

Afstudeerwerkstuk

TOEPASBAARHEID VAN ALTERNATIEVEN VOOR DE
MEERWAARDECLAUSULE BIJ BEDRIJFSOVERNAMES IN DE
MELKVEEHOUDERIJ



Twan Aitink

AERES HOGESCHOOL | COUNTUS ACCOUNTANTS + ADVISEURS

Toepasbaarheid van alternatieven voor de meerwaardeclausule bij bedrijfsovernames in de melkveehouderij

“In hoeverre zijn alternatieven voor de meerwaardeclausule toepasbaar bij bedrijfsovernames in de melkveehouderij”

Auteur:	Twan Aitink
Studentnummer:	3022403
Opleiding:	Bedrijfskunde & Agrifoodbusiness
Onderwijsinstelling:	Aeres Hogeschool Dronten De Drieslag 4 8251 JZ Dronten
Afstudeercoach:	Dhr. E. van Dijken
1e beoordelaar:	Dhr. E. van Dijken
2e beoordelaar:	
Plaats en datum:	Dronten, Augustus 2019
Versie:	Definitief

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. Afbeelding voorblad: melkveebedrijf Krokus uit Weesp (melkvee.nl, 2017).

Voorwoord

Als vierdejaars student Bedrijfskunde & Agrifoodbusiness aan de Aeres Hogeschool in Dronten, wil ik u hierbij mijn afstudeerwerkstuk presenteren. In het afstudeerwerkstuk heb ik mij verdiept in de bedrijfsovernames bij de melkveehouderij. Hierbij heb ik mij gericht op de meerwaardeclausule.

Bedrijfsovername is één van mijn persoonlijke interesses omdat dit thuis ooit ook gaat spelen. De kans om hier mijn afstudeerwerkstuk over te maken heb ik dan ook met beide handen aangegrepen.

In samenwerking met Countus accountants + adviseurs in Zwolle heb ik mijn onderzoeksvraag weten te formuleren, waarna het vooronderzoek van start kon gaan. Na het vooronderzoek zijn er interviews gehouden met verschillende specialisten en zijn de resultaten geanalyseerd om vervolgens tot conclusies te komen. Het afstudeerwerkstuk is echter niet alleen door mezelf tot stand gekomen en daarom wil ik hierbij een aantal mensen bedanken:

-Dhr. W. Schipper (Countus accountants + adviseurs) voor de ondersteuning van het formuleren van de onderzoeksvraag en begeleiding tijdens het maken van mijn scriptie bij Countus.

-Dhr. E.van Dijken (Aeres Hogeschool Dronten) voor de goede coaching die ik nodig had tijdens het maken van mijn afstudeeropdracht.

- De studenten van de afstudeerkring die bij elke bijeenkomst feedback hebben gegeven op de tussentijdse documenten.

- De geïnterviewden die alle tijd hebben genomen om de vragen goed en duidelijk te beantwoorden.

Tot slot wens ik u veel leesplezier toe!

Twan Aitink

Dronten, augustus 2019

Inhoud

Voorwoord	2
Samenvatting.....	5
Summary	6
1.0 Inleiding	7
1.1 Onderwerp	7
1.2 Aanleiding en ontwikkelingen	8
1.2.1. Solvabiliteit in melkveehouderij	8
1.2.2. Resultaten melkveebedrijven	9
1.2.3. Rendement op eigen vermogen	9
1.2.4. Schaalvergroting melkveehouderij.....	10
1.2.5. Invoering fosfaatrechten	10
1.3 Relevantie.....	11
1.3.1 Casestudie	11
1.3.2. Jurisprudentie.....	12
1.4 Theoretisch kader	13
1.4.1 Het proces: Bedrijfsovername.....	13
1.4.2. Vergelijking overnamestrategieën Melkveebedrijven vs. MKB-familiebedrijven.....	17
1.5 Handelingsvraagstuk	18
1.5.1 Hoofdvraag	18
1.5.2. Deelvragen.....	18
1.5.3 Afbakening.....	19
1.6 Doelstelling.....	19
2.0 Materiaal & Methode.....	20
2.1 Betrouwbaarheid & Validiteit.....	20
3.0 Resultaten.....	21
3.1 <i>Deelvraag 1: In hoeverre is een commanditaire vennootschap, waarbij ouders/niet-opvolgende kinderen als stille vennoten blijven participeren, toepasbaar bij bedrijfsovernames in de melkveehouderij?</i>	21
3.1.1. Juridisch	21
3.1.2. Fiscaal	21
3.1.3 Zeggenschap familieleden	22
3.2 <i>Deelvraag 2: In hoeverre is het toepasbaar om een melkveebedrijf over te nemen zonder grond, waarbij de ouders/niet-opvolgende kinderen de grond verpachten aan de opvolger?</i>	22
3.2.1. Juridisch	22

3.2.2. Fiscaal	23
3.2.3. Zeggenschap familie	23
3.3 <i>Deelvraag 3: In hoeverre is een BV, met STAK als constructie, toepasbaar bij bedrijfsovernames in de melkveehouderij?</i>	23
3.3.1. Juridisch	23
3.3.2. Voor- en nadelen STAK	24
3.3.3. Fiscaal	24
3.3.4. Zeggenschap familie	25
3.4 <i>Deelvraag 4: Welke andere alternatieven zijn er denkbaar na het houden van verschillende interviews met specialisten?</i>	26
4.0 Discussie	27
5.0 Conclusie & Aanbeveling	29
5.1 Conclusies deelvragen en hoofdvraag	29
5.1.1. <i>Deelvraag 1: In hoeverre is een commanditaire vennootschap, waarbij ouders/niet-opvolgende kinderen als stille vennoten blijven participeren, toepasbaar bij bedrijfsovernames in de melkveehouderij?</i>	29
5.1.2. <i>Deelvraag 2: In hoeverre is het toepasbaar om een melkveebedrijf over te nemen zonder grond, waarbij de ouders/niet-opvolgende kinderen de grond verpachten aan de opvolger?</i>	30
5.1.3. <i>Deelvraag 3: In hoeverre is een BV, met STAK als constructie, toepasbaar bij bedrijfsovernames in de melkveehouderij?</i>	31
5.1.4. <i>Deelvraag 4: Welke andere alternatieven zijn er denkbaar na het houden van verschillende interviews met specialisten?</i>	32
5.1.5. <i>Hoofdvraag: In hoeverre zijn alternatieven voor de meerwaardeclausule toepasbaar bij bedrijfsovernames in de melkveehouderij?</i>	32
5.2 Aanbeveling	32
Bibliografie	34
Bijlage I Interviewvragen	36
Bijlage II Meerwaardeclausule	37
Bijlage III Interview André Verduijn	42
Bijlage IV Interview Wim Schipper	47
Bijlage V Interview Gerrit de Lange	55
Bijlage VI Interview Marjon van der Werf	59
Bijlage VII Interview René groot Koerkamp	62

Samenvatting

De meerwaardeclausule komt met name in de landbouw voor. De belangrijkste reden is dat landbouwbedrijven vaak kapitaalintensief zijn met een relatief laag rendement, waardoor het vaak onmogelijk is het bedrijf over te dragen tegen de economische waarde. Door schaalvergroting en grondprijsstijging neemt de waarde van melkveebedrijven gestaag toe en daarmee ook de meerwaarde. Door deze toename is het de vraag of de meerwaardeclausule nog wel voldoende is. Het doel van het onderzoek is inzicht krijgen in de toepasbaarheid van verschillende alternatieven voor de meerwaardeclausule bij bedrijfsovernames in de melkveehouderij. Uit het vooronderzoek is gebleken dat er drie relevante alternatieven zijn voor de meerwaardeclausule bij bedrijfsovernames in de melkveehouderij:

- Commanditaire vennootschap
- Verpachting van grond
- BV met STAK

Om deze alternatieven nader te onderzoeken is de volgende hoofdvraag opgesteld;

“In hoeverre zijn alternatieven voor de meerwaardeclausule toepasbaar bij bedrijfsovernames in de melkveehouderij?”

Voor de aanpak van het onderzoek is ervoor gekozen om een aantal interviews te houden met specialisten op het gebied van bedrijfsovernames in de agrarische sector. Daarnaast was het doel van de interviews om na te gaan of er eventueel nog andere alternatieven naar voren zouden komen.

Na het houden van verschillende interviews met specialisten is gebleken dat de commanditaire vennootschap een reëel alternatief kan zijn voor de meerwaardeclausule, mits voldaan wordt aan een aantal belangrijke voorwaarden voor zowel opvolger als participerende kinderen. De pachtoptie als alternatief voor de meerwaardeclausule is toepasbaar wanneer er reële twijfels zijn over de financiën na overdracht, dus wanneer de familie het kapitaal wil veiligstellen en daarbij de fiscale nadelen niet zwaar mee wegen. De BV met STAK is alleen een goed alternatief bij bedrijven van grotere omvang (hoge winst/groot vermogen). Het voordeel van deze optie is dat er een mooie, gestructureerde manier van scheiding kapitaal en zeggenschap mogelijk is.

Uit de resultaten van de interviews kan worden geconcludeerd dat naast de besproken alternatieven geen nieuwe alternatieven denkbaar zijn. Wel zijn combinaties mogelijk van de onderzochte opties, een meerwaardeclausule in combinatie met een CV. Daarnaast is er een variant van de BV mogelijk door gebruik te maken van stemrechtloze aandelen.

De verschillende alternatieven zijn allemaal toepasbaar maar tot op zekere hoogte. De gekozen alternatieven zijn sterk afhankelijk van de voorwaarden die gesteld worden door zowel opvolger als niet participerende kinderen/ouders. Als alternatief voor een eerlijkere verdeling van het bedrijfsvermogen en meer betrokkenheid bij het bedrijf komt de CV als eerste alternatief naar voren.

Summary

The added value clause is mainly in agriculture. The main reason is that farms are often capital-intensive with relatively low returns, which makes it often impossible to transfer the company against the economic value. The increase in the value of dairy farms is increasing steadily and hence the added value. This increase is the question of whether the added value clause is still sufficient. The aim of the research is to gain insight into the applicability of various alternatives to the capital gains clause in the dairy farming business acquisitions. The research has shown that there are three relevant alternatives to the capital gains clause in farm acquisitions in dairy farming:

- Limited Partnership
- Lease of land
- Setting up a private company including an administrative office

In order to further investigate these alternatives, the following main question has been drawn up;

"To what extent are alternatives to the value added clause applicable to company acquisitions in dairy farming?"

The approach to research has been chosen to conduct a number of interviews with specialists in the field of business acquisitions in the agricultural sector. In addition, the purpose of the interviews was to check whether any other alternatives would come up.

After having received several interviews with specialists, it has been found that the limited partnership can be a real alternative to the added value clause, provided that a number of important conditions for both successor and Participative children. The lease option as an alternative to the added value clause is applicable when there are real doubts about the finances after transfer, so when the family wants to secure the capital and thereby not heavily weigh the tax disadvantages. The BV with STAK is only a good alternative to companies of larger size (high profit/large power). The advantage of this option is that a beautiful, structured way of separating capital and control is possible.

The results of the interviews can conclude that, in addition to the alternatives discussed, no new alternatives are conceivable. However, combinations of the options investigated are possible, an added value clause in combination with a CV. In addition, a variant of the BV is possible by using non-voting shares.

The different alternatives are all applicable but to a certain extent. The chosen alternatives depend heavily on the conditions set by both successor and non-participatory children/parents. As an alternative to a fairer distribution of business assets and more involvement in the company, the CV is the first alternative to emerge.

1.0 Inleiding

1.1 Onderwerp

Bij agrarische bedrijfsovernames gaat het om familiekapitaaloverdracht tegen een lagere waarde dan de marktwaarde. Het feit dat het bijna altijd familiebedrijven betreft die alleen in de familie kunnen blijven door ze – vaak – ver onder de werkelijke waarde door te schuiven naar een bedrijfsopvolger, maakt dat de bedrijfsoverdracht in de agrarische sector een veel gevoeliger en complexer traject is dan de overdracht van een niet-agrarisch bedrijf, waarbij minder onroerend goed gemoeid gaat en er lagere stille reserves zijn (Boerderij, 2017).

De beoogde opvolger kan vanuit bedrijfseconomische overwegingen geen hogere prijs betalen om het bedrijf over te kunnen nemen, waardoor een schenking van vermogen aan de opvolger moet plaatsvinden om het bedrijf te kunnen voortzetten. Dit gaat ten laste van het vermogen wat ter beschikking komt voor ouders/andere kinderen. Dit kan als onrechtvaardig worden ervaren, met name als het bedrijf verkocht wordt na een bepaalde tijd.

Vaak wordt daarom afgesproken dat bij een latere verkoop van het bedrijf, of een deel ervan, de opvolger het verschil tussen de door hem gerealiseerde verkoopwaarde en de lagere verkrijgingswaarde, met ouders of andere familieleden moet afrekenen. Die na-afrekenverplichting is vrijwel altijd gebonden aan een bepaalde termijn, vaak zo'n 15 jaar. De contractsbepaling waarin het voorgaande is geregeld noemt men een 'meerwaardeclausule' (Bouwman, 2019).

Door schaalvergroting en grondprijsstijging neemt de waarde melkveebedrijven gestaag toe en daarmee ook de meerwaarde. Door deze toename is de vraag hoe lang dit nog te "verkopen" is aan de niet-opvolgende kinderen. En bovendien, voldoet de huidige wijze van bedrijfsoverdracht, met toepassing van de meerwaardeclausule, nog wel?

Het boerenbedrijf moet de opvolger door zijn ouders gegund worden maar ook door zijn broers en/of zussen. Daarvoor is het nodig dat ouders en bedrijfsopvolger het overnameproces tot een gemeenschappelijk gebeuren maken waar de overige kinderen nadrukkelijk bij betrokken worden. Communicatie speelt hierbij een belangrijke rol.

Bedrijfsovername is voor agrarische ondernemers een belangrijk onderwerp, waarbij veel belangen spelen bij ouders, opvolgers en niet-opvolgende kinderen. Om zo goed mogelijk te adviseren/begeleiden is inzicht in bedrijfsovername (en de ontwikkeling van de meerwaarde in de bedrijven) erg belangrijk.

In dit onderzoek zal worden onderzocht in hoeverre alternatieven voor de meerwaardeclausule toepasbaar zijn bij bedrijfsovernames in de melkveehouderij.

1.2 Aanleiding en ontwikkelingen

De meerwaardeclausule komt vooral in de landbouw voor. De belangrijkste reden is dat landbouwbedrijven vaak kapitaalintensief zijn met een relatief laag rendement, waardoor het vaak onmogelijk is het bedrijf over te dragen tegen de economische waarde. Om de meerwaardeclausule in perspectief te plaatsen, worden hieronder een aantal ontwikkelingen in de melkveehouderij geschetst (Bouwman, 2019).

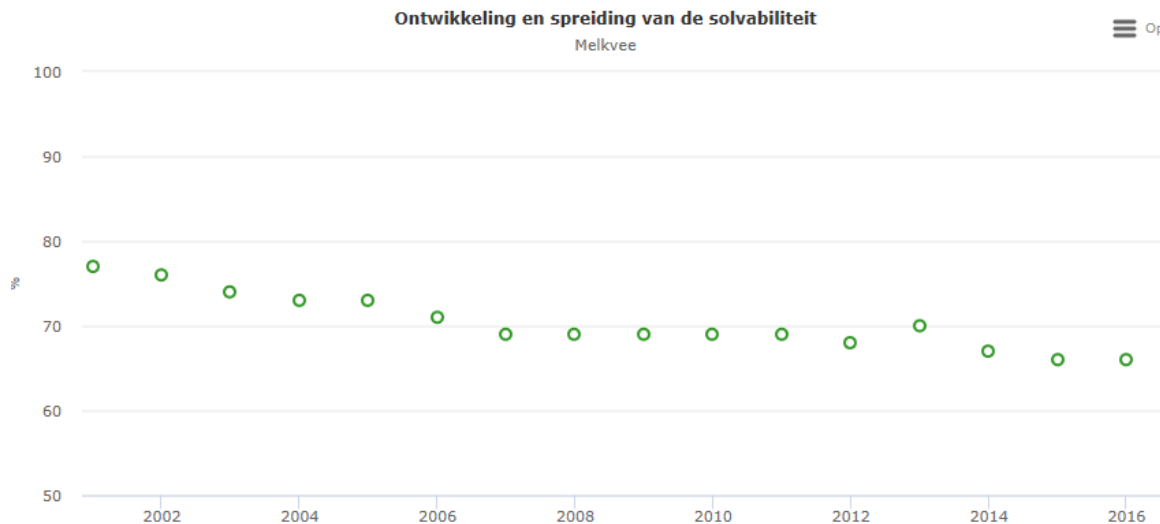
1.2.1. Solvabiliteit in melkveehouderij

In de periode 2006 t/m 2015 is de waarde van de grond op de balans is met 1,0 mln. euro toegenomen door de fors hogere grondprijs (zie tabel 1) en een toename van het areaal (van 45 naar 53 ha). Daarnaast is de waarde van de balansposten bedrijfsgebouwen en dierlijke activa gestegen door investeringen in deze activa met het oog op de afschaffing van de melkquotering. Door de flinke investeringen en de magere economische resultaten in de laatste jaren is de gemiddelde solvabiliteit van melkveebedrijven de afgelopen periode met vijf procentpunten gedaald tot 66% (zie figuur 1).

Tabel 1 Grondprijsontwikkeling 2006-2018 (NVM, 2018)

Prijs per hectare grond	
Jaar 2006	€ 32.000
Jaar 2007	€ 33.500
Jaar 2008	€ 40.000
Jaar 2009	€ 44.000
Jaar 2010	€ 40.000
Jaar 2011	€ 43.000
Jaar 2012	€ 45.500
Jaar 2013	€ 46.000
Jaar 2014	€ 52.000
Jaar 2015	€ 55.000
Jaar 2016	€ 57.900
Jaar 2017	€ 59.500
Jaar 2018	€ 59.900

Per hectare cultuurgrond ligt de gemiddelde balanswaarde van melkveebedrijven op ongeveer 58.000 euro (in 2015); dat is 7% hoger dan in 2006. Na het eigen vermogen is de banklening de belangrijkste financieringsbron, waarvan het aandeel is toegenomen van 21% (bijna 12.000 euro) tot 29% (17.000 euro). Het aandeel van de familielening blijft beperkt tot 2% (ruim 1.000 euro per ha) (Silvis, Meulen, & Voskuilen, 2017).



Figuur 1 Solvabiliteit melkveehouderij (Meulen, Agrimatie, 2019)

1.2.2. Resultaten melkveebedrijven

Het gemiddelde inkomen van melkveebedrijven is in 2016 geraamd op 16.000 euro per onbetaalde arbeidsjaareenheid. Dat is bijna 7.000 euro lager dan in 2015, een jaar waarin het inkomen nog forser afnam, en duidelijk onder het gemiddelde niveau van 32.500 euro in de periode 2006 t/m 2015. Alleen in 2009 is een lager inkomen gerealiseerd. Dat werd zowel veroorzaakt door de zeer lage melkprijs als door de afschrijving op het melkquotum, dat per 1 april 2015 is afgeschaft. Door de afschaffing van de quotering is de Nederlandse melkaanvoer snel toegenomen: voor 2016 is een 7,5% hogere aanvoer geraamd. Mede door de grotere melkaanvoer is de gemiddelde melkprijs in 2016 met 9% gedaald. Daar stond een toename van het gemiddeld aantal melkkoeien en de melkproductie per koe tegenover, waardoor de gemiddelde opbrengst per bedrijf gelijk is gebleven. De gemiddelde kosten per bedrijf zijn echter 3% hoger geraamd dan in 2015 (Silvis, Meulen, & Voskuilen, 2017).

1.2.3. Rendement op eigen vermogen

Een ander beoordelingscriterium is het rendement op eigen vermogen. Dit rendement wordt berekend door het inkomen uit bedrijf te verminderen met de berekende kosten van eigen arbeid gewaardeerd tegen cao-loon en te vermeerderen met de herwaardering van de grond; deze som wordt vervolgens gedeeld door het eigen vermogen. Het gemiddelde rendement op eigen vermogen in de periode 2011-2015 is voor alle land- en tuinbouwbedrijven uitgekomen op 1,9%, maar met een grote spreiding. De melkveebedrijven hebben in deze periode een gemiddeld rendement behaald van: 1,2%. De spreiding is groot. Als gevolg van het grote aandeel van de grondwaarde is de spreiding in rendement op de grondgebonden bedrijven minder groot dan die op alle land- en tuinbouwbedrijven (Silvis, Meulen, & Voskuilen, 2017).

De rendementscijfers maken het voor de grondgebonden sector lastig om risicodragend kapitaal van particuliere geldverstrekkers aan te trekken, die vaak meer dan 10% rendement eisen. Vooral nog zullen de grondgebonden bedrijven daarom naar verwachting hoofdzakelijk aangewezen blijven op 'traditionele' financieringsvormen, zoals eigen vermogen, bank- en familieleningen en (erf)pacht als grondfinanciering (Silvis, Meulen, & Voskuilen, 2017).

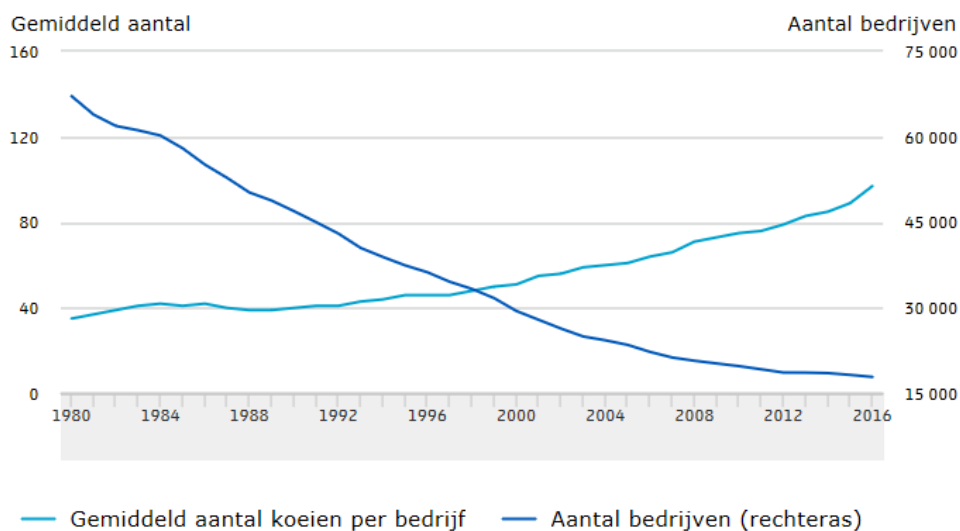
1.2.4. Schaalvergroting melkveehouderij

Het gemiddeld aantal melkkoeien per bedrijf in de melkveehouderij is de laatste jaren gestegen, van 38 in 1980 tot 97 in 2016. De 100 grootste bedrijven hebben gemiddeld bijna 500 melkkoeien. De melkproductie daalde in eerste aanleg na de invoering van de superheffing in 1984, sinds 2005 is de melkproductie met bijna 37 procent gestegen tot een recordhoeveelheid in 2016 van 14,3 miljard kilo (CBS, 2017).

Het aantal bedrijven met melkkoeien in Nederland is in de periode 1980–2016 met 49,3 duizend gedaald tot bijna 18 duizend. Per dag hebben bijna 4 veehouders de melkkoeien van de hand gedaan. Dit leidde tot schaalvergroting. De landbouwactiviteiten van de ‘stoppers’ zijn overgenomen door de melkveehouders die overbleven. Het gemiddeld aantal melkkoeien per bedrijf nam toe van 38 in 1980 tot 97 in 2016 (CBS, 2017).

De daling van het aantal boerenbedrijven in Nederland is onder meer te verklaren door het relatief grote aantal boeren zonder bedrijfsopvolger. Op de meeste boerderijen met een bedrijfshoofd van 55 jaar of ouder staat geen bedrijfsopvolger klaar. Het percentage van deze bedrijven zonder opvolger schommelt, maar ligt al meer dan 15 jaar boven de 60%. Door deze stijging is de balanswaarde van melkveebedrijven toegenomen (zie figuur 2) (Bouwman, 2019).

Melkkoeien



Figuur 2 Aantal melkveebedrijven vs. Omvang melkveebedrijven (CBS, 2017)

1.2.5. Invoering fosfaatrechten

De Nederlandse veehouderij heeft in 2015 meer fosfaat geproduceerd dan is toegestaan op basis van Europese afspraken. De grootste toename komt van de melkveehouderij. Daarom is er sinds 1 januari 2018 het stelsel van fosfaatrechten (RVO, 2018). Door deze nieuwe productierechten in 2018 stijgt de waarde van het bedrijf van ongeveer 8 duizend euro per koe naar ongeveer 10 duizend euro per koe (Weperen, 2017).

1.3 Relevantie

1.3.1 Casestudie

De relevantie van het onderzoek wordt allereerst geduid met een casus die zich voor heeft gedaan bij Countus in Zwolle. Het gaat hierbij om een casus waarbij de overname niet tot stand is gekomen. Het betreft een melkveehouderij in het oosten van het land.

Het gezin bestaat uit vader, moeder, zoon en vier dochters. Zoon heeft altijd al interesse in het bedrijf gehad, van jongs af aan meegeholpen in het bedrijf. Het bedrijf is altijd klein van omvang geweest: enerzijds als gevolg van de omstandigheden, anderzijds doordat vader vrij conservatief is in de bedrijfsvoering. Schaalvergroting is maar mondjesmaat doorgevoerd, waardoor de omvang steeds verder is achtergebleven bij het landelijk gemiddelde. Het gebrek aan inkomen werd opgevangen door sobere privé-uitgaven en weinig te investeren. Nadat de zoon zijn studie heeft afgerond heeft hij een volledige baan buitenshuis gezocht. Vader kon het werk op het bedrijf nog wel af en het gaf een mooie bijverdienste. De dochters hadden geen beroepsmatige interesse in het bedrijf.

Na een aantal jaren in loondienst wordt er een maatschap gevormd. Zoon wilde meer vastigheid omtrent een toekomstige overname en ouders ondersteunden dat. De dochters vroegen zich af wat dat voor hen betekende en of de overname ten laste van hun toekomstig erfdeel zou komen. Zij zagen toen ook al wel dat het bedrijf klein was en de ruimte om een riantere overnamesom uit te keren gering was. In die tijd deed zich de ontwikkeling voor dat een perceel landbouwgrond wellicht een bestemming voor woningbouw zou kunnen krijgen. Dit perceel zou dan veel waarde krijgen. De ouders hebben voorgesteld het perceel over te brengen naar privé, zodat dit kon dienen als toekomstige oudedagsvoorziening voor henzelf en tegemoetkoming voor de andere kinderen.

Na een aantal jaren kwam er behoefte aan woonruimte, omdat zoon trouwplannen had. De ouders realiseerden op de boerderij een tweede bedrijfswoning. Een voordelige optie, want de ondergrond hoefde immers niet aangekocht. De opvolger en zijn echtgenote trok in de woning van de ouders. Geld om te verbouwen was er niet. Zoon bouwde zijn volledige dienstverband om naar 3 dagen loondienst, om zodoende meer op het bedrijf te kunnen doen.

Na weer een aantal jaren (inmiddels was zoon 10 jaar in maatschap) werden de mogelijkheden van overname onderzocht. Daarbij werd het voor ouders en opvolger meer en meer duidelijk dat het bedrijf inmiddels verouderd en klein van omvang was, de verdien capaciteit achterbleef, de ruimte voor een overnamesom beperkt was, de andere kinderen zich steeds kritischer gingen uitlaten over het bedrijf en als gevolg van dit alles de relatie tussen ouders en opvolger, opvolger en zussen, ouders en zussen slechter werd. Vader probeerde met steeds minder succes tussen partijen te bemiddelen.

Diverse alternatieven werden onderzocht: uitbesteden van jongvee en meer gaan melken, verkoop van het bedrijf en vestiging op een (pacht-) bedrijf elders, uitbreiding door de grond om te zetten in erfpacht, samenwerking met een derde, etc. Eigenlijk is geen van deze mogelijkheden een echte oplossing gebleken. Bij vader groeide de teleurstelling omdat hij ook wel aanvoelde dat zijn conservatieve houding in de bedrijfsontwikkeling één van de oorzaken was die de bedrijfsovername niet mogelijk bleek. Bovendien moest hij zich steeds meer verantwoorden tegenover zijn kinderen.

Op een zeker moment barst de bom: zoon wil nu wel eens overnemen. De zussen zijn bang dat hun toekomstige erfdeel in rook op gaat. En vader weet niet meer hoe het verder moet. Diverse gesprekken volgen. De begroting wijst uit: als ouders een klein bedrag ontvangen als oudedagsvoorziening, de overnamesom zeer beperkt blijft en de meerwaarde in het bedrijf blijft zou overname wellicht net kunnen. Maar om het bedrijf ontwikkelingsperspectief te geven, zou de potentieel warm liggende grond weer terug in het bedrijf moeten vloeien.

De zussen voeren inmiddels de boventoon: ze zien het bedrijf als een uit de hand gelopen hobby van vader en zoon. Zij hebben beide gezondheidsproblemen, een bescheiden inkomen en een hypotheek. Waarom moet alle vermogen naar hun broer, om koste wat kost het bedrijf voort te zetten? Zij zijn toch net zo goed kind en kunnen het geld goed gebruiken. Zoon is door alle weerstand murw geworden. Hij ziet er ook geen gat meer in en gooit het bijltje erbij neer. Hij verwijt zijn vader dat hij geen reële kans heeft gehad en van de beloften niets is waargemaakt.

Vader en zoon besluiten uiteindelijk nog een jaar samen te boeren en daarna het bedrijf te verkopen. De ouders moeten het geld dan maar verdelen tussen de kinderen. Uiteindelijk legt eenieder zich bij deze uitkomst neer, iedereen een illusie armer achterlatend.

1.3.2. Jurisprudentie

Om de relevantie van het onderzoek, naast de casus, te kunnen duiden is er gekeken naar de jurisprudentie op het gebied van meerwaardeclausules in de melkveehouderij. Hieronder is een samenvatting gemaakt van een uitspraak die betrekking heeft op een bedrijfsovername in de melkveehouderij waarbij de meerwaardeclausule de kern van de zaak is geweest.

Instantie: *Gerechtshof Arnhem-Leeuwarden*

Datum uitspraak: *23-04-2019*

Datum publicatie: *26-04-2019*

Zaaknummer: *200.222.570*

Rechtsgebieden: *Civil recht*

Bijzondere kenmerken: *Hoger beroep*

De zoon van het bedrijf heeft het melkveebedrijf omgezet naar een jongvee-opfokbedrijf. Na overlijden van vader eisen de niet-opvolgende kinderen hun aandeel in de meerwaarde op, omdat zij stellen dat hun broer de melkveehouderij heeft beëindigd. Beëindiging van bedrijf wordt meestal gelijkgeschakeld met vervreemding: in dat geval is de meerwaardeclausule van toepassing en moet er een deel uitbetaald worden. In dat geval zeggen de zussen dat, omdat broer niets heeft uitbetaald, hij hun een boete is verschuldigd.

Bron: (ECLI:NL:GHARL:2019:3564, 2019)

Los van de uitkomst is dit tekenend voor het belang van een meerwaardeclausule, de formulering en de bedoeling van partijen. Wat de één redelijke uitleg vindt (Zoon kon geen melkvee meer houden vanwege een melkvee-allergie, maar bij de omzetting heeft zoon het melkquotum niet verkocht, waarmee de lease-opbrengst als vervanging van zijn inkomen kan worden zien) vindt de ander het niet redelijk (er wordt niet meer gemolken, dus meerwaarde uitkeren).

1.4 Theoretisch kader

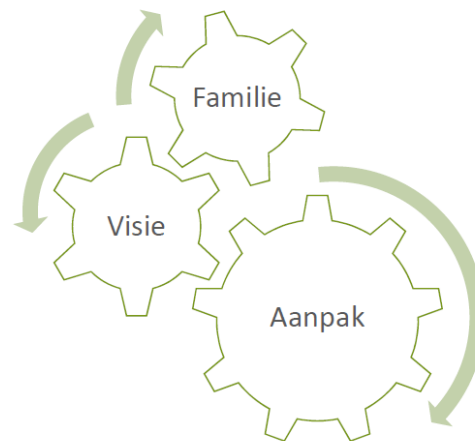
1.4.1 Het proces: Bedrijfsovername

Een bedrijfsovername kan worden ingedeeld in verschillende fasen. Deze fasen lopen van het voorbereiden van de overname tot het werken op het bedrijf na overname. De fasen zijn een duidelijke leidraad voor het overnameproces (Scholman, 2018).

Voorfase: De basis

In de eerste fase, de voorfase, wordt er door de eventuele opvolger samen met de overdrager gekeken naar de mogelijkheden van een eventuele overname en de toekomst van het bedrijf. Aan de hand van 3 kernbegrippen kan er een invulling worden gegeven aan deze fase.

- *Familie*: Wie zit eraan tafel, met wie wordt er samengewerkt?
- *Visie*: Waarom dit bedrijf, hoe ziet de ontwikkeling van het bedrijf eruit?
- *Overname*: Wat is het plan van aanpak?



Figuur 3 De drie kernbegrippen van de voorfase

Familie

Communicatie is het kernbegrip van het gehele overnameproces. Het is van belang om al in de voorfase met het gehele gezin te bespreken wat ieders standpunt is. Bespreek met elkaar wie welke rol wil gaan invullen. Is er maar één opvolger of zijn er meerdere gegadigden? Door het hele gezin bij de gesprekken te betrekken kan het voordeel opleveren in het verdere proces richting de overname.

Visie

Zit er toekomst in het bedrijf en hoe ziet de opvolger die? Zit hij op één lijn met de overdrager. Wat zou de overnemer graag anders zien en ziet de overdrager daar ook perspectief in.

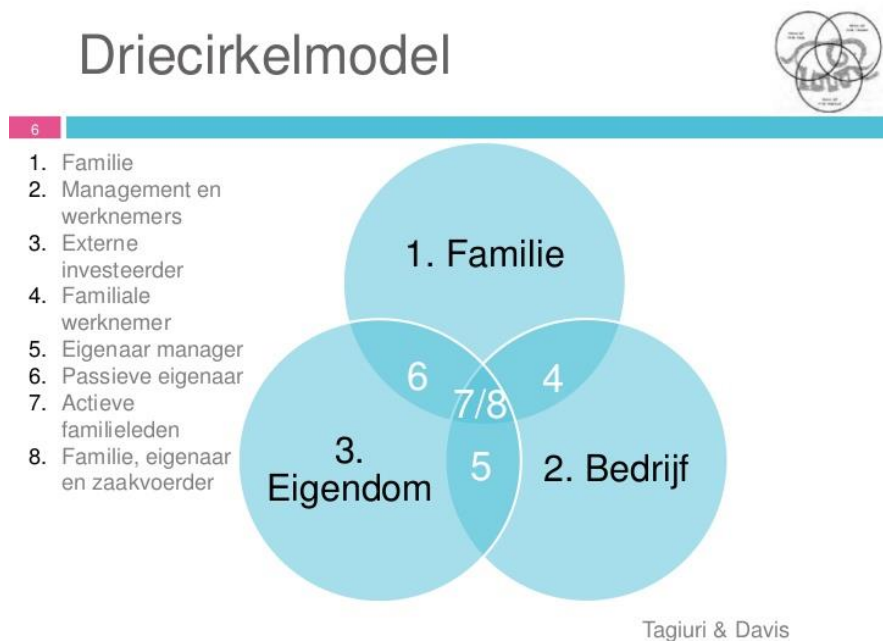
Aanpak

Om de visie een concreet beeld te geven is het maken van een bedrijfsplan een goed hulpmiddel. Hierin kunnen verschillende scenario's worden doorgerekend en op basis daarvan kan er een goede keuze worden gemaakt voor de toekomst van het bedrijf. Vervolgens kan de bedrijfsvoering hierop worden ingericht richting de overname. Daarnaast is een bedrijfsplan vaak noodzakelijk voor het verkrijgen van de benodigde financiering en/of vergunningen voor de beoogde bedrijfsontwikkeling (DLV Advies, 2019).

Kenmerken familiebedrijf

Dat een agrarisch bedrijf (vaak) een familiebedrijf is maakt de overname in de sector uniek. Het wonen en werken op een bedrijf loopt in elkaar over waardoor het moeilijk is om zakelijk en privé gescheiden te houden. Er zijn verschillende rollen op het bedrijf: ouder of kind, broer of zus, man of vrouw. Maar daarnaast ben je ondernemer en elkaars collega (Scholman, 2018).

Om dit proces in beeld te brengen staat in figuur 4 het “Driecirkelmodel”.



Figuur 4 Driecirkelmodel Davis en Tagiuri

Toelichting:

In dit model is plaats voor ten minste 7 soorten stakeholders:

1. Familieleden die geen eigenaar zijn, niet in het bedrijf werken en geen bestuurder zijn;
2. Externe mede-eigenaren die geen functie binnen het bedrijf hebben en geen toezichthouder zijn;
3. Externe directieleden en toezichthouders;
4. Familieleden die in het bedrijf werken of toezichthouder zijn, maar geen eigenaar zijn;
5. Familieleden die in het bedrijf werken en geen toezichthouder zijn, maar wel eigenaar;
6. Externe medewerkers, directieleden en toezichthouders die ook mede-eigenaar zijn.
7. Familie-eigenaren die in het bedrijf werken en/of toezichthouder zijn.

Het krachtenveld tussen de verschillende posities van de betrokken stakeholders kent bij elk familiebedrijf een bijzondere dynamiek. Elke stakeholder heeft zijn eigen belang en dat belang hoeft niet altijd gelijk te lopen met dat van de andere stakeholders. Bovendien kunnen die belangen verschuiven, bijvoorbeeld doordat familieleden een andere rol krijgen binnen het bedrijf, aandelen vererven of nieuwe directeuren worden benoemd (Hoedjes, 2015).

Samenwerkingsfase

Als de overnemer toekomst ziet in het bedrijf begint de volgende fase, de samenwerkingsfase. Hierbij wordt de focus gelegd op de ontwikkeling van jong ondernemerschap, de communicatie tussen de partijen en het afstand nemen van het bedrijf door de ouders. De aanvang van de samenwerking begint over het algemeen wanneer de opvolger tussen de 20 en 30 jaar oud is.

Er zijn verschillende juridische vormen mogelijk binnen het agrarisch bedrijf (zie tabel 2).

Tabel 2 Verschillende juridische vormen binnen de melkveebedrijven in 2014 volgens het CBS

	EENMANSZAAK	MAATSCHAP	VOF	CV
AANTAL MELKVEEBEDRIJVEN	6434	7423	2913	106

De maatschap en de vennootschap onder firma zijn goede samenwerkingsvormen om het ouderlijk bedrijf geleidelijk over te nemen, deze komen dan ook het vaakst voor bij een bedrijfsovername in de melkveehouderij. De periode van samenwerken in maatschap/firma ligt tussen de uitoefening van het bedrijf door de ouders en de zelfstandige bedrijfsuitoefening door de opvolger. Voor de ouders is de maatschap of firma een manier om geleidelijk afstand te nemen van het bedrijf en hun bedrijf geleidelijk over te dragen aan de opvolger. Voor de opvolger is de maatschap of firma bovendien een manier om vermogen te vormen en geleidelijk in het bedrijf te groeien (NAJK, 2019).

Bij de keuze van een rechtsvorm spelen kosten, sociale, fiscale en juridische gevolgen een rol. Bij een rechtsvorm zonder rechtspersoonlijkheid wordt er geen onderscheid gemaakt tussen privésituatie en de onderneming, hierdoor zijn de ondernemers (privé) aansprakelijk voor de mogelijke schulden van het bedrijf. Dit geldt bij een rechtsvorm met rechtspersoonlijkheid niet, maar hierbij is het verplicht om een minimumkapitaal te storten bij de oprichting (NAJK, 2019).

De Meerwaardeclausule

Een goede samenwerkingsfase valt of staat met een duidelijke overeenkomst. In de overeenkomst worden verschillende zaken geregeld, zoals het doel en de inbreng van de maatschap, de rechten en plichten van de ouders en opvolger, wat er gedaan wordt bij calamiteiten (bijvoorbeeld wanneer de ondernemer arbeidsongeschikt raakt) en, wanneer het bedrijf overgenomen gaat worden, wie wat krijgt en hoe dit geregeld is. Het maatschapscontract heeft geen vaste vorm en dit kan dus zelf bepaald worden (Scholman, 2018).

Om te voorkomen dat de opvolger na overname voortijdig de onderneming verkoopt en daarmee de meerwaarde (het waardeverschil tussen de lagere overnameprijs en de verkoopwaarde bij vervreemding aan derden) te verzilveren, wordt vaak verlangd dat de opvolger bij realisering van de eventuele meerwaarde binnen een bepaalde periode (bijvoorbeeld vijftien jaar), deze meerwaarde met de ouder(s) of hun erfgenamen zal verrekenen. De contractsbepaling waarin het voorgaande is geregeld, wordt vaak aangeduid als een 'meerwaardeclausule' (Bouwman, 2019).

In bijlage II staat een meerwaardeclausule uitgewerkt zoals die in de modellen is opgenomen bij Countus.

Overnamefase

Na gemiddeld 10 tot 15 jaar samenwerken in het agrarisch bedrijf neemt de opvolger het over van de overdrager, de daadwerkelijke overname wordt in gang gezet, fase 3. In deze fase komen verschillende aspecten kijken: de fiscale, notariële en financiële afhandeling, maar ook sociale en emotionele aspecten. Ouders geven hun levenswerk door aan de opvolger. Ook moet er financieel veel geregeld worden, denk hierbij aan de overnamesom, eventuele schenking en een hypotheekakte (Scholman, 2018).

Als binnen een familiebedrijf een opvolgingssituatie ontstaat kan het interessant zijn om gebruik te maken van de Bedrijfsopvolgingsregeling (BOR). Om hiervoor in aanmerking te komen moet de onderneming wel voldoen aan een aantal voorwaarden waaronder de volgende punten;

- *De BOR is alleen van toepassing op een bestaande onderneming waar daadwerkelijk ondernemingsactiviteiten plaatsvinden.*
- *Indien de onderneming wordt geschonken dient de schenker ten minste minimaal vijf jaar eigenaar van de onderneming te zijn geweest.*
- *Degene die de onderneming overneemt, dient de activiteiten ten minste vijf jaar voort te zetten. In het geval van aandelen in een B.V. of N.V., dient de nieuwe eigenaar de nieuwe aandelen minstens vijf jaar in bezit te houden.*
- *Als de eerdergenoemde vijf jaar niet worden volgemaakt, moet hiervan aangifte worden gedaan en wordt de verschuldigde belasting opnieuw berekend (Kuipers, 2017).*

De bedrijfsopvolgingsregeling kent de volgende drie faciliteiten:

1. Vrijstelling voor de personen die de onderneming krijgen en voortzetten
2. Uitstel van betaling voor de personen die de onderneming krijgen en voortzetten
3. Uitstel van betaling van erfbelasting bij meerdere erfgenamen (Belastingdienst, 2018).

Bij het bepalen van de waarde van een onderneming wordt onderscheidt gemaakt tussen de going-concernwaarde en de liquidatiewaarde.

De going-concern waarde: Dit is de waarde van het ondernemingsvermogen als samenhangend geheel, inclusief de goodwill die voor overdracht in aanmerking komt (Belastingdienst, 2018).

De liquidatiewaarde: Dit is de totale waarde van alle afzonderlijk gewaardeerde bedrijfsmiddelen of clusters van bedrijfsmiddelen. Bij de schenk- en erfbelasting wordt uitgegaan van de hoogste van deze twee waarden (Belastingdienst, 2018).

Financiering

Ondernemers in de landbouw maken voor de financiering van hun investeringen, naast de inzet van eigen middelen, van oudsher vooral gebruik van bancaire krediet als externe financieringsbron. Door het Basel III akkoord moeten banken meer eigen vermogen aanhouden, meer geld in kas hebben en alleen financieren bij lage risico's. Dit maakt bancaire financiering moeilijker. Ook gaan de looptijden omlaag. De vraag is of er alternatieve financieringsbronnen beschikbaar zijn voor agrarische ondernemers (Meulen & Asseldonk, 2017).

Uit cijfers van de WUR blijkt dat de gemiddelde banklening op een melkveebedrijf in 2015 bijna 900.000 euro bedraagt; oftewel 9.200 euro per aanwezige koe. Het aandeel van banklening in de

totale financiering is de afgelopen tien jaar verder gestegen. Naast bancaire krediet en eigen vermogen spelen familieleningen een rol in de landbouw. Deze financieringsvorm speelt, ondanks een gering aandeel in de totale financiering, een belangrijke rol bij het mogelijk maken van de bedrijfsovername. In 2015 ging het in de melkveehouderij om circa 60.000 euro aan familieleningen. De spreiding tussen bedrijven is groot.

Door het veranderende financieringslandschap zal de landbouw minder afhankelijk moeten worden van banken. Steeds vaker maken ondernemers gebruik van een combinatie van financieringsproducten (stapelfinanciering). De bescheiden rendementscijfers maken het voor de grondgebonden sector echter lastig om van de 'duurdere' alternatieve vormen gebruik te maken. Daarom zullen melkveebedrijven naar verwachting hoofdzakelijk aangewezen blijven op 'traditionele' financieringsvormen, zoals eigen vermogen, bank- en familieleningen en pacht als grondfinanciering (Meulen & Asseldonk, 2017).

1.4.2. Vergelijking overnamestrategieën Melkveebedrijven vs. MKB-familiebedrijven

Een bedrijfsovername kent twee verschillende perspectieven namelijk, economisch en zeggenschap. Het bedrijf heeft een bepaalde waarde voor de nalaters, wat hen het gevoel kan geven dat het economisch niet eerlijk gaat. Er zijn een aantal verschillende manieren om het vermogen te verdelen binnen het gezin. Om alternatieven voor de meerwaardeclausule te formuleren wordt er allereerst een vergelijking gemaakt met MKB-familiebedrijven. De volgorde van deze alternatieven geeft de mate aan waarin een bedrijfsovername in de melkveehouderij het vaakst voor komt.

1. Opvolger neemt gehele bedrijf over voor een lagere waarde (in combinatie met een meerwaardeclausule) → Opvolger krijgt alle aandelen

Dit is de situatie die het meest voorkomt bij overnames in de melkveehouderij. Dit is in de voorgaande paragrafen uitgebreid behandeld. In het MKB bij familiebedrijven geldt dat het de opvolger van het bedrijf, alle aandelen van het bedrijf krijgt. Het kind wordt daarmee de nieuwe directeur-grootaandeelhouder. Wanneer deze optie gebruikt wordt, kan het zorgen voor frictie in de familie, tenzij de overige kinderen compensatie krijgen. Er is dan wel een mogelijkheid nodig om hun deel aan ze te schenken zonder dat de continuïteit van het bedrijf in het geding komt (Wassenaer, 2017).

2. Commanditaire vennootschap (CV) → Opvolger neemt een gedeelte van de aandelen over

In een commanditaire vennootschap zijn de overige familieleden stille vennoten. Zij brengen geld in, maar bemoeien zich niet met de gang van zaken in de onderneming. De stille vennoten zijn niet rechtstreeks aansprakelijk, alleen de beherende vennoten gelden als ondernemer voor de inkomstenbelasting. Het kan zeer aantrekkelijk zijn de overname van het bedrijf door de zoon of dochter te laten plaatsvinden door een CV-constructie, hierdoor komt een geleidelijke bedrijfsopvolging tussen de ouder en het kind tot stand. Een belangrijk financieel voordeel voor de zoon of dochter is dat hij/zij niet meteen voor het bedrijf hoeft te betalen. De ouder blijft betrokken, het vermogen blijft in het bedrijf zitten. Verder lopen de stille vennoten, net als de ondernemer, risico om het ingebrachte kapitaal te verliezen. Door deze constructie kan het bedrijf overgenomen worden en zijn de overige familieleden nog wel betrokken in de onderneming (Hoff, 2019).

3. Regulier pacht binnen familie

Een overname doormiddel van pacht kan ook worden afgesloten. Dit moet dan wel reguliere pacht zijn. Wanneer er wordt afgesproken dat het land niet verkocht mag worden en de pacht langlopend te houden, heeft het bedrijf langer de tijd om de overige familieleden uit te kopen. Hierbij wordt het land verdeeld onder het aantal kinderen en kan er door middel van een pachtvergoeding land op naam van een ander familielid komen. Door afspraken op papier te maken kunnen familieleden niet allemaal op hetzelfde moment hun deel van het land verkopen.

4. BV met Stichting administratiekantoor (STAK)

Wanneer er één opvolger is, terwijl de huidige directeur-groootaandeelhouder het vermogen wel wil verdelen over meerdere kinderen, kan er gebruik worden gemaakt van een STAK-constructie. De huidige eigenaar draagt alle aandelen over aan een administratiekantoor, met een rechtsvorm van een stichting oftewel STAK. De STAK wordt dan de enige aandeelhouder van de BV. De huidige eigenaar wordt bestuurder van de stichting en kan op die manier de gang van zaken beïnvloeden. De STAK heeft naast stemrecht ook het recht tot dividenduitkering. Van de aandelen die de STAK in handen heeft, geeft het certificaten aan de kinderen, ieder zijn eigen deel. Over deze certificaten krijgen de kinderen een dividenduitkering (Schretlen, 2019).

Het resultaat van deze constructie is dat de bedrijfsvoering en de zeggenschap is overgenomen door de opvolger. Wanneer vader ook nog bestuurder wil blijven, kan hij nog een oog in het zeil houden. Op deze manier is het vermogen eerlijk verdeeld onder de kinderen. De kinderen zijn nu samen economisch eigenaar van de aandelen (Schretlen, 2019).

1.5 Handelingsvraagstuk

1.5.1 Hoofdvraag

In hoeverre zijn alternatieven voor de meerwaardeclausule toepasbaar bij bedrijfsovernames in de melkveehouderij?

1.5.2. Deelvragen

Uit het theoretisch kader is gebleken dat er drie relevante alternatieven zijn te onderzoeken voor de meerwaardeclausule bij bedrijfsovernames in de melkveehouderij. Daarnaast zal uit interviews met specialisten moeten blijken of er andere alternatieven denkbaar zijn.

De deelvragen die bij de hoofdvraag horen, worden als volgt geformuleerd:

- In hoeverre is een commanditaire vennootschap, waarbij ouders/niet-opvolgende kinderen als stille vennoten blijven participeren, toepasbaar bij bedrijfsovernames in de melkveehouderij?
- In hoeverre is het toepasbaar om een melkveebedrijf over te nemen zonder grond, waarbij de ouders/niet-opvolgende kinderen de grond verpachten aan de opvolger?
- In hoeverre is een BV, met STAK als constructie, toepasbaar bij bedrijfsovernames in de melkveehouderij?
- Welke andere alternatieven zijn er denkbaar na het houden van verschillende interviews met specialisten?

1.5.3 Afbakening

Tijdens dit onderzoek zullen de alternatieven voor de meerwaardeclausule centraal staan. Hierbij wordt hoofdzakelijk gekeken naar de juridische kant en zullen de fiscale aspecten op de achtergrond mee spelen. Daarnaast zal de zeggenschap bij elk alternatief worden onderzocht en uitgewerkt. Het onderzoek wordt gericht op de melkveehouderij. De gegevens die voor het onderzoek gebruikt worden zullen getoetst worden aan het kantoor van Countus in Zwolle.

1.6 Doelstelling

Het doel van het onderzoek is inzicht krijgen in de toepasbaarheid van verschillende alternatieven voor de meerwaardeclausule bij bedrijfsovernames in de melkveehouderij. Door het dusdanig beantwoorden van de hoofd- en deelvragen kunnen er resultaten gevormd worden die kunnen leiden tot een leidraad voor de toekomst.

2.0 Materiaal & Methode

Voor het onderzoek is gebruik gemaakt van kwalitatief onderzoek. De reden hiervoor is dat het onderzoek een open vraagstuk heeft. Daarnaast is kwalitatief onderzoek gebruikt om het onderwerp goed te kunnen belichten en te verklaren (Baarda, 2014). Hierbij is gekozen voor een semigestructureerde opzet van de interviews. In deze interviews werden verschillende thema's en vragen behandeld, deze varieerden van interview tot interview. Dit houdt in dat bij bepaalde interviews vragen zijn weggelaten, afhankelijk van de specifieke bedrijfscontext met betrekking tot het onderzoeksonderwerp. Hierdoor is de volgorde van de vragen ook bij een aantal interviews verandert naarmate het vorderde (Saunders, Lewis, & Thornhill, 2015).

De gesprekken die zijn gevoerd, zijn opgenomen en er zijn aantekeningen gemaakt. Dit is noodzakelijk door de aard van de vragen en de daaropvolgende discussie (Saunders, Lewis, & Thornhill, 2015). De opnames en aantekeningen zijn vervolgens aan de hand van transcriberen uitgewerkt. Daarna is gekeken naar verschillen en overeenkomsten tussen de interviews die tot de resultaten hebben geleid in hoofdstuk 3.

Er zijn verschillende specialisten geïnterviewd om meer praktische inzichten te vergaren over de toepasbaarheid van alternatieven voor de meerwaardeclausule bij bedrijfsovername in de melkveehouderij. De genoemde alternatieven in de deelvragen zijn besproken en is er gekeken naar eventuele andere mogelijkheden voor de toepasbaarheid van een alternatief voor de meerwaardeclausule. Juridische en fiscale aspecten zullen aan bod komen tijdens de interviews. De resultaten worden aan de hand van verschillende onderdelen uitgewerkt (zie toelichting hoofdstuk 3).

Er zijn interviews gehouden met drie medewerkers van Countus Accountants waaronder een senior fiscaal adviseur, een jurist en een ondernemersadviseur. Deze discussie is als leidraad genomen voor de resultaten van dit onderzoek. Tijdens dit interview is besproken welke alternatieven voor de meerwaardeclausule toepasbaar zijn bij bedrijfsovernames in de melkveehouderij. Daarnaast zijn de volgende twee specialisten geïnterviewd:

- Marion van der Werf (notaris bij notariaat Salland)
- Rene Groot Koerkamp (makelaar bij Agriteam makelaardij)

Om het onderwerp van verschillende kanten te belichten zijn er ook een aantal melkveehouders die in aanraking zijn gekomen/komen met één van deze alternatieven bij bedrijfsovernames benaderd voor een interview. Deze melkveehouders zijn benaderd via het klantenbestand van Countus Zwolle.

2.1 Betrouwbaarheid & Validiteit

De betrouwbaarheid van een onderzoek heeft te maken met de mate waarin de dataverzamelingstechnieken en analyseprocedures tot consistente bevindingen leiden. Daarnaast geeft de validiteit aan of de resultaten werkelijk over datgene gaan waarover ze lijken te gaan (Saunders, Lewis, & Thornhill, 2015). Om het onderzoek betrouwbaar en valide uit te kunnen voeren is van tevoren een interviewstructuur gemaakt zodat elk interview dezelfde kant ging en daarmee ook dezelfde onderwerpen aan bod zijn gekomen. Bij elk interview zijn dezelfde algemene vragen gesteld en voor elke specialist zijn er specifieke vragen op zijn/haar vakgebied gesteld. Door meerdere partijen te hebben geïnterviewd over hetzelfde onderwerp waar ze allemaal mee te maken hebben gehad, is er een zo eerlijk mogelijk beeld ontstaan voor de conclusie en vervolgens is daar ook de aanbeveling op toegeschreven.

3.0 Resultaten

In dit hoofdstuk worden alle resultaten getoond. Dit zullen resultaten zijn die mede door de theorie in het eerste hoofdstuk gevormd zijn en resultaten uit de afgenomen interviews. Alle relevante resultaten die voor het onderzoek van belang zijn, worden in dit hoofdstuk behandeld. De resultaten worden feitelijk en zonder waardeoordeel weergegeven. Ook worden de resultaten in dit hoofdstuk niet bediscussieerd en/of worden er al conclusies getrokken.

In de volgende hoofdstukken wordt gebruikt gemaakt van de begrippen “niet opvolgende kinderen” en “participerende kinderen”. Deze woorden worden aan elkaar gelijkgesteld. Daarnaast wordt er verwezen naar de interviews (zie bijlagen) door middel van: “Bedrijf, persoonlijke communicatie, datum, jaar”

3.1 Deelvraag 1: In hoeverre is een commanditaire vennootschap, waarbij ouders/niet-opvolgende kinderen als stille vennoten blijven participeren, toepasbaar bij bedrijfsovernames in de melkveehouderij?

In een commanditaire vennootschap zijn er twee soorten vennoten: de beherende en stille vennoten. De beherend vennoot heeft de dagelijkse leiding in het bedrijf. Stille vennoten zijn alleen financieel betrokken (ondernemersplein kvk, 2019). Bij deze variant op de meerwaardeclausule zijn de overige familieleden stille vennoten. Zij brengen kapitaal in, maar bemoeien zich niet met de gang van zaken in de onderneming. De stille vennoten zijn niet rechtstreeks aansprakelijk, alleen de beherende vennoten gelden als ondernemer voor de inkomstenbelasting. In dit geval zal de opvolger dan beherend vennoot die de dagelijkse leiding voert binnen het melkveebedrijf.

3.1.1. Juridisch

De beherend vennoot is met zijn privévermogen aansprakelijk voor de schulden van de CV. Als de CV failliet gaat, dan gaat de beherend vennoot dus ook failliet. Een beherend vennoot die toetreedt tot een commanditaire vennootschap is óók aansprakelijk voor schulden die zijn ontstaan vóórdat de beherend vennoot toetrad. Een beherend vennoot moet van tevoren goed de financiële positie beoordelen en inzage vragen in alle stukken (ondernemersplein kvk, 2019).

Stille vennoten zijn alleen financieel betrokken: zij hebben risicodragend kapitaal verschaft. Omdat zij geen rol hebben bij de bedrijfsvoering en geen rechtshandelingen namens de CV verrichten, zijn stille vennoten niet persoonlijk aansprakelijk. Op grond van de wet is het voor stille vennoten verboden om namens de commanditaire vennootschap beheersdaden verrichten of in de onderneming werkzaam te zijn. Ook vertegenwoordiging op grond van een afzonderlijke volmacht, is in de stille vennoot niet toegestaan. Wanneer de stille vennoot toch namens de CV een rechtshandeling verricht, zoals het sluiten van een overeenkomst, kan hij persoonlijk aansprakelijk worden gesteld voor alle schulden van de vennootschap, ook de schulden die zijn ontstaan voor het tijdstip waarop het verbod werd overtreden (Mensink, 2019).

3.1.2. Fiscaal

Al het vermogen van de ouders wordt hierbij als ondernemingsvermogen overgedragen. Alle kinderen worden als het ware ondernemer en daarmee gaat de BOR in werking. Kanttekening hierbij is wel dat andere kinderen geen commanditair vennoot kunnen zijn, want voor een stille vennoot is de BOR-regeling beperkt. Dit zou opgelost kunnen worden door de eerste jaren de niet opvolgende kinderen als gewone vennoten mee laten doen. Dit brengt wel met zich mee dat ook de niet opvolgende kinderen de eerste jaren zichtbaar zijn bij de KvK en daardoor ook hoofdelijk aansprakelijk zijn voor alle schulden van het bedrijf (Countus, Persoonlijke communicatie 24 juli 2019).

Een beherend vennoot is volgens de belastingdienst een ondernemer. Deze persoon kan dan ook profiteren van belastingaftrek, zoals zelfstandigenaftrek wanneer hij of zij minimaal 1225 uur per jaar in het bedrijf zit. Ook heeft men recht op startersaftrek. Verder heeft de ondernemer nog recht op mkb-vrijstelling. De stille vennoot kan niet profiteren van belastingvoordeel. De belastingdienst ziet deze personen namelijk niet als ondernemer. Deze personen kunnen wel profiteren van de investeringsaftrek. Daarnaast kan de stille vennoot gebruik maken van de willekeurige afschrijving (ondernemersplein kvk, 2019)

3.1.3 Zeggenschap familieleden

Een stille vennoot treedt niet naar buiten. In de cv-akte kan worden bepaald over welk vermogen een vennoot zeggenschap heeft. Het is heel belangrijk om goede afspraken te maken over de zeggenschap. Bij voorkeur zou de zeggenschap met name bij de opvolger moeten liggen. Dit kan worden geregeld door afspraken te maken in de vennootschapsakte. De dagelijkse leiding is dan in handen van de opvolger, de beherend vennoot. Hierin kan worden opgenomen dat de opvolger tevens beslist over belangrijke investeringen, bijvoorbeeld het aangaan van hypotheeken, grond pachten of verpachten (Countus, persoonlijke communicatie, 25 juli, 2019).

Intern gesproken mogen andere kinderen mee beslissen. Zij kunnen iets vinden van de gang van zaken op het bedrijf. Blijft dit op langere termijn wel goed gaan, ook omdat na verloop van tijd niet opvolgende kinderen gaan huwen en hun vrouwen er zich ook in kunnen gaan mengen. Daarnaast krijgen de niet opvolgende kinderen ook de verwachting dat er een keer een winstaandeel komt. Dit is in de melkveehouderij een moeilijk onderwerp, want het rendement is vrij laag op deze bedrijven. Wanneer er winst wordt gemaakt zal de opvolger dit willen investeren in zijn bedrijf en het liefst zo min mogelijk uitkeren aan de andere vennoten. Dit leidt tot belangentegenstellingen en daarom is het belangrijk dat er vooraf goede afspraken worden gemaakt wat betreft de zeggenschap in de onderneming (Countus, persoonlijke communicatie 24 juli 2019).

3.2 Deelvraag 2: In hoeverre is het toepasbaar om een melkveebedrijf over te nemen zonder grond, waarbij de ouders/niet-opvolgende kinderen de grond verpachten aan de opvolger?

Een overname doormiddel van pacht kan ook worden afgesloten. Dit moet dan wel reguliere pacht zijn. Wanneer er wordt afgesproken dat het land niet verkocht mag worden en de pacht langlopend te houden, heeft het bedrijf langer de tijd om de overige familieleden uit te kopen. Hierbij wordt het land verdeeld onder het aantal kinderen en kan er door middel van een pachtvergoeding land op naam van een ander familielid komen. Door afspraken op papier te maken kunnen familieleden niet allemaal op hetzelfde moment hun deel van het land verkopen.

3.2.1. Juridisch

Bij deze constructie betekent het dat de grond in eigendom blijft van ouders en niet opvolgende kinderen. Dit zorgt bij hen voor een bepaalde zekerheid als het misgaat met het bedrijf. Voor de opvolger geldt dat hij wordt beschermd door de pachtwet, maar dit geeft minder zekerheid, bijvoorbeeld door een wijziging in de pachtwet. Daarnaast kan de opvolger moeilijker een financiering krijgen, want de opvolger mist onderliggende waarde van de grond. Dit betekent voor bijvoorbeeld een bank dat er minder zekerheden onder het bedrijf liggen. Tot slot is de opvolger afhankelijk van de pachtprijs die wordt gehanteerd.

3.2.2. Fiscaal

Fiscaal gezien is deze optie onaantrekkelijk voor de ouders en niet opvolgende kinderen. Voor eigenaren/verpachters geldt namelijk dat de grond dan privébezit is en dan valt dit in box 3. Voor het belastingjaar 2018 is de belastbare waarde van verpachte grond verhoogd van 50 procent naar 60 procent van de marktwaarde. Particuliere verpachters, ouders en niet opvolgende kinderen in de dit geval, moeten daardoor meer belasting betalen over inkomen in box 3 (Saltus, 2019).

Bij deze optie wordt er een pachtersvoordeel gecreëerd bij uiteindelijke overname van de grond, welke mogelijk belast is. Daarnaast gelden voor de erf- en schenkbelasting niet alle vrijstellingen. Het is namelijk particulier verhuurd bezit en daardoor geldt het niet als ondernemingsvermogen (Countus, Persoonlijke communicatie 24 juli 2019).

3.2.3. Zeggenschap familie

Bij deze optie heeft de verpachter, in dit geval zijn dat de niet opvolgende kinderen/ouders, geen directe zeggenschap over de bedrijfsvoering van de opvolger. Het kan voor participerende kinderen een emotionele rol spelen om een aantal hectares van het bedrijf zelf in handen te hebben. Daarnaast is deze optie een zekerheid, want grond is waardevast en de verpachters krijgen jaarlijkse huur (Countus, persoonlijke communicatie 29 juli 2019)

Toch houdt de familie via de grond een belangrijke mate van zeggenschap, niet in de bedrijfsvoering maar zij kunnen wel de keuze maken tussen het wel of niet aanbieden van de grond door pachtvoorwaarden te stellen. Bovendien kan de opvolger niet met de grond “werken”, bijvoorbeeld door een aantal hectares grond te verkopen en te investeren in een stal of al de opvolger kavelruil toe wil passen. Dit beperkt de ondernemingsruimte van de opvolger (Countus, persoonlijke communicatie 25 juli 2019).

In de praktijk wordt dit alternatief relatief weinig geadviseerd omdat de grond een essentieel onderdeel is van het bedrijf. Wanneer de ouders maximale kansen in toekomst willen geven aan de opvolger, dan moeten grond en bedrijf bij elkaar blijven, want mocht er onenigheid ontstaan tussen opvolger en niet opvolgende kinderen moet de grond daar niet deel van uitmaken. Het zou er uiteindelijk toe kunnen leiden dat de opvolger zijn grond kwijtraakt, waardoor hij te weinig eigen voer heeft en vervolgens zijn bedrijf er onder lijdt (Countus, 25 juli 2019).

3.3 *Deelvraag 3: In hoeverre is een BV, met STAK als constructie, toepasbaar bij bedrijfsovernames in de melkveehouderij?*

Wanneer er één opvolger is, terwijl de ouders het vermogen wel wil verdelen over meerdere kinderen, kan er gebruik worden gemaakt van een STAK-constructie. De ouders dragen daarbij alle aandelen over aan een administratiekantoor, met een rechtsvorm van een stichting oftewel STAK. De STAK wordt dan de enige aandeelhouder van de BV. De huidige eigenaar wordt bestuurder van de stichting en kan op die manier de gang van zaken beïnvloeden. De STAK heeft naast stemrecht ook het recht tot dividenduitkering. Van de aandelen die de STAK in handen heeft, geeft het certificaten aan de kinderen, ieder zijn eigen deel. Over deze certificaten krijgen de kinderen een dividenduitkering (Schretlen, 2019).

3.3.1. Juridisch

Wanneer er tijdens de bedrijfsovername wordt gekozen voor een BV, kunnen door middel van een STAK de juridische en economische rechten losgekoppeld worden van elkaar. De STAK is alleen eigenaar van de juridische rechten en niet van de economische rechten. Hierdoor wordt het winstuitkeringsverbod ontlopen. Omdat een stichting geen winst mag uitkeren heeft de stichting alleen recht over de juridische rechten. Een certificaathouder heeft overigens wel meer rechten dan

alleen uitbetaling van het dividend door de stichting. Tijdens de AvA heeft een certificaathouder inspraak (Startflex, 2019). Een ander voordeel is dat schuldeisers hun vordering in principe dan ook slechts kunnen verhalen op de B.V. zelf. Een aandeelhouder loopt daardoor het risico dat zijn aandelen niets meer waard zijn, maar het privévermogen blijft buiten schot (Hulst, 2019).

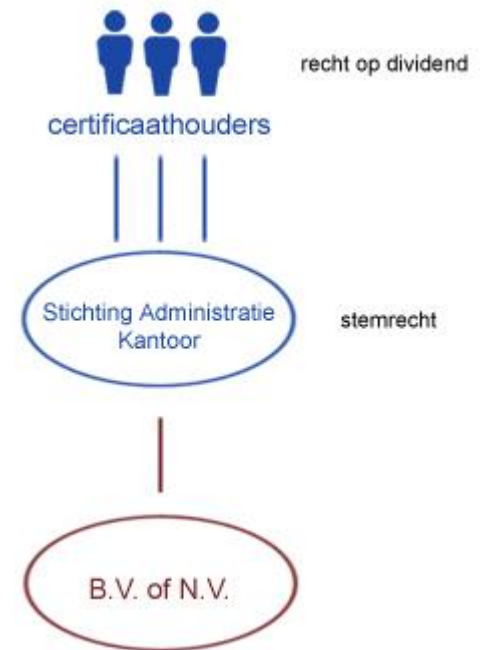
3.3.2. Voor- en nadelen STAK

Voordelen van een STAK

- Certificaten kunnen worden uitgegeven zonder tussenkomst van een notaris
- Certificaathouders worden niet vermeld in het handelsregister van de Kamer van Koophandel (anonimiteit)
- Benoeming opvolgende bestuursleden statutair geregeld
- Waarborgen continuïteit van de onderneming
- De STAK zal zelf niet als bedrijf uitvoerend zijn dus niet belastingplichtig (Startflex, 2019)

Nadelen van een STAK

- Certificering van aandelen kan in bepaalde situaties leiden tot belang heffing van de belastingdienst
- Het is voor een BV niet meer zo toepasselijk door de in 2012 ingevoerde BV-recht (*toch zijn er situaties denkbaar waarin 'de stak' nog wél zinvol is. Dat is bijvoorbeeld het geval waarin het de bedoeling is dat de stemrechtsloze certificaat/aandeelhouders géén vergaderrecht hebben, dat kan alleen via een STAK*)
- Er mag geen onderneming worden gedreven vanuit de STAK, vanuit fiscaal oogpunt wordt dat dan gezien als een BV (Startflex, 2019)



Figuur 5 Schematische weergave BV met STAK (Wet & Recht, 2019)

3.3.3. Fiscaal

Als de onderneming wordt ingebracht in een B.V., dan komt de MKB-winstvrijstelling te vervallen (vanaf moment dat de onderneming voor rekening van de B.V. wordt gedreven), dit wordt gesteld door de Rechtbank Breda (29 juni 2011 nummer 10.5317). De MKB-winstvrijstelling kan hiermee niet worden toegepast op de vrijval van de fiscale oudedagsreserve (belastingtips, 2019)

Het voordeel van al het vermogen in een BV in plaats van een VOF of CV is fiscaal dat het vermogen dan in box 2 zit voor de inkomstenbelasting. Dan hoeft er nooit elk jaar over het vermogen belasting te worden betaald, dat hoeft pas als er wordt uitgekeerd. Als al de grond in een BV wordt gestopt dan is er het nadeel dat op elke waardevermindering van de grond een belastingclaim van 25% komt. Die hoeft pas in de toekomst te worden betaald, maar die waardevermindering is niet volledig belastingvrij op de lange termijn (Countus, persoonlijke communicatie 24 juli 2019).

Bij vergelijking van de belastingdruk bij een keuze voor eenmanszaak of B.V. blijkt dat pas bij hoge winsten de B.V. fiscaal voordeliger is. Pas dan wordt het gemis van de zelfstandigenaftrek en de MKB-winstvrijstelling ingehaald door de lagere belastingdruk en het feit dat over de winsten van de B.V. na heffing van vennootschapsbelasting niet direct de aanvullende 25% inkomstenbelasting is verschuldigd (Hulst, 2019). Op de volgende bladzijde is een voorbeeld uitgewerkt m.b.t. de belastingverschillen tussen beide varianten.

Bijvoorbeeld: Een 40-jarige ondernemer is in staat een winst te behalen van € 75.000 per jaar. Bij de berekeningen wordt geen rekening gehouden met de eigen woning en overig arbeidsinkomen. Bij de berekening van de winst van de eenmanszaak is gebruik gemaakt van de oudedagsreserve voor ondernemers. Bij de berekening voor de B.V. is geen rekening gehouden met opbouw van pensioen in eigen beheer (vervallen in 2017), maar wel met een inleg in een lijfrentespaarrekening/lijfrentebeleggingsrekening van € 7.000 (waarvan € 5.000 jaarruimte en € 2.000 veronderstelde reserveringsruimte) (Hulst, 2019).

Tabel 3 Verschil belastingdruk IB-onderneming en BV

Eenmanszaak

Winst	75.000
Af: zelfstandigenaftrek	- 7.280
Af: FOR	- 7.350
Af: MKB-winstvrijstelling (14%)	<u>- 8.452</u>
Belastbare winst (Box 1)	51.918
Inkomstenbelasting+premie Zvw 2018	20.475
Latente inkomstenbelasting (i.v.m. FOR)	<u>1.759</u>
Totale belastingdruk 'eenmanszaak'	22.234

B.V.

Winst	75.000
Af: directeursbeloning	- 50.000
Af: pensioenpremie directeur (stel:)	<u>- 0000</u>
Winst (na aftrek loon en pensioen)	25.000
Vennootschapsbelasting 2018	5.000
Inkomstenbelasting+premie Zvw 2018	15.675
Latente inkomstenbel. (over een met 10 jaar uitgesteld dividend en over lijfrente)	<u>6.361</u>
Totale belastingdruk 'B.V.'	27.026

De vraag vanaf welke winst de B.V. fiscaal voordeliger wordt (omslagpunt) hangt mede af van aftrekposten in privé (hypotheekrente, arbeidsongeschiktheidsverzekering, etc.) en kan dus voor iedere ondernemer weer anders zijn. Bij een keuze dient tevens rekening te worden gehouden met de hogere jaarlijkse kosten die een B.V. heeft zoals de kosten van de salarisadministratie voor de directeur-eigenaar, aangifte vennootschapsbelasting, opmaken publicatiestukken KvK. Daarmee is in bovenstaand rekenvoorbeeld nog geen rekening gehouden (Hulst, 2019).

3.3.4. Zeggenschap familie

De zeggenschap kan bij deze variant goed worden afgebakend. Zo kan ervoor gezorgd worden dat niet-opvolgende kinderen wel een aandeel in het bedrijfsvermogen hebben maar voor de rest hebben zij geen inspraak over de bedrijfsvoering. Dit komt doordat de zeggenschap die aan de aandelen zit, wordt losgekoppeld van de rechten op dividenden. Dat is gunstig wanneer er wel dividend uit wordt gekeerd, maar het onwenselijk is dat degenen die dat dividend ontvangen ook zeggenschap krijgen. Met name in familieverhoudingen kan een STAK nuttig zijn om de winstrechten

wel te kunnen verspreiden/verdelen, terwijl de zeggenschap over de onderneming van de besloten vennootschap bij een beperkt aantal personen blijft. Bijvoorbeeld wanneer de aandelen door vererving steeds verder verspreid raken onder de verschillende familieleden (Wet & Recht, 2019).

Het risico van deze optie kan zijn dat niet opvolgende kinderen het maximale rendement uit hun aandeel willen halen, terwijl de bedrijfsopvolger zijn winst liever investeert in nieuwe machines, uitbreiding van de veestapel enzovoort (Countus, persoonlijke communicatie 29 juli 2019).

3.4 Deelvraag 4: Welke andere alternatieven zijn er denkbaar na het houden van verschillende interviews met specialisten?

Tijdens de interviews zijn de drie vooraf gekozen alternatieven uitgebreid besproken. Daarnaast is er gekeken naar eventuele andere alternatieven. Uit de interviews kwamen twee resultaten die hieronder toegelicht worden.

Uit de interviews is gebleken dat er geen compleet andere alternatieven naar voren zijn gekomen. Wel geven geïnterviewden aan dat er een combinatie mogelijk is van de alternatieven. Bijvoorbeeld een situatie waarbij de opvolger bij overname het merendeel van het kapitaal krijgt toebedeeld, maar de niet-opvolgende kinderen toch ook een aanzienlijk bedrag. Als dit bedrag vooralsnog niet wordt uitgekeerd, is het voor hen fiscaal voordelig om dit aandeel in het bedrijf te laten middels een cv. Er geldt dan dus een combinatie van overdracht met meerwaardeclausule en een cv-constructie (Countus, persoonlijke communicatie 25 juli 2019).

Daarnaast zou in plaats van een BV met STAK gekozen kunnen worden voor een BV variant met stemrechtloze aandelen. Net als bij een STAK kan het juridische en het economische gedeelte van de overnamen door middel van stemrechtloze aandelen losgekoppeld worden. Stemrechtloze aandelen zijn aandelen waar geen stemrecht aan verbonden zit. Alle aandeelhouders moeten ermee instemmen dat zij geen stemrecht over de aandelen verkrijgen (Rachak, 2019).

Stemrechtloze aandelen geven wel recht op dividend/liquidatie-uitkeringen, maar de houders van deze aandelen mogen niet stemmen in de algemene vergadering van aandeelhouders. Al hebben ze niet het recht om te stemmen, ze moeten altijd wel voor de algemene vergadering worden uitgenodigd (vergaderrecht). Ze hebben het recht om mee te praten in de algemene vergadering en ze mogen de stukken inzien. De verkoop en levering van de stemrechtloze aandelen gebeurt bij notariële akte (rendement.nl, 2018).

De volgende tabel geeft de verschillen weer tussen een BV met STAK en een BV met stemrechtloze aandelen.

Tabel 4 Verschil tussen stemrechtloze aandelen en STAK (rendement.nl, 2018)

	Stemrechtloze aandelen	Certificaten
Uitgave	Wijziging statuten nodig	Meestal mogelijk zonder wijziging statuten
Beheer	Geen administratiekantoor	Administratiekantoor nodig
Voorkeursrecht bij uitgifte	Uitgesloten	Niet uitgesloten
Verkoop en levering	Bij notariële akte	Onderhands
Vergaderrecht	Altijd	Alleen als bepaald in statuten
Fiscaal	Soort aandeel	Geen soort aandeel

4.0 Discussie

Het doel van het onderzoek was inzicht krijgen in de toepasbaarheid van verschillende alternatieven voor de meerwaardeclausule bij bedrijfsovernames in de melkveehouderij. Uit het vooronderzoek is gebleken dat er drie relevante alternatieven zijn voor de meerwaardeclausule bij bedrijfsovernames in de melkveehouderij. Om deze alternatieven nader te onderzoeken is ervoor gekozen om een aantal interviews te houden met specialisten op het gebied van bedrijfsovernames in de agrarische sector. Daarnaast was het doel van de interviews om na te gaan of er eventueel nog andere alternatieven naar voren zouden komen naast de alternatieven die uit het vooronderzoek naar voren zijn gekomen. Na het houden van interviews en het bestuderen van bestaande theorieën zijn er resultaten gevormd die een leidraad kunnen vormen voor de toekomst van bedrijfsovernames in de melkveehouderij.

Het eerste onderzochte alternatief is de commanditaire vennootschap, waarbij ouders/niet-opvolgende kinderen als stille vennoten blijven participeren. Bij deze vorm van bedrijfsovername zijn stille vennoten, in dit geval de niet opvolgende kinderen, alleen financieel betrokken: zij hebben risicodragend kapitaal verschaft. Omdat zij geen rol hebben bij de bedrijfsvoering en geen rechtshandelingen namens de CV verrichten, zijn stille vennoten niet persoonlijk aansprakelijk. Het voordeel voor de opvolger hierin is dat de stille vennoten geen zeggenschap hebben, daardoor kan de opvolger de onderneming ontplooien zoals hij dat wil. Fiscaal gezien is deze optie aantrekkelijk omdat het complete vermogen van ouders als ondernemingsvermogen wordt overgedragen.

Bij het tweede onderzochte alternatief is onderzocht in hoeverre het toepasbaar is om een melkveebedrijf over te nemen zonder grond, waarbij de ouders/niet-opvolgende kinderen de grond verpachten aan de opvolger. Het voordeel hiervan is dat het vermogen en de meerwaarde eerlijk worden verdeeld onder de kinderen. Daarnaast geeft het een bepaalde zekerheid voor als het misgaat met het bedrijf. De opvolger wordt beschermd door de pachtwet, maar heeft minder zekerheid omdat deze pachtwet ook kan veranderen. Ook is dit alternatief niet zo aantrekkelijk voor de opvolger omdat de familie in zekere zin een belangrijke mate van zeggenschap houdt. Niet direct in de zin van bedrijfsvoering, maar zij kunnen wel de keuze maken tussen het wel of niet aan bieden van de grond door pachtvoorwaarden te stellen. Tot slot is deze optie op fiscaal gebied niet aantrekkelijk omdat de grond als privébezit wordt gezien en daardoor in box 3 beland. Daarnaast gelden niet alle vrijstellingen voor de erf- en schenkbelasting (Countus, persoonlijke communicatie 24 juli 2019).

Uit de resultaten naar het alternatief voor bedrijfsovername met de BV met STAK is gebleken dat dit alleen voor grotere bedrijven met hoge winst en een groot vermogen aantrekkelijk is. Uit een vergelijking tussen een IB-onderneming en een BV is gebleken dat bij hoge winsten boven de €100.000 de BV fiscaal voordeliger is dan een IB-onderneming.

Het voordeel van deze optie is dat het leidt tot een gestructureerde scheiding van kapitaal en zeggenschap. Alle kinderen worden dan aandeelhouder/certificatenhouder waarbij het financiële gedeelte hen toekomt maar de zeggenschap kan worden geformaliseerd door een STAK. De zeggenschap kan dan bijvoorbeeld eerst bij de ouders worden gelegd en daarna bij de opvolger. Op deze manier wordt voorkomen dat de participerende kinderen bij elke investering kunnen mee beslissen.

Uit de resultaten is gebleken dat bij alle drie de opties de belemmering blijft zitten op het rendement dat de boer, de opvolger in dit geval, haalt uit zijn bedrijf. De opvolger verdiend normaal gesproken net voldoende om vervangingsinvesteringen te doen, uit te breiden en zichzelf een loon toe te keren om van te leven. Het probleem wat hierbij komt kijken is dat er dan weinig ruimte is om nog een

stukje kapitaal/rendement uit te keren aan andere kinderen. Dit betekent dus dat bij alle constructies het rendement tijdens de looptijd van de constructie heel laag zal zijn (Countus, persoonlijke communicatie 24 juli 2019, notariaat Salland 2 augustus 2019).

Daarnaast zal het voor de generatie na de huidige opvolger heel moeilijk worden om het bedrijf dan over te nemen. Wanneer de opvolger het over wil doen naar de volgende generatie zitten er nog aandelen in het bedrijf van de participerende kinderen. De niet opvolgende kinderen zullen hun aandeel niet zomaar schenken aan die zoon of dochter van de volgende generatie.

Voor deze situatie is wel een mogelijke oplossing. Stel dat er drie niet opvolgende kinderen zijn die allemaal een vermogen in het bedrijf hebben zitten van gezamenlijk 10%, dus 10% van de onderneming is van hen. Dan zou er in een CV contract kunnen worden opgenomen dat wanneer de situatie zich voordoet dat er later geen opvolger is, de niet opvolgende kinderen die 10% van de onderneming in kapitaal uitgekeerd krijgen. Dus als de opvolger het verkoopt dan gaat 10% van de nettowinst naar die drie niet opvolgende kinderen. Tegengesteld hiervan zou er kunnen worden afgesproken in de akte dat op het moment dat er wel een opvolger klaar staat, dan wordt het aandeel van niet opvolgende kinderen beperkt tot bijvoorbeeld €100.000 euro per persoon. Hierdoor hoeft het niet helemaal onmogelijk te zijn, maar dit vergt wel goede communicatie tussen opvolger en niet opvolgende kinderen.

Tijdens het onderzoek is er gebruikt gemaakt van het klantenbestand van Countus Zwolle om een aantal melkveehouders, die in aanraking zijn gekomen/komen met de drie verschillende alternatieven, te benaderen voor een interview. Helaas is dit niet gelukt omdat de drie alternatieven op dit moment nog heel gering voorkomen. Er zijn twee melkveehouders benaderd die met één van deze constructies te maken hebben gehad, zij hebben echter besloten om af te zien van een interview. Voor een vervolgonderzoek zou het een goede optie zijn om ook buiten de klantenbestanden melkveehouders te benaderen. Dit zou kunnen door gebruik te maken van sociale media en agrarische forums. Door het gekozen tijdpad was het voor dit onderzoek niet meer uit te voeren.

De resultaten die uit de interviews zijn gekomen, kwamen grotendeels overeen met de gevonden literatuur. De specialisten die zijn geïnterviewd gaven op het gebied van meerwaarde ontwikkeling wel verschillende antwoorden, het is lastig te bepalen hoe de grondprijzen, fosfaatrechten en rentepercentages zich ontwikkelen. Wat betreft de gekozen alternatieven kwamen alle geïnterviewden tot eenzelfde conclusie (zie hoofdstuk 5). De specialisten waren veel afkomstig van Countus, dit zou een vertekend beeld kunnen geven in de resultaten. Overigens worden de conclusies die zij hebben getrokken wel bevestigd door de overige specialisten. Het zou voor een vervolgonderzoek goed kunnen zijn om meerdere accountantskantoren te benaderen om te kijken of daar nog verschillen te ontdekken zijn in het inzicht in de verschillende alternatieven.

5.0 Conclusie & Aanbeveling

Het doel van het onderzoek was inzicht krijgen in de toepasbaarheid van verschillende alternatieven voor de meerwaardeclausule bij bedrijfsovernames in de melkveehouderij. Na uitvoering van het vooronderzoek is ervoor gekozen om drie alternatieven nader te onderzoeken door middel van interviews en bestaande theorie. Daarnaast is tijdens de interviews gekeken of er andere alternatieven voor de meerwaardeclausule toepasbaar zouden kunnen zijn. In de volgende paragrafen worden per deelvraag conclusies getrokken. Daarnaast zal in paragraaf 5.1.5. de hoofdvraag beantwoord worden. Tot slot zal er een aanbeveling worden gedaan.

5.1 Conclusies deelvragen en hoofdvraag

5.1.1. Deelvraag 1: *In hoeverre is een commanditaire vennootschap, waarbij ouders/niet-opvolgende kinderen als stille vennoten blijven participeren, toepasbaar bij bedrijfsovernames in de melkveehouderij?*

Na het houden van verschillende interviews met specialisten is gebleken dat de commanditaire vennootschap een reëel alternatief kan zijn voor de meerwaardeclausule, mits voldaan wordt aan een aantal belangrijke voorwaarden. Deze voorwaarden zijn opgedeeld in twee delen, voor de opvolger en voor de participerende kinderen.

Voorwaarden voor opvolger

- Voldoende zeggenschap

Het is heel belangrijk om goede afspraken te maken over de zeggenschap. Bij voorkeur zou de zeggenschap met name bij de opvolger moeten liggen. Dit kan worden geregeld door afspraken te maken in de vennootschapsakte, hierbij ligt de dagelijkse leiding dan in handen van de opvolger, de behorend venoot. Ook kan in de vennootschapsakte worden opgenomen dat hij de enige is die beslist over belangrijke investeringen. Dit houdt in dat niet-opvolgende kinderen een stuk financiering voor hun rekening nemen zonder dat zij daar zeggenschap in hebben. Op deze manier kan de opvolger het bedrijf ontplooiën zoals hij het voor zich ziet.

- Financieel haalbaar

De optie om de bedrijfsovername via een CV te regelen kan alleen worden gerealiseerd als dit ook financieel voor de opvolger haalbaar is. Dit houdt in dat de opvolger geen hoge rendementen kan uitkeren aan participerende kinderen, omdat de opvolger ook geld over moeten houden om te kunnen investeren in zijn bedrijf. Wel kan deze optie de bedrijfsovername vergemakkelijken doordat er eventueel door afspraken geen aflossingsverplichtingen zullen zijn.

Voorwaarden participerende kinderen

- Voldoende rendement

Participerende kinderen zullen bij deze optie wel rendement willen zien op het vermogen dat zij in de CV hebben gestoken. Zoals hiervoor besproken kan dit rendement niet te hoog zijn, omdat het voor de opvolger dan onmogelijk wordt gemaakt om zijn bedrijf te kunnen ontwikkelen. Het is daarom van belang dat er vooraf goed wordt afgesproken welke rendementen participerende kinderen kunnen verwachten. Als dit voor participerende kinderen niet genoeg is, dan zal deze optie niet kunnen slagen.

- Betrokkenheid

Dit alternatief voor de meerwaardeclausule kan met name toepasbaar zijn waarbij de niet-opvolgende kinderen een bepaalde betrokkenheid hebben bij het bedrijf, bijvoorbeeld doordat zij ook mee werken op het bedrijf. Door deze optie toe te passen blijven de niet-opvolgende kinderen

een aandeel houden in het bedrijf en daarmee blijven ze ook betrokken. Het voordeel daarvan voor de opvolger is dat de participerende kinderen snappen waarom de opvolger bepaalde beslissingen neemt en bepaalde investeringen doet. Daarnaast kan het zo zijn dat participerende daardoor ook genoeg nemen met minder rendementen over hun aandeel.

- **Fiscale aantrekkelijkheid**

Voor participerende kinderen is deze optie een fiscaal vriendelijke constructie. Jaarlijks moet er wel administratief het nodige worden geregeld, maar als hier goede begeleiding en advies bij wordt gegeven is het goed te overzien. Daarnaast zijn participerende kinderen alleen aansprakelijk voor hun eigen inbreng.

5.1.2. Deelvraag 2: *In hoeverre is het toepasbaar om een melkveebedrijf over te nemen zonder grond, waarbij de ouders/niet-opvolgende kinderen de grond verpachten aan de opvolger?*

De pachtoptie als alternatief voor de meerwaardeclausule is toepasbaar wanneer er reële twijfels zijn over de financiën na overdracht, dus wanneer de familie het kapitaal wil veiligstellen en daarbij de fiscale nadelen niet zwaar mee wegen. Ook voor dit alternatief zijn er aantal voorwaarden voor zowel de opvolger als niet participerende kinderen opgesteld.

Voorwaarden voor opvolger

- **Pachtvoorwaarden**

Wanneer de pachtoptie wordt toegepast zal erover de pachtvoorwaarden moeten worden onderhandeld. Welke pacht prijs wordt er afgesproken met de participerende kinderen en wat is betaalbaar voor de opvolger? Daarnaast zal er een overeenkomst moeten worden opgesteld over de productierechten.

- **Eventuele borgstelling voor de financiering door familie**

Het nadeel van deze optie voor de opvolger is wanneer de grond in de toekomst een keer overgenomen moet worden, en de waarde van de grond in die tussentijd is gestegen, het duurder wordt voor de opvolger om die grond dan over te nemen in plaats van direct bij de bedrijfsovername. Daarnaast is het lastiger om de financiering bij de bank rond te krijgen omdat er minder zekerheid onder het bedrijf zit. Dit kan opgelost worden doordat de verpachters borg stellen met de grond die zij bezitten. Toch zal het een duurdere financieringsconstructie worden dan wanneer alle grond in eigendom is.

Voor participerende kinderen

- **Zekerheid**

Voor participerende kinderen leidt deze optie tot een bepaalde zekerheid. Het is waardevast voor de verpachter en er wordt jaarlijkse pacht verkregen.

- **Rendement**

Het rendement bestaat uit de jaarlijkse pacht dat de participerende kinderen ontvangen. Hoe hoog dit bedrag is, is afhankelijk van de afgesproken prijzen. Deze prijzen zullen mede afhankelijk zijn van wat de opvolger kan betalen door wat hij verdient met zijn onderneming. Het is de vraag bij de optie of de participerende kinderen voor de maximale pacht prijs willen gaan, dus voor maximaal rendement op de grond, of dat de participerende kinderen de opvolger een lager pacht prijs gunnen zodat hij geld overhoudt om investeringen te kunnen doen in het bedrijf.

- Betrokkenheid

Ook bij dit alternatief is enige betrokkenheid van de niet opvolgende kinderen van belang. Wanneer er totaal geen betrokkenheid zal zijn, dan zullen de niet opvolgende kinderen bepaalde beslissingen van de opvolger niet snappen. Wanneer er wel enige betrokkenheid bij het bedrijf is dan kan het zo zijn dat opvolger bijvoorbeeld een lagere pacht prijs kan betalen aan de niet opvolgende kinderen.

5.1.3. Deelvraag 3: *In hoeverre is een BV, met STAK als constructie, toepasbaar bij bedrijfsovernames in de melkveehouderij?*

De BV met STAK is alleen een goed alternatief bij bedrijven van grotere omvang (hoge winst/groot vermogen). Het voordeel van deze optie is dat er een mooie, gestructureerde manier van scheiding kapitaal en zeggenschap mogelijk is. Hieronder zijn de voorwaarden die van belang zijn voor beide partijen geschetst.

Voorwaarden voor opvolger

- Fiscale voorwaarden

De vraag vanaf welke winst de B.V. fiscaal voordeliger wordt (omslagpunt) hangt mede af van aftrekposten in privé en kan dus voor iedere ondernemer weer anders zijn, maar in de algemene regel is het pas rendabel bij een winst van meer dan €100.000. Wanneer hier geen zekerheid over is, is het belastingtechnisch niet aantrekkelijk om voor een overname door middel van een BV te kiezen. Bij een keuze dient tevens rekening te worden gehouden met de hogere jaarlijkse kosten die een B.V. heeft zoals de kosten van de salarisadministratie voor de directeur-eigenaar, aangifte vennootschapsbelasting, opmaken publicatiestukken KvK.

Voorwaarden participerende kinderen

- Structuur

De structuur van de onderneming wordt ondoorzichtiger door een BV met STAK, want waar zit het kapitaal in de onderneming en van wie is wat? Met name niet opvolgende kinderen hebben moeite om deze constructie volledig te snappen, voor ouders en opvolger gaat dat meestal nog wel. Participerende kinderen weten vaak niet wat hen rol precies is binnen de STAK, wat zijn hun rechten en plichten? Het advies is daarom ook om alleen voor deze structuur te kiezen als daar ook voldoende begeleiding bij aanwezig is, de structuur moet onderhouden worden. Het is belangrijk om regelmatig aan tafel zitten met een adviseur erbij die kan uitleggen wat wijs is qua vervolgstappen. Daarnaast verandert de wetgeving ook continu, dus dan moeten er weer dingen worden aangepast, dan is het belangrijk dat ook niet opvolgende kinderen snappen wat er gebeurt met hun aandeel.

- Betrokkenheid

Door deze optie toe te passen blijven de niet opvolgende kinderen een aandeel houden in het bedrijf en daarmee blijven ze ook betrokken bij het bedrijf. Het is dan wel belangrijk dat participerende kinderen snappen wat er gebeurt op het bedrijf en waarom bepaalde beslissingen worden genomen. Daarnaast zullen participerende kinderen genoeg moeten nemen met een laag rendement op hun aandeel, want het is voor de opvolger onmogelijk om hoge percentages rendement uit te keren.

5.1.4. Deelvraag 4: *Welke andere alternatieven zijn er denkbaar na het houden van verschillende interviews met specialisten?*

Uit de resultaten van de interviews kan worden geconcludeerd dat naast de besproken alternatieven geen nieuwe alternatieven denkbaar zijn. Wel zijn combinaties mogelijk van de onderzochte opties en is er een BV variant mogelijk, namelijk een BV met stemrechtloze aandelen.

De combinatie van een overdracht met meerwaardeclausule en een CV constructie is mogelijk in een situatie waarbij de opvolger bij overname het merendeel van het kapitaal krijgt toebedeeld, maar de niet-opvolgende kinderen toch ook een aanzienlijk bedrag. Als dit bedrag vooralsnog niet wordt uitgekeerd, is het voor hen fiscaal voordelig om dit aandeel in het bedrijf te laten middels een CV.

De BV met stemrechtloze aandelen verschilt niet veel met de BV met STAK. Het voordeel van de BV met stemrechtloze aandelen ten opzichte van de BV met STAK is dat de aandelen geen stemrecht bevatten, wel is er sprake van vergaderrecht. Hierdoor hebben zij het recht om toch nog een adviserende rol hebben in het bedrijf. Dit kan per situatie voor de opvolger positief of negatief uitpakken. Wanneer de betrokkenheid van participerende kinderen hoog is, kan het prettig zijn voor de opvolger om advies te vragen over bijvoorbeeld de koers van het bedrijf richting de toekomst. Als de betrokkenheid minder is, dan kan het voor de opvolger een remmende werking hebben doordat hij wordt gecontroleerd en gecorrigeerd op zijn manier van bedrijfsvoering.

5.1.5. Hoofdvraag: *In hoeverre zijn alternatieven voor de meerwaardeclausule toepasbaar bij bedrijfsovernames in de melkveehouderij?*

Uit de resultaten en de conclusies van de deelvragen kan de hoofdvraag beantwoord worden. De verschillende alternatieven zijn allemaal toepasbaar maar tot op zekere hoogte. De gekozen alternatieven zijn sterk afhankelijk van de voorwaarden die gesteld worden door zowel opvolger als niet participerende kinderen/ouders. Als alternatief voor een eerlijkere verdeling van het bedrijfsvermogen en meer betrokkenheid bij het bedrijf komt de CV als eerste alternatief naar voren. De CV is het makkelijkst inpasbaar en ligt ook in het verlengde van maatschappen en vennootschapscontracten. Deze vormen zijn vaak bekender bij ouders/participerende kinderen en opvolger. Daarnaast is er een grote vrijheid om afspraken te maken op verschillende gebieden.

De pachtoptie is vanwege fiscale- financieringsnadelen in minder mate toepasbaar en de BV/STAK is vanwege de structuur zeer ingewikkeld en deze optie is tevens alleen aantrekkelijk voor grotere bedrijven.

5.2 Aanbeveling

Op grond van de conclusies en de voorwaarden die bij elk alternatief zijn gesteld zal in het algemeen de meerwaardeclausule voor de meeste situaties het meest passend zijn. Hierbij zal per situatie moeten worden bekeken of de termijn van de meerwaardeclausule langer moet zijn dan nu gemiddeld het geval is (10-15 jaar). Er zou gedacht kunnen worden aan een verlengde meerwaardeclausule, waarbij jaarlijks de meerwaarde (op moment van overname) wordt verkleind met een nader te bepalen bedrag (bijvoorbeeld het loon dat de opvolger zou hebben verdiend als hij in loondienst bij een bedrijf actief zou zijn geweest). De lengte van de meerwaardeclausule is dan mede afhankelijk van het totale vermogen van het bedrijf. De gemiddelde lengte van de meerwaardeclausules zou dan bijvoorbeeld uit kunnen komen op 25 jaar

Daarnaast zou er variatie in de lengte van de meerwaarde clausule kunnen liggen, bijvoorbeeld door voor de grond kan een andere periode worden afgesproken dan voor fosfaatrechten, omdat het onzeker is hoelang de fosfaatrechten geldig blijven. Ook is de duur van de meerwaardeclausule afhankelijk van de leeftijd van de opvolger, want hoe langer de meerwaardeclausule geldt, hoe

groter de kans is dat de meerwaarde ook niet wordt uitgekeerd aan niet opvolgende kinderen, maar aan hun kinderen, omdat bijvoorbeeld niet opvolgende kinderen al overleden zijn. Zeker als er voor wordt gekozen om een levenslange meerwaardeclausule af te spreken. In deze situaties is het van groot belang om een goede balans te vinden tussen bescherming van de familie enerzijds en het voorkomen van misbruik van meerwaardeclausule anderzijds.

Voor de situaties waarin er uiteindelijk toch een opvolger is en ouders willen de niet opvolgende kinderen wel een deel meegeven van het kapitaal dan zou het CV alternatief een optie kunnen zijn omdat hierin vrij makkelijk afspraken kunnen worden gemaakt. Hierdoor hebben niet opvolgende kinderen ook een stukje gevoel bij het bedrijf doordat zij medeparticipant zijn. Daarnaast kunnen er fiscale onderdelen worden benut doordat de opvolger nog niet het hele bedrijf heeft overgenomen. Zolang het geld nog bij niet opvolgende kinderen zit hoeft de opvolger ook nog niks uit te keren en daarmee hoeft de opvolger een deel of in sommige gevallen niks te financieren.

Bibliografie

- Baarda, B. (2014). *Dit is onderzoek! Handleiding voor kwantitatief en kwalitatief onderzoek*. Groningen: Noordhoff.
- Belastingdienst*. (2018). Opgehaald van Belastingdienst:
https://download.belastingdienst.nl/belastingdienst/docs/erf_schenkel_bedropvolgingsreg_2018_suc0351z81fd.pdf
- belastingtips*. (2019, augustus 2). Opgehaald van zakelijke tips voor ondernemers:
https://www.belastingtips.nl/kennisbank/zakelijk/tips_voor_ondernemers/mkb-winstvrijstelling/
- Boerderij*. (2017, november). Opgehaald van
<https://www.boerderij.nl/Home/Achtergrond/2017/11/Gunfactor-bij-overname-belangrijker-dan-ooit-214132E/>
- Bouwman, N. (2019). De meerwaardeclausule uit balans. *Agrarisch Recht*, 6.
- CBS. (2017, mei 2). Opgehaald van CBS: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2017/18/grotere-melkveebedrijven-en-meer-melk>
- DLV Advies*. (2019). Opgehaald van DLV Advies: <https://www.dlvadvies.nl/financieel-management/strategisch-advies/bedrijfsplan?ybcookie=approve>
- ECLI:NL:GHARL:2019:3564 (Gerechtshof Arnhem-Leeuwarden April 26, 2019).
- Hoedjes, G. (2015, Mei 7). Opgehaald van Brookz: <https://www.brookz.nl/kennisbank/bedrijf-verkopen/governance-bij-het-familiebedrijf>
- Hoff, F. v. (2019, April). *bedrijfsopvolging-door-cv-constructie/#Introductie*. Opgehaald van Bedrijfsopvolging.nl: <https://www.bedrijfsopvolging.nl/kennisbank/bedrijfsopvolging-door-cv-constructie/#Introductie>
- Hulst, J. (2019, Augustus 2). *rbvk*. Opgehaald van eenmanszaak-bv: <https://www.rbvk.nl/eenmanszaak-bv>
- Kuipers, F. (2017, December 20). Opgehaald van Brookz: <https://www.brookz.nl/kennisbank/fiscaal/de-bedrijfsopvolgingsregeling-bor>
- melkvee.nl*. (2017, Februari 27). Opgehaald van ondernemers zetten nieuw melkveebedrijf in de verkoop: <https://www.melkvee.nl/artikel/64600-ondernemers-zetten-nieuw-melkveebedrijf-in-de-verkoop/>
- Mensink, C. (2019, augustus 2). *GMW*. Opgehaald van persoonlijke aansprakelijkheid van stille vennoten: <https://www.gmw.nl/onderwerpen/ondernemingsrecht/artikelen/persoonlijke-aansprakelijkheid-van-stille-vennoten/>
- Meulen, H. v. (2019, April 24). *Agrimatie*. Opgehaald van Agrimatie.nl: <https://www.agrimatie.nl/SectorResultaat.aspx?subpubID=2232§orID=2245&themaID=2265>
- Meulen, H. v., & Asseldonk, M. v. (2017, Augustus 1). Opgehaald van https://www.grondbezit.nl/files/fpg_nieuws_pix/171020_Bancaire_financiering_landbouw_onder_druk.pdf

- NAJK. (2019, April 1). Opgehaald van NAJK: <https://www.najk.nl/voor-bedrijfsopvolgers/over-bedrijfsovername/juridisch/>
- NVM. (2018). Opgehaald van NVM: <https://www.nvm.nl/marktinformatie/agrarisch/grondprijzen>
- ondernemersplein kvk*. (2019, juli 24). Opgehaald van de commanditaire vennootschap: <https://ondernemersplein.kvk.nl/de-commanditaire-vennootschap-cv/>
- Rachak, N. (2019, augustus 4). *openaccessadvocate.nl*. Opgehaald van vennootschap en onderneming: http://www.openaccessadvocate.nl/tijdschrift/vennootschappenonderneming/2013/5/VenO_0925-9643_2013_023_005_001
- rendement.nl*. (2018, april 6). Opgehaald van het verschil stemrechtloze aandelen en certificaten: <https://www.rendement.nl/nieuws/id21028-het-verschil-stemrechtloze-aandelen-en-certificaten.html>
- RVO. (2018). Opgehaald van <https://www.rvo.nl/onderwerpen/agrarisch-ondernemen/mestbeleid/mest/fosfaatrechten/fosfaatrechten-algemeen>
- Saltus*. (2019, februari 5). Opgehaald van de belastingaangifte voor verpachte landbouwgrond: <https://www.saltusbeheer.nl/nieuws/de-belastingaangifte-voor-verpachte-landbouwgrond-box-1-of-box-3-2/>
- Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2015). *Methoden en technieken van onderzoek*. Amsterdam: Pearson Benelux.
- Scholman, D. (2018, September). *WUR*. Opgehaald van <http://edepot.wur.nl/455160>
- Schretlen*. (2019, april 5). Opgehaald van Schretlen.nl: <https://www.schretlennotaris.nl/index.php/nl/portal/index.php/nl/13-artikelen/31-bedrijfsopvolging-in-b-v-via-certificering-van-de-aandel>
- Silvis, H., Meulen, H. v., & Voskuilen, M. (2017). *WUR*. Opgehaald van Wageningen University & Research: <http://edepot.wur.nl/416529>
- Startflex*. (2019, Juli 26). Opgehaald van stichting administratiekantoor stak en besloten vennootschap: <https://startflex.com/bv-oprichten/stichting-administratiekantoor-stak-en-besloten-vennootschap-bv>
- Wassenaer, J. v. (2017, Augustus). *hoe-kunt-u-zorgen-voor-een-bedrijfsopvolging-waar-in-de-continuïteit-van-de-onderneming-en-de-betrokkenheid-van-de-familie-gewaarborgd-blijven/*. Opgehaald van Loyal.nl: <https://loyal.nl/hoe-kunt-u-zorgen-voor-een-bedrijfsopvolging-waar-in-de-continuïteit-van-de-onderneming-en-de-betrokkenheid-van-de-familie-gewaarborgd-blijven/>
- Weperen, J. v. (2017, September 6). *Boerderij.nl*. Opgehaald van <https://www.boerderij.nl/Rundveehouderij/Achtergrond/2017/8/Nu-gaan-rekenen-met-fosfaatrechten-168220E/>
- Wet & Recht*. (2019, Juli 26). Opgehaald van stichting administratiekantoor: <http://www.wetrecht.nl/stichting-administratiekantoor/>

Bijlage I Interviewvragen

Algemeen:

1. Wat is uw betrokkenheid bij agrarische bedrijfsopvolging?
2. Hoe kijkt u in het algemeen tegen de overname van een grondgebonden melkveehouderbedrijf in de familiesfeer aan?
3. Hoe kijkt u aan tegen het fenomeen meerwaarde, welke in vrijwel alle agrarische bedrijfsoverdrachten in familieverband begrepen is?

Gerichte vragen:

4. Denkt u dat het vermogen van melkveebedrijven een lineaire toename laat zien de komende jaren of stagneert dit? En waardoor komt dat volgens u?
5. Niet-opvolgende kinderen delen nu in het algemeen via schenking of vererving mee in de overnamesom die de opvolger uitbetaald aan ouders. Vindt u dat de niet-opvolgende kinderen ook zouden moeten delen in de meerwaarde in het bedrijf?
6. Wat zijn de voor- en nadelen van het meedelen van niet-opvolgende kinderen in de meerwaarde?
7. Ik onderzoek drie alternatieven van de traditionele wijze van overdracht met meerwaardeclausule. Omschrijving drie alternatieven aan de interviewer... Wat ziet u aan voor-/nadelen van dit alternatief? (per alternatief behandelen)
8. Als kinderen een deel van het vermogen in de meerwaarde krijgen toebedeeld, maar dit vermogen moet uit financiële noodzaak in het bedrijf blijven, is het de vraag op dit vermogen moet renderen. In het algemeen is het rendement van een melkveehouderij beperkt. In hoeverre vindt u dit van belang? Is een aandeel in meerwaarde voor de niet-opvolgende kinderen wel interessant, indien de melkveehouderij alleen in staat is een laag rendement te vergoeden?
9. De opvolger moet zijn bedrijf kunnen exploiteren. Als je als niet-opvolger een aandeel in het vermogen in het bedrijf krijgt toebedeeld, wil je als niet-opvolger wel enige zeggenschap over dat vermogen hebben. Waar ligt naar uw idee de grens, wat is beheersbaar voor de opvolger?
10. Kunt u schetsen hoe de praktische betekenis voor de opvolgingspraktijk van dit alternatief zou kunnen zijn? (per alternatief behandelen).

Bijlage II Meerwaardeclausule

MEERWAARDECLAUSULE

Optie 1: splitsing meerwaarde bij vervreemding aan derde op basis van voortgezet agrarisch gebruik en bij vervreemding aan derde door bestemmingswijziging.

Artikel 18.

1. Indien de voortzettende vennoot, dan wel diens rechtsopvolger(s) de krachtens artikel 13 overgenomen

gebouwen, erf en ondergrond van de gebouwen, cultuurgronden, betalingsrechten en (referentiegegevens voor de toekenning van) productierechten (hierna te noemen de 'goederen') vervreemdt, moet hij een bedrag vergoeden aan de hierna te omschrijven rechthebbenden. Dit bedrag wordt hierna "vergoeding" genoemd. Deze vergoeding wordt, indien de voortzettende vennoot de overgenomen agrarische onderneming niet voortzet, in het licht van dit beding gezien als de uiting van een morele, dan wel zakelijke verplichting van de voortzettende vennoot om het in lid 4 bedoelde verschil, ongedaan te maken.

1. Onder vervreemding wordt verstaan elke rechtshandeling strekkende tot de levering in juridische of economische eigendom tengevolge van verkoop, ruiling of verdeling, @Optie de geliberaliseerde of reguliere verpachting, de vestiging van een erfpachtrecht, opstalrecht, vruchtgebruik, zakelijk recht van gebruik en bewoning, dan wel een met een met een der vorenstaande rechtshandelingen naar inhoud, strekking en/of resultaat gelijk te stellen handeling. Toedeling aan de erfgenamen na overlijden van de voortzettende vennoot wordt @wel/niet aangemerkt als een vervreemding. Het beëindigen van het agrarisch bedrijf door de voortzetter met gebruikmaking van de in deze akte bedoelde onroerende zaken wordt aangemerkt als een vervreemding

@Optie: Overlijden van de voortzettende vennoot wordt niet aangemerkt als een vervreemding, mits het agrarisch bedrijf wordt voortgezet door @de echtgeno(o)t(e) @of (een) bloed- en aanverwant(en) in de rechte neerdalende lijn van de voortzettende vennoot en de bepalingen uit deze meerwaardeclausule middels een kettingbeding worden opgelegd aan de voortzetter(s) van het agrarisch bedrijf.

2. De voortzettende vennoot dient de hierna bedoelde rechthebbende(n) schriftelijk in kennis te stellen van de vervreemding van de overgenomen goederen. Daarbij moet hij aangeven of hij de opbrengst binnen drie jaar zal besteden aan bedrijfsmiddelen, die duurzaam dienstbaar zijn aan zijn onderneming. Behoudens ingeval de uitsluitingsgronden als hierna in lid 10 vermeld van toepassing zijn, dient de vergoeding aan de rechthebbende(n) te worden uitgekeerd binnen een jaar na het moment van vervreemding.

Vergoeding bij vervreemding voortgezet agrarisch gebruik

3. De vergoeding bestaat uit @ % van (*bij g.v.g. 50% bij huw vw bespreekpunt*) het verschil tussen de waarde die aan de hiervoor bedoelde goederen op het moment van eindigen der vennootschap is toegekend, indien deze ter gelegenheid van liquidatie van het bedrijf vrij en onbezwaard bij voortgezet agrarisch gebruik zouden zijn verkocht en de overnamesom, welke voor de hiervoor bedoelde goederen in aanmerking is genomen krachtens deze akte.

Op voornoemd verschil komt in mindering het bedrag dat de voortzettende vennoot aan belasting, voor zover betrekking hebbend op de vervreemde goederen, verschuldigd is.

De vergoeding bedraagt ten hoogste het verschil tussen de vrije verkoopwaarde in het economisch verkeer bij voortgezet agrarisch gebruik op het moment van vervreemding en de overnamesom, waarbij de door de voortzettende vennoot bewerkstelligde verbeteringen buiten beschouwing worden gelaten.

@ Schenkingen, welke in mindering zijn gebracht op de overnamesom zoals bepaald overeenkomstig deze akte, worden voor het deel van genoemde schenkingen dat betrekking heeft op de overnamesom van de goederen bij de te betalen vergoeding geteld.

@De waarde van de goederen op het moment van eindigen van de vennootschap wordt door de voortzettende vennoot of zijn rechtverkrijgenden en rechthebbenden in onderling overleg vastgesteld.

Gebreke van overeenstemming over de waardevaststelling wordt aangemerkt als een geschil ingevolge artikel 21.

Vergoeding bij vervreemding bestemmingswijziging

4. De in lid 4 genoemde vergoeding kan worden verhoogd indien sprake is van vervreemding waarbij de goederen ingevolge een bestemmingswijziging buiten de landbouw zullen worden gebruikt. De verhoging van de in lid 4 genoemde vergoeding bedraagt ten hoogste het verschil tussen de vrije verkoopwaarde in het economisch verkeer op het moment van vervreemding en de waarde die aan de hiervoor bedoelde goederen op het moment van vervreemding kan worden toegekend, indien deze ter gelegenheid van vervreemding vrij en onbezwaard bij voortgezet agrarisch gebruik zouden zijn verkocht. Op voornoemd verschil komt in mindering het bedrag aan belasting, verschuldigd door de voortzettende vennoot, voor zover betrekking hebbend op de vervreemde goederen.

@ Schenkingen, welke in mindering zijn gebracht op de overnamesom zoals bepaald overeenkomstig deze akte, worden voor het deel van genoemde schenkingen dat betrekking heeft op de overnamesom van de goederen bij de te betalen vergoeding geteld.

@ De totale vergoeding (dus de vergoeding die is vastgesteld op basis van lid 4 van dit artikel plus de verhoging op basis van het onderhavige lid) bedraagt ten hoogste het verschil tussen de vrije verkoopwaarde in het economisch verkeer op het moment van eindigen van de vennootschap en de overnamesom, waarbij de door de voortzettende vennoot zelf bewerkstelligde verbeteringen buiten beschouwing worden gelaten.

Rechthebbenden op vergoeding

5. De vergoeding komt toe aan de niet-voortzettende vennoot of bij zijn vooroverlijden aan diens erfgenamen bij versterf, voor de delen en op de manier zoals geregeld in de wet die geldt op het moment van zijn overlijden.

@(OF indien de vennoot een testament heeft en het wenselijk is om het testament te volgen. Let op, niet altijd wenselijk om testament te volgen, bijvoorbeeld een testament waarin de langstlevende geen erfgenaam is, maar alleen vruchtgebruik krijgt): De vergoeding komt toe aan de niet-voortzettende vennoot of bij zijn vooroverlijden aan diens erfgenamen bij versterf, voor de delen en op de manier zoals geregeld in de wet die geldt op het moment van zijn overlijden, of, indien hij bij uiterste wil over zijn nalatenschap heeft beschikt, aan de erfgenamen volgens diens uiterste wilsbeschikking, voor de delen en op de manier zoals geregeld in de uiterste wilsbeschikking.

@Is de niet-voortzettende vennoot opgenomen in een zorginstelling, waarvoor een (@inkomens- of vermogensafhankelijke bijdrage is verschuldigd, dan komt de vergoeding toe aan hem/hen, die op het moment van vervreemding de erfgena(a)m(en) bij versterf van de niet-voortzettende vennoot zou(den) zijn geweest indien de niet-voortzettende vennoot op het moment van vervreemding zou zijn overleden voor de delen en op de manier zoals geregeld in de wet die geldt dat moment.

@(denk goed na of je dit wilt opnemen) Indien de inkomsten van de niet-voortzettende vennoot niet meer toereikend zijn voor de voorziening in de kosten van zijn levensonderhoud en/of verzorging en/of huisvesting en hij, een beroep heeft gedaan op een regeling van financiële steun van overheidswege of op een collectieve voorzienings- of verzekeringsregeling, en hij, alvorens hij in aanmerking komt voor bedoelde regeling, moet interen op zijn vermogen, dan komt de vergoeding toe aan hem/hen, die op het moment van vervreemding de erfgena(a)m(en) bij versterf van de niet-voortzettende vennoot zou(den) zijn geweest indien de niet-voortzettende vennoot op het moment van vervreemding zou zijn overleden voor de delen en op de manier zoals geregeld in de wet die geldt dat moment.

Algemene bepalingen omtrent de vergoeding

6. De vergoeding draagt vanaf het moment van vervreemding een enkelvoudige rente ter hoogte van de wettelijke rente voor consumententransacties per één januari van het betreffende jaar minus één procent procentpunt, waarbij de rente niet hoger zal zijn dan 4%.

Bovendien is de voortzettende vennoot gehouden om op eerste vordering van de rechthebbende(n) (hypothecaire) zekerheid te verschaffen voor de vorderingen die op grond van dit artikel geldend kunnen worden gemaakt.

7. @De vergoeding wordt gehalveerd indien de voortzettende vennoot op het moment van vervreemding, blijkens het oordeel van een onafhankelijk medisch deskundige, voor @ procent of meer arbeidsongeschikt is (in de zin van de sociale verzekeringswetgeving) voor werkzaamheden in de eigen agrarische onderneming in de zin van de sociale verzekeringswetgeving.

@ De vergoeding wordt gehalveerd indien de vervreemding plaatsvindt tengevolge van het overlijden van de voortzettende vennoot, mits hij afstammelingen achterlaat.

8. Hetgeen in deze akte is bepaald is zonder enige bevoordelingsbedoeling overeengekomen. Indien en voor zover onherroepelijk komt vast te staan dat het overeengekomene desondanks

geheel of gedeeltelijk kan worden aangemerkt als schenking, wordt bepaald dat hetgeen op grond van dit beding wordt verkregen is vrijgesteld van de verplichting tot inbreng in de nalatenschap van de niet-voortzettende vennoot en dat de verkrijging en de revenuen daarvan, niet zullen vallen in enige vermogensrechtelijke gemeenschap, waarin de rechthebbende(n) is of zal zijn gerechtigd door het huwelijk of samenwonen en evenmin deel zal uitmaken van enige verrekening krachtens huwelijkse voorwaarden of samenlevingsovereenkomst.

Uitzonderingen

9. De meerwaardeclausule treedt niet in werking:

- a. Ingeval van vervreemding of afstand van (gedeelten) cultuurgrond met een totale oppervlakte van ten hoogste één hectare, ten behoeve van aanleg of verbetering van wegen en/of waterlopen, verbetering ten behoeve van waterafvoer of waterleidingaanleg en voorzieningen ten behoeve van energie.
- b. Ingeval van vervreemding, waaronder ook vervreemding ten gevolge van onteigening is begrepen, wanneer de voortzettende vennoot die opbrengst binnen @drie jaar na de vervreemding investeert in andere (agrarische) onroerende zaken of betalings- / productierechten, welke dienstbaar zijn aan zijn onderneming, dan wel aan een vervangend, door de voortzettende vennoot te exploiteren, agrarisch bedrijf in @. De (her)investering dient naar aard en omvang economisch verantwoord te zijn.

Indien bij herinvestering de opbrengst van de vervreemde goederen niet geheel wordt aangewend, treedt voor het niet-benutte deel de meerwaardeclausule in werking. Daarbij wordt de oorspronkelijke overnamesom geacht als eerste te zijn geherinvesteerd. De meerwaardeclausule is vervolgens van overeenkomstige toepassing op de vervangende bedrijfsmiddelen, doch maximaal tot de opbrengst of waarde van de vervangen bedrijfsmiddelen.

@Deze uitzondering is niet van toepassing ten aanzien van de verhoging van de vergoeding overeenkomstig lid 5 van onderhavig artikel.

- c. Ingeval van vervreemding aan de echtgeno(o)t(e) @of (een) bloed- en aanverwant(en) in de rechte neerdalende lijn van de voortzettende vennoot én vorenstaande verplichtingen (in de vorm van een kettingbeding) aan de (nieuwe) verkrijger(s) worden opgelegd, welke verkrijger(s) zich tevens moet(en) verbinden tot nakoming van bedoelde verplichtingen, zulks ten behoeve van de krachtens deze meerwaardeclausule tot verrekening gerechtigden.
- d. @ Ingeval de voortzettende vennoot een samenwerkingsverband aangaat @met @ én vorenstaande verplichtingen (in de vorm van een kettingbeding) aan de (nieuwe) verkrijger(s) worden opgelegd, welke verkrijger(s) zich tevens moet(en) verbinden tot nakoming van bedoelde verplichtingen, zulks ten behoeve van de krachtens deze meerwaardeclausule tot verrekening gerechtigden.
- e. @Ingeval van inbreng in of overdracht of verpachting aan een besloten vennootschap, waarbij de aandelen direct of indirect voor meer dan de @ helft toebehoren aan de voortzettende vennoot, én vorenstaande verplichtingen (in de vorm van een kettingbeding) aan de besloten vennootschap wordt opgelegd, welke besloten vennootschap zich tevens moet(en) verbinden tot nakoming van bedoelde verplichtingen, zulks ten behoeve van de krachtens deze

meerwaardeclausule tot verrekening gerechtigden. Indien de voortzettende vennoot op enig moment niet langer meer dan de @ helft van de aandelen in de besloten vennootschap direct of indirect houdt, wordt er geacht op dat moment een vervreemding te zijn van het geheel.

- f. Ingeval de voortzettende vennoot de goederen vervreemdt, indien en voor zover, gezien de financiële positie van de agrarische onderneming, deze vervreemding plaatsvindt op schriftelijk aandringen van de bank teneinde aan de betalingsverplichtingen van de agrarische onderneming te kunnen voldoen tot een voor de bank en de voortzettende vennoot aanvaardbaar niveau zulks ter beoordeling van een accountant. Voor zover alsdan een gedeelte van de vervreemdingsopbrengst niet geheel behoeft te worden aangewend ter voldoening aan de betalingsverplichtingen, dient dat deel onmiddellijk verrekend te worden volgens de bepalingen van deze meerwaardeclausule.
- g. Ingeval door vervreemding sprake is van een vergoeding genoemd in lid 4 van dit artikel en de vervreemding plaatsvindt na @ jaar, te rekenen vanaf het tijdstip van de verkrijging door de voortzettende vennoot. Ingeval van vervreemding of onttrekking sprake is na @ jaar na de verkrijging, wordt op het uit te keren bedrag voor elk sedertdien verstreken vol jaar @ procent in mindering gebracht.
- h. Ingeval door vervreemding sprake is van een verhoging van de vergoeding als genoemd in lid 5 van dit artikel en de vervreemding plaatsvindt na @ jaar, te rekenen vanaf het tijdstip van de verkrijging door de voortzettende vennoot. Deze uitzondering is alleen van toepassing op het deel van de vergoeding zoals is bepaald in lid 5 van dit artikel.
- i. Ingeval door vervreemding sprake is van een verhoging van de vergoeding voortvloeiende uit het bepaalde in lid 5 of lid 10 sub g van dit artikel wordt de ene helft van deze verhoging vergoed aan de niet-voortzettende vennoot of diens rechtsopvolgers. De andere helft van deze verhoging komt de voortzettende vennoot of diens rechtsopvolgers toe.
- j. @Ingeval de voortzettende vennoot de goederen vervreemdt teneinde het aandeel van de niet-voortzettende vennoot in de maatschap uit te betalen.

Herroeping rechten aan derden

- 11. Voorzover de niet-voortzettende vennoot middels de onderhavige meerwaardeclausule rechten verleent aan derden, is de niet-voortzettende vennoot, danwel is de langstlevende van hen, te allen tijde bevoegd deze rechten ten behoeve van deze derden te herroepen, zelfs nadat de betreffende aanvaarding door deze derden heeft plaatsgevonden. Het recht van herroeping is hoogst persoonlijk en gaat niet over op rechtsopvolgers. Herroeping is niet meer mogelijk voor zover het recht op vergoeding voor derden definitief is ontstaan.

Slotbepalingen meerwaardeclausule

- 12. Partijen geven elkaar over en weer onherroepelijk volmacht om alle handelingen te verrichten, die nodig zijn om de hierboven omschreven meerwaardeclausule uit te voeren.
- 13. Een deel van een jaar wordt naar evenredigheid verrekend.
- 14. Indien de omstandigheden dit meebrengen kunnen partijen de meerwaardeclausule buiten werking laten of aanpassen, dit in onderling overleg. De meerwaardeclausule treedt geheel of gedeeltelijk buiten werking indien deze voor de voortzetter(s) tot een substantieel en zwaarwegend onredelijk resultaat leidt; gebrek aan overeenstemming hierover wordt aangemerkt als een geschil ingevolge artikel 21.

Bijlage III Interview André Verduijn

Datum: 24 juli 2019

Algemeen:

1. Wat is uw betrokkenheid bij agrarische bedrijfsopvolging?

Ik ben fiscalist bij Countus, deels vaktechnisch intern binnen Countus, om op deze manier andere fiscalisten op de hoogte te houden van actualiteiten. Adviseur in het veld. Fiscalist en Jurist. Onder andere bezig met agrarische bedrijfsopvolgingen. Ik heb altijd wel een paar dossiers die daarover gaan.

2. Hoe kijkt u in het algemeen tegen de overname van een grondgebonden melkveehouderbedrijf in de familiesfeer aan?

Dat is al een fenomeen op zich. Het begint met het feit dat grond schaars is en daardoor is dit heel erg duur in Nederland. Hierdoor blijft het rendement achter met de eigenlijke grondwaarde. Dit valt op dit moment relatief nog wel mee omdat de rente laag is, dus dan is een beetje rendement al gelijk een aardig rendement. Er zit een enorm gat tussen de marktwaarde van grond, productierechten, fosfaatrechten en eigenlijk wat je ziet wat het rendement dan is op het vermogen. Het is een risicodragende activiteit die kan schommelen door de tijd. Er is relatief maar een laag rendement op de marktwaarde van de bedrijven, op het moment dat je alles los zou verkopen. Dit maakt de bedrijfsoverdracht altijd heel boeiend, want je moet altijd met de prijs naar beneden. Je kan niet zomaar van de marktwaarde taxatie uitgaan. Je moet naar een prijs toe die nog te financieren is. Dat is natuurlijk een lagere waarde bij grondgebonden bedrijven dan de marktwaarde. Dit roept allemaal vragen op gebied van erfrechten. Is het wel eerlijk dat het allemaal naar 1 kind toegaat? Hebben andere kinderen daar ook niet een bepaalde positie in? Daarvoor is de meerwaardeclausule, er wordt geacht wel door te boeren. Er wordt door vader klem opgelegd om zoveel jaar door te boeren. En als je het dan eerder verkoopt moet je alsnog een deel terugbetalen aan de familie. Door die hele hoge marktwaarde en doordat je naar een prijs toe moet die veel lager ligt omdat dat de grens is die maximaal betaald kan worden, komt er een punt dat de familie zegt: hoe gaan wij daar nou mee om? Wat vinden wij eerlijk?

3. Hoe kijkt u aan tegen het fenomeen meerwaarde, welke in vrijwel alle agrarische bedrijfsoverdrachten in familieverband begrepen is?

Dat gaat over de prijs die je hebt bepaald, de overnamesom, die dan nog wel te financieren is door de opvolger. En de werkelijke waarde. Wat mij betreft draait de hele bedrijfsoverdracht om de meerwaarde en de meerwaardeclausule (het kernpunt). Kijk die overnamesom dat is één, dat is natuurlijk al een discussie, hoe stel je die vast. Dat gaat via begrotingen, als je dat hebt dan ga je kijken hoe gaan we die meerwaarde inrichten. Vroeger was dat een beetje een sluitstuk, 10 jaar of 15 jaar voortzetten en dan vervalt de clausule. Maar ik merk wel in de duurdere gebieden zoals in de polder, dat er veel meer aandacht wordt besteed aan de meerwaardeclausule dan voorheen. Die termijnen worden een stuk langer, waardoor de opvolger nog steeds het geld moet delen als hij stopt na zoveel jaar met broers en zussen. Laatst heb ik bij een familie een meerwaardeclausule over een periode van 40 jaar afgesloten. En dit zie ik steeds meer die kant op gaan. Het is niet zo dat de volle waarde dan nog moet worden gedeeld, daar zit een soort afloop in. Als de opvolger nu 30 is en hij is straks 60 of 65 en hij wil verkopen omdat ie geen opvolger heeft. Dan heeft ie niet alleen de meerwaarde die er vandaag in zit maar ook de waardestijging die ondertussen weer plaats heeft

gevonden, dus dan zit opvolger met een heleboel geld, en is het dan niet redelijk om broers en zussen ook uit te keren in een bepaald percentage. Vanwege de hoge prijzen zien we een tendens dat er steeds beter wordt gekeken naar de duur van de meerwaardeclausule. Of Termijn. Grote vraag is ook of de waardestijging tijdens dat de opvolger het bedrijf runt wel allemaal van hem. Is die waardestijging helemaal van de opvolger, of moet daar ook een percentage aan zus/broer worden uitgekeerd. Grondwaardestijging is ook maar toegekomen naar opvolger, daar hoeft je niet hard voor te werken, dat ontstaat vanzelf.

Gerichte vragen:

4. Denkt u dat het vermogen van melkveebedrijven een lineaire toename laat zien de komende jaren of stagneert dit? En waardoor komt dat volgens u?

Dat zal vooral aan de grondwaarde liggen. Dan zou ik een voorspelling moeten doen naar wat de grondprijzen gaan doen. Kijk de waarde van melkveebedrijven zit natuurlijk wel in steen en vee, alleen dit beweegt mee met de actualiteiten die spelen in de sector. Maar de grote waardes zitten in de grond en de fosfaatrechten. Wat fosfaatrechten betreft zal dit wel gaan zakken, met name als die regelgeving in de toekomst weer van de baan gaat. Fosfaatprijs daalt nu ook al sinds een halfjaar. Grond zal zijn waarde wel behouden, het is wel zo dat de grondprijzen nu ook zo duur zijn door een lage rente. Hierdoor kopen boeren die een stuk bij hun kavel kunnen aantrekken die grond. Als de rente gaat stijgen, zou het kunnen dat op de korte termijn de grondprijzen weer een stukje zullen dalen. Maar op de lange termijn verwacht ik dat de grondprijzen zullen gaan stijgen, want er komt geen landbouwgrond bij. En externe investeerders vinden het ook interessant om landbouwgrond te kopen vanwege rendementen. Hoe slecht het ook gaat, grond is wel een waardevol bezit.

5. Niet-opvolgende kinderen delen nu in het algemeen via schenking of vererving mee in de overnamesom die de opvolger uitbetaald aan ouders. Vindt u dat de niet-opvolgende kinderen ook zouden moeten delen in de meerwaarde in het bedrijf?

Alleen als die meerwaarde ook wordt gerealiseerd. Als die opvolger het voor de lagere prijs krijgt en hij boert gewoon door en geeft het door aan zijn kinderen, dan wordt die meerwaarde nooit gerealiseerd. Dan is het wat het is, en continuïteit is dan wat er beoogd wordt. Maar op het moment dat opvolger niet voortzet, of na verloop van tijd er mee stopt, dan vind ik het logisch dat ouders zeggen, als er nu heel geld vrijkomt omdat die grond ook zo duur is, dan moeten de niet-opvolgende kinderen toch wel een deel meekrijgen. Opvolger krijgt het voor een lagere waarde zodat het voortgezet kan worden, dat wordt dan ook van je verwacht, en als je dat na zoveel jaar dan niet doet en het geld gewoon op je bankrekening zet, snap ik wel dat ouders zeggen dat het wel gedeeld moet worden met broers en zussen. Zolang het wordt voortgezet, zie ik geen reden dat er moet worden gedeeld met niet-opvolgende kinderen.

6. Wat zijn de voor- en nadelen van het meedelen van niet-opvolgende kinderen in de meerwaarde?

Het is geen kwestie van voor- en nadelen maar meer een kwestie van eerlijkheid. Ouders willen graag hun kinderen op een eerlijke manier behandelen, maar dat kan niet voor de marktwaarde die het bedrijf vandaag waard is. Als je bewust kiest voor continuïteit, dan is het een consequentie dat er minder te verdelen valt. Alleen een deel bij overnamesom. Maar het zou wel ethisch en moreel logisch dat als opvolger stopt en alles verkoopt, dat dan die gelijkheid van de kinderen weer om de hoek komt kijken. En er dan alsnog gedeeld wordt. Het is eigenlijk een principiële erfrechtelijke kwestie dat je op dat moment nog recht wil doen aan de gelijkheid van alle kinderen. Het gaat dan niet om de volledige meerwaarde maar wel een deel daarvan.

7. Ik onderzoek drie alternatieven van de traditionele wijze van overdracht met meerwaardeclausule. Omschrijving drie alternatieven aan de interviewer... Wat ziet u aan voor-/nadelen van dit alternatief? (Per alternatief behandelen)

1. Dat is op zich nog niet zo gek dat je zegt we gaan als familie in een soort samenwerking zitten, En dan is het bezit van ons allemaal, het vermogen blijft bij iedereen. De winst wordt op een bepaalde manier verdeeld, het aandeel voor de opvolger zal hierin natuurlijk iets hoger liggen. Maar aandeel in vermogen is voor iedereen hetzelfde. Die gedachte is best wel begrijpelijk. Qua gelijkheid ideaal, de opvolger doet wel meer door het werk, die moet daar dan ook wel een vergoeding voor krijgen, maar in principe is blijft het eerlijk verdeeld.

Fiscaal voordeel: Al het vermogen van de ouders wordt dan als ondernemingsvermogen geërfd. Alle kinderen worden ondernemer, want dan gaat de BOR in werking. Kanttekening hierbij is wel dat andere kinderen geen commanditair vennoot kunnen zijn. Want voor een stille vennoot is die bor regeling wat beperkt. Wel oplossen door de 1^e jaren kinderen als gewone vennoten mee laten doen. Grootste nadeel is dat ze zichtbaar zijn bij KvK en daardoor ook hoofdelijk aansprakelijk zijn voor alle schulden van het bedrijf. Bij een extensief bedrijf zal dat meevallen want de bank financiert toch niet 100 procent van het vermogen. Dus tegenvallers zijn redelijk op te vangen. Maar fiscaal dus niet meteen stille vennoot.

Intern gesproken mogen andere kinderen mee beslissen. Zij kunnen iets vinden van de gang van zaken op het bedrijf. Blijft dit op langere termijn wel goed gaan, ook omdat er koude kanten bij komen. Kinderen krijgen ook verwachting dat er een keer een winstaandeel komt. Maar winstaandeel moet dan wel goeie jaren zijn, moet ook uitgekeerd kunnen worden. Dit geld kan dan niet gebruikt worden voor investeringen in de onderneming. Rendement op dat geld valt soms tegen, omdat de opvolger graag wil investeren in zijn bedrijf. Opvolger is niet meer dan een bedrijfsleider die daar een vergoeding voor krijgt. De rest wordt beslist in groepsverband. Belangentegenstelling. Investeren of niet. De rest wil winstuitkering. Er zullen wel families zijn die dit zien zitten, vooral bij bepaalde betrokkenheid bij het bedrijf.

Begin eerst met een VOF, dat is fiscaal het aantrekkelijkst. Na aantal jaren (5 jaar) stille vennootschap verder. Verschil beherend en commanditair vennoot is eigenlijk voor de aansprakelijkheid naar buiten toe. Niet opvolgende kinderen zijn dan niet meer aansprakelijk naar buiten toe. Risico valt wel mee qua aansprakelijkheid bij een extensief grondgebonden bedrijf. Voor bepaalde families kan het uitkomst bieden.

2. Grond uit onderneming halen en verpachten aan opvolger. Dat is fiscaal heel onaantrekkelijk. Grond bij familie blijft. Het grootste vermogensbeslag, de grond, die zit dan in de familie en die verhuren dat allemaal aan de opvolger. Voor de familie is grond dan een privébezit. Fiscaal ongunstig want je wordt belast in box 3 voor bezit van de grond. Voor erf en schenkbelasting tellen niet alle vrijstellingen. Het is particulier verhuurd bezit en niet als ondernemingsvermogen. Veel beter VOF c.q. CV, dan geen pachter maar ondernemer, fiscaal veel gunstiger.

3. Punt 1 kan je ook verder uitbreiden naar een BV als familie. Alle kinderen kunnen wel aandeelhouder/certificatenhouder worden, het financiële komt hen dan wel toe, maar de zeggenschap concentreer je dan heel formeel bij bijvoorbeeld de ouders, zolang daar de laatste nog van leeft. Op deze manier voorkom je dat iedereen bij elke investering wil mee beslissen.

Risico, financieel zitten die certificaten er wel in ze hebben het vermogen komt hen wel toe. Kinderen verwachten wel dat er af en toe geld wordt uitgekeerd. Gebeurt dat nou niet dan zou dat frictie op kunnen leveren. Ook bij deze optie komt weer het probleem kijken wat doen we met de winst? Investeren of uitkeren? Zeggenschap is goed regelbaar. Voordeel al het vermogen in een BV in plaats van een VOF of CV is fiscaal dat het vermogen dan in box 2 zit voor de inkomstenbelasting. En je bent grootaandeelhouder in het bedrijf. Dan hoeft je nooit elk jaar over het vermogen belasting te betalen, dat hoeft pas als er wordt uitgekeerd.

Punt 2 kies ik niet, eerst 1 daarna punt 3. Belast voor wat je verdient per jaar. Erf en schenkbelasting vrijgesteld vermogen is. Kan niet bij verpachting. Optie 2 is het eerste waar je aan denkt, maar als je dat echt wil uitbouwen naar optie 1 of optie 3. Begin met optie 1, daarna 3.

Als je al je grond in een BV stopt dan heb je nog een nadeel dat op elke waardestijging van de grond komt dan een belastingclaim van 25%. Die hoeft je pas in de toekomst te betalen, maar die waardestijging is niet volledig belastingvrij op de lange termijn. Niet op aandeelhoudersniveau. Bij punt 1 is wel alles vrijgesteld, de landbouwwijstelling.

Het komt toch nog weinig voor deze opties, vooral bij families waar 1 kind er echt voor gaat. Dan denken ouders ook dat het later kan gaan wringen tussen kinderen wanneer al het vermogen gelijk wordt verdeeld. Misschien voelen mensen zich hierbij het meest comfortabel bij voelen.

Gebeurt wel bij mensen die geen opvolger hebben. Dan 10 jaar voor stoppen wordt het bedrijf als geheel overgedragen naar alle kinderen. Fiscale redenen, ideaal.

Verschilt per regio. Twente gaat vooral voor continuïteit van het bedrijf en die willen niet te lange termijnen voor de meerwaardeclausule. Terwijl in Flevoland geldt dit wel, de grond is daar ook veel duurder. Daar houdt het niet meer op bij 15 à 20 jaar, maar veel langer. Hoeft geen last te zijn voor de opvolger, alleen als ie stopt. Hoelang precies laten lopen is geen richtlijn voor.

8. Als kinderen een deel van het vermogen in de meerwaarde krijgen toebedeeld, maar dit vermogen moet uit financiële noodzaak in het bedrijf blijven, is het de vraag op dit vermogen moet renderen. In het algemeen is het rendement van een melkveehouderij beperkt. In hoeverre vindt u dit van belang? Is een aandeel in meerwaarde voor de niet-opvolgende kinderen wel interessant, indien de melkveehouderij alleen in staat is een laag rendement te vergoeden?

Qua eerlijkheid voelen die manieren goed. Niet opvolgende kinderen moeten wel snappen dat als er geen winst wordt behaald dat zij geen uitkering krijgen. Hoge marktwaarde is leuk voor tussen je oren maar daar merk je niks van, want het zit allemaal nog in het bedrijf. En als er geen winst wordt gemaakt heeft het geen zin als je heel veel vermogen hebt maar weinig rendement.

9. De opvolger moet zijn bedrijf kunnen exploiteren. Als je als niet-opvolger een aandeel in het vermogen in het bedrijf krijgt toebedeeld, wil je als niet-opvolger wel enige zeggenschap over dat vermogen hebben. Waar ligt naar uw idee de grens, wat is beheersbaar voor de opvolger?

Als je voor verpachting kiest, dan heb je als verpachter geen zeggenschap. Je krijgt elk jaar gewoon de huur. Daarmee heb je wel prettig de zeggenschap gescheiden. Bij de andere 2 opties komt de zeggenschap wel om de hoek kijken, het zij als aandeelhouder of als vennoot. Ze worden als het ware wel mede ondernemer. Ze zitten daardoor dicht op het bedrijf. In de BV kan je het nog wel formaliseren door de zeggenschapsrechten van de aandeelhouders volledig bij de ouders te leggen. Formeel kan dat ingeperkt worden, kinderen hebben dan alleen recht op het geld.

Maar kinderen kunnen wel een keer zeggen dat ze dividenduitkering willen. Wel mooi dat je het kan formaliseren maar uiteindelijk moet iedereen het wel goed snappen wat er aan de hand is. Dus als je niet kiest voor het hele bedrijf gaat naar 1 kind toe, dan moet je goed begrijpen dat je aan elkaar vast blijft zitten.

Ook bij pacht, want je krijgt wel elk jaar huur. Maar wat het meest zou opleveren is uiteindelijke verkoop van de grond. Vooral na hoge waardestijgingen in de grond. Voor families die zeggen als collectief snappen wij dat, het is ons gezamenlijk bedrijf, de opvolger doet het werk en krijgt daar een goede arbeidsvergoeding voor, maar daarnaast gezamenlijke winst. Ja dan is de 1^e oplossing prima. Maar het besef moet er zijn.

10. Kunt u schetsen hoe de praktische betekenis voor de opvolgingspraktijk van dit alternatief zou kunnen zijn? (per alternatief behandelen).

Het is belangrijk om het gehele proces bij de familie op tafel te leggen. Gaat het bedrijf naar 1 opvolger toe met meerwaardeclausule, waar nu meer dan ooit aandacht aanbesteedt wordt. Of ga je toch kijken naar 1 van deze 3 alternatieven? Het is wel goed om deze mogelijkheden mee tenemen. Het is wel het meest eerlijke naar de niet-opvolgende kinderen toe. Maar gaan de kinderen in al die jaren het bij elk beslissing eens worden met elkaar? Want iedereen is dan kapitein op hetzelfde schip. Bij deze vormen kan er veel veranderen door de jaren heen, maar bij een meerwaardeclausule die eventueel verlengd kan worden baken je een enorm gedeelte af.

Maar hoelang is een meerwaardeclausule nog toepasbaar? In overleg met familie, geldt per familie. Termijn kan worden bepaald, afbouw in de meerwaardeclausule, er kan aan verschillende knoppen worden gedraaid zodat je met zn allen op een redelijke manier uitkomt. Er wordt nu vaak gefocust op de meerwaarde van vandaag, maar de grond kan ook nog verder in waarde stijgen de komende 20 a 30 jaar. En meestal laat men dat verschil bij de opvolger zitten. Maar ook daarover wordt gediscussieerd. Want als die waardestijging dermate hoog is, waarom moet die opvolger dat allemaal krijgen? Als opvolger het aan het eind allemaal verkoopt, kan hij wellicht een percentage afstaan aan broers/zussen.

Bij deze 3 opties hoeft je daar geen rekening mee te houden, want als het bedrijf wordt verkocht is het automatisch van alle kinderen.

Bij die 3 opties, vermogen bij alle kinderen ligt dan is het moeilijk voor de opvolger om het door te geven naar de volgende generatie. Want bij doorgeven komt dan de discussie dat het bedrijf naar 1 neef of nicht toe gaat.

De kans erop dat de volgende generatie ook verder kan met het bedrijf wordt kleiner, want dan zal het bedrijf alsnog voor een lagere waarde wegmoeten, dit zullen niet-opvolgende kinderen die 25 jaar lang aandeelhouder/vennoot zijn geweest niet zo snel accepteren.

Bijlage IV Interview Wim Schipper

Datum: 25 juli 2019

Algemeen:

1. Wat is uw betrokkenheid bij agrarische bedrijfsopvolging?

Ik ben van oudsher adviseur agrarisch bedrijfsopvolging, dus in die zin begeleidt ik bedrijfsovernames. Vroeger deed ik dat vooral op bedrijfskundig gebied, maar daarna ben ik mij gaan specialiseren op juridisch en fiscaal gebied. Fiscaal gebied met name omdat ik de opleiding RB heb gevolgd. Formeel ben ik Fiscaal Juridisch adviseur en dan specifiek op de agrarische bedrijfsovername.

2. Hoe kijkt u in het algemeen tegen de overname van een grondgebonden melkveehouderbedrijf in de familiesfeer aan?

Als ik een overname begeleid dan begin ik een gesprek met hoe de familie het geregeld wil hebben. Dan kom ik vaak tegen dat ouders zeggen, het moet niet teveel belasting kosten. Dit is vaak wel oplosbaar. Maar de moeilijkheid ligt met name bij de financiering van de overname. Hoe maak je een goede balans tussen enerzijds de waarde van het bedrijf en anderzijds wat de opvolger er voor kan betalen. Dit is altijd lastig omdat je als ouders zijnde het bedrijf graag wilt overdragen waarbij het nog voortgezet kan worden maar ook de niet opvolgende kinderen niet tekort wil doen. Op het moment dat je een grondgebonden bedrijf overdraagt, dan kan dat nooit over tegen de werkelijke waarde, dus in waarde krijgen de niet opvolgende kinderen altijd minder dan wat de opvolger toebedeeld zal krijgen. Of de opvolger vervolgens een beter inkomen behaalt dat is nog maar afwachten. Het voordeel dat hij in het begin toebedeeld krijgt hoeft niet perse in waarde uitgekeerd te worden, want hij heeft dat voordeel nodig om het bedrijf voort te kunnen zetten. Bij verkoop van het bedrijf komt dat voordeel pas tot uiting. Op dit punt ligt de problematiek, hoe financier ik het, hoe leg ik de balans, hoe ga ik om met niet opvolgende kinderen, welke pensioen krijgen de ouders. Ik zie wel in toenemende mate dat ouders hier steeds beter over na hebben gedacht. Zij denken meer na over hun eigen toekomst.

Daarnaast kom ik af en toe wel tegen dat niet opvolgende kinderen vrij kritisch zijn op hoe het overnameproces verloopt. Soms uit de zorg voor de ouders, blijft er wel genoeg voor hen over om van te leven? Soms uit zorg voor henzelf of er wel genoeg voor hun inzit. Maar over het algemeen kunnen niet opvolgende kinderen zich prima vinden in het feit dat 1 iemand het overneemt en dat hij daar ook zijn energie in steekt.

3. Hoe kijkt u aan tegen het fenomeen meerwaarde, welke in vrijwel alle agrarische bedrijfsoverdrachten in familieverband begrepen is?

De meerwaarde neemt door de jaren heen best wel toe. Maar de overnamesommen die worden betaald de afgelopen jaren nemen wel iets toe, maar niet in verhouding tot de stijging van de meerwaarde. Ik zie hier wel een probleem in, met name in de maatschappelijke acceptatie van het feit dat die meerwaarde aan 1 kind wordt toebedeeld. Onze hele fiscale en juridische wetgeving rondom de overname is gebaseerd op uitspraken waarin wordt gezegd dat in feite het bedrijf voortgezet zou moeten kunnen worden en dat de meerwaarde dan afgedekt moet worden met een meerwaardeclausule. Dit zou acceptabel moeten zijn, maar dit is wel gebaseerd op jurisprudentie die

gedaan is rond de eeuwenwisseling. Dus dat is niet vrij recent meer wat betreft meerwaarde in de bedrijven. Ik vraag me dan ook af of dit zo zal blijven, of dat een rechter op een gegeven moment, bij een dermate hoge meerwaarde, anders gaat besluiten.

Gerichte vragen:

4. Denkt u dat het vermogen van melkveebedrijven een lineaire toename laat zien de komende jaren of stagneert dit? En waardoor komt dat volgens u?

Als ik nu kijk naar melkveebedrijven zie ik dat de melkprijs wel redelijk is maar dat er toch een afwachtende stemming heerst. Ze kijken aan tegen welke wetgeving er allemaal nog gaat komen. De fosfaatrechten ging natuurlijk ook niet zonder slag of stoot en melkveehouders zijn niet allemaal even optimistisch. Er zijn ook best wel wat mensen in de markt die zeggen wij stoppen met het bedrijf. Naarmate veel bedrijven zullen stoppen zou dit een waardedruk kunnen geven omdat er dan veel grond te koop zou komen te staan. Maar toch zie ik dit zelf nog niet in de praktijk. Ik zie veel melkveehouders die toch besluiten om door te investeren, dit betreft wel vaak de grotere bedrijven die veel grond onder het bedrijf hebben. Ook in fosfaat wordt veel geïnvesteerd. Dus ik denk dat de meerwaarde niet zo snel zal dalen, ik verwacht eerder een lineaire stijging naar de toekomst toe. Met name omdat de wens om het bedrijf voor te zetten zo sterk en grondig aanwezig is in de agrarische sector, ook bij de jongere generatie. In mijn visie gaat het voortzetten van het bedrijf gepaard met schaalvergroting. 80 procent van de bedrijven moet het hier van hebben. Dus dat betekent investeren in de omvang van het bedrijf, dus ook in grond en fosfaat. Dit kan tot waardeverhoging van de grond leiden. Daarnaast zal er ook grond worden onttrokken voor natuur en woningbouw en wegen. Dus ik zou niet weten waar de waardedaling vandaan zou moeten komen. Dit zou wel kunnen als de sector met echte lage melkprijzen te maken krijgt, maar de trend in de wereld is dat de vraag naar melk nog steeds toeneemt.

5. Niet-opvolgende kinderen delen nu in het algemeen via schenking of vererving mee in de overnamesom die de opvolger uitbetaald aan ouders. Vindt u dat de niet-opvolgende kinderen ook zouden moeten delen in de meerwaarde in het bedrijf?

Allereerst vind ik dat ouders en kinderen daar zelf een visie op zouden moeten hebben. Maar als adviseur aan de zijlijn zie ik wel dat het steeds moeilijker te “verkopen” zal zijn, ook naar de toekomst toe, dat al die meerwaarde naar de opvolger gaat. Ik zie regelmatig bij een overname dat de schenking naar de opvolger meerdere miljoenen bedraagt. Dat gaat fiscaal allemaal vriendelijk en in overeenstemming met alle partijen. Maar toch hoelang kan je dat overeind houden dat dat redelijk is ten opzichte van de niet opvolgende kinderen. Dit komt sterker naar voren als een bedrijf tussentijds verkocht wordt. Ik kom wel eens bedrijven tegen waarbij het bedrijf na 20 jaar verkocht wordt, waardoor de toenmalige opvolger nu miljonair is en de niet opvolgende kinderen nog steeds een hypotheek op hun huis hebben en hard moeten werken. Natuurlijk, de waardeontwikkeling in die jaren komt de opvolger toe, maar het startkapitaal dat hij mee heeft gekregen vanuit de familie dat zou wenselijk zijn dat de niet opvolgende kinderen daar toch in meedelen. Het startkapitaal zou eigenlijk altijd bij het bedrijf moeten blijven, ook als het weer door wordt gegeven naar de volgende generatie.

6. Wat zijn de voor- en nadelen van het meedelen van niet-opvolgende kinderen in de meerwaarde?

Voordeel: eerlijkere vermogensverdeling. Maatschappelijke acceptatie van de bedrijfsovername.

Nadeel: Zit in twee dingen wat mij betreft. Aan de ene kant de zeggenschap die daar wel of niet gepaard mee gaat met 1 van de alternatieve opties. Als je een vermogen krijgt, kan dat betekenen dat je daar een bepaalde zeggenschap bij krijgt. Dat is met name voor de opvolger een nadeel want hij kan in zijn bedrijfsvoering worden belemmerd. Broers en zussen kunnen dan bijvoorbeeld zeggen dat zij het niet eens zijn met investeringen die worden gedaan. Dat wil je als ondernemer toch graag voorkomen.

Het tweede zit hem in het feit dat er in de landbouw weinig wordt verdiend, er is weinig rendement. Dus zijn er automatisch ook minder mogelijkheden om de mede participanten een redelijk beloning te geven over het kapitaal dat zij in het bedrijf hebben zitten. Als jij als broer of zus bijvoorbeeld 400.000 euro in een bedrijf hebt zitten die 10 % rendement maakt, dan is het makkelijk om daarvan een deel uit te keren aan de participanten, zij kunnen daarmee dan hun vaste lasten betalen. Maar in de landbouw ligt het rendement dermate laag, 1 tot 2 %, dat een beloning vrij moeilijk is. Daarnaast is een lage beloning voor niet opvolgende kinderen niet aantrekkelijk want dan moeten zij ook nog belasting betalen over het kapitaal dat zij in de onderneming hebben zitten. Dan gaat het rendement compleet op aan de belastingheffing. Hierdoor kan het gevoel ontstaan bij niet opvolgende kinderen dat het niet zoveel zin heeft om een aandeel in het bedrijf te hebben.

Daarnaast zijn er ook nog fiscale en juridische hobbels die genomen moeten worden. Want hoe organiseer je het juridisch wanneer er een volgende generatie de aandelen overneemt. Daardoor wordt het een moeilijk beheersbaar geheel.

7. Ik onderzoek drie alternatieven van de traditionele wijze van overdracht met meerwaardeclausule. Omschrijving drie alternatieven aan de interviewer... Wat ziet u aan voor-/nadelen van dit alternatief? (per alternatief behandelen)

CV: binnen de CV heb je als stille vennoot een bepaald kapitaal in het bedrijf zitten. Het is een fiscaal vriendelijke constructie. Het is elk jaar wel veel administratief geregeld maar dat is goed te overzien. Je bent niet aansprakelijk voor meer dan je eigen inbreng. Het is risicoloos beleggen.

Het nadeel is hierbij dat de niet opvolgende kinderen een zeggenschap hebben over het bedrag dat zij in het bedrijf hebben gestoken. Hier moeten hele goede afspraken over worden gemaakt tussen opvolger en stille vennoten. Eigenlijk wil je dat de complete zeggenschap bij de beherend vennoot komt te liggen, want dan heeft de opvolger ook de mogelijkheden om het bedrijf op die manier te ontplooien zoals hij dat zelf in gedachten heeft.

Als stille vennoot treed je niet naar buiten. In de CV akte kan worden bepaald over welk vermogen een vennoot zeggenschap heeft. Het is heel belangrijk om goede afspraken te maken over de zeggenschap, de zeggenschap zou met name bij de opvolger moeten liggen. De stille vennoot niet veel te zeggen heeft over de bedrijfsvoering. Dit kan worden geregeld door afspraken te maken in je vennootschapsakte, of CV akte. Dagelijkse leiding is in handen van de opvolger, beherend vennoot. Dat hij tevens beslist over belangrijke investeringen, bijvoorbeeld het aangaan van hypotheek, grond pachten over verpachten etc.

Verpachten van grond:

Charme hiervan is dat het aanwijsbaar is, je hebt een aantal hectares wat nog niet overgenomen is en waarvan ouders en niet opvolgende kinderen kunnen zeggen dat het hun grond is. Dit emotionele aspect speelt best vaak een rol. Het is waardevast het is een zekerheid voor de verpachter. Voor de participanten zou dit een mooie oplossing kunnen zijn, want ze krijgen jaarlijkse pacht. Fiscaal is het voor de participanten een lastige constructie want de grond zal bij hen in box 3 worden opgenomen. Hierover moet de nodige belasting worden betaald.

Het nadeel van deze optie voor de opvolger is wanneer de grond in de toekomst wel een keer overgenomen moet worden, en de waarde van de grond in die tussentijd is gestegen, het duurder wordt voor de opvolger om die grond dan over te nemen in plaats van direct bij de bedrijfsovername. Daarnaast is het lastiger om de financiering bij de bank rond te krijgen omdat er minder zekerheid onder het bedrijf zit. Hier zijn wel weer praktische oplossingen voor. Verpachters kunnen borg stellen met de grond die zij bezitten, maar hoe dan ook je krijgt een wat duurdere financieringsconstructie dan wanneer je alle grond in eigendom hebt.

Zeker met recente wijzigingen op fiscaal gebied, haalt bij zo'n situatie de opvolger, als die grond uiteindelijk wel een keer overgenomen wordt, een fiscale claim binnen. Deze zou hij niet hebben bij directe overname. Dit heb je bij een cv-constructie niet.

In de praktijk adviseer ik het relatief weinig omdat de grond een essentieel onderdeel is van het bedrijf. Ik vind principieel dat je grond en het bedrijf bij elkaar moet houden. En als je opvolger maximale kansen in de toekomst wil geven, dan moet grond en bedrijf bij elkaar blijven. Want mocht er onenigheid ontstaan tussen opvolger en niet opvolgende kinderen moet de grond daar niet deel van uitmaken. Want op die manier zou de opvolger zijn grond kwijt kunnen raken, waardoor hij te weinig eigen voer heeft en vervolgens zijn bedrijf er onder lijdt. En je moet ook niet afhankelijk willen zijn van een wijziging in de pachtwet. Een participatie in geld lijkt mij een betere optie.

Bij oudere ondernemers wordt deze optie wel als interessant beschouwd. Veel ouders kijken naar het verleden, hoe ging de overname vroeger bij mij. Vroeger was het gebruikelijk om eerst de gebouwen over te nemen en de grond kwam dan later wel, bij het overlijden van ouders. Maar ik heb er ook heel veel narigheid van gezien met ruzies en verdelingen. Ontwikkeling in de grondprijs die niemand had voorzien speelde daar ook een rol in.

BV met STAK

Voordeel. Je hebt een BV en een stichting waarin aandelen kunnen worden vererft of overgaan waarbij het gehele bedrijf als het ware in de BV zit en bij elkaar blijft. Bij een CV is het een persoonlijke vennootschap, dat zijn een aantal mensen bij elkaar. Die vormen samen de CV. Bij een BV met STAK heb je de mogelijkheid om het te formaliseren. Doordat het niet zozeer aan de persoon is gekoppeld maar meer in de vorm van aandelen en certificaten.

Een belangrijk nadeel van de optie is dat het fiscaal lang niet altijd optimaal is. Met name voor de middelgrote en kleinere bedrijven. Maar voor echt grote bedrijven, boven de 10 miljoen aan waarde, kan het interessant zijn. Maar voor de kleinere bedrijven is de structuur te zwaar en heeft het teveel fiscale nadelen om deze optie te adviseren. Ik heb vaak te maken met bedrijfsovernames waarbij er tussen de 100 en 200 koeien worden gemolken. Dan past de BV met STAK niet omdat het een te zwaar middel is. Fiscaal komt het niet goed uit, er zijn bijkomende kosten van de structuur, het wordt ondoorzichtiger, waar zit het kapitaal in de onderneming en van wie is wat? Niet opvolgende

kinderen hebben moeite om deze constructie volledig te snappen, voor ouders en opvolger gaat dat meestal nog wel. Wat betekent mijn rol als certificaathouder in die STAK, waar heb ik wel en geen recht op? Deze structuur alleen kiezen als daar ook voldoende begeleiding bij aanwezig is. Je moet de structuur onderhouden. Regelmatig aan tafel zitten met een adviseur erbij, wat is nou wijs om te doen? Zorg ervoor dat iedere aandeelhouder weet hoe het in elkaar steekt. De wetgeving verandert ook nogal vaak, dus dan moeten er weer dingen worden aangepast, dan is het belangrijk dat ook niet opvolgende kinderen snappen wat er gebeurt met hun aandeel. Een ingewikkeld traject om uit te leggen.

In alle 3 de opties blijft de belemmering zitten of het nou certificaathouder is via de STAK of stille vennoot bij de CV, dat die boer normaal gesproken net voldoende verdiend om zelf van te leven. Om vervangingsinvesteringen te doen, hier en daar nog uit te breiden. Dan is er eigenlijk niet zoveel ruimte om nog een stukje kapitaal uit te keren aan andere kinderen. Bij al die constructies is het rendement tijdens de looptijd van de constructie heel laag zal zijn.

Je moet deze constructies kiezen voor de situatie als het bedrijf niet voortgaat. Dat is dus een negatieve insteek. Terwijl de meeste ondernemers toekomstgericht zijn en op verdere ontwikkeling. Zij kunnen zich niet voorstellen dat het bedrijf stopt en die denken bij de huidige opvolging alweer aan de volgende opvolging. De bereidheid om over de opties na denken is dan al minder groot. Wanneer er geen opvolger is dan komen deze opties eerder in beeld.

Wanneer jij het als opvolger het over wil doen naar de volgende generatie zijn de alternatieven moeilijk toepasbaar want dan zitten er nog aandelen in het bedrijf van jouw broers en zussen. Wat je in deze situatie zou kunnen doen is dat als je bijvoorbeeld een CV contract hebt. Stel dat je 3 broers/zussen hebt die dan nog in het bedrijf zitten en allemaal een vermogen in het bedrijf hebben van gezamenlijk 10%. 10% van de onderneming is van hen. Dan zou je kunnen zeggen in de situatie dat ik later geen opvolger heb dan krijgen jullie 10% van die onderneming. Dus als de opvolger het verkoopt dan gaat 10% van de nettowinst naar broers/zussen. Tegengesteld hieraan zou je kunnen afspreken dat op het moment dat er wel een opvolger klaar staat, dan wordt het aandeel van broers/zussen beperkt tot bijvoorbeeld 100000 euro pp. Hierdoor hoeft het niet helemaal onmogelijk te zijn.

Dan moet je je wel afvragen wat is dan het voordeel van 1 van deze constructies tov de meerwaardeclausule. Want dit kan net zo goed met de meerwaardeclausule. Het voordeel van de CV is dat je dan wat makkelijker afspraken kan maken, met name in de situatie dat er uiteindelijk toch een opvolger is en je wilt de niet opvolgende kinderen toch nog iets meegeven. Het gevoel dat niet opvolgende kinderen er bij hebben doordat ze nog wel medeparticipant zijn in het bedrijf. Soms een stukje fiscaliteit wat je daar bij kan benutten doordat je nog niet dat hele bedrijf over hebt genomen. Zolang het geld nog bij niet opvolgende kinderen zit hoeft je ook nog niks uit te keren en dus niks te financieren.

8. Als kinderen een deel van het vermogen in de meerwaarde krijgen toebedeeld, maar dit vermogen moet uit financiële noodzaak in het bedrijf blijven, is het de vraag op dit vermogen moet renderen. In het algemeen is het rendement van een melkveehouderij beperkt. In hoeverre vindt u dit van belang? Is een aandeel in meerwaarde voor de niet-opvolgende kinderen wel interessant, indien de melkveehouderij alleen in staat is een laag rendement te vergoeden?

Een beetje rendement tijdens de looptijd van zo'n constructie dat is natuurlijk wel fijn. Dat alleen zo is dat je een aandeel hebt, maar dat het je jaarlijks ook nog wat oplevert. Dat er ook nog een voordeel bij hebt jaarlijks. Dat is wel een beperking voor de mogelijkheden want in de melkveehouderij heb je te maken met lage rendementen. Bij het MKB bij de grotere bedrijven zoals Heineken, die voldoende winst en rendement maken, kan de aandeelhouder jaarlijks wel een winstuitkering verwachten. Bij deze bedrijven kan de aandeelhouder profiteren. Op die manier houd je aandeelhouders tevreden dan wanneer het rendement 0 is. In de landbouw moet je het daar niet voor doen. Deelname van ouders en niet opvolgende kinderen eigenlijk moeten doen vanwege de waardeontwikkeling. Niet zozeer van je dagelijkse rendement. Als dat de gedachte wel is dan moet je eerlijk tegen elkaar zijn, want dat zit er gewoon niet in. Niet voldoende om dat uit te keren. Dan kan je beter een traditionele overname doen.

9. De opvolger moet zijn bedrijf kunnen exploiteren. Als je als niet-opvolger een aandeel in het vermogen in het bedrijf krijgt toebedeeld, wil je als niet-opvolger wel enige zeggenschap over dat vermogen hebben. Waar ligt naar uw idee de grens, wat is beheersbaar voor de opvolger?

Ik denk dat het heel wat van de opvolger vergt op het moment dat je niet denkt in de klassieke structuur waarbij je gewoon zelf baas bent op eigen bedrijf en je eigen bedrijf kan ontwikkelen, maar je met je medeaandeelhouders om tafel moet. Kijk het zou mooi zijn als zo'n groep mensen functioneert als een soort klankbordgroep of adviesgroep. Door jaarlijks een aandeelhoudersvergadering te houden en het over de bedrijfsactiviteiten te hebben krijgt de opvolger wellicht goede ideeën aangereikt of ik kan ik mijn ideeën voor de toekomst eens in de groep gooien. Dat is wel een voordeel van zo'n structuur. Zonder deze constructie kan dat wel maar dan doe je dat niet zo snel.

Ik vind eigenlijk dat de opvolger de maximale zeggenschap over het bedrijf zou moeten hebben om zijn bedrijf zo te kunnen ontwikkelen zoals hij dat wil. Hij loopt tenslotte ook het merendeel van het risico, hij moet het werk doen, hij ziet direct resultaat van het eigen handelen en hij heeft ook het meeste verstand ervan normaal gesproken. Tenslotte is hij directeur van het bedrijf en staan de andere langs de zijlijn. Dus vandaar uit zou de zeggenschap vooral bij de opvolger moet liggen. Het voordeel van z'n structuur zijn ook dat je gaat werken aan een gestructureerde visie gaat ontwikkelen op hoe ga ik mijn bedrijf voeren, en verder ontwikkelen. Omdat je dan gedwongen bent om aan je aandeelhouders uit te leggen welke kant je op wilt met het bedrijf. Hierdoor word je zelf ook gedwongen om goed na te denken over wat een goede ontwikkelingsstrategie zou kunnen zijn.

Daar zie ik meer in dan het geven van een stukje zeggenschap, dat moet gewoon bij de opvolger blijven. Bij elke optie kan je de zeggenschap zo vormgeven dat in de praktijk de opvolger kan doen en laten wat hij wil, behalve het bedrijf zomaar verkopen. Leg dit goed vast in de aktes.

10. Kunt u schetsen hoe de praktische betekenis voor de opvolgingspraktijk van dit alternatief zou kunnen zijn? (per alternatief behandelen).

Betrokkenheid van je directe omgeving bevorderen, van de niet opvolgende kinderen. Het wegnemen van eventuele nare gevoelens ten aanzien van vermogensverdeling. Een stukje advies. Medebegeleiding wat je krijgt, doordat je met een kring van mensen regelmatig over je bedrijf kan sparren. De BV met stak zou ik alleen toepassen wanneer het kapitaal wel heel erg groot is. Of waarbij de verhoudingen in de familie zo scherp liggen dat de behoefte er is om het wat los te koppelen van de persoon en het te structureren in een rechtsvorm.

Die vorm van de pacht zou ik zoveel mogelijk vermijden. Vanuit zowel fiscaal oogpunt als waardeontwikkeling en risico dat je die grond niet bij je bedrijf kunt houden.

De cv is het makkelijkst inpasbaar. Dit ligt ook in het verlengde van maatschappen en vennootschapscontracten. Dat kennen de ouders en opvolger nog redelijk. En daarin heb je ook een hele grote vrijheid om afspreken wat je wil. Voor de huistuin en keuken overdracht zou ik meer richting de CV denken, heb ik bijzondere situaties dan meer richting BV met STAK. 300 hectare en 600 koeien omdat daar door de schaalgrootte de winst en de verdien capaciteit groter worden. Zo'n bedrijf wordt ook al op een andere manier geleid, met personeel etc. dan wanneer je een bedrijf met 100 koeien hebt. Liquiditeitswaarde van 25 miljoen. 110 koeien 45 ha 5 miljoen waard.

Meerwaardeclausule oprekken: 5 tot 10 jaar geleden was het standaard om meerwaardeclausule looptijd van 10 jaar te hebben. Maar nu lopen die periodes op tussen de 10 en 20 jaar. Ligt ook aan de leeftijd van de opvolger, wanneer is hij helemaal vrij met het bedrijf van de familie. Soms wat variatie daarin, bijvoorbeeld voor de grond andere periode afspreken dan voor fosfaatrechten. Omdat fosfaatrechten "zo" gekregen zijn van de overheid. Daar zit dan net een ander gevoel bij.

Een meerwaardeclausule tot 67 jaar vind ik meer een uitvoeringspraktijk of levenslange meerwaardeclausule. Hoewel je in die situaties ook goed moet nadenken over hoe langer je dat laat lopen, hoe meer de meerwaarde ook niet wordt uitgekeerd aan niet opvolgende kinderen. Maar aan hun kinderen, omdat bijvoorbeeld niet opvolgende kinderen al overleden zijn. Zeker als je dat levenslang maakt. En denk er goed over na in welke situaties eindigt zoon meerwaardeclausule dan wel. Bij een nieuwe opvolger moet het wel gebeurd zijn, niet nog vast zitten. Dat als je levenslang afspreekt de nieuwe opvolger er niet ook weer mee te maken krijgt. Maar je moet ook voorkomen dat door tussentijds over te dragen aan de nieuwe opvolger, de meerwaardeclausule opeens vervalt en met de afspraken van de familie af bent. Zoeken in de balans tussen bescherming van de familie en anderzijds voorkomen van misbruik van zoon artikel. Er zal vast wel een keer een goede oplossing voor komen, een goede juridische formulering. Maar dit zijn wel aandachtspunten in de praktijk.

Verlengde meerwaardeclausule is ook nog niet de oplossing. Het komt altijd ter sprake bij een overname maar de eerste reactie van ouders is vaak nou, de opvolger hoeft er niet al te lang aan gebonden zijn. En dat komt voort uit het feit dat ouders zelf het bedrijf opgebouwd hebben en zij er zelf voor kiezen om het aan de opvolger over te dragen. De opvolger heeft er altijd hard voor gewerkt, die zien ze elke dag in de melkput staan. Terwijl de niet opvolgende kinderen voor de ouders even lief zijn maar die beginnen met hun eigen baan van 8-5 en zijn dan klaar. Daar zit een heel ander gevoel bij, bij de ouders. Van daaruit is de wens van ouders vaak wel dat de meerwaardeclausule na 10 jaar wel mag ophouden. Daarom is het gesprek voeren met alle partijen heel belangrijk. Is iedereen het eens met de ouders? Vaak zegt de opvolger nog dat hij het wel redelijk vindt om de meerwaardeclausule wat langer te laten lopen. Want hij gaat toch langer door

dan 10 jaar, en zou hij wel eerder stoppen dat vindt hij het ook wel redelijk dat andere kinderen delen in de verkoopopbrengst. Dus het is veel meer een kwestie van goed uit leggen, en dan de meerwaardeclausule op maat maken naar elke specifieke situatie.

De standaard meerwaardeclausule zoals we die in de contracten hebben staan, die zou eigenlijk niet standaard moeten zijn. Die zou bij iedere overname weer apart aangepast moeten worden aan die unieke situatie. Bij de 1 zal 10 jaar dan voldoende zijn en bij de ander bijvoorbeeld wel levenslang. Dit ligt aan de waarde van het bedrijf en hoe alle kinderen erin staan. Daarnaast is leeftijd ook van belang van de opvolger.

Voorbeeld: Man van 45. Neemt nu het bedrijf over, Heeft zelf kinderen van 14, 15 jaar. Zij willen geen boer worden, zoals het nu lijkt. Afspraak met niet opvolgende kinderen: als toch 1 van zijn kinderen het bedrijf wel over wil nemen, dan moet er sprake zijn van een korte meerwaardeclausule, want dan gaat het bedrijf toch over naar de volgende generatie. Als dat nou niet het geval is dan zou de meerwaardeclausule moeten lopen totdat de opvolger van 45 AOW krijgt. Ervan uitgaande dat het bedrijf daarvoor al verkocht wordt. En dat dan niet opvolgende kinderen dan meedelen in de meerwaarde die vader overdraagt, dus het startkapitaal. Niet de toekomstige waardeontwikkeling. In verhouding 1/3 deel. Concreet over de CV constructie gehad, maar dat zagen de andere kinderen niet zo zitten omdat zij vooral tegen aanhikten, van wat betekent dat nou voor ons. Dan ben ik ineens stille vennoot, dan moet ik mijn inschrijven bij de KVK, hoe gaat dat met de belastingpapieren. Zij vinden dat te veel gedoe. Als het bedrijf voort wordt gezet is het gewoon voor de opvolger zo niet dan wordt de meerwaarde verdeeld. Zij vertrouwen hun broer daarop. Het hangt vaak aan praktische dingen vast. Krijg ook wel eens de vraag van hoe ik dat zou vinden? Wij waren thuis met zn twaalfen, dus dat zou sowieso niet te doen zijn. 2 of 12 kinderen. Daar begint het al. Is het gezin ondernemend ja of nee? Zijn niet opvolgende kinderen bijvoorbeeld ZZP ers en snappen zij hoe het werkt. Of werkt iemand in de zorg en hebben zij weinig van de landbouw begrepen?

Wat nog wel best vaak voorkomt, is dat 1 broer het overneemt en dat er een andere broer is die ook wel ambitie had om het over te nemen. Met z'n tweeën boer worden wordt hem niet, dus hij kiest een andere weg. Maar wat dan vaak nog voorkomt is dat de diegene het machineonderhoud bijvoorbeeld nog doet op het bedrijf. Dan past zon cv constructie best wel goed, dan kan de niet opvolgende broer ook mee participeren in het bedrijf. Stille vennoot, ziet ook wat terug van wat hij doet in het bedrijf. Niet alleen zwart geld, maar op een mooie nette manier geregeld.

Bijlage V Interview Gerrit de Lange

Datum: 29 juli 2019

Algemeen:

1. Wat is uw betrokkenheid bij agrarische bedrijfsopvolging?

Ik ben ondernemersadviseur. Dus ik bespreek jaarrekeningen, begrotingen en verder doe ik veel studiegroep werk. Ik werk om de accountant heen. Als er een bedrijfsovername aan de orde is dan begeleid ik dat proces aan de voorkant, het specialistische wat hierbij komt kijken laat ik over aan een collega die hier dagelijkse mee in aanraking komt.

2. Hoe kijkt u in het algemeen tegen de overname van een grondgebonden melkveehouderbedrijf in de familiesfeer aan?

Tot nu toe in deze regio ging dat zoals het altijd ging. Wat is haalbaar voor de bedrijfsopvolger en wat is er dan nog over voor de andere niet opvolgende kinderen? Voor de ouders is het af en toe moeilijk om uit te leggen dat het bedrijf voor een lagere waarde wordt overgedaan naar de opvolger. Er komt langzamerhand wel verandering in dit proces. De niet opvolgende kinderen spelen een steeds grotere rol, zij krijgen beter mee om welke bedragen het eigenlijk gaat. Toch merk ik wel dat de niet opvolgende kinderen vaak ook een goede financiële positie hebben en daardoor uiteindelijk de opvolger het bedrijf gunnen.

3. Hoe kijkt u aan tegen het fenomeen meerwaarde, welke in vrijwel alle agrarische bedrijfsoverdrachten in familieverband begrepen is?

Ik vind het terecht dat op de meerwaarde een meerwaardeclausule wordt gezet en dat deze soms ook nog wordt verlengd als de overname daadwerkelijk plaatsvindt. Het gaat bij een overname om een enorm bedrag dat wordt geschonken aan de bedrijfsopvolger, dus dat de meerwaarde en de meerwaardeclausule wat meer gewicht krijgen vind ik logisch. Je merkt ook dat ouders dat ook terecht vinden, zij zouden het niet kunnen verkroppen dat met een korte meerwaardeclausule de opvolger het bedrijf na enkele jaren zou verkopen. Ik zie de afgelopen jaren de lengte van deze meerwaardeclausules toenemen. Vroeger was het vaak tot 10 a 15 jaar. Dit loopt tegenwoordig al gauw richting de 20 jaar.

Gerichte vragen:

4. Denkt u dat het vermogen van melkveebedrijven een lineaire toename laat zien de komende jaren of stagneert dit? En waardoor komt dat volgens u?

Ik denk dat het wat gaat stagneren omdat veel ondernemingen de hoge grondprijzen niet meer kunnen financieren. Vooral omdat de banken aflossingsverplichtingen aanhouden rond de 30 jaar. Voor de crisis was dit niet het geval, toen waren er geen aflossingsverplichtingen. Nu dit wel het geval is, wordt het moeilijker om grond te kunnen financieren. Je zou kunnen zeggen dat de rente op dit moment wel laag is, maar banken rekenen toch al gauw met 3%. Bovenop de 3% aan

aflossingsverplichtingen kom je dan al gauw op €3600 jaar per jaar (grondprijs €60000). De pacht per jaar is maar €1000. Dus heb je elk jaar aan extra vaste lasten €2600. Dit kan behoorlijk drukken op de liquiditeit van een bedrijf. Ik verwacht dus geen lineaire toename, het zal minder snel gaan stijgen.

5. Niet-opvolgende kinderen delen nu in het algemeen via schenking of vererving mee in de overnamesom die de opvolger uitbetaald aan ouders. Vindt u dat de niet-opvolgende kinderen ook zouden moeten delen in de meerwaarde in het bedrijf?

Dit zou betekenen dat niet-opvolgende kinderen een aandeel houden in het bedrijf. Dit zou al gauw leiden tot spanningen. Het zou overigens wel rechtvaardiger zijn dan een traditionele overname, omdat het vermogen eerlijker wordt verdeeld. Maar of dit verstandig zou zijn heb ik mijn twijfels over. Het heeft absoluut niet mijn voorkeur ook al is het rechtvaardiger. De opvolger krijgt wel al het vermogen bij een traditionele overname, maar de rentabiliteit van het bedrijf zal laag blijven.

6. Wat zijn de voor- en nadelen van het meedelen van niet-opvolgende kinderen in de meerwaarde?

Nadeel: Niet opvolgende kinderen krijgen dan een zeggenschap in het bedrijf, dit kan natuurlijk wel afgeschermd worden tot op zekere hoogte door bijvoorbeeld de CV-constructie. Maar voor de bedrijfsopvolger zal dit wel wennen zijn. Maar het lijkt toch wel meer deze kant uit te gaan. Hierbij zullen de niet-opvolgende kinderen een soort van geldschieter kunnen zijn voor de bedrijfsopvolger om op deze manier de bedrijfsovername wel mogelijk te maken en tegelijkertijd ook meer recht te doen aan de niet-opvolgende kinderen. Voor de opvolger lijkt mij dat deze positie minder voordelig zal zijn. Maar dat het die kant uit zou kunnen gaan lijkt mij niet uitgesloten. Het doet recht aan de financiële positie van de andere kinderen.

Voordeel zou kunnen zijn dat door het “lenen” van vermogen van de niet-opvolgende kinderen aan de opvolger voordeliger kan uitpakken, doordat er een lagere rente hoeft worden uit te gekeerd dan aan een bank. Daarnaast zouden er afspraken kunnen worden gemaakt dat er niet afgelost hoeft te worden op die bedragen. Op deze manier hoeft de overname niet gefinancierd te worden door de bank en dit zou de bedrijfsovername kunnen vergemakkelijken. Niet-opvolgende kinderen moet dan wel het vermogen onbeperkt ter beschikking stellen en dat ook aflossingsvrij houden.

7. Ik onderzoek drie alternatieven van de traditionele wijze van overdracht met meerwaardeclausule. Omschrijving drie alternatieven aan de interviewer... Wat ziet u aan voor-/nadelen van dit alternatief? (Per alternatief behandelen)

Ik ben deze alternatieve bij de bedrijfsopvolging in de melkveehouderij nog niet tegengekomen. Wel in samenwerkingsverbanden tussen 2 buurmannen. Waarbij de partij die zich uiteindelijk terugtrekt een stille vennoot is. Geld laat hij in het bedrijf zitten. Ik merk wel dat het deze kant op zou kunnen gaan bij de bedrijfsopvolging in de melkveehouderij.

CV-Constructie

Voordeel hierbij is dat niet-opvolgende kinderen een stuk financiering voor hun rekening nemen zonder dat zij daar zeggenschap in hebben. Het kan de bedrijfsovername vergemakkelijken doordat er eventueel door afspraken geen aflossingsverplichtingen zullen zijn.

Het lijkt met niet wenselijk dat de niet-opvolgende kinderen zich gaan bemoeien met de bedrijfsvoering.

Verpachting grond

Vergelijkbaar met de CV constructie. Bij de CV constructie zullen de niet-opvolgende kinderen een bepaalde rentevergoeding vragen en bij verpachting van de grond is dit de pacht die zij krijgen. Als niet opvolgende kinderen op een gegeven moment de grond niet meer willen verpachten en willen verkopen, hoe gaat dat dan? Hiervoor zullen goeie afspraken moeten worden gemaakt, zodat de niet opvolgende kinderen niet zomaar de grond verkopen. Kies je voor reguliere pacht of geliberaliseerde pacht, wat prijsvrij is. Bij reguliere pacht ik zie wel een voordeel voor de opvolger, omdat hij hierbij weet waar hij aan toe is, vanwege de pachtnormen. Er kan ruis op de lijn ontstaan en spanning tussen de kinderen. Gaan de niet opvolgende kinderen voor het maximale rendement of gunnen ze de opvolger een wat lagere pacht prijs. Voordeel is hier dat er geen zeggenschap is bij de niet opvolgende kinderen, maar welke pacht prijs spreek je af? Ideale manier is dat niet opvolgende kinderen wel hun aandeel in het bedrijfsvermogen delen, maar hierbij geen zeggenschap hebben over de bedrijfsvoering. En verwacht geen hoge rendementen over je aandelen.

BV met STAK

De zeggenschap kan je bij deze optie beter afbakenen. Zo kan je ervoor zorgen dat niet-opvolgende kinderen wel een aandeel in het bedrijfsvermogen hebben maar voor de rest hebben zij geen inspraak over de bedrijfsvoering.

Maar ook bij deze optie loop je het risico dat niet opvolgende kinderen het maximale rendement uit hun aandeel willen halen, terwijl de bedrijfsopvolger zijn winst liever investeert in nieuwe machines en dergelijke.

8. Als kinderen een deel van het vermogen in de meerwaarde krijgen toebedeeld, maar dit vermogen moet uit financiële noodzaak in het bedrijf blijven, is het de vraag op dit vermogen moet renderen. In het algemeen is het rendement van een melkveehouderij beperkt. In hoeverre vindt u dit van belang? Is een aandeel in meerwaarde voor de niet-opvolgende kinderen wel interessant, indien de melkveehouderij alleen in staat is een laag rendement te vergoeden?

Ja het is kies of delen voor de niet opvolgende kinderen. Als zij meer aandeel willen in het bedrijfsvermogen dan zullen ze van tevoren al weten dat het rendement laag zal zijn op het aandeel dat zij hebben. Aan de andere kant, als de niet opvolgende kinderen de volledige meerwaarde opeisen dan is een bedrijfsovername niet mogelijk. Als de niet opvolgende kinderen een hoger rendement willen, dus dat de bedrijfsovernamesom hoger zou moeten zijn, omdat de andere kinderen direct wat uitbetaald willen krijgen dan is bedrijfsopvolging gewoon onmogelijk. Want dan valt het voor de bedrijfsopvolger niet meer te financieren bij de bank. Deze bank zal aflossingsverplichtingen als eis stellen.

9. De opvolger moet zijn bedrijf kunnen exploiteren. Als je als niet-opvolger een aandeel in het vermogen in het bedrijf krijgt toebedeeld, wil je als niet-opvolger wel enige zeggenschap over dat vermogen hebben. Waar ligt naar uw idee de grens, wat is beheersbaar voor de opvolger?

Dit vind ik een moeilijke vraag. Ik denk dat het nooit goed voelt voor de bedrijfsopvolger als de niet opvolgende kinderen zich gaan bemoeien met de bedrijfsvoering. De zeggenschap heeft altijd betrekking op de bedrijfsvoering en daarmee gemoeide investeringen die gedaan worden. Terwijl de andere kinderen waarschijnlijk geen goed zicht hebben op wat er zich op het bedrijf afspeelt en wat er nodig is om het bedrijf goed te kunnen runnen. Vraag is ook of je inzicht wilt geven aan de niet opvolgende kinderen in de financiële boekhouding. Ik kan me voorstellen dat de bedrijfsopvolger dit niet prettig zal vinden, dit zal altijd tot spanning leiden. De zeggenschap moet dus op een zo laag mogelijk niveau liggen, het liefst geen zeggenschap. Wel afspraken maken over de rendementen, hou hierbij de pacht aan als richtlijn. Reguliere pacht zit op 2%.

De opvolgers zijn vaak “echte” ondernemers die graag zelf de touwtjes in handen hebben en dus niet graag hebben dat er mee wordt beslist in de bedrijfsvoering.

10. Kunt u schetsen hoe de praktische betekenis voor de opvolgingspraktijk van dit alternatief zou kunnen zijn? (per alternatief behandelen).

Commanditaire Vennootschap

Er is een bepaald kapitaal, vermogen zit in het bedrijf en daar krijg je een bepaalde vergoeding voor. Dat spreek je met elkaar af en daarbij moet het een stille vennoot zijn.

Verpachting van grond

Eigendom ligt in de handen van de niet-opvolgende kinderen. Goed vooraf afspreken dat de opvolger de grond mag pachten en hieraan strikte voorwaarden vastmaken. Vraag is welke pacht hou je aan, regulier of geliberaliseerde pacht. En zorg ervoor dat de opvolger het recht heeft om als eerste te mogen pachten.

BV met STAK-constructie

Ik zou denken dat de niet opvolgende kinderen hier kiezen voor maximaal rendement op hun aandeel, en als je daarvoor wilt gaan dan is het niet aantrekkelijk om een aandeel in een melkveebedrijf te hebben, want hier ligt het rendement zeer laag. Over het algemeen gaan aandeelhouders voor maximaal rendement, ga je hiervan uit dan heeft het geen zin om deze constructie te hanteren.

Bij deze constructie zul je ook inzicht moeten geven in de financiële gegevens van het bedrijf. Op deze manier moet je kunnen aantonen dat je de aandeelhouder het maximale rendement uitkeert. Dit leidt tot een hele andere manier van financiering.

Deze manieren leiden tot een omslag in het denken van de bedrijfsopvolger. Maar op het moment dat ouders zeggen dat ze de niet opvolgende kinderen een eerlijker aandeel willen geven van het bedrijfsvermogen, dan zul je wel uitkomen op 1 van deze 3 manieren. Dit kan tot meer spanning leiden tussen de kinderen.

Bijlage VI Interview Marjon van der Werf

Datum: 2 augustus 2019

Algemeen:

1. Wat is uw betrokkenheid bij agrarische bedrijfsopvolging?

Wij als notaris maken de uiteindelijke akte. De akte van levering, de bedrijfsoverdracht. We kijken daarbij wel naar het hele plaatje, moet het testament ook aangepast worden zijn de huwelijkse voorwaarden nog voldoende. Ook de positie van andere kinderen, vaak zien we dat ouders hun niet opvolgende kinderen al gelijk een bedrag willen schenken. Daar zijn we ook bij betrokken. Of als zij dat testamentair willen afdichten met de andere kinderen. Ligt aan de situatie. De beslissingen zijn al genomen als men hier komt. Dat gebeurt bij de accountant, die kent ook de situatie veel beter.

2. Hoe kijkt u in het algemeen tegen de overname van een grondgebonden melkveehouderbedrijf in de familiesfeer aan?

Aan deze kant van de IJssel denken mensen er op tijd over na. Je ziet daarin echt een verschil met de andere kant van de IJssel, mensen wachten daar vaak lang zelfs tot overlijden. En dan moet opvolger het zelf maar uitzoeken met broers en zussen. Hier denken mensen er echt eerder over na. Rond 60 wel, vaak kan vader of moeder dan zelf ook nog wel werken, maar dan heeft de opvolger ook de tijd om zelf investeringen te doen en zelf de touwtjes in handen te hebben. Zelf beslissingen nemen. Spanning bij ouders, zij willen hun kinderen wel heel graag gelijk behandelen, maar dat kan niet vanwege de hoge waardes waar het bedrijf mee te maken heeft. Toch merken we wel als je het op tijd met de andere kinderen bespreekt, Je kan het beter zelf als ouder uitleggen aan de niet opvolgende kinderen dan dat de opvolger dat in de toekomst moet gaan doen. Betrek ze bij het gesprek en dan zie je vaak ook dat er meer begrip is dan ouders zelf zouden denken. Niet opvolgende kinderen zien ook wel dat de opvolger er 24 uur per dag mee bezig is. Vroeger was het wat vader besliste dat gebeurde, dat is tegenwoordig wel anders. Niet opvolgende kinderen worden tevens ook mondiger, dus is een uitleg van het hele proces enorm belangrijk. Zo vroeg mogelijk.

3. Hoe kijkt u aan tegen het fenomeen meerwaarde, welke in vrijwel alle agrarische bedrijfsoverdrachten in familieverband begrepen is?

Daar moet je wat mee, de vraag is alleen voor hoelang? Er zijn mensen die het hebben over 30 tot 40 jaar, maar dat is voor mij niet realistisch. Een opvolger die er al jaren zijn bloed zweet en tranen in heeft gestopt zou het dan na 29 jaar alsnog moeten verdelen, dat vind ik niet reeel. 5 jaar is ook tekort. Het gaat om de leeftijd van de opvolger en hoelang heeft hij al meegedraaid in het bedrijf. Ook als deze meerwaarde toe zou nemen, zie ik niet in dat de looptijd langer zou moeten worden. En wat te doen bij calamiteiten, zoals overlijden of als de opvolger arbeidsongeschikt raakt? Dan moet de opvolger gedwongen stoppen, dus dat moet ook mee worden genomen in de meerwaardeclausule. Maar wat is arbeidsongeschikt, 60 procent of 70 procent? Voortzetting door echtgenote of zoon/dochter.

Gerichte vragen:

4. Denkt u dat het vermogen van melkveebedrijven een lineaire toename laat zien de komende jaren of stagneert dit? En waardoor komt dat volgens u?

De toename zat afgelopen jaar natuurlijk in de fosfaatrechten. Dit zou ook een luchtbel kunnen zijn, net als het melkquotum dat uiteindelijk werd afgeschaft. Op dat moment haal je de waarde van een bedrijf weer een heel stuk omlaag. Ik verwacht dat de waarde van grond wel blijft stijgen, maar het zal niet blijven stijgen in de lijn die het de afgelopen jaar heeft laten zien. Want dan is het op een gegeven moment niet meer te financieren. Of de prijs van de producten die melkveehouders leveren moeten omhooggaan. In de polder ligt de grondprijs een stuk ligger, maar daar worden ook een hoop andere dingen met de grond gedaan. Dus daar ligt de opbrengst ook hoger en wordt er een hoger rendement gerealiseerd. Maar ik denk dat het langzamer gaat stijgen dan voorheen want het staat niet meer in verhouding met wat je voor een hectare betaald en wat het de boer oplevert.

5. Niet-opvolgende kinderen delen nu in het algemeen via schenking of vererving mee in de overnamesom die de opvolger uitbetaald aan ouders. Vindt u dat de niet-opvolgende kinderen ook zouden moeten delen in de meerwaarde in het bedrijf?

Allereerst zou ik de meerwaarde op de ouders zetten, tenzij de ouders al een leeftijd van 80 hebben bereikt dan zou het naar de niet opvolgende kinderen kunnen worden gezet. Door niet opvolgende kinderen een aandeel te geven in het bedrijf blokkeer je de volgende bedrijfsopvolging. Het zou wel een eerlijkere manier zijn maar hoe gaat de opvolger het dan aan zijn zoon of dochter overdragen? Want de niet opvolgende kinderen zullen hun aandeel niet zomaar schenken aan die zoon of dochter. Ik ben niet zoon voorstander van dat alles eerlijk verdeeld moet worden. Waarom moeten de niet opvolgende kinderen ook een deel meekrijgen, zij doen er ook niks voor. Daarnaast komt het vaak voor dat de opvolger het ook weer overdraagt aan zijn kinderen, dus dan komt die meerwaarde ook niet tot uiting.

6. Wat zijn de voor- en nadelen van het meedelen van niet-opvolgende kinderen in de meerwaarde?

Ik zie geen voordelen wat betreft het meedelen in de meerwaarde behalve dat het dan wat eerlijker zou kunnen zijn voor de niet opvolgende kinderen. Voor de rest blokkeer je de continuïteit van het bedrijf, dit zal dan de laatste generatie zijn die het bedrijf exploiteert.

7. Ik onderzoek drie alternatieven van de traditionele wijze van overdracht met meerwaardeclausule. Omschrijving drie alternatieven aan de interviewer... Wat ziet u aan voor-/nadelen van dit alternatief? (per alternatief behandelen)

CV: als ouders al commanditair vennoot er in blijven zitten vind ik het passend, maar de niet opvolgende kinderen dat vind ik minder passend. Die zijn geen ondernemers, snappen vaak niet hoe die onderneming werkt. Van ouders is het hun eigen geld dat zij er in laten zitten en voor de kinderen is het geld wat ze nog nooit gehad hebben.

Verpachting grond

Ik zie deze optie weleens voorkomen. Bij reguliere pacht heb je ook de zekerheid dat je de grond mag blijven gebruiken, daardoor kan het bedrijf gewoon voort blijven gaan. Nadeel van deze constructie is wel dat niet opvolgende kinderen op een gegeven moment kunnen zeggen dat zij de grond willen verkopen. De opvolger heeft dan nog wel het pachtersvoordeel, maar moet dit dan wel kunnen

financieren. Voordeel is dat niet opvolgende kinderen een vaste pachtprijs krijgen en de waardevermindering van de grond zit ook bij hen, er vanuit gaande dat de grondprijs stijgt.

BV met STAK

We zien deze vorm niet vaak bij agrarische bedrijven. Heeft met name ook met de landbouwwijziging te maken. Het is opzich wel een mooie constructie. Als certificaathouder heb je wel de dividenden, de meerwaarde maar niet de zeggenschap. Maar wederom voor deze optie geldt, wat als de volgende generatie een bedrijfsoverdracht wil genereren? En wat als 1 van de niet opvolgende kinderen komt te overlijden? Dan gaan de certificaten naar hun erfgenamen, en dan wordt de kring steeds groter en waziger. Je krijgt dan erfgenamen van erfgenamen.

8. Als kinderen een deel van het vermogen in de meerwaarde krijgen toebedeeld, maar dit vermogen moet uit financiële noodzaak in het bedrijf blijven, is het de vraag op dit vermogen moet renderen. In het algemeen is het rendement van een melkveehouderij beperkt. In hoeverre vindt u dit van belang? Is een aandeel in meerwaarde voor de niet-opvolgende kinderen wel interessant, indien de melkveehouderij alleen in staat is een laag rendement te vergoeden?

Het gaat er inderdaad niet om dat je bij deze opties uitgaat van jaarlijkse hoge rendementen. Het gaat erom dat je bij verkoop van het bedrijf kunt cashen.

9. De opvolger moet zijn bedrijf kunnen exploiteren. Als je als niet-opvolger een aandeel in het vermogen in het bedrijf krijgt toebedeeld, wil je als niet-opvolger wel enige zeggenschap over dat vermogen hebben. Waar ligt naar uw idee de grens, wat is beheersbaar voor de opvolger?

Ik ben van mening dat er niemand op de stoel van de ondernemer moet gaan zitten. Een ondernemer maakt andere afwegingen, andere risico's en andere beslissingen met het oog op de continuïteit. De niet opvolgende kinderen kunnen er op de korte termijn inzitten voor alleen het financiële belang. Daardoor krijg je verschillende bedoelingen en dat zal gaan botsen met elkaar. Ook wat betreft de ouders, bij de overdracht moeten ook de ouders volledig afstand nemen van de zeggenschap. Een ondernemer moet zijn eigen keuzes kunnen maken. Daarom is het ook belangrijk om het overnameproces niet te snel te doorlopen. Vaak wordt er begonnen met een proefmaatschap. Eerst gebruik en genot. Bij de BV met STAK kan de zeggenschap wel goed worden afgebakend, als je ervoor zorgt dat de opvolger zelf in het bestuur zit.

10. Kunt u schetsen hoe de praktische betekenis voor de opvolgingspraktijk van dit alternatief zou kunnen zijn? (per alternatief behandelen).

Een commanditair vennoot krijgt alleen het geld terug dat hij erin heeft zitten niet meer dan dat. Een verpachter krijgt jaarlijkse pacht. En bij een echt pacht contract krijg je niet de werkelijke waarde bij verkoop aan de pachter. Dan denk ik dat de BV het beste is als je zeker weet dat het bedrijf stopt nadat de opvolger het bedrijf een aantal jaren heeft voortgezet. Maar dan komen er wel allerlei fiscale aspecten om de hoek kijken. Kom je in de inkomstenbelasting of de vennootschapsbelasting. Bij de BV kan je de waarde het eerlijkste verdelen. Want bij de pacht is het natuurlijk de vraag of de pachter het koopt of niet. En bij commanditair vennootschap krijg je alleen je inleg terug. Bij de BV pak je de toekomstige waarde wel mee.

Bij een CV zou je nog wel kunnen zeggen dat niet opvolgende kinderen voor een niet al te hoog bedrag in de vennootschap meedelen. Dan de opvolger dat langzaam terugbetalen en dan weten niet opvolgende kinderen ook waar ze aan toe zijn.

Bijlage VII Interview René groot Koerkamp

Datum: 5 augustus 2019

Algemeen:

1. Wat is uw betrokkenheid bij agrarische bedrijfsopvolging?

Agrarisch makelaar en taxateur van agrarische bedrijven.

2. Hoe kijkt u in het algemeen tegen de overname van een grondgebonden melkveehouderbedrijf in de familiesfeer aan?

Ik taxeer de vrije marktwaarde. De accountant berekend de going concernwaarde.

3. Hoe kijkt u aan tegen het fenomeen meerwaarde, welke in vrijwel alle agrarische bedrijfsoverdrachten in familieverband begrepen is?

Het begrip meerwaarde is van alle tijden. Voor 2001, voor het nieuwe belastingstelsel, werd grond veelal verpacht op bedrijven. Daarbij moest ik naast de vrije waarde ook de waarde in verpachte staat taxeren. Daarna kreeg je de bedrijfsopvolgingsfaciliteit. De laatste jaren zie ik steeds meer dat bijvoorbeeld de andere kinderen deels eigenaar blijven van de grond. Voorbeeld dat ik zelf heb meegemaakt is bij een bedrijf die geen opvolger had. Daarbij zijn de gebouwen verkocht en is de grond naar de overige kinderen gegaan. Zij waren eerst 5 jaar ondernemer zodat ze in aanmerking kwamen voor de BOR. Daarna is de grond in erfpacht aan de verkoper overgedaan.

Gerichte vragen:

4. Denkt u dat het vermogen van melkveebedrijven een lineaire toename laat zien de komende jaren of stagneert dit? En waardoor komt dat volgens u?

Ik denk dat het wel zal blijven toenemen maar niet in de mate waarin het de afgelopen decennia is gegaan. Met name door de inkomens die melkveehouders genereren. Op een gegeven moment is het niet meer haalbaar om dermate hoge prijzen voor grond en fosfaat te blijven betalen. In het verleden had je te maken met melkquotum, maar daar is nu weer fosfaat voor in de plaats gekomen. Ik vermoed dat het de komende jaren stabiel blijft, dat er een soort natuurlijke begrenzing op zit. Zolang de rente nog laag zit, kan het zijn dat boeren blijven investeren maar als de rente ook nog eens 1 procent toe zou nemen dan stopt die stijging van de waardes.

5. Niet-opvolgende kinderen delen nu in het algemeen via schenking of vererving mee in de overnamesom die de opvolger uitbetaald aan ouders. Vindt u dat de niet-opvolgende kinderen ook zouden moeten delen in de meerwaarde in het bedrijf?

Dit leidt altijd tot discussie. De opvolger vindt natuurlijk dat hij het gemakkelijk over moet kunnen nemen, want die meerwaarde is voor hem "dood" kapitaal als hij gewoon door blijft boeren. Ik zie het wel vaker voorkomen dat niet opvolgende kinderen mede-eigenaar blijven van de grond. De vraag is of dit wel zo interessant is voor niet opvolgende kinderen als dat vermogen in box 3 komt. Maar naarmate de bedrijven en daarmee de kapitalen groter worden is het wel redelijk als andere kinderen mede-eigenaar voor een deel zouden blijven.

6. Wat zijn de voor- en nadelen van het meedelen van niet-opvolgende kinderen in de meerwaarde?

Het voordeel daarvan is dat het eerlijker wordt verdeeld onder alle kinderen. Voor de opvolger zou het daardoor wellicht ook makkelijker betaalbaar worden en hoeft hij minder te financieren bij de opvolging. Daarbij moeten gebouwen en grond wel met elkaar in balans zijn.

7. Ik onderzoek drie alternatieven van de traditionele wijze van overdracht met meerwaardeclausule. Omschrijving drie alternatieven aan de interviewer... Wat ziet u aan voor-/nadelen van dit alternatief? (per alternatief behandelen)

Cv-constructie: Uit ervaring weet bij verkoop van melkveebedrijven dat het voor een opvolger moeilijk is om het bedrijf over te nemen. Dan komt het vaak voor dat de ouders een deel van de grond houden en het dan verpacht aan de opvolger. Met optie tot koop na 5 tot 10 jaar. Voordeel voor ouders is dat het geld dan nog in de grond zit, wat een goede belegging is. Nadeel is wel de box 3 heffing die hiervoor geldt.

Verkoper houdt grond in eigendom en in de cv-constructie inbrengt in het bedrijf van de opvolger. Voordeel is dat de ouders daardoor ondernemer blijven en daardoor niet die box 3 heffing hoeven te betalen. Nadeel is wel dat ouders dan nog een hele tijd verbonden zijn met de opvolger van het bedrijf. Daarnaast is hij aansprakelijk voor dat deel wat wordt ingebracht. Andere kinderen zouden op deze manier ook mede-eigenaar kunnen blijven. Het risico zou daarbij wel afgebakend moeten zijn.

Verpachting van de grond: Zou wel reguliere pacht moeten zijn dan. Daardoor heb je fiscaal een waarde druk van 40 %. Grond in verpachte staat is minder waard. Daardoor zal de waarde die box 3 valt ook lager.

BV met STAK: Het voordeel is dat niet opvolgende kinderen ook mede-eigenaar zijn en daardoor wordt de meerwaarde eerlijk verdeeld. Maar op het moment dat zij eruit willen stappen dan komen er aandelen vrij. De andere kinderen zullen dan wel het eerste recht op koop hebben van die aandelen, maar zij moeten dit ook kunnen en willen betalen. Daarnaast zou de opvolger de aandelen zelf kunnen overnemen, maar heeft hij daar de financiële middelen wel voor? Hiervoor kan wel van tevoren worden afgesproken dat de niet opvolgende kinderen hun aandeel minstens 10 jaar moeten houden.

8. Als kinderen een deel van het vermogen in de meerwaarde krijgen toebedeeld, maar dit vermogen moet uit financiële noodzaak in het bedrijf blijven, is het de vraag op dit vermogen moet renderen. In het algemeen is het rendement van een melkveehouderij beperkt. In hoeverre vindt u dit van belang? Is een aandeel in meerwaarde voor de niet-opvolgende kinderen wel interessant, indien de melkveehouderij alleen in staat is een laag rendement te vergoeden?

Het is de vraag wat niet opvolgende kinderen liever hebben, hebben zij liever een afkoopsom waardoor ze gelijk cash geld in handen hebben waar zij bijvoorbeeld een huis van kunnen kopen. Of willen zij een soort van “dood” vermogen met een heel laag rendement. Dit zal per specifieke situatie moeten worden besproken binnen de gezinnen. Ik zie dat in veel gevallen dan toch voor de 1^e optie wordt gekozen.

9. De opvolger moet zijn bedrijf kunnen exploiteren. Als je als niet-opvolger een aandeel in het vermogen in het bedrijf krijgt toebedeeld, wil je als niet-opvolger wel enige zeggenschap over dat vermogen hebben. Waar ligt naar uw idee de grens, wat is beheersbaar voor de opvolger?

Naar mijn idee moet de zeggenschap over het bedrijf bij de opvolger liggen, hij moet zijn bedrijf kunnen ontplooien zoals hij dat wil. Er zal wel een maximum moeten liggen op wat hij wil gaan financieren, dit moet niet het vermogen overtreffen wat hij zelf op naam. Dus het vermogen van de niet opvolgende kinderen moet niet in het geding komen. Zij hebben dan al een laag rendement dus voor hen zal het risico dan ook laag moeten liggen.