

'Gunfactor' cruciaal bij bedrijfsovername

In V-focus van november vorig jaar werd beschreven hoe schaalvergroting in de landbouw een logisch gevolg is van de gestegen kosten voor arbeid en dalende kosten voor kapitaal. Een vervolgvraag bij deze stijgende waarde van de bedrijven is: hoe kunnen deze bedrijven in de nabije toekomst nog overgenomen worden?

Jan de Wit
DWC advies

Udo Prins, Jeroen Pijlman en Nick van Eekeren
Louis Bolk Instituut



Toekomst van de melkveehouderij

Dit is het vijfde artikel in een serie waarin het Louis Bolk Instituut bestaande informatie over de melkveehouderij op zodanige wijze hoopt te presenteren dat het bruikbare en/of verrassende inzichten biedt voor de discussie over de toekomst van de melkveehouderij. Dit keer over de bedrijfsovername.

Tabel 1 schetst in een notendop nog eens de bedrijfseconomische situatie in de landbouw. De melkveebedrijven zijn zeer kapitaalsintensief geworden, vooral door de stijgende waarde van de grond en door diergebonden rechten (in 2018 wederom 23 procent van de totale waarde, door de introductie van fosfaatrechten). En het inkomen is relatief laag, zeker in de melkveehouderij. Maar de variatie tussen jaren en de spreiding tussen bedrijven is groot: in 2018 had 20 procent van de bedrijven een inkomen dat lager was dan 5.600 euro.

Voortbestaan bedrijven

Hoe kunnen bedrijven blijven voortbestaan en zelfs nog groeien als ze zo'n laag inkomen hebben? Door genoeg te nemen met een lage beloning over eigen vermogen en arbeid. Voor burgers lijkt het gemiddelde inkomen per persoon (37.200 euro in 2018) misschien niet laag, maar dit inkomen omvat niet alleen een vergoeding voor de vele uren die de landbouwers gemiddeld maken, maar ook een vergoeding voor het eigen vermogen dat in het bedrijf zit en het ondernemingsrisico dat ze dragen. Uit de rentabiliteitscijfers (gemiddeld meestal ruim beneden 100; tabel 1) blijkt dat de opbrengsten in de landbouw veelal onvoldoende zijn om alle betaalde en berekende kosten te dekken. Anders gezegd: de landbouwbedrijven lijden gemiddeld jaarlijks een verlies van enkele tienduizenden euro's als de inzet van eigen arbeid en vermogen wordt gewaar-

deerd tegen de vergoeding die ze zouden moeten kunnen krijgen bij de inzet hiervan elders in de economie.

Overname bedrijven

Maar hoe kan een bedrijfsopvolger met een inkomen van enkele tienduizenden euro's de benodigde miljoenen bij elkaar verdienen om het bedrijf over te nemen? Met zo'n laag inkomen uit arbeid en vermogen is het toch onmogelijk om een landbouwbedrijf over te nemen? 'Gelukkig' komt hier ons belastingstelsel te hulp:

- Indien de bedrijfsopvolger en de bedrijfsopdrager samen een maatschap (of personenvennootschap) oprichten, kan vaak vermogen fiscaalvriendelijk worden doorgeschoven van de laatste naar de eerste.
- Als (na verloop van tijd) het restant van het bedrijfsvermogen wordt overgenomen, hoeft niet met de marktwaarde van het bedrijf gerekend te worden maar mag, indien voldaan aan bepaalde voorwaarden, met een (veel lagere) voortzettingswaarde worden gerekend. Ook geldt er bijvoorbeeld 100 procent belastingvrijstelling over de eerste 1,1 miljoen, zodat er nauwelijks erf-/schenkelasting hoeft te worden betaald bij de overname van een landbouwbedrijf (zie belastingdienst.nl, onder andere brochure 'erf- en schenkelasting en de bedrijfsopvolgingsregeling').

In beide gevallen geldt wel:

- Er moet voldoende geld overblijven voor de bedrijfsopdrager: het eigen vermogen van de bedrijfswaarde is veelal het enige

Bedrijfsuitbreiding bij overname

Bedrijfsovername is vaak het moment in de bedrijfsontwikkeling waarop de gevolgen van de gestegen kosten voor arbeid en gestegen marktwaarde van het bedrijf heel zichtbaar worden. Foto: Shutterstock

pensioen en vaak zal er al tijdens de maatschapsperiode een tweede huis worden gekocht, terwijl ook de levensonderhoudskosten van de bedrijfsopdrager (als die nog geen AOW krijgt of als aanvulling hierop) uit de maatschap moeten komen. Dat is een heel andere situatie dan voor de bedrijfsopdrager of maatschapsperiode, toen er maar één inkomen uit het bedrijf hoefde te komen. Terwijl de belastingdruk toen vaak ook nog kunstmatig laag gehouden werd, bijvoorbeeld door een 'fiscale ouderdomsreserve' op te bouwen.

- De (overige) erfgenamen moeten genoeg nemen met de (veel) lagere waardering van het bedrijf dan de marktwaarde. Anders is de fiscus misschien wel akkoord, maar ontstaat een slechte relatie

Vanwege de bijkomende gevoelige sociaal-emotionele aspecten worden dit soort constructies veelal alleen binnen familiale kring opgetuigd, maar ze zijn ook toepasbaar buiten de familie.¹

Bedrijfscontinuïteit vraagt planning en gunfactor

Omdat het inkomen uit het bedrijf relatief laag is, valt te concluderen dat de meeste boeren hard moeten werken voor inkomen dat minder is dan de marktconforme vergoeding voor eigen arbeid en vermogen. Maar na de bedrijfsbeëindiging kunnen ze rijk leven, tenminste ... als er geen opvolger en/of overige erfgenamen zijn waar het vermogen aan hoeft te worden doorgegeven. Gevolg is wel dat de bedrijfsopvolger zich

de bedrijfseconomische (on)mogelijkheden, en het temperen van de verwachtingen van de overige erfgenamen om te delen in de gestegen marktwaarde van het bedrijf, al vele jaren voordat bedrijfsopdrager een issue wordt.

¹) Zie www.landgilde.nl voor aandachtspunten, tips en begeleiding bij met name bedrijfsopdrager, inclusief de sociaal-emotionele aspecten die samenhangen met de financiële keuzes. Jan de Wit maakt deel uit van Landgilde.

Opvolger ziet zich vaak genoodzaakt om bedrijf te vergroten of te intensiveren

tussen de erfgenamen, soms inclusief een (vervelende) civiel-rechterlijke procedure. Een dergelijke lagere, niet marktconforme, waardering kan voor sommige niet-opvolgende erfgenamen (en bedrijfsopdragers) oneerlijk voelen, maar is niet onlogisch gezien de lage rentabiliteit van de landbouwbedrijven en in de meeste situaties noodzakelijk voor een levensvatbare voortzetting van het bedrijf.

vaak genoodzaakt ziet om het bedrijf te vergroten of te intensiveren zodat het tweede inkomen en/of de overige erfdelen ook inderdaad door het bedrijf opgebracht kunnen worden. Daarmee is bedrijfsopdrager vaak het moment in de bedrijfsontwikkeling waarop de gevolgen van de gestegen kosten voor arbeid en gestegen marktwaarde van het bedrijf heel zichtbaar worden. Het voorkomen van deze en andere negatieve gevolgen vergt een realistische blik en inspielen op

CONCLUSIES

De melkveebedrijven zijn de laatste decennia sterk in waarde gestegen. Er zijn echter ruime mogelijkheden om vermogen fiscaal-vriendelijk door te schuiven naar een bedrijfsopvolger. Daarentegen hebben de meeste bedrijfsopdragers geen pensioen buiten het bedrijf opgebouwd. En vaak willen de andere erfgenamen ook 'meedelen' in de gestegen marktwaarde van het bedrijf, ook als dit bedrijfseconomisch onverantwoord is. Daarom is niet de fiscus het belangrijkste knelpunt bij bedrijfsopdrager, maar de wens van de bedrijfsopdrager en overige erfgenamen om de gestegen marktwaarde van het bedrijf (deels) te kapitaliseren. En is bedrijfsopdrager het moment waarop gevolgen van de gestegen kosten voor arbeid en de gestegen marktwaarde van grond en dierrechten 'opeens' zichtbaar worden. 

TABEL 1 ENKELE BEDRIJFSECONOMISCHE KENGETALLEN MELKVEEBEDRIJVEN

Hoewel het gemiddelde ondernemersinkomen (onbetaald arbeidsjaar) voor een burger acceptabel lijkt, moeten ook het ondernemersrisico en eigen vermogen ermee vergoed worden. De rentabiliteit ligt meestal onder de 100.

Melkveebedrijven	2018	2017	2015	2010	2005	2001
Inkomen uit bedrijf per onbetaald arbeidsjaar	37.200	63.300	24.500	32.100	36.900	36.300
Totale waarde (€)	4.573.800	3.421.300	3.066.600	3.023.500	2.528.100	2.068.600
Waarde grond als % van totaal	50%	63%	62%	48%	32%	35%
Eigen vermogen (€)	3.132.300	2.328.500	2.015.800	1.949.700	1.619.300	1.406.100
Waarde eigen grond (€)	57.896	55.822	52.370	43.850	28.668	27.974
Werkelijke kosten pachtgrond (€ per ha per jaar)	682	697	564	443	367	342
Berekende rentekosten eigen grond (€/jaar)	283	273	254	244	182	140
Berekende kosten eigen arbeid (€/uur ondernemer)	27,03	26,17	25,21	23,64	22,23	20,65
Rentabiliteit (opbrengst per 100 euro betaalde en berekende kosten)	92	103	88	88	84	90

Bron: www.agrimatie.nl, WER-WUR