

Waarde Agrarische Bedrijven

BEPALEN VAN DE OVERNAMEWAARDE AGRARISCHE
BEDRIJVEN

Aeres Hogeschool Dronten | Ziengs, Fester
DATUM: 07-06-2022 PLAATS: NOORD-SLEEN

Afstudeerwerkstuk

Bepalen van de overnamewaarde agrarische bedrijven

Gegevens auteur

- Naam: Fester Ziengs
- Adres: De Hullen 4
7846 TB, Noord-Sleen
- Telefoon: 0627040661
- E-mail: F.ziengs@hotmail.com
- Studentnr: 3025570
- Klas: 4DVOc
- Opleiding: Dier- en veehouderij, Agrarische Ondernemerschap

Gegevens hogeschool

- Naam: Aeres Hogeschool, Dronten
- Adres: De Drieslag 4
8251 JZ, Dronten

Gegevens afstudeerdocent

- Naam: Erik Hassink
- E-mail: e.hassink@aeres.nl

Afstudeeradres

- Naam: Trippelaaa Triacc
- Adres: Jules Verneweg 36
7821 AE, Emmen
- Begeleider: Theo Middelveld
- E-Mail: theomiddelveld@trippelaaa.nl

DISCLAIMER

Dit rapport is gemaakt door een student van Aeres Hogeschool als onderdeel van zijn/haar opleiding. Het is géén officiële publicatie van Aeres Hogeschool. Dit rapport geeft niet de visie of mening van Aeres Hogeschool weer. Aeres Hogeschool aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid voor enige schade voortvloeiend uit het gebruik van de inhoud van dit rapport.

Voorwoord

Voor u ligt het afstudeerwerkstuk met als onderwerp het bepalen van de overnamewaarde van agrarische grondgebonden bedrijven. Het rapport is een onderdeel van de afstudeerfase voor de opleiding Dier-Veehouderij en Ondernemerschap.

Mijn naam is Fester Ziengs, vierdejaars student op de Aeres Hogeschool in Dronten. Ik woon in Noord-Sleen (Drenthe) en ben 22 jaar oud.

Mijn dank gaat uit naar de heer Erik Hassink als afstudeerdocent. En naar de heer Theo Middelveld als begeleider van mijn afstudeerstage bij het agrarische advies- en administratiekantoor Trippelaaa te Emmen. Als laatste wil ik alle geïnterviewden bedanken voor de tijd en inzet.

Inhoud

Voorwoord	2
Samenvatting.....	5
Summary	6
Hoofdstuk 1 Inleiding	7
1.1 Context	7
1.1.1 Aanleiding en ontwikkeling	8
1.1.2 Relevantie	10
1.2 Theoretisch kader	10
1.2.1 Economische waarderingsmethodes	10
1.2.2 Maatschapsakte	15
1.2.3 Juridische/Fiscaal waarderingsmethode	16
1.3 Knowledge gap	17
1.4 Handelingsvraagstuk en afbakening.....	17
1.5 Hoofdvraag en deelvragen	18
1.6 Doelstellingen	18
Hoofdstuk 2 Aanpak	19
2.1 Materiaal en Methode	19
2.1.1 Voor- en nadelen waarderingsmethoden	19
2.1.2 Welke (punten van) waarderingsmethodes passen goed in de agrarisch sector?	20
2.1.3 Toerekenen financiële ontwikkelingen aan voorzettend vennoot	20
2.1.4 Kan er uit de resultaten een juiste methode worden gerealiseerd voor de agrarische sector?	20
2.1.5 Vergelijking methodes uit het onderzoek	20
2.2 Analyseresultaten	20
Hoofdstuk 3 Resultaten	21
3.1 Wat zijn de voor- en nadelen van de verschillende waarderingsmethodes?	21
3.2 Welke (punten van) waarderingsmethodes passen goed in de agrarische sector	22
3.3 Toerekenen financiële ontwikkelingen aan voorzettend vennoot	23
3.4 Kan er uit de resultaten een juiste methode worden gerealiseerd voor de agrarische sector?	25
3.5 Vergelijking waarderingsmethodes.....	26
Hoofdstuk 4 Discussie.....	27
4.1 Discussie per deelvraag	27
4.2 Discussie proces en methode	28
Hoofdstuk 5 Conclusie en aanbevelingen	30
5.1 Conclusie per deelvraag	30

5.2 Conclusie hoofdvraag	32
5.3 Aanbevelingen	32
Bibliografie	34
Bijlage 1 Fictief bedrijf, Melkveehouderij Boer	36
Bijlage 2 Uitkomst DCF melkveehouderij Boer met normbedragen belastingdienst	39
Bijlage 3 Interview vragen	40
Bijlage 4 Interviews	43
Interview Julian Kiewiet	43
Interview Homme Zwiep	47
Interview Erik Stuit	51
Interview Hendrik Prins	54
Interview Gerben Reuvekamp	57
Interview Bert Kuik	60
Interview Theo Middelveld	64

Samenvatting

De sterk gestegen grondprijzen zorgen voor een hogere waarde van grondgebonden agrarische bedrijven. Dit zorgt ervoor dat de bedrijfsovernamewaarde hoger wordt en de bedrijfsovername een ander gezicht krijgt. De schenking die de overdrager naar de voortzetter uitvoert is hoog en lastig te begrijpen voor de familie. De hoofdvraag van het onderzoek is: Hoe kan de overnamewaarde van agrarische bedrijven bepaald worden.

Het onderzoek is uitgevoerd door 7 personen die betrokken zijn in agrarische advisering bij bedrijfsovername te interviewen en te ondervragen op hun eigen visie, ervaring en ontwikkeling in de bedrijfsovername. Hierbij is gevraagd naar verscheidende waarderingsmethodes en wat hiervan de voor- en nadelen zijn en wat de toepasbaarheid ervan is in de agrarische sector. Ook is de vraag of een resultaatverbetering die door voortzetter is aangebracht ook moet toegerekend worden aan de voortzetter.

Uit de resultaten komt naar voren dat waardering aan de hand van de rentabiliteit methode met een percentage van 10% ervaren wordt als juiste manier om de bedrijfsovernamewaarde te waarderen. De toerekening van een resultaatverbetering aan de voortzetter wordt breed gedragen door de geïnterviewden, want anders betaalt de voortzetter voor zijn eigen succes. Het geheel toerekenen van de financiële waardestijging van het onroerend goed aan de voortzetter is niet eerlijk, het is niet te bepalen wat er was gebeurd zonder voortzetter.

Het toekennen van de resultaatverbetering wordt veelal tijdens de bedrijfsovername gedaan. Het is ook mogelijk om het elk jaar in de winstverdeling toe te passen, al geeft dit een hogere belastingdruk.

Bij een warme overdracht moeten overdragers bepalen wat zij financieel nodig hebben om na de overname genoeg financiële middelen te hebben om in de kosten te voorzien. Daarnaast moet gekeken worden naar de fiscale situatie en wat er al als pensioen geregeld is. Het bedrag dat overdragers willen kan getoetst worden met de rentabiliteit methode van 10% om de continuïteit te beoordelen. Wanneer er discussie ontstaat kan er gericht worden op de invloed van de voortzetter op het vermogen en de meerwaardedclausule.

De overdrager moet zich direct bij het aangaan van een samenwerking realiseren dat de vrijeverkoop waarde van ondergeschikt belang is. Voor een succesvolle overname is begrip van de betrokkenen nodig, dit kan gerealiseerd worden door te belichten wat de invloed van de voortzetter is op de onderneming. Ook de langer in bezit hebben van onroerend goed is veelal de reden van voorzetting, en dus gedeeltelijk toe te kennen aan de voortzetter.

Summary

The sharply increased land prices are driving up the value of land-based agricultural businesses. This causes the farm takeover value to be higher and the farm takeover to take on a different face. The donation made by the transferor to the continuator is high and difficult for the family to understand. The main question of the research is: How to determine the acquisition value of agricultural businesses.

The study was conducted by interviewing and questioning 7 individuals involved in agricultural advisory services in farm acquisition on their own views, experience, and development in farm acquisition. They were asked about various valuation methods and what the advantages and disadvantages of these are in the agricultural sector. Another question was whether a result improvement made by the continuator should also be attributed to the continuator.

The results show that valuation according to the profitability method with a percentage of 10% is considered best. Attributing a result improvement to the continuator is widely supported by the correspondents, otherwise the continuator pays for his own success. Allocating the increase in value of the property to the continuator is not fair, it is impossible to determine what would have happened without the continuator.

The attribution of the result improvement is usually done during the acquisition of the company. It is also possible to apply it every year in the distribution of profits, although this gives a higher tax burden.

With a warm transfer, transferors must determine what they need, and therefore want as an acquisition. In addition, the tax situation and what has already been arranged as a pension must be considered. The amount that transferors want can be tested with the profitability method of 10% to assess continuity. If discussion arises, one can focus on the influence of the continuator on the assets and the capital gains clause.

The transferor must realize immediately upon entering into a partnership that the free sale value is of secondary importance. For a successful acquisition, understanding is needed from those involved, this can be realized by highlighting the influence of the continuator on the company. Also the longer possession of real estate is often the reason for continuation, and thus partially attributable to the continuator.

Hoofdstuk 1 Inleiding

In dit hoofdstuk komt als eerste de context van het onderzoek aan bod, hierin wordt het onderwerp, de relevantie en de aanleiding toegelicht met een eerste blik op de onderzoeks- en deelvragen. Hierna volgt het theoretisch kader waarin drie waarderingsmethodes worden toegelicht. Daarna komt de maatschapsakte aan bod en wordt de juridisch/fiscale waarderingsmethode besproken. Hierna wordt de knowledge gap samengevat en het handelingsvraagstuk vastgelegd. Als laatste zijn de hoofd- en deelvragen en de doelstellingen vastgelegd.

In het theoretisch kader is gebruik gemaakt van een voorbeeldbedrijf. Dit bedrijf is fictief. Het complete voorbeeldbedrijf is opgenomen in bijlage 1. In de bijlage staat een bedrijfsbeschrijving, de balans, jaarrekening en de taxatiewaarde met de verdeling en voorbehoud van de stille reserves.

1.1 Context

De waarde van een onderneming is niet hetzelfde als de prijs van een onderneming. “Waarde is derhalve per definitie relatief” (Burgerhart, 2008). Of zoals Theo Middelveld verwoordt “Boeren is zitten op een emmer met geld” (Middelveld, 2022).

In een agrarisch bedrijf, waarbij de activa eigendom zijn van de ondernemer(s) is er sprake van een kapitaalintensieve onderneming. Het hoge vermogen van de bedrijven is toe te wijzen aan de waarde van de gronden, gebouwen en ondergrond. Dit zijn productiemiddelen voor een agrarisch bedrijf, dit betekent dat er bij groei van een bedrijf de gebouwen groter worden en er meer grond verworven (gepacht) moet worden. Zonder die middelen kan een bedrijf niet voortbestaan op dezelfde voet.

Door schaalvergroting en een sterkte prijsstijging van voornamelijk de gronden is er een hoog vermogen ontstaan in de ondernemingen. Het rendement uit de bedrijfsvoering is in verhouding met het vermogen laag. Hierdoor is er sprake van een relatief lage rentabiliteit. Kort gezegd houdt dit in dat er een hoog vermogen is, maar hier weinig rendement op zit.

Bij een bedrijfsovername in de agrarische sector brengen de lage rentabiliteit en het hoge vermogen problemen met zich mee. In het MKB is het kapitaaldeel over het algemeen lager en worden er hogere percentages winsten behaald over het kapitaal. Het vermogen in de agrarische sector moet overgenomen worden door de voortzettende ondernemer om het bedrijf te kunnen laten draaien. Hiervoor moet de ondernemer een lening aangaan. Met de winsten die in een bedrijf behaald worden, kunnen de aflossingen voor de schulden lastiger afgelost worden. Dit betekent in veel gevallen dat een agrarisch bedrijf voortzetten voor de marktwaarde niet rendabel is en dus niet mogelijk.

Agrarisch bedrijven die overgaan van ouders op kind worden over het algemeen voortgezet voor een lagere waarde dan de marktwaarde.

- Hoe kan de overname waarde bepaald worden van agrarische grondgebonden bedrijven?

Bovenstaande is kernvraag van het afstudeerwerkstuk.

In het MKB moet bij overname van een bedrijf vaak goodwill betaald worden. Goodwill is de waarde van de niet materiële en financiële activa. Oftewel de waarde van het bedrijf boven de intrinsieke waarde (zie 1.2). Dit betekent dat er betaald wordt voor de naam, personeel, speciaal product, etc. In de agrarische sector is dit niet gebruikelijk en is de waarde bij verkoop buiten familie of samenwerkingen vaak voor intrinsieke waarde.

In de MKB is 69% van de bedrijven familiebedrijven. In de familiebedrijven hebben familieleden aandelen in de BV en wordt het management van de onderneming ook uitgevoerd door een of meerdere familieleden die hier een (DGA) salaris voor ontvangt. Op deze manier kan het kapitaal van ouders verdeeld worden over de erfgenamen en ontvangen de familieleden die werkzaam zijn in de onderneming een vergoeding. Deze structuren kunnen het beste goed worden omschreven om discussies over zeggenschap en keuzes te voorkomen (Matser, 2010). Het nadeel van de constructie is het versnipperen van elk aandeel, bijvoorbeeld: kind krijgt 1/3 aandeel in bedrijf, haar kind krijgt ook 1/3 van haar 1/3 in het bedrijf, oftewel 1/9 deel van het bedrijf. Hierdoor ontstaan kleine stukjes aandeel en vervaagt de zeggenschap. Uiteindelijk komt het voor dat de familie het bedrijf niet meer bestuurt.

In het voortraject van een bedrijfsovername in de agrarisch sector gaan veelal de voortzettende ondernemer en de afgaande ondernemer gezamenlijk in maatschap. Dit betekent dat de voortzettende ondernemer fiscaal ondernemer wordt en een gedeelte van de winst toegekend krijgt, en op die wijze vermogen opbouwt. In de maatschapsakte worden onder andere afspraken gemaakt over de stille reserves die zijn/worden opgebouwd (positief dan wel negatief), de winstverdeling, overnamebeding (geruisloos doorschuiven) en vaak een meerwaardeclausule. In de meerwaardeclausule worden zaken geregeld als hoelang de voortzettende ondernemer minimaal moet ondernemen zodat hij de andere erfgenamen niet hoeft te vergoeden. De maatschapsakte geeft de voorzettende ondernemer een kans om vermogen op te bouwen in het bedrijf en de plannen tot overname vast te leggen.

Het voortzetten van agrarisch familiebedrijven is lastig door het lage rendement op het vermogen. Het maakt het zelfs vaak onmogelijk wanneer de activa voor marktwaarde moeten worden gekocht. Belangrijke kenmerken voor een positieve overname is een coulante opstelling van de afgaande ondernemer. Door de hoge waarde van het bedrijf zullen andere gezinsleden liever kiezen voor een zakelijkere overnameprijs, omdat zij mede-erfgenaam zijn van het ouderlijk kapitaal. (van der Veen, 2001)

Uit de maatschapsakte vloeit de uiteindelijke overnamewaarde van het bedrijf voort, hierdoor is het een belangrijk document voor dit onderzoek. Dit wordt verder toegelicht in het theoretisch kader.

Het komt voor dat bedrijven niet rendabel zijn, dit kan komen doordat het bedrijf is gefinancierd met veel vreemd vermogen of technisch slecht draait. Dit geeft ook een opvolger weinig kans om voldoende vermogen in de onderneming op te bouwen en geeft de afgaande ondernemer weinig kans om een familielening uit te geven. Dit betekent niet dat bedrijfsovername onmogelijk is, misschien wel op dit moment maar in de toekomst wellicht niet. Daarom is het raadzaam om ver voor de overdracht te bekijken waar het bedrijf nu staat, en wat er voor financiering verkregen kan worden voor de overname.

1.1.1 Aanleiding en ontwikkeling

Er zijn voor dit onderzoek twee belangrijke aanleidingen geweest. De eerste aanleiding is het scheefgroeien van de marktwaarde van een bedrijf en de voortzettingswaarde, waardoor agrarische bedrijven lastiger zijn voort te zetten.

De tweede aanleiding is onbegrip in de familie bij een bedrijfsovername-waarde voor minder dan de marktwaarde van een bedrijf. In dat geval kunnen broers/zussen, of andere erfgenamen zich aangetast voelen in hun legitieme portie van de erfenis.

Scheefgroei marktwaarde (intrinsieke) en voortzetting waarde

Hoe ontstaat scheefgroei? De voortzettingswaarde (rentabiliteitswaarde) wordt uitgerekend met behulp van meerjarige genormaliseerde winst- en verliesrekeningen. Het maximale bedrag dat betaald kan worden aan rente en aflossing wordt bepaald. Hieruit wordt berekend welk bedrag aan lening verkregen kan worden bij een kredietverstrekker. Het verschil tussen de uitkomst van deze berekening en de marktwaarde wordt groter. Dit betekent dat de bedrijven steeds lastiger rendabel zijn voort te zetten voor de marktwaarde van de onderneming.

De waarde van de activa in de agrarisch sector totaal was in 2010 in totaal €68.381 miljoen euro. Dit is gestegen naar €91.802 miljoen in 2019 (CBS, 2022), waarbij voornamelijk de waarde van de materiële vaste activa (gronden) sterk is gestegen, namelijk met 48%. Gemiddeld stijgt de waarde van de activa met 34% in 9 jaar tijd.

Een stijging van de waarde van de activa betekent eenzelfde stijging van de passiva. Hierin valt op dat het eigenvermogen in 9 jaar meer dan verdubbeld is, en het vreemd vermogen is gedaald van €34.148 miljoen naar €30.805 miljoen (CBS, 2022). Hieruit is te concluderen dat de waarde van agrarische bedrijven sterk is gestegen.

De winst in de agrarische bedrijven was in 2010 €2.272 miljoen en in 2019 €2.614 miljoen (CBS, 2022). Dit is een stijging van 15% in 9 jaar. Dit is niet in verhouding met de waardestijging van de activa.

Onbegrip familie

“De zachte kant van bedrijfsovername is eigenlijk bikkelhard” (NAJK.nl, 2021), dit is het begin van een uitnodiging voor een Webinar van NAJK over bedrijfsovername. Binnen families brengt een overname vaak onduidelijkheid en onbegrip met zich mee. Het verschil van de voortzettingswaarde en de marktwaarde bij overname voor voortzettingswaarde is in principe een schenking. Dit maakt vaak dat boers/zussen/andere erfgenamen het gevoel krijgen te weinig terug te zien van het familievermogen.

Communiceren in het gezin/familie is lastig. Er is de economische kant maar misschien wel belangrijker ook de familiekant. Er zijn verschillende generaties en verschillende belangen. Voortzetter wil het bedrijf graag overnemen en afgaand ondernemer wil dit graag mogelijk maken maar de andere kinderen ook wat geven. Een citaat uit een onderzoek van de Aeres Hogeschool, lectoraat familiebedrijven is: “We houden evenveel van alle kinderen, maar we beseffen dat er een bedrijfsbelang speelt, waardoor je gedoemd bent anders te handelen. Het is onmogelijk met iedereen evenveel rekening te houden” (Bouma, 2021). Een aanbeveling uit hetzelfde onderzoek is het opstellen van een familiestatuuut. Belangrijk is om dit met het gehele gezin/familie te schrijven en dit te gebruiken als handvat. Hierin kan worden vastgelegd voor welke waarde het bedrijf voortgezet gaat worden en hoe de waarde bepaald wordt.

In het boek: “Wat de boer niet zegt”, staat de bepaling van de overnamesom geen kille rekensom is. Er spelen drie belangen een grote rol.

- Het perspectief voor de opvolger(s) op een rendabele bedrijfsvoering
- Het perspectief voor de ouder(s) op een acceptabel oudedagsvoorziening
- Het (toekomstig) belang van de niet-overnemende kinderen (Weerkamp, 2014)

In het MKB speelt de familie over het algemeen in mindere mate mee in keuzes die gemaakt worden. De familie heeft een grote afstand tot de onderneming dit staat in schril contrast tot agrarische ondernemingen, hierbij woont de familie vaak op het bedrijf.

1.1.2 Relevantie

De term, “onmogelijk om over te nemen” is een term die regelmatig gebruikt wordt in artikelen. Het is een groter wordend probleem. Dit is lastig voor de voortzettende ondernemer, maar ook voor de afgaande ondernemer. Deze kan in het geval van het niet voorzetten door een vennoot in de maatschap, geen gebruik maken van fiscale mogelijkheden zoals geruisloos doorschuiven. Hierdoor zal de intrinsieke waarde lager worden. Maar misschien nog belangrijker, het levenswerk van de ondernemer wordt niet voortgezet en uiteindelijk verkocht.

Uit de cijfers van kadaster komt naar voren dat de grondprijs tussen 2004 en 2020 van €44.068 per hectare naar €63.550 ha is gestegen (kadaster, 2021). Dit is een stijging van 44,2%. In de 2^{de} helft van de vorige eeuw is de grondprijs gestegen van in €903 ha (1950), naar €44.068 ha (2004) (Jan Luitj, 2009). Dit betekent bijvoorbeeld dat wanneer een ondernemer 40 jaar geleden grond heeft gekocht voor de waarde van in 1980 €21.500 ha en dit bij verkoop in 2022 voor de huidige waarde €63.550 opbrengt er een winst is gerealiseerd bij overname/verkoop van €42.090.

Probleemstelling

Het is steeds lastiger voor jonge agrarische ondernemers om een agrarisch bedrijf over te nemen. De marktwaarde van een melkveebedrijf is te hoog om een agrarisch bedrijf renderend voort te zetten. Om overnames toch mogelijk te maken worden bedrijven voor een lagere waarde voortgezet. In dit rapport wordt onderzocht welke verschillende waarderingsmethodes er al bestaan en hoe op een juiste manier de overnamewaarde van een agrarisch bedrijf kan worden bepaald.

De probleemstelling wordt met vier sub vragen beantwoord:

- Wat zijn de voor- en nadelen van de verschillende waarderingsmethodes en welke (punten hiervan) passen in een nieuwe methode.
- Kunnen de positieve dan wel negatieve ontwikkelingen, die na toetreden van voorzettend vennoot in de maatschap ontstaan, worden toegerekend aan voorzettend vennoot.
- Kan uit de methodes en met ervaringen van adviseurs een andere methode worden ontwikkeld voor de agrarische sector.
- En wat heeft de eventueel uit het onderzoek komende methode voor invloed in vergelijking met de andere al behandelde methodes.

1.2 Theoretisch kader

Er zijn verschillende waarderingsmethodes om de waarde van bedrijven te bepalen, hieronder worden de drie relevantste uitgewerkt. Ook is hier een rekenvoorbeeld bijgevoegd. In bijlage 1 is het voorbeeldbedrijf bijgevoegd waarvoor de waarderingsmethodes zijn toegepast. Er zijn drie veel gebruikte waarderingsmethodes uitgewerkt die veel in het MKB worden toegepast, deze zijn op Bv's gericht. Er zit dus als dat nodig is een aanpassing in voor privé uitgaven, die zijn gelijk gemaakt aan een DGA-salaris van €47.000 (Belastingdienst, sd).

1.2.1 Economische waarderingsmethodes

In deze paragraaf worden de meest gebruikte rekenmethodes om bedrijven te waarderen behandeld. Er is gekozen om de volgende drie waarderingsmethodes nader uit te werken (Scholts, 2021).

- Intrinsieke waarde
- Rentabiliteitswaarde
- Discounted cashflow methode

De intrinsieke waarde is gericht op de waarde van de activa. De rentabiliteitswaarde is op basis van winst. En de discounted cashflow methode is op basis van geldstromen. (Burgerhart, 2008) (Polman, 1999)

Intrinsieke waarde

De intrinsieke waarde van een onderneming is de waarde van het eigen vermogen plus de eventuele stille reserves. Vervolgens wordt de latente belastingschuld hiervan afgetrokken.

Stille reserves zijn de meerwaarde/minderwaarde van de activa (grond, gebouwen, machines en installaties) vergeleken met de balanswaarde. De stille reserves zijn belast (WEVAB waarde gronden vrijgesteld) waardoor bij verkoop belasting moet worden betaald, dit heet latente belastingschuld.

De formule is als volgt: Intrinsieke waarde= Eigenvermogen +/- stille reserves – latente belastingschuld. (Scholts, 2021) (Burgerhart, 2008)

Tabel 1 Intrinsieke waarderingsmethode

Waarde aan A. Boer			Waarde H. Boer		
Eigenvermogen		542.575		150.000	
Stille reserves		2.000.000		280.000	
Totaal		2.542.575		430.000	
latente belasting schuld	grondslag				
grond	2.250.000	-			
rest	60.000	15.000			
Intrinsieke waarde			2.957.575		
minus Vermogen H. Boer			430.000		
Intrinsieke voortzettingswaarde			2.527.575		

In Tabel 1 is de intrinsieke waarde van melkveehouderij Boer (fictief, zie bijlage 1) afgebeeld. De waarde is bepaald per vennoot volgens een taxatie, de voorbehoud stille reserves is volgens de maatschapsakte opgedeeld. Voor de stakingswinst is gerekend met 25% belasting en voor de gronden wordt in het voorbeeld gebruik gemaakt van de landbouwwijstelling. Dit geeft een intrinsieke waarde van afgerond €2.960.000, minus het vermogen van H. Boer(voortzetter) geeft een intrinsieke voortzettingswaarde van afgerond €2.530.000.

Rentabiliteitswaarde

De rentabiliteitswaarde is de waarde van de verwachte toekomstige nettowinst. (Burgerhart, 2008) Hierin is de verwachte winst eeuwigdurend. Ook wordt er verondersteld dat er geen groei is en dat afschrijvingen worden gebruikt om vervangingsinvesteringen te financieren (Renaud, 2011). Afschrijving op fosfaat/dierrechten zijn wel afschrijvingen maar gelden niet als vervangingsinvesteringen, een investering in fosfaat/dierrechten betekent groei. Om de waarde te bepalen worden vier stappen gehanteerd.

- 1: Bepaal de normale nettowinst. Dit gebeurt door historische resultaten te normaliseren door buitengewone baten/lasten weg te halen en hier een gemiddelde van te maken. Tel de afschrijvingen voor fosfaat/dierrechten hierbij op.
- 2: Wanneer er geen loon/DGA salaris is uitbetaald aan de ondernemer moet dit bepaald worden en van de nettowinst afgetrokken worden. Voor het bepalen van het bedrag kan bijvoorbeeld het DGA-salaris volgens de belastingdienst.
- 3: Bepaal de constante waarde factor (gewenste rentabiliteit). De factor is opgebouwd uit een normale rente (4%), plus een opslag voor risicodragend kapitaal.
- 4: Deel de normale nettowinst door de constante waarde factor

De formule is als volgt: $\text{Rentabiliteitswaarde} = \text{Normale winst} / \text{constante waarde factor}$ (Scholts, 2021) (Polman, 1999) (Novy-Marx, 2013)

Tabel 2 rentabiliteit waarde melkveehouderij Boer

Rentabiliteitswaarde		
Netto winst		50.000
Afschrijving fosfaatrechten		5.000
		55.000
Privé/salaris		45.000
Normale winst		10.000
Rentabiliteitswaarde		250.000

In Tabel 2 is de rentabiliteitswaarde afgebeeld van het voorbeeldbedrijf zie bijlage 1. Er is een privé uitgave (salaris DGA) van €45.000 meegenomen en er is een constante waarde factor van 4% gebruikt. Dit geeft een rentabiliteitswaarde van €250.000.

De discounted cashflow methode

De waardering van een onderneming in de discounted cashflow methode (DCF), ook wel netto constante waarde genoemd, is volgens professor W. Burgerhart de meest verbreide en superieure waarderingmethode (Burgerhart, 2008). Dit wordt berekend door de toekomstige kasstromen te wegen tegenover gewogen gemiddelde kosten voor eigen- en vreemd vermogen. Voor het bepalen van de waarde zijn er drie belangrijke stappen.

- 1: Bepaling van de kasstroom: De vrije kasstroom wordt berekend door het verwachte toekomstige resultaat na privé (DGA) en belasting plus de afschrijvingen en rentes minus de investeringen (aflossingen). In tabel 4 is de kasstroom van melkveehouderij de Boer afgebeeld.
- 2: Bepaling van de planningsperiode: Stel op wat er voor de komende 5 a 10 jaar voor ontwikkelingen "kunnen" zijn/komen voor het bedrijf. Na de periode die gepland is gaat de methode ervan uit dat het stabiel blijft.
- 3: Bepaling van de disconteringsvoet (WACC): De disconteringsvoet is een percentage en moet aan de volgende eisen voldoen
 - Een gewogen gemiddelde van kosten voor al het vermogen (bijvoorbeeld 2% eigen vermogen, 4% vreemd vermogen)
 - Berekend na belasting TVPB of IB (vaak al in privé)

- Uitgaan van nominale rendementsvoeten (reële rendement en verwachte inflatie (CPI-index 2021: 2.7% (CBS, 2022))
- Correctie om risico's op te vangen (bijvoorbeeld 10% daling van de opbrengst en/of 10% verhoging kosten)
- Mogelijkheid tot aanpassen gedurende de looptijd

De formule is als volgt: $WACC(r) = Rev \cdot (EV/TV) + R_{vv} \cdot (1 - T_{vpb}) \cdot VV/TV$

Waarin geldt

EV = Waarde eigen vermogen op balans (getaxeerd/ na overname)

VV = Waarde vreemd vermogen op balans

TV = Totaal vermogen balans

Rev = Rendement op eigen vermogen

R_{vv} = Rentepercentage vreemd vermogen

$T_{vpb}(IB)$ = Gemiddeld tarief belasting

Tabel 3 Disconteringsvoet

Disconteringsvoet		
EV:		2.972.575
VV:		1.020.000
TV		3.992.575
Rev:		4%
Rw:		4%
Tvpb(ib)		25%
Disconteringvoet R		3,74%

In Tabel 3 is de disconteringvoet van melkveehouderij Boer berekend zie bijlage 1. Voor het eigen vermogen is de taxatiewaarde gebruikt. Als rentepercentage voor vreemd en eigen vermogen is 4% gerekend en het percentage belasting is gezet op 25%. De formule invullen geeft $4\% \cdot (297575/3992575) + 4\% \cdot (1 - 25\%) \cdot 1020000/3992575$. Dit geeft een disconteringvoet (R) van 3.74%.

Tabel 4 Kasstroom berekening

Kasstroom			
Winst			50.000
Afschrijvingen			33.000
Betaalde rente			20.000
aflossingen/investering			47.000
Prive incl belasting			45.000
			11.000

In de kasstroomberekening in Tabel 4 afgebeeld is gerekend met privé uitgaven van €45.000. Dit geeft een kasstroom inclusief rente van €11.000.

De formule voor de waarde volgens DCF is als volgt:

$$K_0 = CF_0 + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \dots + \frac{CF_{t-1}}{(1+r)^{t-1}} + \frac{CF_t}{(1+r)^t}$$

Hier is:

Ko= De waarde van de onderneming

CF= De cashflow van de onderneming

r= De disconteringsvoet(WACC)

t= De tijdperiode

(van der Werf, 2007) (Burgerhart, 2008) (Brealey, 2012) (Polman, 1999)

Tabel 5 Discounted cashflow methode melkveehouderij Boer

Jaar			Som
0	21.603		21.603
1	21.220		42.823
2	20.851		63.675
3	-79.504		-15.830
4	153		-15.677
5	19.823		4.146
6	19.504		23.650
7	19.197		42.848
8	18.901		61.749
9	18.616		80.365
10	18.341		98.707
11	18.076		116.783
12	17.821		134.604
13	17.575		152.179
14	17.337		169.516
15	17.109		186.625
16	16.888		203.513
17	16.676		220.189
18	16.471		236.660
19	16.273		252.933
20	16.083		269.016
21	15.900		284.916
22	15.723		300.639
23	15.552		316.191
24	15.388		331.579
25	15.230		346.808
26	15.077		361.885
27	14.930		376.815
28	14.788		391.603
29	14.651		406.254

In Tabel 5 zijn de uitkomsten van de discounted cashflow methode weergegeven van het voorbeeld bedrijf zie bijlage 1. In de berekening zijn de toekomstige investeringen in een melkrobot (jaar 3) (€100.000) en een nieuw dak (jaar 4)(€20.000) meegenomen (zie bijlage 1). In de rechterkolom staan de jaren vooruit, in de middelste kolom de waarde van de kasstroom per jaar en in de rechter kolom de som van de waarde in aantal jaren.

De belastingdienst rekent met normbedragen voor het bepalen van de DCF-waarde. Het normbedrag is €197.50 per melkkoe en een disconteringsvoet van 3.5% (2021). De belastingdienst rekent met een tijdsperiode van 10 jaar zonder planperiode. De uitkomsten voor het bepalen van de DCF-waarde voor

melkveehouderij Boer is €395.031. In bijlage 2 is de gehele uitkomst bijgevoegd tot een tijdsperiode van 30 jaar.

1.2.2 Maatschapsakte

In de agrarische sector is overname binnen de familie gebruikelijk. Meer dan 90% van de overnames is binnen familie (Stokker, 2012). In de veel voorkomende maatschapsakte bij overnames in de agrarische sector zijn een aantal juridische en fiscale aspecten geregeld. Zo zijn beide ondernemers zakelijk dan wel privé hoofdelijk aansprakelijk. Dit betekent dat schuldeisers de vennoten in gelijke delen kunnen verhalen op hun privévermogen. Een maatschap tussen bijvoorbeeld vader en zoon brengt dus een risico met zich mee. In de maatschapsakte wordt het bestuur, vertegenwoordiging en werkzaamheden omschreven.

In de akte is de inbreng in de maatschap van beide vennoten omschreven. Na wat algemene teksten als inbreng van arbeid, kennis en vlijt, en inbreng van schulden, is de inbreng van goederen en onroerende goederen belangrijk. De inbreng in de maatschap kan op 3 manieren

- In gebruik en genot
- Economisch eigendom
- Juridisch eigendom

Wanneer (on)roerende goederen in gebruik en genot ingebracht worden in de maatschap blijft de vennoot die inbrengt juridisch en economisch eigenaar. Voor het gebruik van de goederen is vanuit de maatschap vaak een vergoeding vereist (vaak in persoonlijke onderneming). De stille reserves die ontstaan blijven bij inbrengend vennoot.

Bij inbreng in economisch eigendom blijft de vennoot die inbrengt juridisch eigenaar, maar het economisch eigendom is van de maatschap. Dit geeft mogelijkheid tot het verdelen van de mogelijke toekomstige stille reserves over de vennoten.

Bij inbreng in juridisch eigendom worden de vennoten gezamenlijk eigenaar. Dit moet geregistreerd worden door een notaris in het kadaster. De vennoten hebben dan allen recht op hun deel in de toekomstige stille reserves.

Het is ook mogelijk dat de grondbezitter (vaak de ouders) de grond verpachten aan de maatschap. De andere vennoten delen niet mee in de stille reserves en de grondbezitter is niet meer vrij om grond te verkopen aan anderen. Bij een overname zou de voortzettende vennoot de grond kunnen kopen in verpachte staat. Dit geeft als nadeel dat er een pachtersvoordeel ontstaat die belast is.

In de akte wordt de winstverdeling van de maatschap bepaald en ook wordt er eventuele voorbehoud van stille reserves in verwerkt. Ook de verdeling van toekomstige stille reserves wordt omschreven.

In veel aktes staat een overnamebeding. Hierin staat dat een van de vennoten het recht heeft om de onderneming over te nemen met vaak als voorwaarde dat er gebruik wordt gemaakt van de doorschuiffaciliteit. De doorschuiffaciliteit is een faciliteit van de belastingdienst die het mogelijk maakt voor de voortzettende vennoot verder te gaan met de huidige balanswaarde. Hierdoor hoeft de afgaande ondernemer niet af te rekenen over de stakingswinst. Voorwaarde voor deze regeling is dat voorzettend ondernemer minimaal drie jaar werkzaam is geweest op het bedrijf, hetzij als ondernemer hetzij als werknemer.

Verder is het mogelijk om in een maatschapsakte een meerwaardeclausule op te nemen. Hierin kan worden opgesteld dat, als de voorzettende vennoot het bedrijf tegen een lagere waarde dan de marktwaarde verkrijgt hij de onderneming voor een bepaalde tijd moet voortzetten, en wanneer de onderneming eerder wordt gestaakt wat hiervan de gevolgen zijn. Vaak betekent dit een afrekening van belasting over de schenking die bij de overname is genoten.

Bij grotere ondernemingen is het een lang proces om zover in het bedrijf te groeien in vermogen tot dat het mogelijk is om succesvol het bedrijf over te nemen. (Uchiyama, 2008)

1.2.3 Juridische/Fiscaal waarderingsmethode

Bedrijfsovername tegen een lagere (agrarische) waarde geeft een schenking van de afgaande vennoot aan de voortzettende vennoot. Dit betekent dat afgaand ondernemer een deel van zijn vermogen uitkeert aan de voortzettende vennoot. Bij overlijden kunnen eventuele broers/zussen zich beroepen op hun legitieme deel. Dit houdt in dat ze de helft van het deel van hun erfenis opeisen. Het deel dat bij bedrijfsovername is geschonken telt ook mee als erfenis.

Uitspraken van de rechter (Rheinfeld, 2017) geven een ander beeld van hoe er wordt gekeken naar de waarde van de onderneming bij een bedrijfsovername. Volgens de rechter is het onmogelijk om een tegen de waarde in economisch verkeer overgenomen agrarisch bedrijf rendabel te kunnen voortzetten. Volgens de rechter is de overnameprijs, voor zover niet anders omschreven in maatschapsakte, gehouden aan drie factoren:

- 1: waardering die het (nog juist lonend) bedrijf mogelijk maakt
- 2: vennoot/vennoten zetten het bedrijf voort tegen een vergoeding waarbij de exploitatie van het bedrijf juist lonend is.
- 3: de aard van de samenwerking in familieverband uitgeoefend wordt.

Ook moet voor de beoordeling of het een gift betreft bepaald worden of er sprake is van een samenwerkingsverband voorafgaand aan overdracht, reële afspraken zijn gemaakt over de waarderingsmaatstaf om het bedrijf rendabel voort te zetten en die afspraken ook uitgevoerd zijn. En er moet sprake zijn van een meerwaardeclausule. (Rheinfeld, 2017)

Fiscaal

Bij staking met bedrijfsopvolging wordt in veel gevallen gebruik gemaakt van de mogelijkheid de faciliteit geruisloos door te schuiven. Dat houdt in dat de opvolger met de oude boekwaardes doorgaat. Dit heeft als gevolg dat de afgaande ondernemer geen hoge stakingswinst heeft en dus weinig belasting hoeft te betalen. De opvolger heeft dan wel een belastinglatentie op de eventuele boekwinsten. Er wordt vaak geen zakelijke prijs berekend maar een afweging gemaakt tussen pensioen van de uittreder en de toekomstmogelijkheden van de opvolger. (Van der Veen, 2015)

Op het moment van bedrijfsovername moet de afgaande ondernemer een stakingswinst berekenen. Bij verkoop aan de markt (niet aan medevenoot) geldt dat de waarde boven de balanswaarde van de onderneming onder de stakingswinst valt. Dit is belast in box 1 van de inkomstenbelasting.

Bedrijfsovernameregeling (BOR)

Bij overname waarbij de voortzettende vennoot minimaal 5 jaar mede-eigenaar (of 1 jaar bij overlijden afgaande vennoot) van de onderneming is én de voortzettende vennoot het bedrijf minimaal 5 jaar

onveranderd voortzet mag gebruik gemaakt worden van de bedrijfopvolgingsregeling (BOR). De BOR heeft betrekking op de erf- en schenkbelasting.

De BOR heeft een aantal vrijstellingen (Belastingdienst, 2021):

- Going concernwaarde is maximaal 1.119.845 en is hoger dan de liquidatiewaarde, 100% vrijstelling over going concernwaarde
- Going concernwaarde is maximaal 1.119.845 en is lager dan liquidatiewaarde, 100% vrijstelling over liquidatiewaarde
- Going concernwaarde is meer dan 1.119.845 en is lager dan liquidatiewaarde, 100% vrijstelling over de going concernwaarde tot 1.119.845. En 83% vrijstelling over de going concernwaarde boven 1.119.845
- Going concernwaarde is meer dan 1.119.845 en is lager dan liquidatiewaarde, 100% vrijstelling over het verschil tussen going concernwaarde en liquidatiewaarde. En 100% vrijstelling over de going concernwaarde tot 1.119.845. En 83% vrijstelling over de going concernwaarde boven 1.119.845

De going concernwaarde wordt berekend aan de hand van een programma van de belastingdienst, dit is een black box. De belastingdienst geeft wel normbedragen voor de agrarische sector.

Verder geeft de BOR een mogelijkheid om voor verschuldigde erf/schenkbelasting uitstel van betaling te verkrijgen voor 10 jaar.

De going concernwaarde van onderneming de Boer, ingevuld op de site van de belastingdienst met een basispremie van €259.73/ha 100 melkkoeien heeft de uitkomst €0. Het rekenmodel zegt dat het totaal vreemd vermogen niet mogelijk is, dit mag maximaal €610.273 zijn.

1.3 Knowledge gap

Er zijn verscheidene methodes om de waarde van bedrijven te bepalen (zie 1.2). De overnamewaarde van agrarische bedrijven kan specifiek vastgelegd worden. De waardering systemen zijn sterk gericht op BV bedrijven en niet op maatschappen of Vof. Over de voor- en nadelen van de verschillende waarderingssystemen is weinig bekend, er zijn ook geen voorbeelden berekend van de verschillende waarderingen waaruit blijkt wat de uitkomst is. Het is niet duidelijk of er bij de discounted cashflow methode gerekend moet worden met het werkelijk vermogen (taxatie) of het fiscaal vermogen op de balans. Er is geen onderzoek verricht naar de mogelijkheid om de positieve dan wel negatieve resultaten die na, en toe te rekenen zijn aan de samenwerkingsperiode tussen de voortzettende en afgaande ondernemer voorafgaand aan de overname toe te kennen zijn aan de voortzettende vennoot.

1.4 Handelingsvraagstuk en afbakening

De vraagstukken die in de Knowledge gap zijn besproken kunnen beantwoord worden door meerdere ervaringsdeskundigen te interviewen, zij kunnen met hun ervaring en mening een goed beeld schetsen over de voor- en nadelen en waar (eventueel) behoefte aan is. Belangrijk is dat dit plaats kan vinden.

Uit de resultaten van de interviews proberen een rekenmodel te realiseren waaruit de overnamewaarde van het agrarisch bedrijf bepaald kan worden.

Het onderzoek wordt alleen gericht op agrarische melk- en akkerbouwbedrijven. De verschillende waarderingssystemen worden alleen beoordeeld vanuit dit vlak. De invloed die de opvolger heeft op

de resultaten van de maatschap worden vanuit de kasstromen beoordeeld, er wordt niet gekeken naar specifieke kosten.

1.5 Hoofdvraag en deelvragen

De hoofdvraag voor dit onderzoek is: Hoe kan de overnamewaarde bepaald worden van agrarische bedrijven?

Om de hoofdvraag te kunnen beantwoorden zijn volgende deelvragen bedacht:

- Wat zijn de voor- en nadelen van de verschillende waarderingsmethodes?
- Welke (punten van) waarderingsmethodes passen goed in de agrarisch sector?
- Kunnen de positieve dan wel negatieve ontwikkelingen na toetreden voorzettend vennoot in maatschap worden toegerekend aan voortzettend vennoot?
- Kan uit de methodes en met ervaringen van ervaringsdeskundigen een juiste methode worden gerealiseerd voor de agrarische sector?
- Vergelijking methodes en eventuele methode komend uit het onderzoek

1.6 Doelstellingen

Uit dit onderzoek moet duidelijk worden wat een juiste methode is om agrarische bedrijven bij overname op waarde te zetten.

De uitkomst is een Excel rekenmodel met het onderzoek als onderbouwing van de gekozen methode.

Op deze manier wordt een juist en goed onderbouwde waarderingsmethode gerealiseerd waar agrarische bedrijfsovernames verder mee kunnen.

Hoofdstuk 2 Aanpak

In dit hoofdstuk komt het gebruikte materiaal en gehanteerde methode aanbod. Als eerste is toegelicht hoe het onderzoek is uitgevoerd. Daarna wordt het toegelicht welke punten onderzocht zijn en hoe dit onderzocht werd.

2.1 Materiaal en Methode

Voor het uitvoeren van het onderzoek zijn agrarisch adviseurs geïnterviewd om de deelvragen te beantwoorden. De geïnterviewden hebben allen ervaring in de agrarische bedrijfsovername. Hierdoor ontstaat een kwaliteitsonderzoek. Het aantal interviews is bepaald door de groep bij wie de interviews uitgevoerd zijn te beoordelen, de groep was een homogene groep omdat ze hetzelfde beroep uitoefenden. Doordat het onderzoek een kwaliteitsonderzoek was waren er 1 tot 8 interviews nodig, of tot er een duidelijk antwoord was gegeven op de onderzoeksvraag (Benders, 2020). Er zijn 7 personen geïnterviewd verspreid over drie kantoren in Emmen, Meppel en Hogeveen. Van de geïnterviewden waren er 5 in hun beroepsuitoefening gericht op agrarische advies, één op fiscaal advies en één op MKB-advies. In bijlage 3 is de vragenlijst die is uitgevoerd tijdens de interviews weergegeven.

De vragenlijst was opgesteld aan de hand van het theoretisch kader en de daar in opgedane theorie. De vragenlijst bestond uit 20 vragen en begon met een introductie over het onderwerp waarna ingegaan werd op de vragen.

Het interview was een semigestructureerd interview. Een semigestructureerd interview, ook wel diepte-interview genoemd, is een kwaliteits interview. In het interview werd gebruik gemaakt van vooropgestelde, algemeen geformuleerde vragen. Hier mocht van afgeweken worden, bijvoorbeeld wanneer de respondent iets interessant vertelt of ik het niet volledig begreep dan mocht ik hierop doorvragen. Op deze manier verkreeg ik gedetailleerde informatie. (Merkes, 2021)

De interviewvragen zijn voorafgaand aan het interview juist geordend op het verwachte verloop van het interview. De eerste vragen waren inleidende vragen om de adviseur te kunnen omschrijven en te inventariseren in welke mate hij/zij betrokken is bij bedrijfsovernames. Hierna geven de vragen antwoord op de visie over het berekenen van de bedrijfsovernamewaarde en hoe dit ervaren wordt door de klanten. Daarna gingen de vragen verdieping opleveren en als afsluiting een slotvraag. Ook kreeg de geïnterviewde de mogelijkheid om iets toe te voegen. Belangrijk aan het interview was om bij het onderwerp te blijven.

De populatie van de respondenten was uitgebreid. Nu was mijn bereik naar de respondenten beperkt, dit werd vergroot door gebruik te maken van contacten van agrarische adviseurs te raadplegen.

Deze interviews zijn opgenomen, dit was een vereiste voor het afnemen van het interview en is vooraf overlegd met de respondent. De opnames zijn getranscribeerd en per respondent bijgevoegd als bijlage aan het onderzoeksrapport.

2.1.1 Voor- en nadelen waarderingsmethoden

De waarderingsmethodes, in de inleiding omschreven als intrinsieke waarde, rentabiliteit waarde en discounted cashflow methode, zijn onderzocht op de voor- en nadelen van de verschillende methodes in de agrarische sector. Dit is onderzocht aan de hand van interviews met adviseurs van agrarische ondernemers die ervaring hebben in bedrijfsovernames. De interviews vonden plaats aan de hand van een serie interviewvragen, bijgevoegd in bijlage 3. De vragen 7 tot en met 11 hadden betrekking op deze deelvraag. In de vragen werd een antwoord gezocht op de vraag hoe er gedacht wordt over de

waarderingsmethodes, wat de voor- en nadelen zijn en in hoever de methodes invloed hebben op het bepalen van de agrarische bedrijfsovernamewaarde.

2.1.2 Welke (punten van) waarderingsmethodes passen goed in de agrarisch sector?

Voor het bepalen van een nieuwe waarderingsmethode was het nodig om te weten wat de voor- en nadelen zijn van andere methodes. Dat werd in de deelvraag hierboven onderzocht. Daarna werd in het interview gevraagd wat de geïnterviewden terug zouden laten komen in een nieuwe bepaling. Het interview is opgenomen in bijlage 3. De vragen 4 en 16-17 hebben betrekking op deze deelvraag

2.1.3 Toerekenen financiële ontwikkelingen aan voorzettend vennoot

Het toetreden van een vennoot in de maatschap betekent het begin van een samenwerking. Dit betekent vaak dat de toetredende vennoot verantwoordelijkheid heeft op het bedrijf en hier ook werkzaamheden uitvoert. Dit kan nieuwe ideeën opleveren en een verbetering van de bedrijfsvoering betekenen. Dit is dan weer terug te zien op de jaarrekening van het bedrijf. Er zijn twee variabelen die onderzocht zijn, namelijk hoe hierover wordt gedacht en hoe kan dit kan worden uitgedrukt in een bedrag.

In het onderzoek werd onderzocht hoe er door de geïnterviewde gedacht wordt of het financiële resultaat dat eventueel verhoogd is tijdens de samenwerking, toegerekend kan worden aan de voorzetter. En ook hoe dit eventueel berekend moet gaan worden. Het interview is opgenomen in bijlage 3. De vragen 12 tot en met 15 hadden betrekking op deze deelvraag

2.1.4 Kan er uit de resultaten een juiste methode worden gerealiseerd voor de agrarische sector?

Dit werd onderzocht aan de hand van de eerdergenoemde interviews, zie bijlage 3. Hierna werden de voor- en nadelen gescreend evenals de antwoorden op de overige vragen om hieruit de mogelijkheden te halen tot het bepalen van een nieuwe waarderingsmethode. In de slotvraag van het interview werd gevraagd naar aanvullingen, opmerkingen of gedachtes over een nieuwe waarderingsmethode.

2.1.5 Vergelijking methodes uit het onderzoek

De al bestaande methodes, omschreven in de inleiding, zijn in het theoretisch kader uitgewerkt. Daarna was het de bedoeling aan de hand van de resultaten in de interviews bepalen of het mogelijk was om een nieuwe waarderingsmethode te ontwikkelen. Dit zou dan vergeleken worden met de waardringmethodes die beschreven zijn.

2.2 Analyseresultaten

De interviewvragen zijn open gecodeerd per deelvraag waar het antwoord betrekking op heeft. Nu de antwoorden zijn verbonden aan de deelvragen worden de antwoorden axiaal gecodeerd, dit betekent dat de tekst wordt toegekend aan een type antwoord, denkrichting, ervaring etc. Hieruit is de relevantie van de antwoorden bepaald en of er betrekking is op de deelvragen.

De uitkomsten van de interviews worden tekstueel verwerkt in het rapport. Om een uitkomst te generen wordt hetzelfde voorbeeldbedrijf als in het theoretisch kader gebruikt.

Hoofdstuk 3 Resultaten

Tijdens het onderzoek zijn bij zeven personen interviews afgenomen binnen de organisatie Trippelaaa Triacc. Trippelaaa Triacc is een agrarische en MKB-advies en administratie kantoor. De geïnterviewden zijn werkzaam op drie verschillende kantoren namelijk in Emmen, Meppel en Hogeveen. Per kantoor wordt er verschillend gedacht over de bedrijfsovername waarde.

In paragraaf 3.1 tot en met paragraaf 3.5 zijn per deelvraag de resultaten weergegeven. In paragraaf 3.1 zijn de resultaten over de voor- en nadelen van de waarderingsmethodes weergegeven. In paragraaf 3.2 zijn de resultaten van de toepasbaarheid in de agrarische sector weergegeven. In de volgende paragraaf 3.3 zijn de resultaten over de toekenning van financiële ontwikkelingen aan de voortzetter omschreven en is een voorbeeld van de hoogte van de financiële verbetering gegeven. In paragraaf 3.4 wordt ingegaan op de vraag of het mogelijk is om een juiste methode te creëren voor het bepalen van de overname waarde. De laatste deelvraag, de vergelijking van de verschillende methodes is niet beantwoord.

3.1 Wat zijn de voor- en nadelen van de verschillende waarderingsmethodes?

Het waarderen van een agrarisch grondgebonden bedrijf aan de hand van de intrinsiek methode, door de geïnterviewden ook wel WEVAB-waarde (waarde economisch verkeer agrarische bestemming) genoemd door de geïnterviewden unaniem als niet passend genoemd. Het eerstgenoemde argument is dat het financieel niet kan, de kosten voor rente en aflossing zullen boven de opbrengsten uit komen en hierdoor is het niet mogelijk om de onderneming rendabel voort te zetten. Ook wordt het door al de geïnterviewden als niet eerlijk ervaren met als argument, de voortzetter ontwikkelt en onderhoudt het bedrijf en moet hier hard voor werken. De overdragende ondernemer moet direct bij aangaan van een samenwerking realiseren dat de intrinsieke waarde (WEVAB-waarde) van ondergeschikt belang is.

De rentabiliteit methode wordt door de geïnterviewden gebruikt om de continuïteit van het bedrijf in beeld te krijgen. Daarbij gezegd dat resultaten uit het verleden geen garanties zijn voor de toekomst, maar het geeft wel een beeld. Het wordt gebruikt om te bepalen of de overnameprijs te betalen is, al dus een optelling van antwoorden uit de interviews. Een jaarlijks rentabiliteit keer 10 wordt door vijf geïnterviewden benoemd als een goede waarde. In het theoretische kader is de rentabiliteit berekend met 4%, de geïnterviewden vinden 10% praktischer. Met de waarde die hieruit voortvloeit is de continuïteit weer te geven of de rente en aflossing betaald kan worden.

De DCF-methode is voor agrarische familiebedrijven niet goed bruikbaar volgens alle geïnterviewden, met als argument van één geïnterviewde "het lage rendement wordt nog eens bevestigd door de methode". De methode is wel interessant voor de erfbelasting, hiermee kan de erfbelasting in privé omzeilen als er bijvoorbeeld maar één kind is, of vindt dat de andere erflaters op een andere manier gecompenseerd zijn/worden.

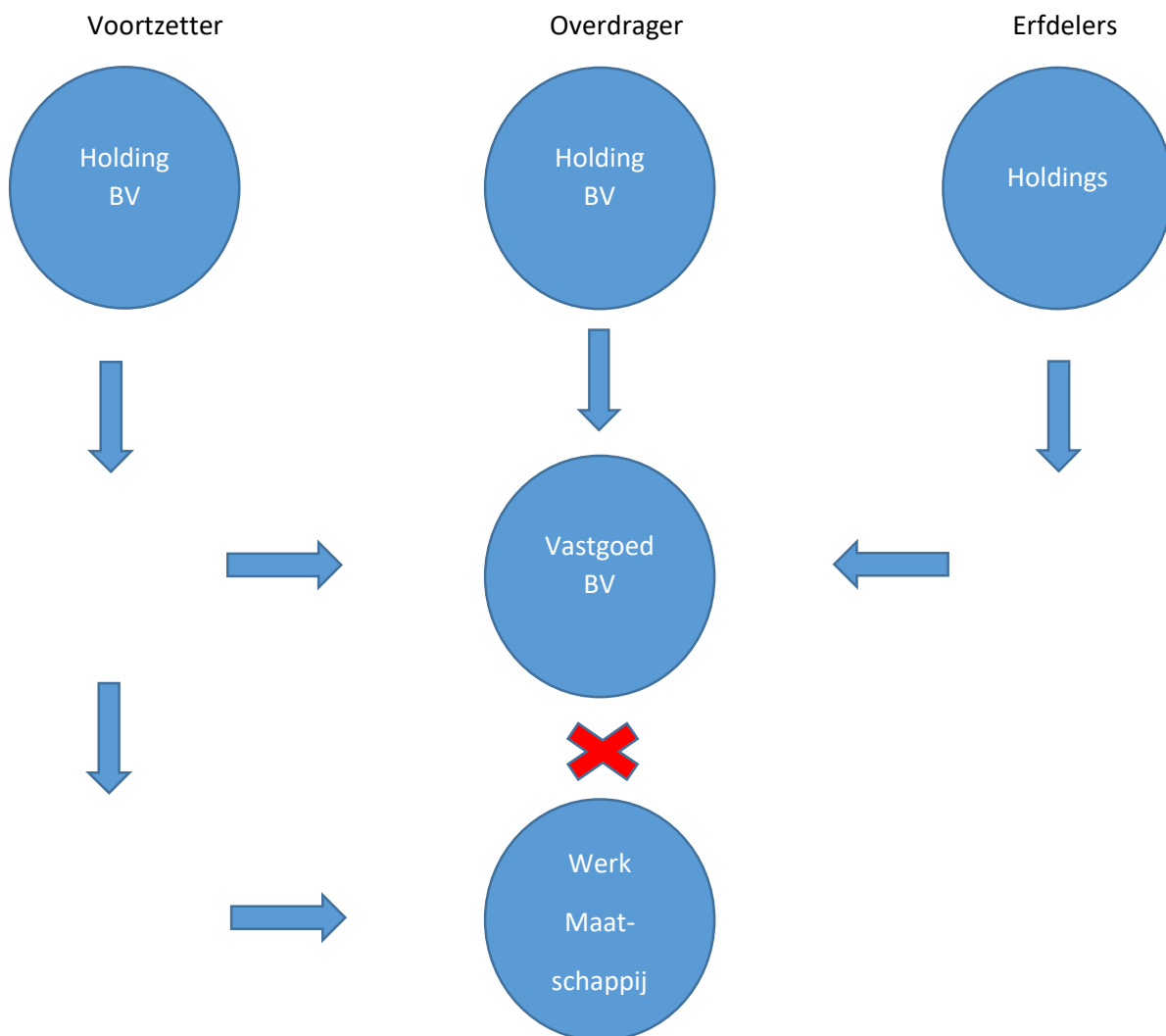
Tabel 6 Oordeel waarderingsmethodes

Waarderingmethode	Oordeel
Intrinsieke waarde	- Niet rendabel - Niet eerlijk - Niet relevant
Rentabiliteit	- Geeft de continuïteit aan - Rentabiliteit keer 10 wordt gezien als een goede waarde
DCF-methode	- Niet bruikbaar voor familiebedrijven

In Tabel 6 een overzicht van het oordeel per waarderingsmethode weergegeven, het oordeel is een optelsom van antwoorden uit de interviews. De DCF-methode wordt in het MKB wel gebruikt binnen familiebedrijven om de goodwill te bepalen, de goodwill is de waarde van de kasstromen.

Aanvullend is er bij twee interviews van personen uit de provincie Groningen BV structuren aan de orde gekomen, en de variaties binnen BV hoe de overname geregeld kan worden. Zo kan er in een BV structuur het onroerend goed worden losgehaald van de werkmaatschappij. Zo kan de voortzetter de werkmaatschappij overnemen, en kan de vastgoed BV die ontstaat bij ouders blijven. Of gedeeld met leden van het gezin die participeren in het bedrijf.

Figuur 1 BV structuur



In Figuur 1 is een mogelijk BV structuur afgebeeld die is besproken tijdens twee interviews. In deze structuur draagt de overdrager de werkmaatschappij over aan de voortzetter. De vastgoed BV wordt beheerd door de overdrager gezamenlijk met de voortzetter en de andere erfdelers. De werkmaatschappij betaalt een vergoeding voor het gebruik van de middelen die in de vastgoed BV zitten.

3.2 Welke (punten van) waarderingsmethodes passen goed in de agrarische sector

De intrinsieke waarde is niet van belang bij bedrijfsovername. De rentabiliteit methode geeft een beeld over de continuïteit van de onderneming, dit is een maatstaf om te bepalen hoeveel er maximaal voor

de onderneming onttrokken kan worden. De DCF-methode is te gebruiken om aan te tonen dat de marges in de agrarische sector laag zijn, en dat het vermogen dus weinig rendeert.

Belangrijk bij het aangaan van een BV is volgens de geïnterviewden de hoogte van de winst en de hoogte van de privé uitgaven. Het beginnen van een BV geeft bedrijven met een lagere winst een hogere belastingdruk. Voor bedrijven met een hogere winst is het een mogelijke keuze waardoor de belastingdruk lager wordt. Door de BV structuren kan er vermogen bij overdragers blijven of kunnen andere erfgenamen participeren in een BV.

De mogelijkheid om een herroepelijke schenking toe te passen is door twee geïnterviewden benoemd bij de vraag wat hun visie is voor de overnamewaarde. Dit houdt in dat het mogelijk is om een schenking te herroepen als de bevoegdheid daartoe is bedongen bij de schenking. Dit heeft bij het toepassen van de bedrijfsovernameregeling (BOR) in de bedrijfsovername weinig invloed. De constructie voorkomt belastingdruk vanuit de belasting in box 3 (de belasting over vermogen) voor afgaand ondernemer (Vijfeijken van, 2008). Het uitgangspunt van de constructie is om het gehele bedrijfsvermogen te schenken aan voortzetter en pas op het moment van een financiële tegenvaller, of aan de hand van een structurele uitkering aan de overdrager, de schenking gedeeltelijk te herroepen. De herroepelijke schenking is door andere geïnterviewden niet benoemd.

Aandachtspunten die zijn benoemd door de geïnterviewden die over de herroepelijke schenking begonnen bij het opstellen van een herroepelijke schenking is om de voorwaarden goed te beschrijven. Het moet duidelijk zijn voor welke middelen de herroepelijke schenking herroepen mag worden en voor welk bedrag.

Uit antwoorden van de geïnterviewden is naar voren gekomen dat het belangrijk is om goed te kijken wat de afgaande ondernemer(s) nodig hebben/willen. Daarin wordt bij 6/7 geïnterviewden gesproken over een schuldenvrije vrijstaande woning in het dorp en voldoende vermogen voor een aanvullend pensioen. Er is volgens de geïnterviewden een verschil in de hoogte van het vermogen dat afgaand ondernemer eist bij de bedrijfsovername. Bijvoorbeeld op het moment dat er al een woonhuis in bezit is hoeft dit niet meer gefinancierd te worden in de overname waarde. Het benodigde bedrag voor levensonderhoud na de overname wordt door alle geïnterviewden bepaald aan de hand van de privé uitgaven voor de overname. De hoogte voor privé verschilt per ondernemer sterk volgens de geïnterviewden.

3.3 Toerekenen financiële ontwikkelingen aan voorzettend vennoot

Op het moment dat de toekomstige voortzetter in het bedrijf wordt toegelaten kan dit veranderingen in de onderneming teweegbrengen en resulteren in een hogere, maar ook lagere winst. In het onderzoek is rekening gehouden met een hogere winst omdat bij een lagere winst het nut van de vraagstelling niet meer aan de orde is.

Het toerekenen van een resultaatverbetering die ook werkelijk is veroorzaakt door de voortzetter is breed gedragen door al de geïnterviewden. Een afwijkend argument van één van de geïnterviewden is dat de eventuele resultaatverbetering niet geheel is toe te kennen aan de opvolger met als reden, op het moment dat de voortzetter in het bedrijf komt wordt er een koers gevaren richting een overname, en dit wil iedereen die betrokken is succesvol laten verlopen. De overdrager heeft een sterker doel om te bereiken, meer tijd om over andere mogelijkheden na te denken en gezamenlijk met de voortzetter hierover te sparren. Hierdoor kan het bedrijf een resultaatverbetering behalen, wat is toe te wijzen aan beide ondernemers.

Voorbeeld: Hendrik Boer beslist om zijn 100 melkkoeien te gaan weiden, dit terwijl Albert dit niet zit zitten en zegt tegen Hendrik "Oke maar jij doet het werk!". Het weiden loopt goed, de productie blijft op peil. In december wordt de weide premie uitbetaald.

Het bovenstaande voorbeeld is gegeven door één geïnterviewde, in het voorbeeld is duidelijk dat Hendrik is begonnen met weiden en hij ook het extra werk hiervoor verricht heeft. De weide premie is op het moment €0.15 per kilogram melk, dit komt voor familie de Boer op €11.160 euro totaal. Dit is volgens de geïnterviewde een duidelijke resultaatverbetering die Hendrik toekomt.

De winstverdeling in een onderneming is veelal zo verdeeld dat er collectief zo weinig mogelijk belasting betaald hoeft te worden. Het is mogelijk om een vennoot extra resultaat toe te delen, maar dit resulteert vaak in een hoge belastingdruk voor de begunstigde vennoot. En uiteindelijk ook voor het bedrijf. Dit is de reden dat de resultaatverdeling niet altijd wordt verwerkt op de manier dat het werkelijkheid is, dit gebeurt vaak meerdere jaren. Hierdoor is het bij overname niet goed zichtbaar wie wat in het verleden is toegekomen.

Binnen de geïnterviewden waren twee tegenstrijdige meningen over het moment van het aangaan van een maatschap. Namelijk, "Ik doe je zo vroeg mogelijk in maatschap" en "Hoe langer in maatschap hoe meer overdrager profiteert van voorzitters kwaliteiten". De reden om niet te lang in maatschap te gaan was omdat de resultaatverbetering waarin de opvolger eventueel resulteert vertroebelt na een langere tijd. De reden om zo vroeg mogelijk in maatschap te gaan was zodat er zoveel mogelijk vermogen van overdrager naar voortzetter kan gaan.

Als de resultaten van het bedrijf aanzienlijk zijn verbeterd betaalt de voortzetter voor zijn eigen succes. De resultaatverbetering kan jaarlijks worden bepaald in de winstverdeling, maar dit resulteert in een hogere belastingdruk. De volgende optie is om het bij de overdracht te bepalen.

Wanneer de waarde van de onderneming op het moment van aangaan samenwerking in mindering wordt gebracht op de waarde van de onderneming nu, ontstaat een bedrag dat niet geheel eerlijk is. Het is niet te bepalen wanneer de overdragers waren gestopt met de onderneming als de voortzetter het bedrijf niet zou voortzetten. Er moet dus bepaald worden wanneer de onderneming zou zijn gestaakt.

Voor het bepalen van de resultaatverbetering op het moment dat dit niet is genoteerd in de winstverdeling moeten de laatste financiële jaarrapporten waarin de voorzetter invloed heeft gehad op het bedrijf en de jaarcijfers vóór de samenwerking naast elkaar gezet worden. De jaarcijfers moeten genormaliseerd worden en de kosten en opbrengsten moeten gelijkgesteld worden aan de cijfers van LEI (landbouw Economisch instituut).

De mogelijkheid om de winstverdeling te noteren op de wijze zoals het werkelijk is wordt volgens één geïnterviewde steeds meer toegepast. De geïnterviewde zei, "ik ben ervan af om het resultaat gunstig te verdelen om de belastingdruk, maar ga voor eerlijk". Zo houden we de verdeling goed.

Doorrekening resultaatverbetering

Het is zoals in deze paragraaf toegelicht op twee manieren mogelijk om de financiële verbetering van de voortzettende ondernemer toe te rekenen. Als eerste de mogelijkheid om in de winstverdeling elk jaar te bepalen of er een deel naar de voortzetter moet, en de tweede mogelijkheid het bij de bedrijfsovername in de schenking te verwerken. Aan de hand van een voorbeeld wordt het

toerekenen van een financiële verbetering toegelicht. Dit gebeurt met de rentabiliteitswaarde, de berekening van de rentabiliteit waarde is 10%.

Het voorbeeld bedrijf familie de Boer zie bijlage 1, Hendrik en vader Albert levert 930.000kg melk, de 10 jaren zijn ze gaan weiden omdat Hendrik dat graag wou. Dit levert de onderneming €0.15 weidepremie op. Ook is er na het normaliseren van de jaarrekening van de afgelopen 10 jaar nog een €10.000 extra boven op de weidepremie winst gemaakt.

Tabel 7 Verschil in rentabiliteitswaarde door verbetering

Rentabiliteitswaarde		Voor samenwerking		Tijdens samenwerking	
Netto winst		50.000		73.950	
Afschrijving fosfaatrechten		5.000		5.000	
		55.000		78.950	
Prive/salaris		45.000		45.000	
Normale winst		10.000		33.950	
Rentabiliteitswaarde		100.000		339.500	

Door de inzet van Hendrik is het bedrijf een hoger resultaat gaan behalen, in Tabel 7 is de resultaatverbetering doorgerekend en is het verschil in de groene balk weergegeven. De verhoging in de groene balk is een verdienste voor de voortzetter. Dit is afgerond €240.000 euro verschil in de rentabiliteit berekening. In de berekening is de waardeestijging van het onroerend goed buiten beschouwing gelaten.

Het gemiddelde jaarlijkse winst is met €23.950 verhoogd. Wanneer dit jaarlijks is toegekend in de winstverdeling betekent dit dat de voortzetter €23.950 extra verdient boven op de €25.000 die de voortzetter al toekomt in dit geval. Bij een gunstige verdeling voor de belastingdruk is de winst per persoon €36.975. De belastingdruk voor de onderneming is in het geval van eerlijk verdelen ongeveer €15.000 en op het moment van belasting gunstige verdelen is de belastingdruk €10.000. De belastingdruk is in 10 jaar tijd dus €50.000 meer. In die periode gaat er €239.500 extra winst naar de opvolger. De rentabiliteit waarde is €239.500 hoger dan voor de samenwerking.

3.4 Kan er uit de resultaten een juiste methode worden gerealiseerd voor de agrarische sector?

Bij het bepalen van de overname waarde van een agrarisch bedrijf moet er rekening gehouden worden met de specifieke situatie. De diversiteit in bedrijven is groot, zo is het aantal voortzetters, bedrijfsvermogen, privévermogen, familie, continuïteit en ondernemersvaardigheden verschillend per bedrijf en ondernemer. Deze kenmerken zijn specifiek voor een bedrijf en bevatten meerdere variabelen.

Uit het onderzoek zijn een aantal aandachtspunten kenbaar geworden om de bedrijfsovername waarde te kunnen aanduiden. De aandachtspunten bij een warme overdracht zijn hieronder opgesteld, elk aandachtspunt is door minimaal 5 deelnemers tijdens de interviews benoemd.

- Wat zijn de bezittingen en schulden van de onderneming
- Wat is de continuïteit van de onderneming (rentabiliteit)

- Wat heeft (wil) afgaand ondernemer nodig (hebben) om reëel te leven
- Wat is de fiscale situatie (oudedagsreserve/lijfrente)
- Wat heeft afgaand ondernemer al als pensioen geregeld
- Iedereen tevreden?

De emotionele kant van de bedrijfsovername verdient aandacht. Als antwoord op de vraag wat de visie is van de geïnterviewden op de bedrijfsovernamewaar kwam naar voren dat de bedrijfsovername een lang proces is, waarbij het niet alleen maar over geld gaat. Het bespreken van de bedrijfsovername met het gezin, en dus ook de andere erfdelers wordt als zeer zinvol gezien bij de geïnterviewden. Ook is er op het moment dat het is besproken in veel gevallen begrip voor de situatie. Een door in vier interviews benoemde "compensatie" voor de overige erfdelers is het resterende privévermogen.

Het gebeurt volgens al de geïnterviewden nauwelijks, maar op het moment dat een bedrijfsovername moeizaam verloopt en de overdrager en/of de familie de overnamewaarde niet kunnen accepteren en begrijpen zijn de volgende aandachtspunten opgesteld.

- Invloed voorzetter op het vermogen van de onderneming zoals in paragraaf 3.3 is beschreven
- Meerwaardeclausule
- Continuïteit (maximale leencapaciteit) belichten

De continuïteit geeft samen met het rentepercentage en de aflossnelheid het bedrag weer wat er maximaal door de onderneming geleend kan worden bij een kredietinstelling.

3.5 Vergelijking waarderingsmethodes

Het vergelijken van de verschillende methodes met behulp van het onderzoek is niet mogelijk. Elke waarderingmethode heeft verschillende uitgangspunten. De waarderingsmethodes worden gecombineerd en zijn niet los van elkaar te onderscheiden. Ook is er een verschil tussen de methodes over het overgaan van het onroerend goed bijvoorbeeld in de BV situatie. Daarnaast is volgens de geïnterviewden aan het verlenen van een meerwaardeclausule en/of herroepelijke schenking geen waardering te geven.

Hoofdstuk 4 Discussie

De doelstelling van het onderzoek was een juiste methode te realiseren om de waarde van agrarische bedrijven bij overname te bepalen. De bedoeling was het maken van een Excel rekenmodel om de waarde per bedrijf individueel vast te kunnen stellen. Opvallend is dat er per kantoor en dus in verschillende gebieden op verschillende wijze wordt omgegaan met bedrijfsovername. Het verschil dat opviel in het onderzoek was het verschil in bedrijfsvermogen tussen Groningen en Drenthe. In Groningen, in het gebied waar de geïnterviewden werkzaam zijn genaamd Oldambt is veel vermogen beschikbaar en halen de bedrijven relatief een hoger rendement dan in Drenthe. De bedrijven hebben als rechtsvorm veelal een BV constructie, dit geeft andere mogelijkheden bij de bedrijfsovername dan een maatschap.

4.1 Discussie per deelvraag

Uit de resultaten blijkt dat de waarderingsmethode intrinsieke waarde als niet eerlijk wordt gezien. De rentabiliteit methode wordt gezien als een goede manier om de continuïteit weer te geven, en bij een vermenigvuldiging keer tien als een goede overnamewaarde. De DCF-methode wordt als niet bruikbaar gezien, behalve in MKB-bedrijven. De BV structuren zijn rendabel voor ondernemingen die meer dan 175.000 winst per ondernemer behalen, dit gebeurt voornamelijk bij de geïnterviewden in Groningen. De overname van agrarische BV structuren waarin andere gezinsleden deelnemen in een BV is relatief nieuw. Aanvullend is er meer onderzoek nodig over de BV structuren, dit onderwerp kwam in de interviews regelmatig aan bod. Een suggestie voor een volgend onderzoek is dan ook verdieping in de meningen en zienswijzen over BV-structuren in de agrarische sector waarin gezinsleden deelnemen in een BV en alle punten die bij de uitvoering komen kijken. Uit het interview met een agrarisch adviseur uit Groningen is duidelijk geworden dat er verschillend wordt gedacht over het laten deelnemen van bijvoorbeeld een broer/zus in een vastgoed-BV en de zeggenschap die er een rol in speelt. Wel is het belangrijk dat de voortzetter de werkmaatschappij alleen voortzet en hierover alle zeggenschap heeft.

De rentabiliteitswaarde past goed in de agrarische sector. De rentabiliteit methode geeft namelijk een goed beeld van het maximale bedrag dat er geleend kan worden bij een kredietinstelling. Een BV structuur kan aantrekkelijk zijn om onroerend goed bij overdrager te laten of andere erfenamen hierin te laten participeren. Het voordeel van de BV constructie is bij hoge winsten (boven €175.000 per ondernemer (Dalmulder, 2013)) een lagere belastingdruk en een verdeling van vermogen over de familie. Het nadeel is dat er zakelijk met het gezin omgegaan moet worden, wat kan leiden tot spanningen in het gezin. Ook is het versnipperen van aandelen onwenselijk doordat er dan steeds meer verschillende belangen gaan gelden.

Een herroepelijke schenking door overdrager is een goede mogelijkheid om de belasting over vermogen in box 3 te vermijden en tegenvallers op te vangen. In de herroepelijke schenking moet beschreven worden waarvoor de herroeping gevraagd mag worden. Bijvoorbeeld wel voor extra zorg maar niet voor een schenking aan een kind. Ook is een maximaal bedrag aan te raden.

Een toerekening aan de voortzetter bij het bepalen van de overnameprijs wordt breed gedragen door de geïnterviewden. De financiële verbetering per jaar moet naar de voortzetter en daarnaast moet er gekeken worden naar de waardeinstijging van het onroerend goed en wat de invloed van de voorzetter is in het nog in eigendom hebben van dat onroerend goed. De manier van rekenen heeft een sterke invloed voor de overdrager. Het is van belang een goede onderbouwing te maken of de financiële

verbetering wel werkelijk is toe te kennen aan de opvolger en of dit werkelijk door zijn handelen is gebeurd. Het is ook mogelijk dat er een negatieve invloed door de opvolger op de resultaten van de onderneming plaats vindt. Het is dan niet zo dat de opvolger een hogere overnamewaarde moet betalen want dit is niet het belang van opvolger en overdrager gezamenlijk.

Opvallend in de interviews was dat er verandering is in de manier hoe er met de winstverdeling wordt omgegaan, er werd gezegd “ik ben ervan af om het resultaat gunstig te verdelen om de belastingdruk, maar ga voor eerlijk”. Zo houden we de verdeling goed. In de resultaten is een berekening gemaakt van de fiscale gevolgen bij toekennen van de verbetering in de winstverdeling. Hierin zijn de gevolgen van een lagere liquiditeit door een hogere belastingdruk niet meegenomen.

Wanneer alle partijen welwillend zijn is het belangrijk om iedereen tevreden te krijgen bij een overname. Dit houdt in dat de overdrager met zijn pensioen reëel kan rondkomen na overname en de voortzetter het financieel kan behappen. Wanneer hier discussie over is kan er bepaald worden wat de invloed van de voortzetter is geweest in de onderneming, kan de maximale leencapaciteit bepaald worden en met behulp van een sterke meerwaardeclausule kan er bepaald worden wat er met de meerwaarde bij een eventuele toekomstige verkoop gebeurt.

In de voorjaarsnota van 2022 van de Nederlandse regering op 20-05-2022 gepubliceerd staat dat er een evaluatie gaat plaatsvinden op de bedrijfsovername regeling (BOR) (financien, 2022). Dit kan grote gevolgen hebben op de bedrijfsovername omdat er een hogere belastingdruk kan optreden. Hierbij is het de vraag of er ook getoetst wordt aan de berekening voor de goingconcernwaarde.

4.2 Discussie proces en methode

Tijdens het onderzoek bleek al snel dat het realiseren van een rekenmodel niet mogelijk is. De verscheidenheid en de belangen in de ondernemingen vallen te sterk uiteen om hier één lijn uit te halen. Het onderzoek had minder gericht moeten worden op het maken van een rekenmodel en sterker op de werkelijke situatie moeten inspelen. Hierin spelen emoties een grote rol, voor een opvolgend onderzoek kan gedacht worden aan het psychologisch onderzoek naar emoties bij bedrijfsovername. Dit kan voor adviseurs interessant zijn.

De in het onderzoek geïnterviewde personen zijn allemaal werkzaam bij één bedrijf, dit is niet als een probleem ervaren om verschillende meningen over het onderwerp te verkrijgen. De geïnterviewden komen allemaal uit de provincie Drenthe en Groningen. De breedte van de geïnterviewden over de gebieden in Nederland was daarom te klein. De gedachten over het onderwerp in Drenthe waren anders dan in Groningen, hieruit kan geconcludeerd worden dat de meningen over het onderwerp in bijvoorbeeld Noord-Holland of Limburg ook anders zijn. Het is dus nodig om voor een betrouwbaar rapport voor landelijk gebruik uit elke provincie deelnemers aan de interviews te hebben. Voor een volgend onderzoek zouden er landelijk correspondenten gezocht moeten worden, tevens zijn de verschillen tussen de gebieden ook interessant. Er is voldoende informatie uit de interviews gekomen om het onderzoek uit te voeren. Hieruit kan worden geconcludeerd dat het aantal geïnterviewden voor dit onderzoek voldoende was.

Het verwachte verloop van de interviews was anders dan in werkelijkheid. De vragen waren niet goed geordend of het antwoord werd al gegeven op een vraag die nog gesteld moest worden. Dit betekende dat een aantal interviews chaotisch verliep en er vragen niet compleet beantwoord werden. De vragen waren voor het onderzoek bruikbaar, alleen viel door het chaotische verloop de mogelijkheid om door te vragen weg. De oplossing is om de vragen anders te ordenen en goed te letten op verwachte

verloop van antwoorden. De vragen zelf zijn door de geïnterviewden als goed ervaren. Voornamelijk de vragen over de deelvraag het toerekenen van financiële ontwikkelingen aan voorzettend vennoot werd als innovatief ervaren.

De aandacht voor BV structuren hadden in het theoretische kader toegelicht moeten worden en tijdens het onderzoek onderzocht moeten worden op dezelfde wijze als de overige methodes. Dit is een belangrijke methode die mist in het onderzoek en heeft meer onderzoek nodig. Voor een volgend onderzoek zou er specifiek onderzocht kunnen worden wat de mogelijkheden en gevolgen zijn van BV structuren voor bedrijfsovernames.

Hoofdstuk 5 Conclusie en aanbevelingen

Het afstudeerwerkstuk gaat over het bepalen van de overname waarde van agrarische bedrijven. De waarde van een agrarisch bedrijf in de vrije verkoop is vaak zeer hoog waardoor er geen rendabele exploitatie mogelijk is. Dit betekent dat de bedrijven bij overname voor een lagere waarde overgaan naar de voortzetter. Om de waarde bij agrarische bedrijfsoverdracht te bepalen is er onderzoek gedaan naar verschillende waarderingsmethodes en welke onderdelen hiervan passen in de agrarische sector. Ook is er onderzoek gedaan naar de invloed van de voortzetter op de resultaten van het bedrijf, en of en hoe dit toegerekend kan worden aan de voortzetter. Het doel van het onderzoek was om duidelijk te maken wat de juiste methode is om een agrarisch bedrijf te waarderen bij een bedrijfsovername.

5.1 Conclusie per deelvraag

Wat zijn de voor- en nadelen van de verschillende waarderingsmethodes

Een waardering aan de hand van de intrinsieke waarde is van ondergeschikt belang in de agrarische bedrijfsovername. Voor de vrije verkoopwaarde is de onderneming niet rendabel voort te zetten. Ook wordt het als niet eerlijk gezien, de voortzetter heeft over het algemeen al lang gewerkt op het bedrijf en het verder ontwikkeld.

De rentabiliteit methode is goed te gebruiken in de agrarische sector. Het geeft goed de continuïteit aan van de onderneming, een jaarlijkse rentabiliteit keer 10 wordt gezien als een goede waarde voor de overname. Ook geeft de methode een goed beeld van het maximale bedrag dat er geleend kan worden bij een kredietinstelling.

De DCF is voor agrarische bedrijfsovername geen goede manier om de onderneming te waarderen. De methode wordt gebruikt bij het bepalen van de hoogte van de fiscale schenking door de goingconcern waarde te bepalen.

Bij het toepassen van een BV structuur kunnen andere erfdelers mee participeren in het onroerend goed aan de hand van een vastgoed BV. Op deze manier hoeft de voortzetter alleen de werkmaatschappij over te nemen en blijft het overige, grotere vermogen bij de gehele familie. Het nadeel aan de constructie is een hogere belastingdruk tot een winst van €175.000 per ondernemer. Ook is het niet duidelijk wat de invloed van de familie is op de vastgoed BV. Bijvoorbeeld of zij hun aandeel mogen verkopen en op deze manier vreemde financiering veroorzaken.

Het toepassen van een herroepelijke schenking is een goede oplossing om de overdrager te garanderen van een pensioen. Bij het opstellen is het belangrijk om goed te beschrijven voor welke doeleinden een herroeping mag plaatsvinden.

Welke punten van waarderingsmethodes passen goed in de agrarische sector

De rentabiliteit methode geeft goed de continuïteit weer om te bepalen wat er maximaal uit het bedrijf onttrokken kan worden. De DCF-methode laat zien dat het rendement in de agrarische sector laag is en wordt gebruikt voor het bepalen van de schenking die de overdrager aan voortzetter doet.

De BV structuur is voor kleine bedrijven niet aantrekkelijk om de hogere belastingdruk. Voor grotere bedrijven is er een mogelijkheid om andere erfdelers mee te laten participeren in een vastgoed BV.

Een herroepelijke schenking is goed toe te passen binnen de huidige regelgeving omtrent schenkbelasting. Er wordt op deze manier een belastingheffing in box 3 (belasting over vermogen) voorkomen bij de afgaand ondernemer. De herroepelijke schenking kan goed worden beschreven waarbij moet worden aangegeven waarvoor deze schenking eventueel mag worden opgevraagd en om welk bedrag dit dan mag gaan.

Toerekenen financiële ontwikkeling aan voortzettend vennoot

Het resultaat van een verbetering die door de voortzetter ontstaat moet toegerekend worden aan de voortzetter volgens de geïnterviewde adviseurs met als argument: anders betaalt de voorzetter voor zijn eigen succes. Het is belangrijk om goed te bepalen wat aan wie is toe te wijzen, of aan allebei. Ten tweede is de groei van de onderneming en de waardestijging van voornamelijk de grond ook gedeeltelijk toe te rekenen aan voortzettend vennoot. Dit is een discutabel punt omdat het niet met zekerheid te zeggen wanneer de overdrager was gestopt met ondernemen als er geen voortzetter in beeld was geweest. De bedrijfsovername regeling (BOR) van de belastingdienst biedt veelal voldoende ruimte om een waarde te geven.

De resultaatverbetering van het voorbeeldbedrijf resulteert in een rentabiliteitswaarde die ongeveer €240.000 euro hoger uitkomt sinds de samenwerking. Hierin is de stijging van het onroerend goed buiten beschouwing gelaten.

Het toepassen van de resultaatverbetering door de opvolger in de winstverdeling of het pas toepassen op het moment van bedrijfsovername levert in een periode van 10 jaar een hogere belastingdruk voor de onderneming van €50.000 wanneer het is toegepast in de winstverdeling. In die periode is een vermogen van €240.000 extra naar voorzetter gegaan. Dit is gelijk aan de hoger rentabiliteit waarde.

Kan uit de methodes en met ervaring van ervaringsdeskundigen een juiste methode worden gerealiseerd voor de agrarische sector

Het is niet mogelijk om één methode te bepalen voor de bedrijfsovername in de agrarische sector. De grote diversiteit in de bedrijven zoals aantal ondernemers, bedrijfsvermogen, privévermogen, familie, continuïteit en ondernemersvaardigheden verschillen sterk. Daardoor is het voor de individuele ondernemer onmogelijk om een lijn te kiezen

Uit het onderzoek zijn een aantal aandachtspunten kenbaar geworden om de bedrijfsovername waarde te kunnen aanduiden. De aandachtspunten bij een warme overdracht zijn hieronder opgesteld

- Wat zijn de bezittingen en schulden van de onderneming
- Wat is de continuïteit van de onderneming (rentabiliteit)
- Wat heeft (wil) afgaand ondernemer nodig (hebben) om reëel te leven
- Wat is de fiscale situatie (oudedagsreserve/lijffrente)
- Wat heeft afgaand ondernemer al als pensioen geregeld
- Iedereen tevreden?

Buiten de aandachtspunten hierboven is het belangrijk om de emotionele kant goed te bespreken. Iedereen moet tevreden zijn na de overdracht, ook eventuele andere familie leden. Er kan besloten worden dat voortzetter niet deelt in de erfenis over het privévermogen dat na de overdracht nog bestaat.

Op het moment dat er discussie ontstaat over de overnamewaarde zijn dit de aandachtspunten.

- Invloed voorzetter op het vermogen van de onderneming zoals in paragraaf 3.3 is beschreven
- Meerwaardeclausule
- Continuïteit (maximale leencapaciteit) belichten

Dit kan inzicht bieden in de bedrijfsovernamewaarde en zorgen voor begrip bij alle partijen.

Vergelijking waarderingsmethodes

De vergelijking is niet goed te maken omdat er bij de BV structuur het onroerend goed niet naar de voortzetter gaat. Het is niet mogelijk om de verschillende methodes los van elkaar te vergelijken. De methodes worden veelal gecombineerd of aangepast. Wel is het mogelijk om de financiële verbetering door voortzetter door te rekenen en de mogelijkheid om het in de winstverdeling toe te passen of pas bij de overname te vergelijken met elkaar.

5.2 Conclusie hoofdvraag

Hoe kan de overnamewaarde bepaald worden van agrarische bedrijven?

Het bepalen van de overnamewaarde van agrarische bedrijven is een waarde die door grote diversiteit van de bedrijven individueel sterk verschillend is. Hierdoor is het niet mogelijk gebleken een uniforme waarderingsmethode te bepalen. De volgende zaken zijn voor het bepalen van de overnamewaarde van belang. Een waarde van rentabiliteitsmethode met 10% is een waardering dat vaak wordt aangehouden. Het is belangrijk bij een overname om elke betrokkene tevreden te stellen en de continuïteit van de onderneming in beeld te houden. Daarnaast moet de invloed wat de voortzetter op de financiële resultaten van de onderneming heeft gehad worden uitgezocht en eventueel aan de voortzetter toegekend worden.

5.3 Aanbevelingen

Aanbevelingen bedrijfsovername

Bij de eerste stap in de bedrijfsovername moet er bedacht worden wat de overdragers nodig gaan hebben om na de overname rond te komen, waar gewoond gaat worden en verdere wensen besproken worden. Daarna de bezittingen en schulden van de onderneming bepalen.

Hierna kan er gekeken worden naar de fiscale situatie van bijvoorbeeld de oudedagsreserve, dit kan eventueel als een lijfrente afgestort worden. Daarna kijken wat de afgaande ondernemer al als pensioen heeft geregeld.

Hieruit komt een bedrag wat de afgaande ondernemer(s) in een warme overdracht als overnamewaarde nodig hebben. Dit bedrag kan getoetst worden de rentabiliteitwaarde met 10% te berekenen. Als de rentabiliteit hoger is dan is de continuïteit van de onderneming gewaarborgd.

Op het moment van discussie over de overnamewaarde is het een goede mogelijkheid om de waarde die de voortzettende ondernemer aan het bedrijf heeft toegedragen te bepalen. Het argument dat de hogere waarde de prestatie is van voortzetter en hij anders voor zijn eigen prestatie betaalt kan goed gebruikt worden. Ook kan de waardestijging van het onroerend goed worden benoemd en daarbij de veronderstelling dat het onroerend goed hoogstwaarschijnlijk al was verkocht als de voortzetter het bedrijf niet zou overnemen.

Aanbevelingen vervolgonderzoek

In een vervolgonderzoek moet er verdieping in de BV-structuren uitgevoerd worden, de meningen onderzocht worden en wat de gevolgen zijn van de structuren. De onderzoeksgroep kan het best gezocht worden verspreid over alle gebieden van Nederland om een landelijk beeld te krijgen. De interviewvragen van het onderzoek kunnen aangepast worden, de vragen moeten in een betere, gestructureerde volgorde worden gehanteerd en beter afgebakend worden. Dit geeft een beter antwoord op een specifieke vraag.

De laatste aanbeveling is om de psychologische kant van de bedrijfsovername te onderzoeken. De emoties bij de bedrijfsovername kunnen hoog oplopen. Voor de ondernemersadviseur is het interessant om dit op de juiste manier te benaderen. Ik vergelijk dit als het voorkomen van een brand, in plaats van de brand blussen.

Bibliografie

- Belastingdienst. (2021, maart). Erf/schenkbelasting en bedrijfsopvolging. Geraadpleegd op 11 februari 2022, Opgehaald van https://download.belastingdienst.nl/belastingdienst/docs/erf_schenkbel_bedropvolgingsreg_2021_suc0351z11fd.pdf
- Belastingdienst. (2021, oktober). Aanmerkelijk belang. Geraadpleegd op 24 februari 2022, Opgehaald van, https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/prive/vermogen_en_aanmerkelijk_belang/aanmerkelijk_belang/loon_en_aanmerkelijk_belang/
- Bouma, J., Matser, I., Meester, H., Rops, A. M., Veldhuizen, E., Visser, K., & Willig, C. (2021). Agrarische bedrijfsopvolging: een project voor de hele familie (Doctoral dissertation, Hogeschool Windesheim).
- Brealey, R. A., Myers, S. C., Allen, F., & Mohanty, P. (2012). Principles of corporate finance. Tata McGraw-Hill Education.
- Burgerhart, W. (2008). Waarde en erfrecht. Beschouwingen over de waarde van een onderneming in het erfrecht en enige verwante wetten. Deventer: Kluwer.
- CBS. (2021, maart). Landbouw economische omvang naar omvangsklasse, hoofdbedrijfstype, reigo en prijzen. Geraadpleegd op 11 februari 2022. Opgehaald van, <https://www.cbs.nl/nl-nl/cijfers/detail/80786ned?q=prijzen%20cultuurgrond>
- Dalmulder, S. C. M. (2013, February). Eenmanszaak of BV? In Mednet (Vol. 6, No. 2, pp. 35-35). Bohn Stafleu van Loghum.
- Kadaster. (2021, December). Vastgoedcijfers agrarische grond. Geraadpleegd op 11 februari 2022, Opgehaald van, <https://www.kadaster.nl/zakelijk/vastgoedinformatie/vastgoedcijfers/vastgoeddashboard/agrarische-grond>
- Luijt, J., & Voskuilen, M. (2009). Langetermijn ontwikkeling van de agrarische grondprijs (No. 09-014). LEI Wageningen UR.
- Matser, I. A. (2010). Ondernemen in familiebedrijven. Christelijke Hogeschool Windesheim.
- Merkes, J. D. (2021). Soorten interviews. Opgehaald van <https://www.scribbr.nl/onderzoeksmethoden/soorten-interviews/#semigestructureerd>
- Middelveld, T. (2021, december). Bespreking, Vergadering uitwerking scriptie van Fester. Emmen
- Novy-Marx, R. (2013). The other side of value: The gross profitability premium. Journal of financial economics, 108(1), 1-28.
- Polman, N. B. P., Luijt, J., Mulder, M., & Thijssen, G. J. (1999). Going concern-waarde en marktprijs van landbouwbedrijven: berekening en analyse van het verschil (No. 6.99. 02). LEI.
- Renaud, J. D. (2011). Investerings- en projectanalyse waarderingen, financiering en risicobeheer. Groningen: Noordhoof uitgever BV.
- Rheinfeld, J. W. A. (2017). Het agrarisch bedrijf op waarde geschat.
- Scholts, E. (2010). Financierbaarheid bij het waarderen van ondernemingen.
- Scholts, H. (2021). Financierbaarheid bij het waarderen van de ondernemingen. Oldenzaal: Universiteit Twente.

- Stokkers, R., van der Meulen, H. A. B., & Dekking, A. J. G. (2012). Bedrijfsovername in de multifunctionele landbouw; juridische en fiscale consequenties van diverse rechtsvormen (No. 521). PPO AGV.
- Uchiyama, T., Lobley, M., Errington, A., & Yanagimura, S. (2008). Dimensions of intergenerational farm business transfers in Canada, England, the USA and Japan. *The Japanese Journal of Rural Economics*, 10, 33-48.
- Van der Veen, H. B., Silvis, H. J., van der Meulen, H. A. B., & Voskuilen, M. J. (2015). Visies uit de agrarische praktijk op de landbouwwijziging (No. 2015-019). LEI Wageningen UR.
- Van der Werf, F. C. (2007). Gemeentelijk vastgoed; een kostendekkende exploitatie (Doctoraal dissertatie).
- Van Vijfeijken, I. J. F. A. (2008). De fiscale behandeling van de herroepelijke schenking. *WPNR: Weekblad voor privaatrecht, notariaat en registratie*, 6744, 173-186.
- Weerkamp, J. Z. (2014). Wat de boer niet zegt. Deventer

Bijlage 1 Fictief bedrijf, Melkveehouderij Boer

Melkveehouderij Boer zijn de 2 ondernemers Albert Boer (vader) en Hendrik Boer (zoon van Albert). Albert en Hendrik zijn sinds 2017 gezamenlijk in maatschap. De winstverdeling is 50/50 idem voor de stille reserves die zijn opgebouwd vanaf 2017.

Er worden 100 melkkoeien en 50 stuks jongvee (25 <1jaar, 25 >1jaar) gehouden. Er wordt 930.000 kg melk op jaarbasis geproduceerd (9300 per melkkoe).

In totaal bewerkt het bedrijf 50 hectare grond, hiervan is 35ha eigendom, 10ha reguliere pacht en 5 ha liberale pacht.

De melkveeststal is courant. Over 3 jaar moet geïnvesteerd worden in een nieuwe melkrobot(€100.000) en over 4 jaar moet er op de jongveeststal asbest verwijderd worden en een nieuw dak komen(€20.000).

Hieronder is de balans afgebeeld (tabel 1) de gemiddelde winst- en verliesrekening over 3 jaar(tabel 2) en de taxatiewaarde met voorbehoud en verdeling stille reserves (tabel 3)

Tabel 8 Balans melkveebedrijf Boer

Balans						Passiva		
activa								
Immateriele vast activa						Bedrijfs vermogen		
Fosfaatrechten			30.000			Vermogen A. Boer	542.575	
						Vermogen H. Boer	150.000	
Materiele vaste activa								
Tereinen en gronden			1.000.000			Langlopende schulden		
Gebouwen			300.000			Hypotheken	1.000.000	
Machines en installaties			130.000			Leaseverplichting	20.000	
levende have			108.175			Overige		
Financiële vaste activa								
Melkcertificaten			74.400					
Ledenobligaties A. Boer			20.000					
vlottende activa								
Voorraden			25.000					
Liquide middelen			25.000					
Totaal			1.712.575					1.712.575

Tabel 9 Winst en verliesrekening

Winst en verliesrekening (gemiddeld 3 jaar)			
Opbrengsten		380.000	
Variabele kosten		150.000	
Saldo		230.000	
Vaste kosten		127.000	
Afschrijvingen			
<i>Fosfaatrechten</i>		5.000	
<i>Gebouwen</i>		15.000	
<i>Machines/installaties</i>		13.000	
Rente kosten/opbrengsten		20.000	
Resultaat		50.000	
<i>Kasstroom</i>			
Resultaat		50.000	
Afschrijvingen		33.000	
		83.000	
Aflossingen		34.000	
Investerings		13.000	
Prive ont incl belasting		45.000	
Netto cashflow		-9.000	

Tabel 10 Taxatie maatschap Boer en verdeling stille reserves

						Stille reserves				
Activa				Taxatie waarde		Voorbehoud A. Boer				
Fosfaatrechten		30.000		715.000				A Boer	H Boer	
								50%	50%	
Materiele vaste activa										
Tereinen en gronden		1.000.000		3.250.000		2.750.000		250.000	250.000	
Gebouwen		300.000		360.000		300.000		30.000	30.000	
Machines en installaties		130.000		130.000		130.000		-		
Levende have		108.175		108.175		108.175		-		
Financiële vaste activa										
Melkcertificaten		74.400		74.400		74.400				
Ledenobligaties A. Boer		20.000		20.000		20.000				
vlottende activa										
Voorraden		25.000		25.000		25.000				
Liquide middelen		25.000		25.000		25.000				
Totaal		1.712.575		3.992.575		3.432.575				
Waarde aan A. Boer				Waarde H. Boer						
Eigen vermogen		542.575		150.000						
Stille reserves		2.000.000		280.000						
Totaal		2.542.575		430.000						

Bijlage 2 Uitkomst DCF melkveehouderij Boer met normbedragen belastingdienst

De normen van de belastingdienst zijn: disconteringvoet 3.5%, cashflow €19.750 (197.50*100) en looptijd van 10 jaar. In onderstaande tabel is de looptijd verlengd naar 30 jaar.

Jaar			Som
0	38.832		38.832
1	38.187		77.019
2	37.563		114.582
3	36.961		151.543
4	36.379		187.922
5	35.817		223.739
6	35.273		259.012
7	34.748		293.761
8	34.241		328.002
9	33.751		361.753
10	33.278		395.031
11	32.820		427.851
12	32.378		460.229
13	31.951		492.180
14	31.539		523.719
15	31.140		554.859
16	30.755		585.614
17	30.383		615.996
18	30.023		646.019
19	29.676		675.695
20	29.340		705.035
21	29.016		734.051
22	28.702		762.753
23	28.400		791.153
24	28.107		819.260
25	27.825		847.084
26	27.551		874.636
27	27.288		901.924
28	27.033		928.956
29	26.786		955.743

Bijlage 3 Interview vragen

Vragenlijst interview afstudeerwerkstuk

Interview wordt afgenomen bij..... Rol.....

Voordat ik begin met dit interview zou ik u willen vragen of u problemen heeft dat ik ons gesprek opneem met mijn telefoon? De informatie dat ik uit dit interview haal wordt gepubliceerd in een rapport, heeft u daar bezwaar tegen?

Introductie

Ik doe een onderzoek naar het bepalen van de overnamewaarde van agrarische bedrijven bij bedrijfsovername. In het onderzoek behandel ik de meest gebruikte waarderingsmethodes, beoordeel ze op voor- en nadelen en onderzoek welke (punten van) de methodes goed passen in de agrarisch sector. Ook onderzoek ik de mogelijkheid en toepasbaarheid van het toerekenen van een resultaatverbetering sinds toetreden voortzettend vennoot in maatschap aan de voortzettend vennoot. Daarna onderzoek ik of met de opgedane informatie en ervaring van de geïnterviewden het mogelijk is om een juistere waarderingsmethode te realiseren voor de agrarische sector.

U als agrarisch (fiscaal) adviseur heeft ervaring in bedrijfsovernames, en hier vast ook een mening over?

Algemene gegevens

- 1- Wat is uw functie
- 2- In welke mate bent u betrokken bij agrarische bedrijfsovernames?
 - 2a. hoeveel jaren/hoeveel overnames totaal
- 3- Hoe heeft u de overname processen ervaren?

Hoofdvraag die beantwoord moet worden: Hoe kunnen we de overname waarde bepalen van agrarische bedrijven

Er zijn veel verschillende manieren hoe we naar de overname waarde kunnen kijken, er zijn verschillende belangen bij een bedrijfsovername.

- 4- Wat is uw visie met betrekking tot het berekenen van de bedrijfsovernamewaarde?
- 5- Kunnen de ondernemers plus eventuele familieleden zichzelf vinden in uw visie?
- 6- Heeft u veranderingen ervaren bij bedrijfsovernames nu het vermogen van de bedrijven sterk is gestegen? (Familie situaties volgen vanaf vraag 18)

Vragen mbt Waarderingmethoden

- 7- Een waardering aan de hand van de vrije verkoopwaarde (WEVAB en WEV) (intrinsieke methode) als overname waarde, wat vindt u hiervan?
- 8- Resultaten uit het verleden zijn geen garanties voor de toekomst. Een waardering aan de hand van een percentage van de historische kasstromen (rentabiliteit methode) als overname waarde, wat vindt u hiervan?
- 9- Wanneer geeft een bedrijf voldoende rendement na overname. Oftewel In hoeverre speelt de rentabiliteit een rol in agrarische bedrijfsoverdracht?
- 10- Een waardering aan de hand van de methode van de belastingdienst, oftewel de discounted cashflow methode (DCF) geeft soms een lagere waarde dan de hoogte van de schulden, dus zou de overdrager een betaling moeten doen. Wat vindt u hiervan?
- 11- In hoeverre speelt de DCF een rol bij agrarische bedrijfsoverdracht?

Vragen mbt invloed voortzetter

Bij overname van overdragen naar voortzetter komt het voor dat er een duidelijk resultaatverbetering is sinds voortzetter op het bedrijf is gekomen.

- 12- Komt u bedrijven tegen die een beter resultaat zijn gaan behalen sinds de opvolger in de maatschap is toegetreden? En dit duidelijk is toe te kennen aan de opvolger?
- 13- Kan de resultaatverbetering (gedeeltelijk) toegekend worden aan de opvolger bij het berekenen van de waarde van de onderneming? Anders betaalt de voortzetter zijn eigen prestatie.
- 14- Hoe kan het bedrag van financiële verbetering bepaald worden?
- 15- Wanneer de resultaatverbetering toegerekend wordt, op welke manier?

Vragen mbt realiseren nieuwe waarderingmethode

- 16- Hebt u zelf een methode waarmee u een bedrijfsovername-waarde berekend?
- 17- Zo ja, ontstaat hier discussie over bij klanten en op welke onderwerpen?

Vragen mbt Familiebedrijven

- 18- Een agrarisch bedrijfsoverdracht in de familie gebeurt op verschillende manieren, in welke mate willen ouders aan de niet voortzettende kinderen een gedeelte schenken?

19- Afgaande ondernemers willen vaak een huis en een aanvullend pensioen, wat ziet u vaak dat ondernemers mee willen?

20- Maakt u “onmogelijke” bedrijfsovernames mee.

Tot slot heb ik nog een laatste vraag: Het is de bedoeling dat uit het onderzoek een rekenmethode gerealiseerd wordt om de overnamewaarde van agrarische bedrijven vast te leggen. Heeft u aanvullingen, opmerkingen of gedachten over hoe dit berekend kan worden?

Ik wil u graag hartelijk bedanken voor het beantwoorden van mijn vragen.

Bijlage 4 Interviews

Interview Julian Kiewiet

Interview wordt afgenomen bij Julian Kiewiet Rol fiscalist op 01-04-2022

Algemene gegevens

1- Wat is uw functie

Fiscalist

2- In welke mate bent u betrokken bij agrarische bedrijfsovernames?

2a. hoeveel jaren/hoeveel overnames totaal

Vanaf het moment dat ik hier werkzaam ben, en voor mijn vorige werkgever ook.

Eigenlijk altijd in samenspraak met agrarische adviseur, er zit altijd een fiscaal staartje aan. Zoals contact met de notaris, berekeningen, overleg met de fiscus waar nodig en uiteindelijk een schenking, aangiftes, geruisloos doorschuiven en misschien een lijfrente als dat aan de orde is.

Ik denk dat ik 8 tot 10 overnames heb gedaan.

3- Hoe heeft u de overname processen ervaren?

Dat hangt van de klantadviseur af, en ook van de klant. Soms loopt het contact via de agrarisch adviseur, soms zit ik ook rechtstreeks aan tafel.

Er zijn 3 belangen: de ouders moeten nog door met leven en dat moet je bereken hoeveel die nodig hebben. Je hebt de voorzetter, en die moet niet teveel betalen zodat hij nog verder kan. Maar hij moet ook niet te weinig betalen, wat hij betaalt daar zullen zijn boers en of zussen ook een stukje van vermogen moeten hebben. Er zijn ook overname processen waar de niet voortzettende kinderen helemaal niks krijgen. Ja dat is wat scheef. En dan ga je navragen wat de klant daar van vindt en vraag je of hij wil dat ze iets krijgen, en hoeveel dan en of hij daar over na heeft gedacht.

Ik heb ook wel overname processen gehad waarbij de zoon vindt dat elke euro die nog betaald moet worden te veel is, want hij moet er mee verder.

Ik houd de klant de spiegel voor met de vraag, is dat wat je voor ogen hebt voor de andere kinderen. Vaak dicht je een stukje af door een meerwaardeclausule. De voortzetter krijgt een stuk meer omdat je verder gaat, en na verloop van tijd als je stopt dan moet je delen.

Hoofdvraag die beantwoord moet worden: Hoe kunnen we de overname waarde bepalen van agrarische bedrijven

Er zijn veel verschillende manieren hoe we naar de overname waarde kunnen kijken, er zijn verschillende belangen bij een bedrijfsovername.

4- Wat is uw visie met betrekking tot het berekenen van de bedrijfsovernamewaarde?

Uiteindelijk kom je uit bij een exploitatie berekening met de vraag, kan de voortzetter het ook betalen. Dan weet ik wel, resultaat uit het verleden is geen garantie voor de toekomst en dan kijk je naar die jaren hoe het eerste jaar, en de jaren daarna er uit zouden zien. En kan hij dan aan zijn bancaire verplichtingen blijven voldoen. En kan hij dan een lijfrente en of vordering waar ouders recht op hebben kan hij dat ook ophoesten.

De fiscus heeft ook een bedrijfsovername waarde maar die komt heel vaak dicht bij 0 uit en die zegt eigenlijk niks. Die zegt alleen dat qua schenking ze kunnen doen en laten wat ze willen ook al vragen ze 0 euro, die ruimte is er. Maar goed, de andere overname is wat hebben ouders nog nodig om van te leven reële wijze. En wat we dan ook vaak doen is bepalen hoeveel ze nodig hebben, dat weten ze vaak niet en dan is nog de vraag hoelang ze blijven leven, hopelijk zo lang mogelijk maar voor 30 jaar heb je meer nodig dan 10 jaar. Vaak plakken we er ook een herroepelijk schenking aan. Dat kan opgevraagd worden als je er niet uit komt en je het niet hebt voorzien. Bijvoorbeeld een lek dak.

Zo plakken we het wel wat dicht, je wil ouders niet te weinig laten schenken. Omdat anders een deel wat overblijft ook weer naar de voorzetter moet. Maar je wil ze ook niet onberoerd achterlaten en dat ze misschien tekort komen. Vandaar zo'n mogelijkheid op een herroepelijke schenking.

5- Kunnen de ondernemers plus eventuele familieleden zichzelf vinden in uw visie?
Dat hang er vanaf hoeveel niet voortzetters je hebt. Vaak vragen ouders "wat doen anderen" en "wat is redelijk" maar het gaat er niet om wat wij vinden, maar wat vinden ouders.

6- Heeft u veranderingen ervaren bij bedrijfsovernames nu het vermogen van de bedrijven sterk is gestegen? (Familie situaties volgen vanaf vraag 18)
Dan stijgt eigenlijk de waarde van het bedrijfsvermogen maar ook van het privé vermogen, bijvoorbeeld de woning. Wij zien daar niet echt in dat het systeem daarin aangepast wordt. Maar de schenking wordt wel schever. Maar het rendement in de landbouw stijgt niet mee met de waarde van bijvoorbeeld de grond dus we kunnen hier ook niet zoveel mee doen. Hierin is een goede meerwaardeclausule beslissend. Vaak zien we in de landbouw dat ouders het bedrijf voorop stellen en dat die verder gaat.

Vragen mbt Waarderingmethoden

7- Een waardering aan de hand van de vrije verkoopwaarde (WEVAB en WEV) (intrinsieke methode) als overname waarde, wat vindt u hiervan?
Dit kan niet uit het rendement bij agrarische.

8- Resultaten uit het verleden zijn geen garanties voor de toekomst. Een waardering aan de hand van een percentage van de historische kasstromen (rentabiliteit methode) als overname waarde, wat vindt u hiervan?
Dit is ook hoe het burgerlijk wetboek aankijkt tegen de waarde. Bijvoorbeeld een broer of zus roept haar legitieme in, dan geldt de waarde voor de onderneming waarin het rendabel voortzetten is/was.

9- Wanneer geeft een bedrijf voldoende rendement na overname. Oftewel In hoeverre speelt de rentabiliteit een rol in agrarische bedrijfsoverdracht?
De rentabiliteit moet voldoende zijn om ouders hun oude dag op te hoesten. Dat zal veelal ook zo zijn want ouders leefden vooraf ook van het bedrijf. Dus dat winstaandeel moet hij nu zijn ouders aan voldoen. Daarin speelt wel mee dat wanneer ouders niet meer op het bedrijf werken, en er dus arbeid ingezet moet worden dit wel extra kost.

10- Een waardering aan de hand van de methode van de belastingdienst, oftewel de discounted cashflow methode (DCF) geeft soms een lagere waarde dan de hoogte van de schulden, dus zou de overdrager een betaling moeten doen. Wat vindt u hiervan?

Het zou kunnen wanneer alle kinderen voorzetten. Dan kan het eventueel een erfbelasting besparing opleveren. Dus fiscaal. Maar als er andere kinderen zijn dan wordt hun erfdeel nog kleiner en we constateerden net dat ze al te weinig krijgen.

11- In hoeverre speelt de DCF een rol bij agrarische bedrijfsoverdracht?

Niet, in MKB speelt dit wel een rol. Hierin kan de winst een stuk hoger zijn dan in agrarisch en gebruiken we een factor 4 tot 5 om de goodwill te bepalen.

Vragen mbt invloed voortzetter

Bij overname van overdragen naar voortzetter komt het voor dat er een duidelijk resultaatverbetering is sinds voortzetter op het bedrijf is gekomen.

12- Komt u bedrijven tegen die een beter resultaat zijn gaan behalen sinds de opvolger in de maatschap is toegetreden? En dit duidelijk is toekennen aan de opvolger?

Ja je ziet wel dat de nieuwe generatie net wel dat stukje grond heeft gekocht en daardoor het bedrijf heeft uitgebreid. Maar ik zie hier geen mega sprongen in.

13- Kan de resultaatverbetering (gedeeltelijk) toegekend worden aan de opvolger bij het berekenen van de waarde van de onderneming? Anders betaalt de voortzetter zijn eigen prestatie.

Daar rekenen we eigenlijk niet mee. Maar als dit heel duidelijk is dan moet je naar een genormaliseerd resultaat toe. Zelfde is in ons vak, stel ik werk al jaren voor een bedrijf en de eigenaar vraagt of ik wil toetreden tot de onderneming. En door mij is het bedrijf gegroeid door wat het nu is, dan wil ik niet betalen voor mijn eigen prestatie. Ik zou dan gaan naar een genormaliseerd resultaat naar voor dat ik in dienst kwam.

Een voorbeeld van een bedrijf is een zoon die extreem veel als ZZP'er werkt en in de maatschap zit. Bij de berekening van de overname zouden de opbrengsten voor het zzp werk eraf moeten halen, ook omdat hij daar waarschijnlijk mee stopt na de overname.

14- Hoe kan het bedrag van financiële verbetering bepaald worden?

In het zzp verhaal (hierboven) is dat makkelijk. Anders niet

15- Wanneer de resultaatverbetering toegerekend wordt, op welke manier?

De bedrijfsovername regeling biedt fiscaal gezien voldoende ruimte om dit toe te passen.

Vragen mbt realiseren nieuwe waarderingmethode

16- Hebt u zelf een methode waarmee u een bedrijfsovername-waarde berekend?

De fiscus heeft ook een bedrijfsovername waarde maar die komt heel vaak dicht bij 0 uit en die zegt eigenlijk niks. Die zegt alleen dat qua schenking ze kunnen doen en laten wat ze willen ook al vragen ze 0 euro, die ruimte is er. Maar goed, de andere overname is wat hebben ouders nog nodig om van te leven reële wijze. En wat we dan ook vaak doen is bepalen hoeveel ze nodig hebben, dat weten ze vaak niet en dan is nog de vraag hoelang ze blijven leven, hopelijk zo lang mogelijk maar voor 30 jaar heb je meer nodig dan 10 jaar. Vaak plakken we er ook een herroepelijk schenking aan. Dat kan opgevraagd worden als je er niet uit komt en je het niet hebt voorzien. Bijvoorbeeld een lek dak.

17- Zo ja, ontstaat hier discussie over bij klanten en op welke onderwerpen?

Vragen mbt Familiebedrijven

18- Een agrarisch bedrijfsoverdracht in de familie gebeurt op verschillende manieren, in welke mate willen ouders aan de niet voortzettende kinderen een gedeelte schenken?

De woning die ouders hebben in meestal het dorp is afgelost door de voortzetter. Je ziet dat ouders in hun testament laten zetten dat de woning plus bankrekening en aandelen fondsen aan de andere kinderen toekomen.

19- Afgaande ondernemers willen vaak een huis en een aanvullend pensioen, wat ziet u vaak dat ondernemers mee willen?

Je ziet vaak dat ouders een woning in het dorp krijgen en dat de schuld voor de woning naar de opvolger gaat.

20- Maakt u "onmogelijke" bedrijfsovernames mee.

Ja dat gebeurt dat ze eigenlijk wel moeten verkopen. Dat ligt er dan niet aan dat er geen opvolger is. Maar het bedrijf eigen al financieel in disbalans is omdat het niet goed draait. Of de schulden last in verhouding te hoog is. Of ooit teveel privé onttrekkingen bij ouders. Maar dan is het zo dat het bij ouders ook niet verder kon.

Ook als ouders of andere kinderen bijvoorbeeld 5 ton mee willen maar dat kan niet omdat dat de nekslag voor het bedrijf zou betekenen. Is de continuïteit van het bedrijf belangrijker, daar hebben ze hun hele leven voor gewerkt en misschien zelf ook gedeeltelijk geschonken gekregen. Daar gaan ze zorgvuldig mee om koste wat het kost.

Tot slot heb ik nog een laatste vraag: Het is de bedoeling dat uit het onderzoek een rekenmethode gerealiseerd wordt om de overnamewaarde van agrarische bedrijven vast te leggen. Heeft u aanvullingen, opmerkingen of gedachten over hoe dit berekend kan worden?

Geef ouders huiswerk mee om te bepalen wat ze nodig hebben om van te leven. En dan kijken naar de fiscale situatie van de oudedagsreserve, die moet je wegpoetsen met een lijfrente. Kunnen ze dan niet van de lijfrente leven dan komt er aanvullend een vordering. Dat is een tegenprestatie en het meerdere is een schenking. En in veel gevallen hebben ze dan al ergens een woning die schuldenvrij moet zijn.

Ik wil u graag hartelijk bedanken voor het beantwoorden van mijn vragen.

Interview Homme Zwiép

Interview wordt afgenomen bij Homme Zwiép Rol Agrarisch adviseur op 04-04-2022

Algemene gegevens

1- Wat is uw functie

Agrarisch bedrijf adviseur

2- In welke mate bent u betrokken bij agrarische bedrijfsovernames?

2a. hoeveel jaren/hoeveel overnames totaal

Als klanten van mij bedrijven overdragen dan ben ik daar verantwoordelijk voor. Het aantal is verschillend, soms is het hoger omdat er een wetswijziging aan zit te komen die in de weg kan staan. Maar meestal als ze met pensioen gaan, dan willen ze overdragen.

3- Hoe heeft u de overname processen ervaren?

Soms heel complex en soms heel eenvoudig. Dat hang er vanaf hoe mensen er zelf instaan. Je kunt het jezelf heel erg moeilijk maken, maar soms zeggen ze ook "het bedrijf moet naar mijn kind, punt" en kijk maar hoe je het doet.

Er zijn bedrijven die 10-15 jaar in een traject zitten en er nooit uitkomen en dan moet iemand een keer een beslissing in nemen. Ik heb een familie mee gemaakt met een moeder met zeven kinderen waarvan vader 10 jaar terug overleden is. Ze zat nog in maatschap met 1 zoon. Vijf kinderen waren het erover eens dat het bedrijf over moest, en eentje was dat niet. Die wou meer hebben en vond dat de ene zoon teveel kreeg. Uiteindelijk heeft de notaris hier een klap op gegeven. En was niemand blij maar was het wel opgelost.

Hoofdvraag die beantwoord moet worden: Hoe kunnen we de overname waarde bepalen van agrarische bedrijven

Er zijn veel verschillende manieren hoe we naar de overname waarde kunnen kijken, er zijn verschillende belangen bij een bedrijfsovername.

4- Wat is uw visie met betrekking tot het berekenen van de bedrijfsovernamewaarde?

Je hebt een taxatie rapport en de waarde volgens de site van de belastingdienst, hieruit haal ik de schenking. Eigenlijk is het niet de vraag hoeveel er betaald moet worden, maar hoeveel willen ouders overhouden. Met de huidige regels kom je hier fiscaal altijd mee weg. Bij grote bedrijven en kleine bedrijven.

Voor mij is altijd de vraag wat willen ouders hebben om van te leven en wat willen ouders voor de andere kinderen. Dan reken ik het terug naar de huidige regels en komen we er eigenlijk altijd uit.

5- Kunnen de ondernemers plus eventuele familieleden zichzelf vinden in uw visie?

Het wordt pas echt lastig als andere kinderen zeggen, waarom moet mijn broer zoveel hebben. Ik probeer altijd alle familie op een avond aan tafel te krijgen om hierover te praten. Wat is de waarde van het bedrijf en wat betaalt jullie broer hiervoor en waarom is dit zo. Als ouders hierbij zijn en zeggen dat hun graag hebben dat het zo doorgaat dan hebben andere kinderen toch vrede hiermee. Als ik uitleg dat het bedrijf 5 miljoen waard is, en ouders krijgen "maar" 5 ton is dat misschien raar, maar als ik dat uitleg snappen de andere kinderen dit meestal wel. Met afspraken er omheen komen we er vaak wel. Wanneer de opvolger de hoofdprijs betaalt wordt hij geen boer.

6- Heeft u veranderingen ervaren bij bedrijfsovernames nu het vermogen van de bedrijven sterk is gestegen? (Familie situaties volgen vanaf vraag 18)

De bedragen zijn groter geworden en als je mensen verteld hoeveel het bedrijf waard is schikken ze daar vaak wel van. De discussie wordt er wel wat meer over gevoerd en de andere kinderen moeten wel veel meer laten dan vroeger.

In de meeste bedrijven is het een logische stap dat de overname er aan komt. En als je er maar met elkaar van te voren over praat is het eigenlijk het zelfde verhaal als vroeger.

Vragen mbt Waarderingmethoden

- 7- Een waardering aan de hand van de vrije verkoopwaarde (WEVAB en WEV) (intrinsieke methode) als overname waarde, wat vindt u hiervan?

Niet te doen, als je het voor WEVAB waarde moet overnemen is het altijd te duur. Dat gaat nooit lukken.

- 8- Resultaten uit het verleden zijn geen garanties voor de toekomst. Een waardering aan de hand van een percentage van de historische kasstromen (rentabiliteit methode) als overname waarde, wat vindt u hiervan?

Bij de meeste bedrijfsovernames is het een samengestelde van meer dingen, je pakt iets van het ene en iets van het ander. Je kijkt wat willen ouders en wat willen de andere kinderen, en probeert zo iets op te lossen.

Hier kijk je met een schuin oog naar om te bepalen of de overname waarde onbetaalbaar is of dat de overnamewaarde bij het bedrijf past. Meestal zie je dat ouders nu maandelijks een bedrag uit het bedrijf halen om te leven, dus dan weet je dat dat straks ook kan. Dus als dat omgezet kan worden in rente en aflossing dan is het verhaal weer rond.

- 9- Wanneer geeft een bedrijf voldoende rendement na overname. Oftewel In hoeverre speelt de rentabiliteit een rol in agrarische bedrijfsoverdracht?

Je hebt de huidige financiering van het bedrijf en de huidige privé uitgaven. En vervolgens komt er een nieuwe financiering bij want er moet een woning in het dorp voor ouders bij komen, of die lening op de woning komt voor rekening van het bedrijf omdat ouders de woning schuldenvrij willen. Zo kijk je naar wat voor lasten komen er bij en kunnen we bij de bank voor elkaar krijgen dat we bijvoorbeeld minder snel aflossen. De bedragen zijn dan wel sterk gestegen, maar de rentes zijn ook laag dus daarom kan je ook nog wel een stuk financiering aan. En na bedrijfsovername denk ik ook wel dat een voortzetter op zijn maximale schuld zit.

- 10- Een waardering aan de hand van de methode van de belastingdienst, oftewel de discounted cashflow methode (DCF) geeft soms een lagere waarde dan de hoogte van de schulden, dus zou de overdrager een betaling moeten doen. Wat vindt u hiervan?

We weten dat het rendement in de landbouw laag is, en dat wordt zo nog eens bevestigd.

- 11- In hoeverre speelt de DCF een rol bij agrarische bedrijfsoverdracht?

De methode van de belastingdienst komt vaak op 0 uit. Dit geeft ruimte gezien de schenking vrijstelling die je ook nodig hebt. Het is niet de vraag, wat is het minimale bedrag waarvoor het over mag. Maar wat hebben ouders nodig om te leven en voor de andere kinderen.

Vragen mbt invloed voortzetter

Bij overname van overdragen naar voortzetter komt het voor dat er een duidelijk resultaatverbetering is sinds voortzetter op het bedrijf is gekomen.

- 12- Komt u bedrijven tegen die een beter resultaat zijn gaan behalen sinds de opvolger in de maatschap is toegetreden? En dit duidelijk is toe te kennen aan de opvolger?

Ja, er zijn genoeg voorbeelden in de klanten kring waar zoon toch wat beter boer is dan wat pa en ma vroeger waren. Dat is duidelijk toe te kennen aan de opvolger.

- 13- Kan de resultaatverbetering (gedeeltelijk) toegekend worden aan de opvolger bij het berekenen van de waarde van de onderneming? Anders betaalt de voortzetter zijn eigen prestatie.

Als je 10-15 jaar lang met je vader in een samenwerking zit. En bepaalde dingen ga je doen omdat het bedrijf verder moet. Dan is het heel duidelijk toe te kennen aan de opvolger. Dat zijn dingen die doordat zoon verder wil gebeuren, en zeker als de maatschap lang loopt dan krijgt het bedrijf een heel andere waarde dan als pa en ma 10 jaar terug gestopt zouden zijn.

- 14- Hoe kan het bedrag van financiële verbetering bepaald worden?

Als je kijkt naar het bezit en dat is uitgebreid tijdens de looptijd van de maatschap dan is zeker, en vooral de laatste jaren de waarde gigantisch gestegen. Bijvoorbeeld als er 20 hectare grond bij gekocht is die waarde stijging eigenlijk wel toe te kennen aan opvolger, terwijl dit in praktijk op papier niet zo is. Dan moet je bij bedrijfsovername wel kunnen zeggen tegen ouders en de andere kinderen, als jullie toen hadden blijven stilstaan had je een kleiner bedrijf gehad. Dan zeg ik van de waarde stijging over die 20 hectare komt toe aan de opvolger. Dus dat verklaart een beetje waarom die opvolger een grotere schenking krijgt maar het in praktijk ook wel een verdienste is. Maar dit is een punt als er veel discussie ontstaat.

Nu is het lastig, je kunt niet de gehele waarde toekennen aan opvolger want ouders hadden misschien ook nog wel even doorgedaan. Dan zou je moeten kijken naar aantal koeien of onroerend goed en wat is daar gebeurt de afgelopen jaren. Kijken wat hadden we aan het begin en wat hebben we nu. Dit is niet alleen verdienste van zoon maar als zoon dit niet had gedaan hadden ouders een helft kleiner bedrijf.

- 15- Wanneer de resultaatverbetering toegerekend wordt, op welke manier?

Eigenlijk moet dat in winst, degene die het verdiend heeft moet dit ook in het inkomen terug zien. Meestal zie je dit niet omdat het alleen waarde stijging is maar niet op papier. Je kunt het in de winst meenemen en toekennen aan opvolger, dan betaalt opvolger belasting en dat kost geld dan als je het op een andere manier doet. Dus soms wil je de winst zo verdelen dat de opvolger niks krijgt of net zoveel als zijn ouders. Als je dan maar weet dat je het bedrijf mag overnemen over 10 jaar en dan die schenking komt, dan heb je een verhaal. Maar als je voor 10 jaar voor niks aan het werk bent geweest en na 10 jaar mag je het bedrijf niet overnemen of moet ik nog steeds de hoofdprijs betalen. Dan kun je beter overleggen dat je ieder jaar je inkomen krijgt en spaart van de winst aandeel of dit laat uitkeren en dan zelf spaart. In praktijk gebeurt dit bijna nooit. Maar als je niet zeker weet of je het bedrijf mag overnemen dan denk ik dat de opvolger een goed inkomen zodat hij voor de jaren dat hij gewerkt heeft iets heeft opgebouwd in het bedrijf of buiten het bedrijf. En niet wachten op een schenking van ouders die misschien niet komt.

Vragen mbt realiseren nieuwe waarderingmethode

- 16- Hebt u zelf een methode waarmee u een bedrijfsovername-waarde berekend?

Het is kijken naar wat willen ouders, wat willen andere kinderen, wat kan het bedrijf betalen. En dan kijk je wat kan.

- 17- Zo ja, ontstaat hier discussie over bij klanten en op welke onderwerpen?

Het is een emotioneel proces, mensen moeten afscheid nemen van hun bedrijf. Moeten het doorgeven aan de volgende generatie. Andere kinderen krijgen misschien wel te weinig, en in ieder geval lang niet zoveel dat als pa en ma het bedrijf verkocht zouden hebben. En als er maar over gesproken is kom je een heel eind.

Maar wanneer bijvoorbeeld zoon net zo zakelijk is als ouders dan krijg je soms hele bijzondere discussies. Van huilende mensen aan tafel.

Vragen mbt Familiebedrijven

18- Een agrarisch bedrijfsoverdracht in de familie gebeurt op verschillende manieren, in welke mate willen ouders aan de niet voortzettende kinderen een gedeelte schenken?

Meestal komt het er op neer dat de woning in het dorp van ouders naar de andere kinderen gaat. Eigenlijk is dat harstikke vervelend want je zit misschien wel 30 jaar te wachten op het deel van jouw erfenis terwijl je broer met het bedrijf verder gaat. Je ziet nu ook wel wat gebeuren bij bedrijfsovernames dat het ook mooi is om andere kinderen nu wat mee te geven. Vaak is de opvolger tussen de 30 en 35 jaar, en zijn de broers en zussen dat ook. Dan willen ze vaak een huis kopen, hebben jonge kinderen en hebben het geld best wel nodig. Dus dan gaan we toch kijken of ouders een beetje weg kunnen geven. bijvoorbeeld 5 jaar lang 5000 per kind. Het is niet dat je daarvan een huis kan bouwen maar het is toch wat.

19- Afgaande ondernemers willen vaak een huis en een aanvullend pensioen, wat ziet u vaak dat ondernemers mee willen?

Een vrijstaand huis in het dorp, en geld om van te leven. Het bedrag wat per maand gevraagd wordt verschilt sterk. Bijna altijd willen de ouders een vrijstaande woning in het dorp.

20- Maakt u "onmogelijke" bedrijfsovernames mee.

Ja er zijn bedrijven die zijn niet over te nemen, door het gebrek aan waarde en de schulden of altijd teveel eruit gehaald en dat er geen bedrijf meer over is. Als je dan zegt dat er een inkomen moet komen voor de ouders en er moet nog een huis komen voor ouders en de andere kinderen moeten ook wat hebben. Dan kan dat soms niet.

Ze zijn er niet veel dat valt mee, ze zijn er wel de laatste jaren. Dan zeg je er blijft niets over. Het gebeurt dat er bedrijven zijn met bijna geen financiering en waar de ouders 2000 per maand willen en een huis van een half miljoen in het dorp en het bedrijf dan op de max van de financiering zit.

Soms is het op moment van overname zo dat er nog van alles geregeld moet worden, zoals een woning en mensen hier nog niet naar toe werken.

Tot slot heb ik nog een laatste vraag: Het is de bedoeling dat uit het onderzoek een rekenmethode gerealiseerd wordt om de overnamewaarde van agrarische bedrijven vast te leggen. Heeft u aanvullingen, opmerkingen of gedachten over hoe dit berekend kan worden.

Ik wil u graag hartelijk bedanken voor het beantwoorden van mijn vragen.

Interview Erik Stuit

Vragenlijst interview afstudeerwerkstuk

Interview wordt afgenomen bij Erik Stuit Rol: ondernemersadviseur

Algemene gegevens

1- Wat is uw functie

*Ik ben lid van het Managementteam van Trippelaaa/triacc en ik ben ondernemersadviseur
Dit houdt in de standaard begeleiding*

2- In welke mate bent u betrokken bij agrarische bedrijfsovernames?

2a. hoeveel jaren/hoeveel overnames totaal

Ik heb de afgelopen jaren 6 overnames in het mkb gedaan, agrarisch ben ik niet bij betrokken. Dit is heel specifiek in wet- en regelgeving. En zo staat mkb hier ook erg los van.

3- Hoe heeft u de overname processen ervaren?

Ik vind dit altijd erg leuk.

Hoofdvraag die beantwoord moet worden: Hoe kunnen we de overname waarde bepalen van agrarische bedrijven

Er zijn veel verschillende manieren hoe we naar de overname waarde kunnen kijken, er zijn verschillende belangen bij een bedrijfsovername.

4- Wat is uw visie met betrekking tot het berekenen van de bedrijfsovernamewaarde?

*Ik begin altijd met, wat wil je eigenlijk. Wat is na de overname zijn rol? Ik denk dan vaak aan de rechtsvorm en wat is nog de invloed van de verkopende partij. Ik vraag altijd wat wil je en wat zie je na de overname. Ik vind de emotionele kant bij de eerste gesprekken het belangrijkste. Iemand anders gaat het ondernemersbeleid bepalen en ben je daaraantoe?
Ook de geschiktheid vraag speelt, een overname is ook niet op vandaag op morgen. Is de beoogde opvolger wel de juiste opvolger, heeft hij wel de ondernemerskwaliteiten?*

5- Kunnen de ondernemers plus eventuele familieleden zichzelf vinden in uw visie?

Het is altijd de vraag of het wenselijk is of de gehele familie in het bedrijf komt, dan worden de aandelen heel klein.

6- Heeft u veranderingen ervaren bij bedrijfsovernames nu het vermogen van de bedrijven sterk is gestegen? (Familiesituaties volgen vanaf vraag 18)

Dit is meer op agrarisch gericht, ik denk dat je ook boer bent uit roeping. Dit is niet in een keer.

Vragen mbt Waarderingmethoden

7- Een waardering aan de hand van de vrije verkoopwaarde (WEVAB en WEV) (intrinsieke methode) als overname waarde, wat vindt u hiervan?

Niet van toepassing voor geïnterviewde

8- Resultaten uit het verleden zijn geen garanties voor de toekomst. Een waardering aan de hand van een percentage van de historische kasstromen (rentabiliteit methode) als overname waarde, wat vindt u hiervan?

Niet van toepassing voor geïnterviewde

- 9- Wanneer geeft een bedrijf voldoende rendement na overname. Oftewel In hoeverre speelt de rentabiliteit een rol in agrarische bedrijfsoverdracht?

Bedrijven met 10-20 mensen moet eigenlijk in 5 jaar terugbetaald kunnen worden. De markt is toch wat minder stabiel dan bij agrarisch.

Ik overleg altijd goed met klanten wat de markt doet, of marges onder druk staan. Mijn ervaring is dat dit altijd goed overeenkomt met de definitieve prijs.

- 10- Een waardering aan de hand van de methode van de belastingdienst, oftewel de discounted cashflow methode (DCF) geeft soms een lagere waarde dan de hoogte van de schulden, dus zou de overdrager een betaling moeten doen. Wat vindt u hiervan?

Voor mkb: wat zijn de winsten nu en wat gebeurt er in de komende 3-5 jaar. Dit is kort, de vraag die ik dan stel is "hoelang blijven de winsten goed als "ik" het over neem, zonder dat ik er verstand van heb" dit is dan de goodwill. Dit is bij agrarisch anders want als ik wat hulp krijg dan weet ik dat ik nog jaren een bepaald rendement haal. Hierin in de vraag hoever de ondernemer de winst van het bedrijf bepaalt. In grote mkb bedrijven is dit waarschijnlijk stabielier dan bij kleine bedrijven.

Ik denk dat de belastingdienst hierin ook niet zuiver waardeert, je neemt een waardering voor de exploitatie en een waardering van het bedrijf. Dan zijn de fiscale regels wel prettig. Vroeger kon je op basis van ondergrond financieren dat lukt tegenwoordig niet meer.

- 11- In hoeverre speelt de DCF een rol bij agrarische bedrijfsoverdracht?

In MKB is het de DCF plus de WEV. Eerst de winsten normaliseren, en dan kijken wat er voor investeringen zijn. Een voorbeeld is een taxibedrijf dat moet investeren in elektrische auto's, die zijn 2x zo duur als dieselauto's en dit neem ik dan mee in de cashflow berekening voor de DCF.

Vragen mbt invloed voortzetter

Bij overname van overdragen naar voortzetter komt het voor dat er een duidelijk resultaatverbetering is sinds voortzetter op het bedrijf is gekomen.

- 12- Komt u bedrijven tegen die een beter resultaat zijn gaan behalen sinds de opvolger in de maatschap is toegetreden? En dit duidelijk is toekennen aan de opvolger?

De invloed van jongere mensen met nieuwe ideeën, ik denk dat je daar ruimte voor moet geven. Door een overname zie je hier wel een versnelling in.

- 13- Kan de resultaatverbetering (gedeeltelijk) toegekend worden aan de opvolger bij het berekenen van de waarde van de onderneming? Anders betaalt de voortzetter zijn eigen prestatie.

Ja natuurlijk, als een kind nu al mee werkt en die heeft zulke wijzigingen waardoor het resultaat aanzienlijk verbeterdt Dan zou je bij waardering van de onderneming voor je eigen succes betalen.

- 14- Hoe kan het bedrag van financiële verbetering bepaald worden?

Dan zou je vooraan al een verdeling van de aandelen moeten maken die passend is. Of de winsten pas uitkeren als ze zich daadwerkelijk voor doen. Een soort van nabetaling van een x percentage over de gestegen winsten maar niet geheel. Dit noemen ze earnout, dan betaal je maar een stukje van je resultaat.

- 15- Wanneer de resultaatverbetering toegerekend wordt, op welke manier?

Niet beantwoord.

Vragen mbt realiseren nieuwe waarderingmethode

16- Hebt u zelf een methode waarmee u een bedrijfsovername-waarde berekend?

In mkb doen we hier op kantoor alles met de DCF methode

17- Zo ja, ontstaat hier discussie over bij klanten en op welke onderwerpen?

Ja, zoals het bedrijf met de nieuwe auto's. Zonder aankoop nieuwe auto's is het bedrijf factor 3-4 keer hoger dan met investeringen. Vader zegt dat hij dit ook ziet en kan hier ook mee leven. Dit stemmen wij ook met de belastingdienst af.

Ouders en kinderen hebben er vaak al over gesproken, en dan is het mijn taak als adviseur om wel voor te leggen dat kind 1 krijgt het bedrijf, maar wat krijgen de anderen. Vaak hebben ze al wat voor een huis bijvoorbeeld. Ik vind dat mijn taak.

Vragen mbt Familiebedrijven

18- Een agrarisch bedrijfsoverdracht in de familie gebeurt op verschillende manieren, in welke mate willen ouders aan de niet voortzettende kinderen een gedeelte schenken?

Ze geven vaak input mee en willen niet dat er bepaald wordt wanneer ze overleden zijn. Ze willen dat het beleid van het bedrijf komt bij de opvolger dan.

Omdat de risico's wat groter zijn is de meerwaardeclausule nooit langer dan 5 jaar.

19- Afgaande ondernemers willen vaak een huis en een aanvullend pensioen, wat ziet u vaak dat ondernemers mee willen?

Niet beantwoord

20- Maakt u "onmogelijke" bedrijfsovernames mee.

Nee dat gebeurt in mkb niet, vaak zijn bedrijven dan al fait.

Tot slot heb ik nog een laatste vraag: Het is de bedoeling dat uit het onderzoek een rekenmethode gerealiseerd wordt om de overnamewaarde van agrarische bedrijven vast te leggen. Heeft u aanvullingen, opmerkingen of gedachten over hoe dit berekend kan worden?

In het agrarisch bedrijf telt de waarde van de grond mee, en kijkend naar de rentabiliteit is dat misschien wel negatief. Dus per saldo misschien moet je dat mixen.

Ik wil u graag hartelijk bedanken voor het beantwoorden van mijn vragen.

Interview Hendrik Prins

Vragenlijst interview afstudeerwerkstuk

Interview wordt afgenomen bij Hendrik Prins Rol agrarisch adviseur

Algemene gegevens

1- Wat is uw functie

Agrarisch adviseur

2- In welke mate bent u betrokken bij agrarische bedrijfsovernames?

2a. hoeveel jaren/hoeveel overnames totaal

Altijd, ongeveer 2 overnames per jaar, dat is een proces van een aantal jaren. Tegenwoordig een heel voortraject en overige gezinsleden erbij pakken.

3- Hoe heeft u de overname processen ervaren?

Het overname traject is door de jaren heen wel gewijzigd. Vroeger hadden wij samenwerkingsvormen waarbij het vermogen bij de ouders bleef, en dit ter beschikking stelden aan de maatschap. In 2001 gestart met grond economisch inbrengen in maatschap, maar door grote groei van de bedrijven is veel in BV structuur gedaan, zodat niet het gehele bedrijf wordt overgedragen. Ik ben nu bezig om een bedrijf voor 1 euro over te dragen.

Hoofdvraag die beantwoord moet worden: Hoe kunnen we de overname waarde bepalen van agrarische bedrijven

Er zijn veel verschillende manieren hoe we naar de overname waarde kunnen kijken, er zijn verschillende belangen bij een bedrijfsovername.

4- Wat is uw visie met betrekking tot het berekenen van de bedrijfsovernamewaarde?

Een BV oprichten met een holding vastgoed waar we overige kinderen aanzetten. En dan een werkmaatschappij die wordt overgenomen. Dit gebeurt bij hele grote bedrijven.

Een herroepelijke schenking toepassen, dit houdt in het gehele bedrijf door ouders wegschenken, en dan als ouders teveel hebben opgenomen dan kan de schenking worden herzien, dan betalen ouders geen successiewet want ze hebben in principe geen vermogen meer.

5- Kunnen de ondernemers plus eventuele familieleden zichzelf vinden in uw visie?

Ja, nu heb ik het heel makkelijk want ik loop al 44 jaar met de zelfde families. Ik heb de zelfde boerderij al 2/3 overgedragen.

6- Heeft u veranderingen ervaren bij bedrijfsovernames nu het vermogen van de bedrijven sterk is gestegen? (Familie situaties volgen vanaf vraag 18)

Vroeger bleef het onroerend goed bij de ouders en werd dit te beschikking gesteld aan de maatschap. Dit was voor de ouders de pensioenvorming. Na 2001 hebben we het economisch ingebracht, alles staat op de maatschap balans. Sinds 2006 met de BV oprichting begonnen, omdat de waardes toen al stegen en de rente nog hoog was. In 2022 ben ik met voortschrijdend inzicht gaan zorgen dat er geld overblijft voor de ouders in een herroepelijke schenking.

Vragen mbt Waarderingmethoden

- 7- Een waardering aan de hand van de vrije verkoopwaarde (WEVAB en WEV) (intrinsieke methode) als overname waarde, wat vindt u hiervan?

Is niet over te dragen, is ook gek als je als werkende zoon WEVAB moet betalen. Je zorgt ervoor dat het bedrijf goed onderhouden blijft, ontwikkeld en ook over te nemen is. Ik vind het de meest oneerlijke methode.

- 8- Resultaten uit het verleden zijn geen garanties voor de toekomst. Een waardering aan de hand van een percentage van de historische kasstromen (rentabiliteit methode) als overname waarde, wat vindt u hiervan?

Ja dat is liquiditeit X10. Ja dit is goed. Maar stel dat de lening al hoog is dan kan dit niet, dan kan je niet verder exploiteren.

- 9- Wanneer geeft een bedrijf voldoende rendement na overname. Oftewel In hoeverre speelt de rentabiliteit een rol in agrarische bedrijfsoverdracht?

- 10- Een waardering aan de hand van de methode van de belastingdienst, oftewel de discounted cashflow methode (DCF) geeft soms een lagere waarde dan de hoogte van de schulden, dus zou de overdrager een betaling moeten doen. Wat vindt u hiervan?

Eerst uitleggen: dat is het maximale wat je kan schenken

- 11- In hoeverre speelt de DCF een rol bij agrarische bedrijfsoverdracht?

Maximale schenking

Vragen mbt invloed voortzetter

Bij overname van overdragen naar voortzetter komt het voor dat er een duidelijk resultaatverbetering is sinds voortzetter op het bedrijf is gekomen.

- 12- Komt u bedrijven tegen die een beter resultaat zijn gaan halen sinds de opvolger in de maatschap is togetreden? En dit duidelijk is toe te kennen aan de opvolger?

Ja je hebt als jonge generatie andere ideeën en producten. En of dit beter is dat moet zich bewijzen, ik weet wel als jij de opvolger bent doe ik je zo vroeg mogelijk in het bedrijf.

- 13- Kan de resultaatverbetering (gedeeltelijk) toegekend worden aan de opvolger bij het berekenen van de waarde van de onderneming? Anders betaalt de voortzetter zijn eigen prestatie.

Je moet direct zorgen als de opvolger erin komt dat hij een zo hoog mogelijk resultaat krijgt. En de hogere winsten door hemzelf moeten naar hem toe.

- 14- Hoe kan het bedrag van financiële verbetering bepaald worden?

- 15- Wanneer de resultaatverbetering toegerekend wordt, op welke manier?

Via de variabel arbeid. En jaarlijks overwegen om te schenken en de resultaatverdeling aan te passen. Ik heb uitgerekend als je vanaf dag 1 van de geboorte schenkt kan je al bijna een miljoen bij elkaar sparen. Er wordt veel te laat gestart met vermogen te schenken.

Bij veranderen van verdelen rest winst mag je herwaarderen, doe dit een paar keer en geef de opvolger steeds iets meer dan kun je een groot deel van het vermogen overhevelen.

Vragen mbt realiseren nieuwe waarderingmethode

16- Hebt u zelf een methode waarmee u een bedrijfsovername-waarde berekend?

Ik laat de restwinst aanpassen en dan herwaarderen, dan komt opvolger een gedeelte toe. Dan laat ik soms moeder eerst uittreden dan heb je dat al gehad.

Als je het als bv overneemt voor 1 euro dan neem je de balans over.

17- Zo ja, ontstaat hier discussie over bij klanten en op welke onderwerpen?

Ik heb heel veel klantencontact, minimaal 1x in de 3 maanden. Ik ken ze persoonlijk heel goed.

Vragen mbt Familiebedrijven

18- Een agrarisch bedrijfsoverdracht in de familie gebeurt op verschillende manieren, in welke mate willen ouders aan de niet voortzettende kinderen een gedeelte schenken?

Ik denk best wel veel, als adviseur moet je daar op inspelen. Ik zeg dan laten we beginnen met 6000 euro te schenken bij de geboorte. Een adviseur kan heel bepalend te zijn wat een ondernemer doet.

19- Afgaande ondernemers willen vaak een huis en een aanvullend pensioen, wat ziet u vaak dat ondernemers mee willen?

20- Maakt u "onmogelijke" bedrijfsovernames mee.

Nee. Wij hebben hier heel veel kapitaal, goed draaiende bedrijven. Dit komt door agressieve adviezen, ik dacht snel aan melkquotum, betaling rechten, AVEBE aandelen, bietenquotum. Altijd vol ingezet. Snel met zonnepanelen. Ik ben heel actief geweest om dingen te doen met mijn ondernemers.

Tot slot heb ik nog een laatste vraag: Het is de bedoeling dat uit het onderzoek een rekenmethode gerealiseerd wordt om de overnamewaarde van agrarische bedrijven vast te leggen. Heeft u aanvullingen, opmerkingen of gedachten over hoe dit berekend kan worden?

Familiebedrijven in familie vermogen. Je moet niet vergeten om privé ook wat op te bouwen. Investeren in Zonne en wind moet je in privé doen. Als er een jaar inkomen uit zon of wind energie komt hebben ouders niks meer nodig. En dan kun je dit weer aan andere kinderen doen.

Ook privé in kapitaal verzekering

Ik wil u graag hartelijk bedanken voor het beantwoorden van mijn vragen.

Interview Gerben Reuvekamp

Vragenlijst interview afstudeerwerkstuk

Interview wordt afgenomen bij Gerben Reuvekamp Rol agrarisch adviseur

Algemene gegevens

1- Wat is uw functie

Bedrijfsadviseur in voornamelijk melkveehouderij, een paar akkerbouwers en aanverwanten. Ook een dierenarts praktijk en ZZP'ers.

2- In welke mate bent u betrokken bij agrarische bedrijfsovernames?

2a. hoeveel jaren/hoeveel overnames totaal

Bedrijfsovernames zijn vaak langdurige trajecten, dat is niet binnen 1 maand gerealiseerd. In de voorbespreking ben ik de gesprekspartner. Soms zijn dit 4/5 gesprekken en soms kan het sneller. Ook ben ik een tussenpersoon tussen de fiscaal jurist en de ondernemer.

3- Hoe heeft u de overname processen ervaren?

Ik vind het wel prettig tot nu toe, het gaat heel goed. Ook de samenwerking met de fiscalist, zo vullen we elkaar goed aan. Ik heb van klanten nog niks gehoord dat iets toch anders had moeten. We nemen er ook ruim de tijd voor. Het moet niet snel, het moet goed. Je hebt te maken met een gehele familie, broers en zussen maar soms ook nog ooms en tantes.

Hoofdvraag die beantwoord moet worden: Hoe kunnen we de overname waarde bepalen van agrarische bedrijven

4- Wat is uw visie met betrekking tot het berekenen van de bedrijfsovernamewaarde?

Ik probeer altijd de overname naar ieders tevredenheid te doen, dat lukt nooit 100%. Het moet zo zijn dat een bedrijfsovername in financiële zin door de overnemer te behappen is. De overdragen moet ook een leuk pensioen hebben en daarbij dat andere broers en zussen ook nog iets moeten krijgen. Ik vind dat super belangrijk, we pakken altijd het testament erbij en vragen, wat willen jullie nu. De overnemer mag na de overname wel hoog gefinancierd zijn, maar belangrijk dat er een perspectief hieruit is, zodat er weer wat kan.

5- Kunnen de ondernemers plus eventuele familieleden zichzelf vinden in uw visie?

Ja over het algemeen wel, er gaat veel tijd in zitten. Proberen om ze zelf de oplossing te laten vinden, hier kan ik een beetje heen sturen. Zo proberen we een uitkomst te halen.

6- Heeft u veranderingen ervaren bij bedrijfsovernames nu het vermogen van de bedrijven sterk is gestegen? (Familie situaties volgen vanaf vraag 18)

Ja dat is allemaal dood kapitaal, je hebt er niks aan. Na de overname goed kijken naar het testament om andere kinderen ook wat te geven. De andere kinderen krijgen dan wel minder, maar de bedrijfsovernemer heeft het ook moeilijk. De prijzen zijn in de landbouw soms jarenlang matig. Je moet wel echt aan het werk om alles rond te krijgen.

Vragen mbt Waarderingmethoden

7- Een waardering aan de hand van de vrije verkoopwaarde (WEVAB en WEV) (intrinsieke methode) als overname waarde, wat vindt u hiervan?

Dat kan niet

- 8- Resultaten uit het verleden zijn geen garanties voor de toekomst. Een waardering aan de hand van een percentage van de historische kasstromen (rentabiliteit methode) als overname waarde, wat vindt u hiervan?

Ja je moet zeker naar de historie kijken om te bepalen wat er in de toekomst gebeurt. In grote lijnen dan, niet zoals de sterk gestegen prijzen van nu, zowel aan de kosten en baten kant. Als je kasstromen in het verleden had die super zijn, ga je er vanuit dat dat in de toekomst ook zo is. Net zoals privé, heb jij een gat in je hand, dan wordt het wat lastiger.

Ik houd altijd een standaard hoe de ouders leven aan, leven ouders heel royaal dan blijven ze dat ook doen.

- 9- Wanneer geeft een bedrijf voldoende rendement na overname. Oftewel In hoeverre speelt de rentabiliteit een rol in agrarische bedrijfsoverdracht?

Als je aan al je verplichtingen kan voldoen en er perspectief is voor de ondernemer.

Als je een paar jaar zwaar zit zie ik niet als een probleem, en ondernemers zelf vaak ook niet. langzamerhand komt het naar je toe.

- 10- Een waardering aan de hand van de methode van de belastingdienst, oftewel de discounted cashflow methode (DCF) geeft soms een lagere waarde dan de hoogte van de schulden, dus zou de overdrager een betaling moeten doen. Wat vindt u hiervan?

Nee dat is theorie, het moet voor alle partijen tevredenheid zijn

- 11- In hoeverre speelt de DCF een rol bij agrarische bedrijfsoverdracht?

De berekening wordt wel gemaakt en dan hebben we het er wel eens over. Maar de theorie moet wel aansluiten bij de praktijk.

Vragen mbt invloed voortzetter

- 12- Komt u bedrijven tegen die een beter resultaat zijn gaan halen sinds de opvolger in de maatschap is toegetreden? En dit duidelijk is toekennen aan de opvolger?

Ja, en andersom ook. Dat merk je vaak al bij het bespreken van jaarrekeningen. Degene met een groot woord en vaak nagedacht heeft ben je binnen een half uurtje achter. Dat zie je heel snel. Dan zie je dat iemand wel perspectief heeft, ik vind de jeugd van tegenwoordig goed onderlegd. En dan denk ik soms van vader ga maar naar de achtergrond van zoon komt eraan.

- 13- Kan de resultaatverbetering (gedeeltelijk) toegekend worden aan de opvolger bij het berekenen van de waarde van de onderneming? Anders betaalt de voortzetter zijn eigen prestatie.

Ja in principe doe je het samen, maar dit wordt altijd wel gedaan. Maar ik kijk er niet zo naar, je doet het samen. Je kunt het ook zien als ouders bieden de mogelijkheid om het over te nemen. Er wordt gigantisch veel geschonken, dus als zoon daar iets extra's voor betaalt. Als het past in het hele plaatje dan heb ik daar niet zoveel moeite mee.

- 14- Hoe kan het bedrag van financiële verbetering bepaald worden?

Ik doe het zo niet

- 15- Wanneer de resultaatverbetering toegerekend wordt, op welke manier?

Vragen mbt realiseren nieuwe waarderingmethode

16- Hebt u zelf een methode waarmee u een bedrijfsovername-waarde berekend?

Ik leg uit wat er in hoofdlijnen kan met de huidige wetgeving. Dat is ook maar de vraag of dat zo blijft. Daarna pak ik de jaarrekeningen erbij en kijken we wat alle bezittingen en schulden zijn, daarna wat hebben ouders al, zoals een huis. Ook bepalen wat het inkomen voor ouders moet zijn, dan kijk ik wat ze nu onttrekken en wat hebben ze straks nodig. Dan is het vaak aflossen aflossen aflossen, dan is er straks meer mogelijk.

Als ik uitleg dat wanneer ze nu goed aflossen, ze dat over een aantal jaar weer kunnen lenen, en dus perspectief hebben.

17- Zo ja, ontstaat hier discussie over bij klanten en op welke onderwerpen?

Nee, ik probeer altijd heel transparant en open te zijn, als iemand dit wil probeer ik de consequenties uit te leggen. En kan het, dan laat ik met een berekening zien dat het misschien een stap te ver is.

Ik neem de andere kinderen mee in het gesprek, de koude kant niet. Mensen die er niet inzitten denken dan boeren allemaal multimiljonairs zijn, op papier zijn ze dat ook. Als er dan 10 man zitten wordt het een kippenhok.

Vragen mbt Familiebedrijven

18- Een agrarisch bedrijfsoverdracht in de familie gebeurt op verschillende manieren, in welke mate willen ouders aan de niet voortzettende kinderen een gedeelte schenken?

Ik vindt het super belangrijk dat niet alles naar één kind gaat, als ouders daar anders over denken is het ook prima. Vaak wordt het resterende wat er aan privé vermogen is aan andere kinderen toegelaten.

19- Afgaande ondernemers willen vaak een huis en een aanvullend pensioen, wat ziet u vaak dat ondernemers mee willen?

Een X bedrag, soms wordt dat moeilijk en dan doen we het met een familielening die in 10 jaar wordt afgelost. Mijn voorkeur heeft wel dat vreemden de overname financieren, en er geen aanspraak gemaakt wordt op mekaar.

20- Maakt u "onmogelijke" bedrijfsovernames mee.

Tot slot heb ik nog een laatste vraag: Het is de bedoeling dat uit het onderzoek een rekenmethode gerealiseerd wordt om de overnamewaarde van agrarische bedrijven vast te leggen. Heeft u aanvullingen, opmerkingen of gedachten over hoe dit berekend kan worden?

Interview Bert Kuik

Vragenlijst interview afstudeerwerkstuk

Interview wordt afgenomen bij Bert Kuik Rol agrarisch adviseur

Algemene gegevens

1- Wat is uw functie

Bedrijfs-ondernemers adviseur. In de agrarische sector, in de melkveehouderij heb ik het meest ervaring.

2- In welke mate bent u betrokken bij agrarische bedrijfsovernames?

2a. hoeveel jaren/hoeveel overnames totaal

Veel, ik heb er ongeveer 3' a 4 per jaar op dit moment, daarmee bouw je wel ervaring op denk ik. Dit doe ik al een flink aantal jaren

3- Hoe heeft u de overname processen ervaren?

Laatste paar jaar gaat het steeds moeizamer, nu had ik misschien ook wat complexere maatschappen. Maar je merkt wel door de waardering van de landbouwgrond, dit wordt steeds lastiger voor andere gezinsleden, die vormen ook een mening.

Hoofdvraag die beantwoord moet worden: Hoe kunnen we de overname waarde bepalen van agrarische bedrijven

4- Wat is uw visie met betrekking tot het berekenen van de bedrijfsovernamewaarde?

Je moet je als afgaande ondernemer direct bij het aangaan van een maatschap realiseren dat de vrijeverkoopwaarde van de grond van ondergeschikt belang is. Je moet je bedenken of je of je bedrijf voor de toekomst veilig wil stellen of je vermogen, en dan ook voor je andere kinderen wil veilig stellen. Ik vind dat het direct duidelijk moet zijn dat de boerderij voor welke prijs overgaat.

5- Kunnen de ondernemers plus eventuele familieleden zichzelf vinden in uw visie?

Ja bij aangaan van de maatschap sowieso. Je kunt dan een kader schetsen maar nog geen prijs. Dus dat komt pas als je het gaat kopen. Hoe langer een maatschap loop hoe moeilijker dat wordt. Als je 10 jaar terug een maatschap had gemaakt waarin de grond 30.000 was, kan dat nu wel 60.000 zijn. Dan wordt het lastig.

6- Heeft u veranderingen ervaren bij bedrijfsovernames nu het vermogen van de bedrijven sterk is gestegen? (Familie situaties volgen vanaf vraag 18)

Nu de waarde van het onroerend goed zo stijgt wordt het wel steeds kritischer, dan zeggen ouders wel eens, let op er zijn nog andere kinderen.

Vragen mbt Waarderingmethoden

7- Een waardering aan de hand van de vrije verkoopwaarde (WEVAB en WEV) (intrinsieke methode) als overname waarde, wat vindt u hiervan?

Niet want dat is niet haalbaar voor grondgebonden landbouw. Dat kan niet het uitgangspunt zijn. Je moet het wel laten zien want vaak wil de familie toch weten, wat was dat nou waard. Het moet goed over, maar je moet wel boer blijven. Een goede meerwaardeclausule benoemen, en alles goed tegen het licht houden.

- 8- Resultaten uit het verleden zijn geen garanties voor de toekomst. Een waardering aan de hand van een percentage van de historische kasstromen (rentabiliteit methode) als overname waarde, wat vindt u hiervan?

Kasstroom geeft de continuïteit weer, kan het bedrijf financieel gezond door draaien. Dan is kasstroom een goed uitgangspunt. Dit kan er betaald worden. De maandelijks onttrekking van ouders valt eruit dus daar kan rente en aflossing van betaald worden.

- 9- Wanneer geeft een bedrijf voldoende rendement na overname. Oftewel In hoeverre speelt de rentabiliteit een rol in agrarische bedrijfsoverdracht?

Rendement en kasstroom licht dicht bij elkaar, dus hetzelfde.

- 10- Een waardering aan de hand van de methode van de belastingdienst, oftewel de discounted cashflow methode (DCF) geeft soms een lagere waarde dan de hoogte van de schulden, dus zou de overdrager een betaling moeten doen. Wat vindt u hiervan?

Het is voor familie situaties geen goed uitgangspunt. Dat kan alleen als je maar 1 kind hebt of je de kinderen op een andere manier compenseert of vindt dat ze genoeg kansen hebben gehad. Dat heb ik ook gehad, dat kinderen allemaal hebben gestudeerd en ouders vonden dat ze een goede basis voor de maatschappij hebben.

- 11- In hoeverre speelt de DCF een rol bij agrarische bedrijfsoverdracht?

Niet binnen de familie, wel bij de belastingdienst. Voor de schenking is het wel interessant. Want die bepaalt of het wel een schenking is, en dan zeggen ze nee het kan ook niet opgebracht worden. daarvoor is het interessant.

Vragen mbt invloed voortzetter

Bij overname van overdragen naar voortzetter komt het voor dat er een duidelijk resultaatverbetering is sinds voortzetter op het bedrijf is gekomen.

- 12- Komt u bedrijven tegen die een beter resultaat zijn gaan halen sinds de opvolger in de maatschap is toegetreden? En dit duidelijk is toekennen aan de opvolger?

Heel wisselend, vaak zie je dat al tijdens de maatschap periode. Zolang ouder het voortouw blijven nemen veranderen de resultaten niet zo gauw, maar zodra ouders zeggen nu moet jij het bepalen. Ik heb er nu eentje die een goede opleiding heeft gehad, en dan zie je wel dat het resultaat verbetert.

- 13- Kan de resultaatverbetering (gedeeltelijk) toegekend worden aan de opvolger bij het berekenen van de waarde van de onderneming? Anders betaalt de voortzetter zijn eigen prestatie.

Zou je wel moeten doen, het is een prestatie van de opvolger. Ook als opvolger veranderingen aanbrengt in de boerderij en dan is het sneu als hij het nog een 2^{de} keer moet betalen. Dus dat moet je wel voorblijven. Je moet dan ook niet te lang in maatschap blijven want dan vertroebelt de verbetering en kun je hier geen waardering aan geven. hoe langer je wacht hoe meer vader er van mee profiteert.

- 14- Hoe kan het bedrag van financiële verbetering bepaald worden?

Ik denk als je de laatste 5 jaar op een rij zet, prijs effecten eruit haalt dan hou je een technisch resultaat over. Alles op vaste kosten zetten en vaste melkprijs van LEI. Eerste discussie is al zoon de koeien is gaan weiden, pa wil het niet en zoon wil die 1.5 cent wel graag. Zoon doet het werk, productie zakt niet en in december komt de weidepremie. Dat zou je aan zoon moeten toekennen.

Misschien zou je dat als een arbeidsvergoeding in de winstverdeling kunnen toekennen aan zoon.

15- Wanneer de resultaatverbetering toegerekend wordt, op welke manier?

Misschien zou je dat als een arbeidsvergoeding in de winstverdeling kunnen toekennen aan zoon. Ik ben er wel een beetje vanaf dat we met de winstverdeling zo weinig mogelijk belasting willen betalen, en dan zien we later wel weer. Daar ben ik een tegenstander van. Ik zeg doe het zo dat de winstverdeling netjes is. Zoals die cent weidegang. Probeer het zo cijfer mogelijk te houden want je houdt het niet uit elkaar.

Vragen mbt realiseren nieuwe waarderingmethode

16- Hebt u zelf een methode waarmee u een bedrijfsovername-waarde berekend?

Vroeger, belasting technisch mogen we niet zo praten. Maar toen zeiden we zie het maar zo alsof de maatschap pachter is van de gebouwen, grond en productierechten. En op basis van pacht de overname som bepalen. En dan er vanaf wat zoon heeft verdiend. Dan komt je op 60% Productie rechten moeten er vanaf, daar mag je geen geld voor vragen. Productie rechten gaan voor boekwaarde. Alles wat door rechtswege vergaart is hoeft je niet voor te betalen.

17- Zo ja, ontstaat hier discussie over bij klanten en op welke onderwerpen?

Ja soms wel, op het moment van overname merk je wel dat ouders soms moeten slikken. Er blijft wel heel veel geld in de onderneming, daar zit wel eens discussie.

Ook zeggen ze soms dat je vanuit landbouw redeneert, en dan zeggen ze leg er eens zonnepanelen op, en kijk wat voor rendement daar op zit. En waarom doe je dat dan niet.

Vragen mbt Familiebedrijven

18- Een agrarisch bedrijfsoverdracht in de familie gebeurt op verschillende manieren, in welke mate willen ouders aan de niet voortzettende kinderen een gedeelte schenken?

Ze proberen het wel, het uitgaanspunt is vaak dat het box3 vermogen meestal naar de andere kinderen gaat, en dat de opvolger zijn portie wel al gehad heeft. Vaak is ook al die klassieke ton voor de eigen woning proberen ze ook al bij de andere kinderen neer te leggen.

19- Afgaande ondernemers willen vaak een huis en een aanvullend pensioen, wat ziet u vaak dat ondernemers mee willen?

Vaak zie je dat een huis al geregeld is en dat de financiering nog onderweg is. Dat neemt het bedrijf vaak over als de ouders met pensioen gaan, dus schuldenvrij met pensioen. Dus een vrijstaande eigen woning zo rond de 400.000 en een stukje pensioen. En of dit elders of uit het bedrijf komt. Tot vorig jaar werden de bedragen die bij Friesland-Campina vaak gebruikt voor een deel van het pensioen. Maar dat zijn nu melkcertificaten.

20- Maakt u "onmogelijke" bedrijfsovernames mee.

Feitelijk niet, ik geef wel eens aan als ouders zoon of dochter in het bedrijf willen, en ik zie dat echt niet zitten geef ik dat vaak aan. Ik heb denk ik twee keer gezegd dat hij wel in de maatschap kan, maar dan nog geen overname rechten moet krijgen, want dat doe je vaak al in de maatschapsakte.

Tot slot heb ik nog een laatste vraag: Het is de bedoeling dat uit het onderzoek een rekenmethode gerealiseerd wordt om de overnamewaarde van agrarische bedrijven vast te leggen. Heeft u aanvullingen, opmerkingen of gedachten over hoe dit berekend kan worden?

Wat we goed centraal moeten stellen is dat je bij aanvang van de maatschap als die opvolger in de maatschap treed. Je nu moet zeggen stel je voor je gaat nog 5/10 zo door. Maar stel je eens voor dat je nu al over 10 jaar bent, met je huidige plaatje, wat zou je nu mee kunnen krijgen als ouders. Bij aanvang van de maatschap al een schets maken wat er uit kan en bedenken of die tegen of mee valt. En als het tegenvalt moet je je bedenken of de opvolger er wel in moet.

Ik wil u graag hartelijk bedanken voor het beantwoorden van mijn vragen.

Interview Theo Middelveld

Vragenlijst interview afstudeerwerkstuk

Interview wordt afgenomen bij Theo Middelveld Rol agrarisch adviseur

Algemene gegevens

1- Wat is uw functie

Agrarisch bedrijfsadviseur

2- In welke mate bent u betrokken bij agrarische bedrijfsovernames?

2a. hoeveel jaren/hoeveel overnames totaal

Ongeveer 5 per jaar

3- Hoe heeft u de overname processen ervaren?

Verschillend, soms is wat ouders zeggen wet, soms moeten andere kinderen ook wat hebben.

Hoofdvraag die beantwoord moet worden: Hoe kunnen we de overname waarde bepalen van agrarische bedrijven

Er zijn veel verschillende manieren hoe we naar de overname waarde kunnen kijken, er zijn verschillende belangen bij een bedrijfsovername.

4- Wat is uw visie met betrekking tot het berekenen van de bedrijfsovernamewaarde?

Goed vastleggen in een meerwaardeclausule wat er gebeurt bij alle verschillende situaties

5- Kunnen de ondernemers plus eventuele familieleden zichzelf vinden in uw visie?

6- Heeft u veranderingen ervaren bij bedrijfsovernames nu het vermogen van de bedrijven sterk is gestegen? (Familie situaties volgen vanaf vraag 18)

Ja broers en zussen zijn mondiger geworden en hebben geen idee wat er gebeurt op het agrarisch bedrijf.

Vragen mbt Waarderingmethoden

7- Een waardering aan de hand van de vrije verkoopwaarde (WEVAB en WEV) (intrinsieke methode) als overname waarde, wat vindt u hiervan?

Wordt alleen gebruikt voor vastleggen van de waarde van de schenking, verder is het van ondergeschikt belang en kon iedereen boer worden.

8- Resultaten uit het verleden zijn geen garanties voor de toekomst. Een waardering aan de hand van een percentage van de historische kasstromen (rentabiliteit methode) als overname waarde, wat vindt u hiervan?

Dit geeft goed aan wat er maximaal uit kan om de overname te betalen. Dit is ook een goede manier om uitleg te geven aan de andere kinderen.

9- Wanneer geeft een bedrijf voldoende rendement na overname. Oftewel In hoeverre speelt de rentabiliteit een rol in agrarische bedrijfsoverdracht?

Alles moet betaald en afgelost zijn, dan moet er eigenlijk nog een beetje over zijn. Dit eist de bank werkelijk ook, maar dit gebeurt haast nooit.

10- Een waardering aan de hand van de methode van de belastingdienst, oftewel de discounted cashflow methode (DCF) geeft soms een lagere waarde dan de hoogte van de schulden, dus zou de overdrager een betaling moeten doen. Wat vindt u hiervan?

Ik gebruik het wel eens om een som te maken, vaak is dan de uitkomst dat de afgaande ondernemer een bedrag moet betalen om uit de onderneming te mogen gaan. Dit gebeurt in werkelijkheid natuurlijk niet, maar geeft wel een goede uitleg aan de andere kinderen

11- In hoeverre speelt de DCF een rol bij agrarische bedrijfsoverdracht?

De wens van ouders geld.

Vragen mbt invloed voortzetter

Bij overname van overdragen naar voortzetter komt het voor dat er een duidelijk resultaatverbetering is sinds voortzetter op het bedrijf is gekomen.

12- Komt u bedrijven tegen die een beter resultaat zijn gaan halen sinds de opvolger in de maatschap is toegetreden? En dit duidelijk is toekennen aan de opvolger?

Ja, dit heeft niet alleen te maken met de opvolger, ook de afgaande ondernemer heeft weer een doel om naar toe te werken wanneer de opvolger zich aankondigt. Dit is namelijk het bedrijf succesvol overdragen. Hierdoor gaat de afgaand ondernemer ook weer meer zich inzetten en dat samen met de inzet van de voortzetter heeft dit vaak een goed effect.

13- Kan de resultaatverbetering (gedeeltelijk) toegekend worden aan de opvolger bij het berekenen van de waarde van de onderneming? Anders betaalt de voortzetter zijn eigen prestatie.

Ik heb dit nog nooit nodig gehad om het standpunt te onderbouwen. Ik bespreek het wel in mijn verhaal die ik geef, en wanneer de afgaande ondernemers dan ja knikken, dan wordt het geaccepteerd door iedereen.

14- Hoe kan het bedrag van financiële verbetering bepaald worden?

Ik bepaal het niet, ik bespreek het wel maar vindt het lastig om hier een cijfer aan te geven

15- Wanneer de resultaatverbetering toegerekend wordt, op welke manier?

Vragen mbt realiseren nieuwe waarderingmethode

16- Hebt u zelf een methode waarmee u een bedrijfsovername-waarde berekend?

Ik kijk naar wat wil de fiscus, en wat hebben ouder nodig

17- Zo ja, ontstaat hier discussie over bij klanten en op welke onderwerpen?

Een goede meerwaardeclausule waarin alles beschreven is. Een punt waar altijd discussie over is is de locatie. De manier hoe je het verwoord maakt de uitvoering geheel anders. Zo is de locatie van belang, en of je ondernemer moet blijven, of specifiek landbouwer of nog specifiek melkveehouder.

Vragen mbt Familiebedrijven

18- Een agrarisch bedrijfsoverdracht in de familie gebeurt op verschillende manieren, in welke mate willen ouders aan de niet voortzettende kinderen een gedeelte schenken?

Willen ze bijna altijd, lukt ze niet altijd. Soms is daar gewoonweg geen geld voor. Soms is ook de onderbouwing dat opvolger er hard voor werkt en het hem daarom toekomt.

Bij gesprekken over bedrijfsovername wil ik alleen bloedaanverwanten erbij. Geen vriendjes of vriendinnetje of vrouw man.

19- Afgaande ondernemers willen vaak een huis en een aanvullend pensioen, wat ziet u vaak dat ondernemers mee willen?

Te weinig, vaak hebben ze niet genoeg. Ik vind dat je een herroepelijke schenking moet beschrijven waarvoor het mag worden opgevraagd en hoeveel. Zo voorkom je dat ouders beïnvloed worden door bijvoorbeeld andere erfgenamen om geld op te halen wat uiteindelijk naar hun gaat.

Bijvoorbeeld wel voor het inkopen van zorg voor ouders maar niet voor het schenken aan andere kinderen.

20- Maakt u "onmogelijke" bedrijfsovernames mee.

Ja, ik heb een bedrijf gehad dat grote betalingsachterstand had. Toen hebben we alle grond naar ASR gedaan en van het geld de schulden betaald en het bedrijf toekomstbestendig gemaakt. Nu is voortzetter boer en heeft de overdrager ook een huis.

Tot slot heb ik nog een laatste vraag: Het is de bedoeling dat uit het onderzoek een rekenmethode gerealiseerd wordt om de overnamewaarde van agrarische bedrijven vast te leggen. Heeft u aanvullingen, opmerkingen of gedachten over hoe dit berekend kan worden?

Ik wil u graag hartelijk bedanken voor het beantwoorden van mijn vragen.