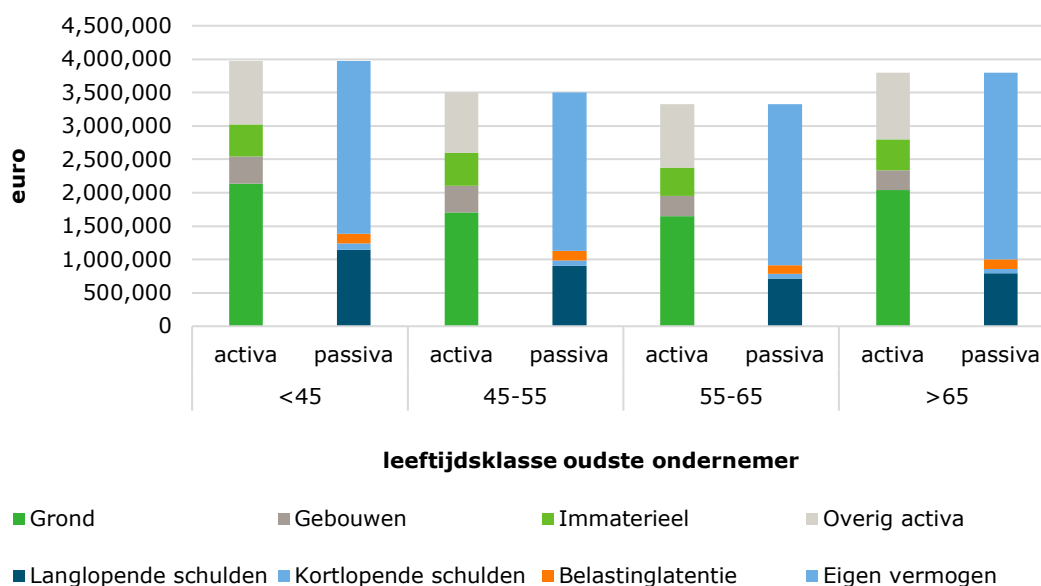
In de agrarische sector is de vrije marktwaarde van bedrijven over het algemeen hoog (gemiddelde balanswaarde van 3,5 miljoen euro per eind 2018). Dit komt door de hoge grondprijzen, de kapitaalintensiteit en de toenemende schaalvergroting.

Hoge grondprijs bemoeilijkt toegang tot grond

In 2018 was 58% van de landbouwgrond in eigendom van de agrariërs en was 29% in gebruik op basis van pacht en 13% overige gebruiksvormen. Deze verhouding is de laatste 10 jaar per saldo niet veranderd. Nederland heeft in vergelijking met andere Europese landen de hoogste grondprijzen (Eurostat). De gemiddelde prijs waarvoor landbouwgrond in Nederland wordt verhandeld is de afgelopen 7 jaar met circa 30% gestegen tot circa 65.000 euro per ha (Kadaster, rvo.nl en Wageningen Economic Research). De hoge grondprijzen zijn mede een gevolg van schaarste door onttrekking van landbouwgrond voor woningen, wegenbouw, energiewinning (zonnevelden) en natuur, maar vooral door de vraag naar grond voor schaalvergroting. Daarnaast is de gemiddelde pacht prijs gestegen. Deze factoren zorgen ervoor dat de toegang tot landbouwgrond niet eenvoudig is. Dit geldt vooral voor jonge boeren en nieuwkomers.

Grote kapitaalsbehoefte bij overname

Om een bedrijf over te nemen, moet de overnemer een aanzienlijk vermogen meenemen, zelfs al vindt de overname veelal plaats tegen een prijs die beduidend onder de marktwaarde ligt. Om tegemoet te komen aan de grote vermogensbehoefte wordt als juridische vorm gekozen voor een maatschap. Hierin vindt veelal ook al geleidelijke vermogensvorming plaats via ingebrachte arbeid en in toenemende mate klein aandeel in kapitaal. Maar bij terugtrekking van de ouders gaat het nog steeds om een flink bedrag. Ook hebben potentiële opvolgers in toenemende mate en langer een baan buiten het bedrijf voor vermogensvorming en doen brede ervaring op (relevant voor de toekomstige bedrijfsleiding). In de groep ondernemers jonger dan 45 jaar is het balanstotaal met bijna 4 mln. euro gemiddeld het hoogst. Dit heeft gevolgen voor de bedrijfsovername. Om deze overname te financieren worden extra leningen met de bank afgesloten. Deze leeftijdscategorie heeft dan ook de grootste schulden. Hierdoor is de solvabiliteit (verhouding eigen vermogen/totaal vermogen) met 68% lager dan het sectorgemiddelde van 73%.



Figuur 3 Ontwikkeling balanswaarde activa en passiva land- en tuinbouwbedrijven 2018 naar leeftijdsklasse oudste bedrijfshoofd

Bron: Bedrijveninformatienet Wageningen Economic Research

In een studie van Van der Meulen et al. (2015) is via een uitgevoerde enquête onder leden van het NAJK de positie van jongeren op agrarische bedrijven in Nederland belicht. Hierin is onder meer gevraagd naar knelpunten die jongeren in de land- en tuinbouw ervaren. Factoren die het vaakst

als knelpunt worden genoemd zijn 'de mogelijkheden tot schaalvergroting', 'de financiering van de overdracht van het bedrijf' en 'het rendement op de agrarische activiteiten'. Deze punten zijn door ongeveer de helft van de 220 respondenten genoemd.

Sociale en emotionele factoren

Een bijkomend aspect is dat vanwege de hoge marktwaarde en daarmee grote overnamesom van met name grondgebonden bedrijven, de ouders en andere kinderen een groot deel van het vermogen aan de bedrijfsopvolger moeten 'schenken' volgens fiscaal aanvaardbare normen om een levensvatbare exploitatie te kunnen voorzetten. Dit omdat een landbouwbedrijf veelal geen goodwill heeft maar badwill: de individuele activa (met name grond) brengen bij verkoop meer op dan exploitatie van het bedrijf als geheel. Hierdoor kunnen er ook grote spanningen op sociaal vlak binnen families ontstaan, zodanig dat van de bedrijfsovername wordt afgezien. De combinatie van financiële, sociale en emotionele factoren is bepalend voor een succesvolle bedrijfsopvolging. Bij subdoelstelling a) is al aangegeven dat de hoge overnamesom ook in het verleden als bedreiging naar voren kwam.

Kansen

Bedrijfsovernamefaciliteiten

Om bedrijfsovername te ondersteunen, heeft de overheid een aantal regelingen voorhanden. Zo bestaat er een fiscale faciliteit genaamd de Bedrijfsopvolgersregeling (BOR). De BOR houdt in dat een deel van de schenk- of erfbelasting niet verschuldigd is voor zover het ondernemingsvermogen betreft. Indien de onderneming overeenkomstig de wettelijke voorwaarden gedurende een periode van 5 jaar is voortgezet, wordt de vrijstelling definitief. Daarnaast is in de huidige regeling een voorziening opgenomen voor ondernemingen met een hoge vrije marktwaarde (intrinsieke waarde) en een laag rendement. Deze situatie komt in de landbouw veelvuldig voor. Over de berekening van deze zogenaamde 'waarde going concern', wat niets anders is dan de voortzettingswaarde en vaak lager is dan de hoge intrinsieke waarde van een landbouwbedrijf, is voor de meeste situaties overeenstemming bereikt tussen de landbouwadvieswereld en de belastingdienst (Seegers, 2019). Verlaging van de schenk- of erfbelasting maakt het 'makkelijker' om een bedrijf over te nemen. Het bedrag dat hiermee uitgespaard wordt kan de opvolger besteden aan financiering van de overnamesom.

Naast deze fiscale regeling bestaat er een investeringssubsidieregeling onder POP3 voor jonge landbouwers tot 41 jaar. Met deze *Regeling jonge landbouwers* (JoLa-regeling) steunt de overheid agrarisch ondernemers bij of na een bedrijfsovername⁷ met de aanschaf van duurzame investeringen, die vallen onder bovenwettelijke verplichtingen. Daarmee kunnen zij beter inspelen op marktontwikkelingen en wensen van de samenleving. Het subsidiepercentage is 30% van de subsidiabele kosten. Er is geen maximum aan subsidiabele kosten, wel een maximum subsidiebedrag van € 20.000. Het minimumsubsidiebedrag is € 10.000. Uit een tussentijdse evaluatie van deze regeling (Venema et al., 2019) blijkt dat in de periode 2016 tot en met 2018 gedurende 3 openstellingen 1.248 aanvragen van JoLa-regeling zijn goedgekeurd. Het toegekende bedrag was eind 2018 ruim € 21 mln. Het totaal beschikbare budget voor de gehele POP3-periode bedraagt € 35,76 mln. Daarnaast komen jonge boeren nog in aanmerking voor een top-up op de hectarepremie (1e pijler van het GLB) en betalen ze binnen de huidige Borgstelling MKB-Landbouwkredieten een provisie van 1% in plaats van de gangbare 3%.

Het NAJK heeft samen met het agrarisch bedrijfsleven (de Rabobank en Flynth adviseurs en accountants) een online platform 'Boer zoekt Boer' ontwikkeld, waar het mogelijk is om als bedrijf zonder opvolger op een goede manier een geschikte opvolger te vinden. Ook voor de jongeren die graag een boerenbedrijf over willen nemen bestaat de mogelijkheid om naar een bedrijf op zoek te gaan. 'Boer zoekt Boer' maakt het mogelijk om als bedrijf of als opvolger zichtbaar te worden en in

⁷ Jonge boeren kunnen zelf beslissen wanneer (hoeveel jaar na overname, mits binnen de leeftijdsgrens) ze gebruik van die regeling maken. Wel is het in de praktijk zo dat na de bedrijfsovername jonge boeren juist van deze regeling gebruik maken.

contact met elkaar te komen. Er zijn geen aantallen 'matches' voorhanden omdat NAJK alleen faciliteert. Bovendien is de periode van dit initiatief nog te kort om er meer over te kunnen zeggen, omdat de maatschapsperiode jaren in beslag neemt.

Bedrijfsovernamefonds

Het huidige kabinet onderkent de problemen rondom de financiering van een bedrijfsovername en heeft € 75 mln. beschikbaar gesteld voor een Bedrijfsovernamefonds Jonge Boeren. Dit nieuwe financiële instrument wordt gebruikt voor een nieuwe Garantierегeling Vermogensversterk krediet (VVK) (€ 64 mln.) en voor het opzetten van een opleidings- en coachingstraject (€ 11 mln.). De VVK beoogt het voor overnemende en startende agrarische ondernemers die onvoldoende zekerheden hebben, makkelijker te maken het risicodragend vermogen (solvabiliteit) van het bedrijf te versterken. Dit doet de VVK door het voor financiers aantrekkelijker te maken om achtergestelde leningen te verstrekken. De garantierегeling werkt drempelverlagend omdat de overheid garant staat voor een groot deel van de achtergestelde lening. Dit vergroot de leencapaciteit waardoor er extra financiële ruimte ontstaat om te investeren in een duurzame bedrijfsontwikkeling (LNV, 2019). Desondanks hebben de jonge boeren die in aanmerking komen zware financieringslasten.

Europese Investeringsbank

In het voorjaar van 2019 hebben de Europese Commissie en de Europese Investeringsbank (EIB) een kredietprogramma gelanceerd om de toegang tot financiering voor met name jonge boeren te verbeteren. Uit een uitgevoerd onderzoek in de EU-lidstaten bleek dat in 2017 27% van de aanvragen ingediend door jonge boeren voor financiering bij banken werd afgewezen, tegenover 9% voor oudere ondernemers.⁸ Belangrijkste redenen voor afwijzing door de bank waren te hoog risico van de investering en gebrek aan onderpandswaarde (lage solvabiliteit) na de bedrijfsovername.

Het kredietprogramma biedt banken in de lidstaten de mogelijkheid om goedkoper leningen te verschaffen aan jonge boeren, omdat de EIB deels voor de risico's garant staat. Daarnaast bestaat het pakket uit een aantal aantrekkelijker financieringsvoorwaarden, in de vorm van een lagere rente en een langere looptijd om de lening af te kunnen lossen en een zekere mate van flexibiliteit in het jaarlijks af te lossen bedrag. In Frankrijk wordt binnenkort gestart met proefleningen. Overigens voorziet in Nederland de huidige Borgstelling MKB-Landbouwkredieten al in de behoefte om agrarische ondernemers met perspectiefvolle investeringsplannen maar een gebrek aan zekerheden, via een garantstelling op een bancaire lening te financieren.

Samenwerkingsverbanden

In het licht van verdergaande schaalvergroting, hoge grondprijzen, kapitaalslasten bij de overname en kringlooplandbouw liggen er kansen op het stimuleren van samenwerkingsverbanden tussen boeren. Dit past ook bij het combineren van een baan buitenshuis en het werk op het agrarisch bedrijf. Een deelbaan buitenshuis kan een alternatief bieden voor vertrek uit de sector (zie bedreigingen), en nodig zijn om vermogen op te bouwen voor bedrijfsovername of bijdragen aan het inkomen waardoor bedrijfsvoortzetting eenvoudiger kan worden. Hierbij is er behoefte aan meer aandacht voor (nieuwe) bedrijfsconstructies waarbij eigenaarschap en exploitatie worden gescheiden als antwoord op de hoge overnamesom. Extern geld, ook in de vorm van (terug)pachten van land, verlaagt de overnamesom.

Alternatieve financieringsvormen⁹

Het verstrekken van risicokapitaal komt in de landbouw weinig voor. In de toekomst kan het belangrijker worden dat er naast kredietverstrekking door banken ook nieuwe financieringsvormen komen. Recente ontwikkelingen in en voorbeelden van alternatieve financieringsbronnen geven aan dat de diversiteit in de toekomst zal (kunnen) toenemen, waarbij verschillende vormen van financiering tegelijkertijd worden gebruikt. De vooruitzichten voor crowdfunding in de landbouw zijn veelbelovend, zeker bij projecten voor verkopen in nichemarkten. Voor private equity-fondsen is

⁸ fi-compass (2019), Survey on financial needs and access to finance of EU agricultural enterprises.

⁹ Deze passage geldt niet alleen voor jonge boeren maar is generiek voor de gehele land- en tuinbouw.

investeren in de landbouwsector vanwege het relatief lage rendement op eigen vermogen in de landbouw en/of de relatief kleine omvang van projecten (vooral nog) minder interessant (Meulen en Asseldonk, 2017). Uit een MSc-thesis uit 2018 van Susan Drion, 'Financing future farming; an exploration of alternative financing constructions to enhance sustainability at farm level',¹⁰ waarin acht alternatieve financieringsvormen zijn geselecteerd, kwam als belangrijkste succesfactor naar voren de scheiding van het vermogen en de exploitatie van de onderneming. Ook de lage spaarrentes op de bank droegen bij aan het succes van alternatieve financieringsvormen. Verder onderzoek is nodig om te bepalen voor wie en onder welke omstandigheden de elementen van mogelijk best practices op te schalen zijn, zodat ze een serieus alternatief vormen naast bancaire financiering.

Uit recente voorbeelden blijkt ook dat dankzij alternatieve financieringsvormen er meer mogelijkheden komen, ook voor jonge boeren en mensen van buiten de landbouw om in te stromen (Zie Drion et al., 2020).¹¹ Gepassioneerde personen met een goede propositie kunnen via crowdfunding en foodhubs wel een markt voor financiering en afzet organiseren waar dat voorheen ondenkbaar was, zoals bijvoorbeeld Tuinderij De Es, waarbij geld is opgehaald met eeuwigdurende obligaties.

Toegang tot grond

Voor starters zonder land biedt erfpacht een mogelijkheid. Erfpacht wordt afgesloten voor lange termijnen: voor landbouwgrond geldt een minimumduur van 26 jaar (anders zijn de pachtregels van toepassing). De erfpachter betaalt aan de eigenaar (bij erfpacht vaak de bloot eigenaar genoemd) jaarlijks een bedrag, de canon. Commerciële beleggingsmaatschappijen vragen een canon tussen de 2 en 2,8% van de door hen gefinancierde waarde. Not-for-profitbeleggingsmaatschappijen vragen een canon tussen de 0,5 en 2% van de door hen gefinancierde waarde. Veel financiers indexeren de canon. Dat betekent dat de canon meestijgt in waarde met de algemene prijsontwikkeling (gemiddeld 1,5% per jaar). Het aandeel van erfpacht in de landbouw is nog bescheiden, maar neemt toe: in 2019 ging het om circa 45.000 ha. In de landbouw worden erfpachtovereenkomsten aangeboden door particuliere en institutionele beleggers (a.s.r. real estate: circa 40.000 ha; Fagoed: circa 5.000 ha; Stichting Grondbeheer: ruim 300 ha) in landbouwgrond.

Zeer recent, maart 2020, is a.s.r. real estate gestart met een product Jonge Boeren Erfpacht. Hierbij biedt a.s.r. de mogelijkheid om de grond voor maximaal 90% van de marktwaarde in vrije staat van de jonge boer over te nemen. Deze krijgt de grond vervolgens voor een termijn van minimaal 30 en maximaal 40 jaar, afhankelijk van de leeftijd, op basis van erfpacht direct weer in gebruik. De maximale leeftijd bij einde looptijd contract is 70 jaar. Bij Jonge Boeren Erfpacht is de canon gebaseerd op de gemaakte keuzes wat betreft hoogte van de koopsom en looptijd van het contract. Daarbij is het canonpercentage eveneens variabel en varieert dit tussen 2,2% en 2,6%. De canon wordt jaarlijks geïndexeerd op basis van de consumentenprijsindex van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS). Bij Jonge Boeren Erfpacht worden in overleg met de jonge boer afspraken gemaakt over aanvullende duurzaamheidseisen (zoals gezonde bodem). Daarnaast is de jonge boer gedurende de looptijd van het contract verplicht om data voor de Open Bodem Index aan te leveren. Aan het einde van de erfpachtperiode beslist a.s.r. real estate of de deelnemer de grond tegen de marktwaarde in vrije staat kan kopen of de grond opnieuw aan de deelnemer wordt aangeboden tegen de dan geldende voorwaarden.¹²

Daarnaast zijn er enkele recente voorbeelden waarbij grond in gebruik wordt genomen via een landcoöperatie. Het doel van de coöperatie is om land te kopen voor de boerderij waaraan ze verbonden is. De coöperatie is dus de grondeigenaar: zij koopt land en verpacht dit aan de boer. Dit kan met liberale pacht, maar andere pachtvormen zijn ook mogelijk. Een grondfonds, vaak een coöperatie, geeft certificaten uit ter hoogte van een zelf te bepalen bedrag. Burgers kunnen een

¹⁰ Zie ook www.waardenscheppers.com

¹¹ Drion, S., M. van Bortel, M. Vijn en H. van der Meulen (2020). Financiering voor duurzame landbouwbedrijven. Wageningen University & Research, januari 2020.

¹² a.s.r. real estate Landelijk Vastgoed (2020). De kickstart van uw eigen bedrijf Jonge Boeren Erfpacht. Flyer, Utrecht, versiedatum 26-03-2020.

certificaat kopen en worden daarmee lid van de coöperatie. De certificaathouders ontvangen meestal tussen de 1-2% rente van het grondfonds. Het grondfonds kan dat betalen omdat ze pacht ontvangt van de boer. De exacte pacht prijs wordt bepaald in overleg tussen de certificaathouders en de boer. De pacht prijs is meestal bijna gelijk aan de rente over de investering. Informatie over de vraag in hoeverre starters (jonge landbouwers) gebruikmaken van voornoemde faciliteiten is helaas niet voorhanden.

Bedreigingen

Vertrek uit de sector

Een bedreiging zit (deels)¹³ in de grote aantrekkingskracht van werk voor hoog opgeleide agrarische jongeren buiten de sector. Dit is overigens van alle tijden. Het hoge opleidingsniveau onder agrarische jongeren biedt bij een krappe arbeidsmarkt kansen op een baan buiten het primaire landbouwbedrijf. Uit onderzoek uitgevoerd onder leden van het NAJK blijkt ruim 40% van de jongeren naast het werk op het agrarisch bedrijf een andere baan te hebben (Meulen et al., 2015). Vaak is dit nodig om geld te verdienen voor de toekomstige bedrijfsovername. Maar dit kan er ook voor zorgen dat bij het onder druk staan van de inkomens in de sector de jongeren uiteindelijk kiezen voor de baan buiten het primaire bedrijf.

De druk vanuit (toekomstige) wet- en regelgeving rond stikstof, fosfaat, grondgebondenheid en klimaatverandering en maatschappij zorgt voor twijfel onder boeren. Toch kiezen maar weinig boeren voor emigratie. In de periode 2010-2016 zijn er volgens ABN AMRO slechts 105 boeren geëmigreerd. ABN AMRO verwacht dat de belangstelling voor emigratie de komende jaren zal toenemen, mede gezien de hoge grondprijzen in vergelijking met andere landen in Europa.¹⁴

Laag rendement op eigen vermogen

Het rendement op eigen vermogen in de land- en tuinbouwsector is laag, gemiddeld 2% in 2011-2015. Na de bedrijfsovername, de fase waarin de ondernemer veelal het zwaarst gefinancierd is, zijn de mogelijkheden om vreemd vermogen aan te trekken voor investeringen gericht op verduurzaming van de productiecapaciteit beperkt (zie ook subdoelstelling a). De hoge kapitaalsbehoefte in combinatie met het lage rendement op eigen vermogen maakt instroom van buiten de landbouw lastig.

¹³ Deels omdat – met voortschrijdende arbeidsproductiviteit – ook afvloeiing nodig is van potentiële bedrijfsopvolgers. Zie ook de analyse bij subdoel a.

¹⁴ Berntsen, P., J. de Ruyter en N. Menkveld (2019). Grond om te boeren. ABN AMRO, Amsterdam, 2019.

Tabel 2 SWOT samenvatting subdoelstelling G Ondersteunen van jonge landbouwers en vergemakkelijken van bedrijfsontwikkeling in plattelandsgebieden

Sterke punten	Zwakke punten
<ul style="list-style-type: none">• Opleidingsniveau• Economisch perspectief in vergelijking met andere EU-landen	<ul style="list-style-type: none">• Hoge grondprijs, beperkte toegang tot land• Hoge marktwaarde vraagt aanzienlijk vermogen bij bedrijfsovername• Grote overnamesom, spanningen op sociaal vlak
Kansen	Bedreigingen
<ul style="list-style-type: none">• Faciliteiten bedrijfsovername• Bedrijfsovernamefonds• Vermogensvorming, toegang tot kapitaal• Niet-bancaire (alternatieve) financieringsvormen• Multifunctionele landbouw/niches• Samenwerkingsverbanden	<ul style="list-style-type: none">• Aantrekkingskracht werk buiten de sector (kan deels ook kans zijn indien te combineren met werk op bedrijf; zie samenwerkingsverbanden)• Laag rendement op eigen vermogen

Meer informatie

Petra Berkhout
T +31 (0)70 335 8103
E petra.berkhout@wur.nl
www.wur.nl/economic-research

2020-042