

Vestigingssteun voor bedrijfsopvolgers in de agrarische sector

Een analyse van drie mogelijke varianten

Hennie van der Veen
Karel van Bommel
Gabe Venema

Projectcode 69001

April 2001

Rapport 6.01.05

LEI, Den Haag

Het LEI beweegt zich op een breed terrein van onderzoek dat in diverse domeinen kan worden opgedeeld. Dit rapport valt binnen het domein:

- Wettelijke en dienstverlenende taken
- Bedrijfsontwikkeling en concurrentiepositie
- Natuurlijke hulpbronnen en milieu
- Ruimte en Economie
- Ketens
- Beleid
- Gamma, instituties, mens en beleving
- Modellen en Data

Vestigingssteun voor bedrijfsopvolgers in de land- en tuinbouw; Een vergelijking van drie mogelijke varianten

Veen, Hennie van der, Karel van Bommel en Gabe Venema

Den Haag, LEI, 2001

Rapport 6.01.05; ISBN 90-5242-651-1; Prijs f 54,- (inclusief 6% BTW)

100 p., fig., tab., bijl.

In dit rapport is voor drie varianten van vestigingssteun het effect op de financiële positie na de bedrijfsovername onderzocht. De financiële positie na bedrijfsovername is zeer verschillend tussen bedrijven. Deze uitgangssituatie na overname is van essentieel belang voor de levensvatbaarheid. Voor de analyse van de drie varianten is een rekenmodel gemaakt. Van de drie varianten komt de variant zoals die door het Nederlands Agrarisch Jongeren Kontakt is voorgesteld het beste naar voren: het 'Next Generation Fund'. De opvolger ontvangt bij bedrijfsovername 50.000 gulden, die na 10 jaar moet worden terugbetaald. Dit is met name gunstig voor de liquiditeitspositie van de opvolger. Het effect van vestigingssteun op de levensvatbaarheid valt in het niet vergeleken met de effecten van de verschillen in uitgangssituatie.

Bestellingen:

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: publicatie@lei.wag-ur.nl

Informatie:

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: informatie@lei.wag-ur.nl

© LEI, 2001

Vermenigvuldiging of overname van gegevens:

- toegestaan mits met duidelijke bronvermelding
- niet toegestaan



Op al onze onderzoeksopdrachten zijn de Algemene Voorwaarden van de Dienst Landbouwkundig Onderzoek (DLO-NL) van toepassing. Deze zijn gedeponereerd bij de Kamer van Koophandel Midden-Gelderland te Arnhem.

Inhoud

	Blz.
Woord vooraf	7
Samenvatting	9
1. Inleiding	13
2. Relevante ontwikkelingen voor de overname van agrarische bedrijven	15
2.1 Inleiding	15
2.2 Structurele ontwikkelingen	15
2.3 Financiële ontwikkelingen	21
2.4 Financiële positie en bedrijfscyclus	23
2.5 Schets van knelpunten	28
3. Methodiek analyse varianten	29
3.1 Onderzochte varianten van vestigingssteun	29
3.2 Uitwerking van de uitgangspunten van voorbeeldbedrijven	30
3.3 Gedrag	31
4. Overnameproces van voorbeeldbedrijf uit de melkveehouderij	33
4.1 Uitgangspunten	33
4.2 Resultaten van de maatschap van vader en zoon	33
5. Effecten van de varianten op besparingen en nettokasstroom na bedrijfs-overname	40
5.1 Analyse uitkomsten overname melkveebedrijf van 100 nge bij een coulante opstelling van de ouders	41
5.2 Analyse uitkomsten overname melkveebedrijf van 100 nge bij een zakelijker opstelling van de ouders	43
5.3 Analyse uitkomsten overname melkveebedrijf van 100 nge bij een coulante opstelling van de ouders en een korter samenwerkings- verband (7 jaar)	44
5.4 Analyse uitkomsten overname melkveebedrijf van 100 nge bij een coulante opstelling van de ouders, waarbij het bedrijf 300.000 meer vreemd vermogen had voor de overname	46

	Blz.
5.5 Analyse uitkomsten overname melkveebedrijf van 70 nge bij een coulante opstelling van de ouders	48
5.6 Overige sectoren	49
5.7 Overzicht uitkomsten	50
6. Gevoeligheidsanalyse	52
6.1 In jaar overname wordt geen belasting betaald (groot melkveebedrijf, coulante opstelling ouders)	52
6.2 Dalende rentesubsidie (groot melkveebedrijf, coulante opstelling ouders)	54
6.3 Ander belastingtarief (groot melkveebedrijf, zakelijke opstelling ouders en glastuinbouwbedrijf coulante opstelling ouders)	55
6.4 Uitgangspunten regelingen	57
6.5 Gevolgen voor overnameprijs	59
7. Conclusies	61
Literatuur	65
Bijlagen	
1. Bedrijven-Informatienet van het LEI	67
2. Uitgangspunten voorbeeldbedrijf (gespecialiseerd melkveebedrijf)	69
3. Verloop vreemd vermogen	70
4. Overnameproces kleine melkveebedrijf	75
5. Overname varkensbedrijf	79
6. Overname akkerbouwbedrijf	87
7. Overname glastuinbouwbedrijf	94

Woord vooraf

Het Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij heeft het LEI opdracht gegeven onderzoek te verrichten naar de effecten van een drietal vormen van vestigingssteun op de financierbaarheid van de bedrijfsovername in de agrarische sector. Er worden drie vormen van steun onderscheiden, te weten de rentesubsidie, de vestigingssteun ineens en het Next Generation Fund (NGF). Laatstgenoemde vorm is een idee van het Nederlands Agrarisch Jongeren Kontakt (NAJK).

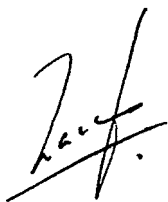
De effecten van de drie regelingen op de financiering van de bedrijfsovername zijn gekwantificeerd op basis van voorbeeldbedrijven onder een aantal scenario's. Bij de opzet van de voorbeeldbedrijven zijn gegevens uit het Bedrijven-Informatienet van het LEI (het Informatienet) gebruikt en is afgestemd met het NAJK, OLM accountants en Alfa Accountants.

Het onderzoek is niet gericht op het aantal bedrijfsovernames dat financieel haalbaar is. Wel geeft het rapport inzicht in meerdere trends binnen de primaire agrarische sector die relevant zijn voor het bedrijfsovernameproces en die een indicatie geven van de knelpunten bij de bedrijfsovername.

Het onderzoek is uitgevoerd door K.H.M. van Bommel, G.S. Venema en H.B. van der Veen, die tevens fungeerde als projectleider. Er is gedurende het onderzoek overleg geweest met de klankbordgroep, die als volgt was samengesteld:

- Dhr. J.G. Bouma (NAJK);
- Mevr. M.D.A.M. Veraart (NAJK);
- Dhr. J.T. Zijlstra (NAJK);
- Dhr. G.G. van Leeuwen (LNV);
- Dhr. J.J. Urselmann (LNV);
- Mevr. D.M. van Zwieten (LNV).

De directeur,



Prof.dr.ir. L.C. Zachariasse

Samenvatting

De Tweede Kamer heeft tijdens de behandeling van de landbouwbegroting van 2001 een motie van Van der Vlies aangenomen, waarin staat dat gelden van het Europese Plattelands Ontwikkeling Programma (POP) gedeeltelijk moeten worden besteed aan vestigingssteun voor jonge boeren. In dit kader heeft het Nederlands Agrarisch Jongeren Kontakt (NAJK) het idee van een 'Next Generation Fund' (NGF) opgesteld. Doel van dit fonds is de bedrijfsovername te versoepelen om zodoende vernieuwingen in de land- en tuinbouw te versnellen. De Minister van LNV heeft toegezegd het LEI een rapportage te laten opstellen over vestigingssteun. Vanuit het Ministerie van LNV is in dit kader de vraag gesteld om inzicht te geven in trends die spelen met betrekking tot de bedrijfsovernameproblematiek en te onderzoeken welke rol vestigingssteun kan spelen voor de financiële positie na overname. In dit onderzoek wordt naast vestigingssteun in de vorm van het NGF, ook vestigingssteun in de vorm van rentesubsidie en vestigingssteun ineens geanalyseerd. De volgende probleemstelling wordt in dit onderzoek onderzocht:

- Welke ontwikkelingen spelen een rol bij de bedrijfsovername en welke rol kan vestigingssteun spelen voor de financiële positie na bedrijfsovername?

In het eerste deel van het rapport komt op basis van trends een aantal knelpunten die relevant zijn voor het bedrijfsovernameproces naar voren. Een van de knelpunten is dat de waarde van de agrarische bedrijven de afgelopen jaren fors is toegenomen. Deels wordt dat veroorzaakt door schaalvergroting, maar de stijgende waarde van de activa is van grotere invloed hierop. Met name de stijgende grondprijs zorgt ervoor dat overname tegen bedrijfseconomische waarde in veel gevallen zal resulteren in bedrijven met weinig continuïteitsperspectief.

Bij de bedrijfsovername is de rol van de ouders en overige gezinsleden van belang. Overname tegen de bedrijfseconomische waarde is in veel gevallen geen optie. In veel gevallen zullen de ouders zich bij de bedrijfsovername dus coulant moeten opstellen met betrekking tot de overnameprijs en het aanbieden van financiering in de vorm van familieleening of het verpachten van grond. Door de hoge waarde van het bedrijf zullen de overige gezinsleden steeds meer belang hebben bij een zakelijke overnameprijs, omdat zij mede-erfgenaam zijn van het ouderlijk kapitaal, wat de afgelopen jaren dus fors in omvang is gestegen. De verzakelijking is ook waarneembaar in het aandeel van de familieleningen in het totale vreemd vermogen. Dit aandeel is de afgelopen jaren fors teruggelopen.

Het aantal samenwerkingsverbanden en duur ervan is de afgelopen jaren toegenomen. Een samenwerkingsverband wordt vooral aangegaan om ervoor te zorgen dat de opvolger vermogen op kan bouwen, ervaring op kan doen en hem zekerheid te bieden. In 18% van de gevallen duurt de samenwerkingsperiode (niet altijd in maatschapsverband) langer dan 16 jaar terwijl het in evenzoveel gevallen korter dan 7 jaar duurt (Flören, 2001). In perioden met hoge herwaardering zal het langer duren voordat de opvolger voldoende

vermogen heeft opgebouwd om het bedrijf over te nemen. Indien echter de jaarlijkse herwaardering hoger is dan het vermogen dat jaarlijks gevormd wordt zal een langer samenwerkingsverband financieel gezien weinig zin hebben. Een langere samenwerking kan gepaard gaan met de nodige spanningen door het samenwerken niet goed gaat of er verschillen in visie tussen de opvolger en de uittreder bestaan.

Van de bedrijven die zich binnen 10 jaar na de bedrijfsovername bevinden had een derde deel een nettokasstroom die over 5 jaar gemiddeld negatief is. Een iets kleinere groep realiseerde over diezelfde periode gemiddeld een netto kasstroom van meer dan 50.000 gulden per bedrijf. Voor een deel van de bedrijven met een negatieve kasstroom zal dat veroorzaakt zijn door onvoorziene omstandigheden. Toch leert een nadere analyse ons dat die groep qua omvang aanzienlijk kleiner is dan de tweede groep en relatief meer financieringslasten heeft. Voor overnames die in de toekomst plaats zullen vinden zal de spreiding niet hetzelfde zijn, gezien het feit dat die bedrijven onder andere omstandigheden worden overgenomen (bijvoorbeeld door een grotere kapitaalbehoefte). Echter een spreiding zal er altijd blijven bestaan.

Voor de analyse van de drie varianten van vestigingssteun is gebruik gemaakt van voorbeeldbedrijven. Die bedrijven zijn gebaseerd op selecties van bedrijven uit het Bedrijven-Informatienet van het LEI (het Informatienet). De bedrijfseconomische cijfers per bedrijf (balans, inkomensvorming, staat van herkomst en besteding van middelen) zijn gemiddelden van die groep bedrijven. Echter de verdeling over de maten tijdens de maatschapsperiode, met name van belang voor de vermogensvorming van de opvolger, is niet bekend in het Informatienet. Hiervoor zijn aannames gemaakt, die in de praktijk zijn getoetst. Gezien het feit dat het overnameproces complex is en elke overname daardoor uniek is, kan er niet gezegd worden dat de voorbeeldbedrijven het beeld van de overname geven. Ze schetsen echter wel situaties zoals die zich in de praktijk kunnen voordoen. Door bedrijven uit verschillende sectoren onder verschillende uitgangssituaties door te rekenen is getracht een breed beeld te geven van de effecten van vestigingssteun. Voor elk voorbeeldbedrijf zijn jaarlijks de besparingen en de nettokasstroom berekend. De besparingen geven een indicatie voor de winstgevendheid van het bedrijf en de nettokasstroom geeft een indicatie voor de ruimte voor aflossingen en rentebetalingen van nieuw aan te trekken leningen.

Bij de berekeningen is geen rekening gehouden met gedrag. Naast de geschetste eerste-orde-effecten, zal vestigingssteun ook tweede-orde-effecten hebben. Door de betere financiële positie zal een bedrijf meer ruimte hebben voor schaalvergroting en vernieuwing, wat een positief effect op het inkomen kan hebben. Aan de ene kant worden er meer eigen middelen uit het bedrijf gegenereerd, die voor de investeringen gebruikt kunnen worden, aan de andere kant zal de ruimte voor het aantrekken van vreemd vermogen groter worden. Uit onderzoek blijkt dat de voormalige vestigingspremie in ruim de helft van de gevallen een positieve invloed had op de investeringen (Ettema, 1992). Met de tweede-orde-effecten is in dit onderzoek geen rekening gehouden, maar deze zullen het effect van vestigingssteun verder kunnen versterken.

Bij de kwantitatieve analyse zijn drie mogelijk varianten van vestigingssteun doorge-rekend, te weten:

- *Next Generation Fund*
Volgens het plan van het NAJK ontvangt iedere jonge agrariër op het moment van definitieve overname van het bedrijf een bijdrage van 50.000 gulden. Na 10 jaar stort de opvolger hetzelfde bedrag terug in een fonds (wellicht gespreid over twee tot drie jaar). Uit dit fonds worden de bijdragen voor de volgende generatie gefinancierd. Fiscaal gezien levert het NGF geen opbrengsten en kosten op, omdat het gezien kan worden als een renteloze lening. In dit onderzoek wordt verondersteld dat door de opvolger na tien jaar een lening wordt aangetrokken, waarvan het NGF wordt terugbetaald en die vervolgens in 10 jaar wordt afgelost. Tot die tijd vindt er dus geen aflossing over de 50.000 gulden plaats.
- *rentesubsidie*
Bij deze variant wordt gerekend met een rentesubsidie over 50.000 gulden, die gedurende 10 jaar wordt ontvangen. Ten opzichte van het NGF bestaat fiscaal gezien geen na- dan wel voordeel indien de rentesubsidie precies even hoog is als de rente die betaald wordt. In het geval van rentesubsidie moet bij de financiering 50.000 gulden extra vreemd vermogen van de bank worden aangetrokken dan bij het NGF, het rentendeel wordt echter ondervangen door de rentesubsidie, waardoor het belastbaar inkomen op hetzelfde niveau komt als in de situatie van het NGF.
- *vestigingssteun ineens*
In dit onderzoek wordt gerekend met een eenmalige uitkering die gebaseerd is op het gekapitaliseerde rentevoordeel dat gehaald wordt met de rentesubsidie. Wordt met een bankrente van 6,5% gerekend, dan levert dat een gekapitaliseerde som van ongeveer 25.000 gulden op. De vestigingssteun ineens is fiscaal belast in het jaar van bedrijfsovername.

Uit de analyse van de voorbeeldbedrijven blijkt dat de uitgangssituatie op het moment van overname van essentieel belang is voor de levensvatbaarheid van het bedrijf. Hierbij valt te denken aan bijvoorbeeld de bedrijfsomvang, rentabiliteit, overnameprijs, moderniteit van het bedrijf en coulante dan wel zakelijke opstelling van de ouders. Daarnaast speelt in relatie met de overnameprijs ook het tijdstip van de overname een grote rol. In tijden van hoge herwaarderingen is het voordelig om de overname eerder plaats te laten vinden indien het niveau van de jaarlijkse stijging van de overnameprijs (onder invloed van de herwaardering) het bedrag dat door de opvolger aan eigen vermogen wordt gevormd, overstijgt. Toekomstige herwaardering is echter een onzekere factor. Achteraf gezien zouden veel bedrijven die de afgelopen jaren overgenomen zijn, gebaat zijn geweest bij een eerdere overname, omdat dan minder vreemd vermogen nodig zou zijn geweest.

Onafhankelijk van de uitgangssituatie van de voorbeeldbedrijven bij de overname en gegeven de veronderstellingen (met name het gemiddelde belastingtarief), is het positieve effect van het NGF op de gemiddelde besparingen gedurende de eerste 15 jaar na overname ongeveer drieduizend gulden (tabel 1). Het effect op de nettokasstroom is echter hoger met ongeveer negenduizend gulden. Het effect van de rentesubsidie op de besparingen is vergelijkbaar met het NGF, echter het effect op de nettokasstroom is lager. Dit laatste is weer vergelijkbaar met de vestigingssteun ineens, wat echter minder effect op de besparingen heeft. Het NGF haalt het meeste voordeel doordat in de eerste 10 jaar na de overname niet afgelost hoeft te worden. Het effect van vestigingssteun (in de orde van grootte zoals

waar in dit onderzoek mee is gerekend) valt echter in het niet als je het vergelijkt met het belang van de uitgangssituatie.

Tabel 1 Effect van de varianten op de gemiddelde besparingen en nettokasstroom gedurende de eerste 15 jaar na bedrijfsovername

	Gemiddelde besparingen	Gemiddelde nettokasstroom
Next Generation Fund	2.800	8.800
Rentesubsidie	2.700	4.500
Vestigingssteun ineens	1.300	4.400

Het effect van vestigingssteun is afhankelijk van het belastingtarief. Indien in de eerste 15 jaar na overname geen belasting zou worden betaald, stijgt het effect van vestigingssteun op de besparingen met ongeveer duizend gulden. Het effect op de nettokasstroom stijgt iets meer. Indien gedurende de 15 jaar na overname gemiddeld 35% belasting zou worden betaald, dan daalt het effect op besparingen en nettokasstroom met vergelijkbare bedragen.

Vestigingssteun kan mogelijk voor een aantal bedrijven een opdrijvend effect op de overnameprijs hebben. Aangezien de overnameprijs geen hard gegeven is, maar in een aantal gevallen mede afhankelijk is van de financierbaarheid van de bedrijfsovername door de opvolger, kan vestigingssteun de overnameprijs verhogen.

Vraag is wat de overheid wil bereiken met vestigingssteun. Het aantal bedrijfsovernames kan gestimuleerd worden, door een gering aantal bedrijfsovernames die in eerste instantie niet en met steun mogelijk net wel realiseerbaar zijn. Die bedrijven zullen echter niet veel ruimte hebben om financiële klappen op te vangen. Mogelijk dat met name kleine bedrijven met beperkte bedrijfsrisico's of nevenberoepsbedrijven die zonder vestigingssteun eigenlijk niet financieel levensvatbaar zijn, door vestigingssteun gestimuleerd worden.

Aan de andere kant kan vestigingssteun een overname bespoedigen. Of een steun van 50.000 gulden voldoende is om de bedrijfsovername te vervroegen hangt af van de eigen vermogensvorming van de opvolger gedurende de maatschapsperiode. De gemiddelde eigen vermogensvorming van een opvolger in een maatschap ligt volgens het NAJK tussen de 15.000 en 20.000 gulden per jaar. In dat geval zou een NGF van 50.000 gulden een vervroeging van 3 jaar kunnen betekenen. Dit effect kan echter nog groter zijn in perioden van hoge herwaardering, omdat dan bij eerdere overname minder eigen vermogen nodig is. Een vervroeging van de overname zal verder over het algemeen tot gevolg hebben dat vernieuwing op bedrijven eerder plaats zal vinden. Jonge ondernemers zijn innovatiever dan hun oudere collega's omdat ze gemiddeld beter zijn opgeleid en omdat ze een langere tijdshorizon hebben (Diederer et al., 2000).

1. Inleiding

Aanleiding

Tijdens de behandeling van de landbouwbegroting voor het jaar 2001 heeft de Tweede Kamer een motie van Van der Vlies aangenomen, waarin de regering wordt verzocht om Plattelands Ontwikkeling Programma (POP)-gelden gedeeltelijk te besteden aan vestigingssteun. In dit kader heeft het Nederlands Agrarisch Jongeren Kontakt (NAJK) het idee van een 'Next Generation Fund' (NGF) opgesteld. Doel van dit fonds is de bedrijfsovername te versoepelen om zodoende vernieuwingen in de land- en tuinbouw te versnellen. Elke jongere krijgt, zo is het voorstel, bij bedrijfsovername een bedrag van 50.000 gulden uit het fonds. Na tien jaar stort de inmiddels oudere jongere dit bedrag terug in het fonds waaruit dan weer de 'next generation' kan putten. De afname van het aantal bedrijven zal volgens het NAJK grotendeels de inflatie corrigeren, waardoor het NGF een 'revolving fund' wordt. Het NAJK wil dat de jonge opvolgers financieel ondersteund worden, omdat de periode van bedrijfsovername financieel zwaar is. De Minister van LNV heeft toegezegd het voorstel voor het Next Generation Fund door te laten rekenen.

Het Ministerie van LNV heeft in dit kader de vraag aan het LEI gesteld een rapportage op te stellen waarin inzicht wordt gegeven in de trends die spelen met betrekking tot de bedrijfsovernameproblematiek en te analyseren welke rol vestigingssteun daarbij kan spelen. Naast het voorstel van het NAJK, wordt ook een vestigingssteun in de vorm van rentesubsidie en in de vorm van een vestigingssteun ineens geanalyseerd.

Probleemstelling

Dit leidt tot de volgende probleemstelling:

- Welke ontwikkelingen spelen een rol bij de bedrijfsovername en welke rol kan vestigingssteun spelen voor de financiële positie na bedrijfsovername?

Methodiek

In het eerste deel van dit onderzoek worden aan de hand van een aantal ontwikkelingen knelpunten met betrekking tot de bedrijfsovername geschetst. Daarna worden de financiële effecten van de drie vormen van vestigingssteun berekend aan de hand van voorbeeldbedrijven. Deze voorbeeldbedrijven zijn gebaseerd op selecties van bedrijven uit het Informatienet. Deze bedrijven worden vanaf tien jaar voor de overname gevolgd. Voor de periode na de bedrijfsovername wordt de financiële situatie berekend. Naast de 3 varianten van vestigingssteun wordt ook de situatie zonder vestigingssteun doorgerekend. De eerste-orde-effecten worden berekend aan de hand van de besparingen en de nettokasstroom. De besparingen geven een indicatie voor de rentabiliteit van het bedrijf en de nettokasstroom geeft een indicatie van de ruimte voor aflossingen en rentebetalingen van nieuw aan te trekken leningen.

Er worden voorbeeldbedrijven in verschillende uitgangssituaties doorgerekend, zodat een breed beeld ontstaat van het effect van vestigingssteun op de financiële levensvatbaarheid na bedrijfsovername. Er wordt hierbij een onderscheid gemaakt naar grote en kleine bedrijven, naar een soepele en een minder soepele opstelling van de ouders, naar duur maatschapsperiode, de rentabiliteit en naar bedrijfstype.

Opbouw verslag

In dit rapport wordt als eerste in hoofdstuk 2 onderzocht welke trends er zichtbaar zijn in de land- en tuinbouw in relatie tot de bedrijfsovername. Hierin komt bijvoorbeeld naar voren hoe het aantal bedrijven, het aantal opvolgers en de waarde van de bedrijven zich ontwikkelt. In hoofdstuk 3 wordt de methodiek beschreven. Vervolgens wordt in hoofdstuk 4 het overnameproces van een voorbeeldbedrijf (een gespecialiseerd melkveebedrijf) beschreven, waarna in hoofdstuk 5 het verloop van de besparingen en de nettokasstroom gedurende vijftien jaar na de overname wordt geschetst. Naast een situatie zonder vestigingssteun wordt het verloop ook weergegeven in de situatie met vestigingssteun (drie varianten). Vervolgens worden de effecten van de varianten voor een klein melkveebedrijf, een varkenshouderijbedrijf, een akkerbouwbedrijf en een glastuinbouwbedrijf kort beschreven (voor een uitgebreidere beschrijving: zie bijlagen 4 tot en met 7). In hoofdstuk 6 worden gevoeligheidsanalyses uitgevoerd. Aan de hand van deze gegevens wordt vervolgens geconcludeerd hoe groot het financiële effect van vestigingssteun is en welke van de onderzochte varianten het meeste effect heeft.

2. Relevante ontwikkelingen voor de overname van agrarische bedrijven

2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt in hoofdlijnen een beeld geschetst van een aantal ontwikkelingen die hun invloed hebben op de financierbaarheid van bedrijfsovernames in de agrarische sector. De beschrijving is vooral gericht op het in beeld brengen van knelpunten.

2.2 Structurele ontwikkelingen

Forse terugloop van het aantal bedrijven

Het aantal bedrijven liep in de periode 1996-2000 met ongeveer 3% per jaar terug (tabel 2.1). In de eerste helft van de jaren negentig was dit nog ongeveer 2%. In 2000 waren er nog ongeveer 97.500. Dit was ten opzichte van 1999 een daling van 4.000 agrarische bedrijven (>3 nge¹). Voor het overgrote deel bevinden zich op agrarische bedrijven hoofberoepers (in 2000: 84.800). De terugloop van het aantal bedrijven gaat gepaard met een toename van de gemiddelde bedrijfsomvang. Vooral het aandeel van bedrijven met een omvang boven de 100 nge neemt toe. Was het aandeel in 1990 10%, in 1999 viel een kwart van de bedrijven in deze categorie. In 1999 stond deze groep grotere bedrijven garant voor ruim 60% van de productiecapaciteit in de primaire agrarische sector (Silvis, 2000).

Tabel 2.1 Ontwikkeling van bedrijven naar bedrijfstype, 1990-2000

Bedrijven	Veranderingen in % per jaar				Aantal bedrijven, 2000
	1990-1994	1994-1996	1996-1998	1998-2000	
Land- en tuinbouwbedrijven, totaal	-1,8	-2,4	-2,7	-3,6	97.483
- akkerbouwbedrijven	-1,6	0,2	-1,4	-1,8	13.749
- opengronds tuinbouwbedrijven	-1,7	-2,8	-1,9	-3,8	10.364
- glastuinbouw en champignonbedrijven	-1,4	-3,3	-3,6	-4,4	8.424
- melkveebedrijven	-4,5	-3,2	-3,4	-5,3	26.820
- overige graasdierbedrijven	4	-1,4	-3,2	0,9	18.974
- intensieve veehouderij	-2	-3,1	-2,1	-5,5	9.663
- gecombineerde bedrijven	-2,5	-3,3	-1,7	-6,4	9.489

Bron: CBS-Landbouwtelling, bewerking LEI (alle bedrijven vanaf 3 nge).

¹ 1 nge = Nederlandse grootte-eenheden; een maat voor de bedrijfsomvang.

Minder interesse voor opvolging

Het opvolgingspercentage geeft onder de groep agrarische bedrijven met een oudste ondernemer van 50 jaar of ouder, het aandeel weer van de bedrijven waarop bekend is dat er minimaal 1 opvolger aanwezig is (bron: Landbouwtelling). In werkelijkheid zal op een deel van deze bedrijven de overname niet plaatsvinden, doordat de potentiële opvolger afhaakt. Hier staat tegenover dat er ook een vrij kleine groep bedrijven is met een oudste ondernemer van 50 jaar en ouder, waar pas in een laat stadium zich alsnog een opvolger aandient.

De opvolgingspercentages verschillen onder andere sterk naar bedrijfsomvang (tabel 2.2). Dit komt mede omdat de omvang van een bedrijf een van de bepalende factoren is voor het inkomenspotentieel van een bedrijf. Ligt het gemiddelde opvolgingspercentage in 2000 iets beneden de 31%, op bedrijven met een omvang van meer dan 100 nge heeft ruim de helft van de bedrijven minimaal een potentiële opvolger. In 1988, 1993 en 1996 lag het gemiddelde opvolgingspercentage in de land- en tuinbouw op respectievelijk 40, 38 en 38%. Met name de laatste 4 jaar is er onder jongeren sprake van een forse terugloop in interesse bedrijven over te nemen. De terugloop op bedrijven groter dan 100 nge heeft mede te maken met het niet meenemen van bedrijven met een rechtspersoon als ondernemingsvorm. Deze bedrijven, in aantal de laatste jaren sterk toegenomen, zijn in doorsnee groot en hebben meestal een potentiële opvolger.

De daling in het opvolgingspercentage heeft verschillende oorzaken. Overheidsmaatregelen worden als de belangrijkste oorzaak voor twijfel over overname genoemd, daarnaast zijn ook te lage inkomsten en te hoge overnamekosten belangrijke redenen voor twijfel. Overigens kan de twijfel ook binnen de familiesfeer liggen. De samenwerking met de opvolger, angst voor familieruzie en geen steun van de partner kunnen aanleiding zijn voor twijfel over de overname (Flören, 2001).

Tabel 2.2 *Opvolgingspercentage in de agrarische sector a), naar bedrijfsomvang in 2000*

Bedrijfsomvang (nge)	Bedrijfshoofd >=50	Waarvan met opvolging	Percentage b)
tot 20	20.025	2.047	10 (11)
20 tot 40	8.067	1.651	21 (24)
40 tot 70	8.946	3.142	35 (43)
70 tot 100	7.663	3.832	50 (64)
100 tot 150	6.712	3.830	57 (73)
vanaf 150	5.113	2.998	57 (74)
Totaal	56.526	17.400	31 (38)

a) Exclusief bedrijven met rechtspersoon als ondernemingsvorm¹; b) Tussen haakjes percentage in 1996.
Bron: CBS-Landbouwtelling, bewerking LEI (bedrijven vanaf 3 nge).

¹ Tabel 2.2 en 2.3 zijn exclusief de rechtspersonen van die bedrijven is de opvolgingssituatie in de Landbouwtelling niet bekend. Het opvolgingspercentage heeft dan ook alleen betrekking op bedrijven vanaf 3 nge die geen rechtspersoon zijn.

Ook tussen bedrijfstypen zijn er aanzienlijke verschillen in opvolgingspercentages (tabel 2.3). Dit heeft vooral te maken met het toekomstperspectief van de sector, de resultaten over de afgelopen jaren, maar ook met de kapitaalbehoefte (vooral bepaald door de bedrijfsomvang) en financieringsmogelijkheden. In de melkveehouderij lag in 2000 het opvolgingspercentage het hoogst. Ongeveer de helft van de bedrijven beschikte over een potentiële opvolger. De sectoren overige graasdierhouderij (met relatief veel kleine- en gemengde bedrijven), akkerbouw en overige tuinbouw bleven duidelijk achter. In de landbouwtelling worden van rechtspersonen (zoals B.V.'s) de opvolgingssituatie niet vastgelegd, daarom zijn de rechtspersonen bij tabel 2.3 niet meegenomen. In de glastuinbouw, een sector die de laatste vijf jaren in doorsnee goed heeft gedraaid, zijn veel grote bedrijven een rechtspersoon. Omdat bij deze rechtspersonen meestal wel een opvolger aanwezig is zal in de praktijk het opvolgingspercentage hoger liggen dan de 29% uit tabel 2.3. Ook beginnen potentiële opvolgers in de glastuinbouw vaker een eigen bedrijf, meestal samen met andere collega-ondernemers.

Tabel 2.3 Opvolgingspercentage a) in de agrarische sector, naar bedrijfstype in 2000

Bedrijfstype	Bedrijfs hoofd >=50	Idem met opvolging	Percentage b)
Akkerbouw	8.508	2.422	29 (35)
Glastuinbouw	3.512	1.004	29 (42)
Overige tuinbouw	5.244	1.399	27 (34)
Melkveehouderij	14.429	7.319	51 (60)
Overige graasdierhouderij	15.534	2.078	13 (21)
Intensieve veehouderij	3.503	1.285	37 (41)
Overige bedrijven	5.796	1.893	33 (38)
Totaal	56.526	17.400	31 (38)

a) Exclusief bedrijven met rechtspersoon als ondernemingsvorm; b) Tussen haakjes percentage in 1996.
Bron: CBS-Landbouwtelling, bewerking LEI.

Vergeleken met 1996 is binnen alle bedrijfstypen een grote terugloop in interesse te constateren. In de overige graasdierhouderij is slechts op 1 van de 7 bedrijven een potentiële opvolger aanwezig. Ook de overige tuinbouw (fruitteelt, boomkwekerijen, opengrondsgroenten, bloembollen en champignons) scoort met ruim een kwart laag. Ondanks de moeilijke jaren (varkenspest) is de terugval in de intensieve veehouderij relatief gering.

Toename van het aantal samenwerkingsverbanden

Op basis van trends in de landbouwtelling is ingeschat dat de laatste jaren tussen de 1.000 en 1.500 opvolgers per jaar een agrarisch bedrijf overnemen. Bedrijfsovername geschiedt voor het overgrote deel binnen het gezin. Dit heeft enerzijds te maken met het feit dat kinderen vaak met het bedrijf opgroeien, anderzijds met de mogelijkheden vermogen op te

bouwen en gebruik te kunnen maken van (fiscale) faciliteiten. Voor derden is het slechts in een beperkt aantal gevallen financieel mogelijk een agrarisch bedrijf over te nemen. Sinds kort is de fiscale doorschuiffaciliteit verruimd tot ook buiten het gezin.

Gedurende het laatste decennium wordt in versterkte mate overgenomen via het opzetten van samenwerkingsverbanden, met de maatschap als meest populaire vorm (tabel 2.4). In het boekjaar 1994/95 verliep meer dan de helft van de bedrijfsovernames in de agrarische sector via een maatschap- of firmaconstructie. In 2000 zal dit percentage reeds tussen de 75 en 85% ¹ liggen.

Belangrijke drijfveren om een samenwerkingsverband aan te gaan zijn de mogelijkheden tot vermogensvorming (mede afhankelijk van de verdeling van de winst en de stille reserves), het bieden van zekerheid aan opvolger (afspraken in het maatschapcontract, die bekend kunnen zijn bij alle gezinsleden) en het opdoen van ervaring. De trend is dat samenwerkingsverbanden tussen potentiële opvolger en uittreder(s) in duur toenemen. In de praktijk is in 18% van de gevallen de duur van de samenwerking (niet altijd in maatschapsverband) korter dan 7 jaar. Aan de andere kant duurt de samenwerking in evenzoveel gevallen langer dan 16 jaar (Flören, 2001). Dit veelal omdat de opvolger meer eigen vermogen kan opbouwen, hetgeen de financierbaarheid van de overname ten goede kan komen. Een knelpunt in tijden van hoge herwaarderingen van activa is het feit dat de overnameprijs ook aanzienlijk stijgt. Een probleem bij een lange maatschapsperiode kan zijn dat de potentiële opvolger een andere bedrijfsstrategie voor ogen heeft dan zijn ouders, waardoor spanningen tussen de opvolger en uittreder ontstaan. Hierbij spelen leeftijd en ook gevolgde opleiding een rol.

Tabel 2.4 Wijze van bedrijfsoverdracht van bedrijven in percentage van totaal aantal overgedragen agrarische bedrijven (vanaf 3 nge)

Wijze	86/87	90/91	94/95	99/00 a)
Direct en volledig	45	50	45	15-25
(Af)splitsing	29	11	4	
Maatschap of firma	26	39	51	75-85
Totaal	100	100	100	100
Aantal overdrachten	1.855	1.775	1.535	1.200/1.500
Als percentage van totaal aantal bedrijven	1,39	1,42	1,32	1,30

a) Schatting.

Bron: CBS-Landbouwtelling, bewerking.

Uit de Landbouwtelling van het CBS blijkt dat het aantal ondernemers op bedrijven met een oudste ondernemer tussen de 50 en 60 jaar met aanwezigheid van een potentiële opvolger, in 1999 gemiddeld 1,80 is (tabel 2.5). Is de leeftijd van de oudste ondernemer boven de 60, dan is het gemiddelde aantal ondernemers zelfs 1,93. In overgrote meerder-

¹ Bron: gesprek met NAJK.

heid zijn er dus samenwerkingsverbanden op deze bedrijven. Door de populariteit van de man-vrouwmaatschap in de jaren negentig zullen op een deel van de bedrijven zelfs drie of meer ondernemers zijn (vader, moeder en opvolger(s)). Het aandeel van oudste ondernemer ouder dan 60 jaar in de groep bedrijven met een opvolger lag in de jaren negentig iets hoger dan in de jaren tachtig. Dit heeft waarschijnlijk als oorzaken:

- het leeftijdsverschil tussen opvolger en uitreder is in de jaren negentig gegroeid en zal komende jaren verder groeien (een algemene trend in de maatschappij: vanaf de jaren zeventig krijgen mensen op latere leeftijd kinderen); dit kan leiden tot een toename van de sociale knelpunten binnen het verband;
- het verlichten van de financiering van de bedrijfsovername (verdere vermogensgroei opvolger, gezamenlijk financieren van schaalvergroting tijdens het maatschapverband om na overname over een perspectief vol bedrijf te beschikken).

Tabel 2.5 *Bedrijven en bedrijfshoofden ingedeeld naar leeftijd oudste ondernemer en opvolging*

	Jonger dan 50	Ouder dan 50 jaar				Totaal	
		rechts- personen	met opvolger		zonder opvolger		
			50-60 jaar	> 60 jaar	50-65 jaar		> 65 jaar
<i>Aantal bedrijven</i>							
1980	71.223	1.013	11.839	9.572	39.878	11.469	144.994
1984	62.923	1.055	13.893	11.110	36.934	11.828	137.743
1993	50.776	1.357	11.857	13.455	29.353	12.335	119.133
1996	45.054	1.624	10.933	13.213	26.583	12.646	110.053
2000	38.926	2.031	8.234	9.166	25.311	13.815	97.483
<i>Aandeel bedrijven (%)</i>							
1980	49	1	8	7	28	8	100
1984	46	1	10	8	27	9	100
1993	43	1	10	11	25	10	100
1996	41	1	10	12	24	11	100
2000	40	2	8	9	26	14	100
<i>Aantal hoofden, naar oudste hoofd</i>							
1996	55.737	1.624	18.853	24.738	32.611	14.722	148.285
2000	51.230	2.894	14.823	17.646	35.043	19.153	140.789
<i>Aandeel hoofden naar oudste hoofd (%)</i>							
1996	38	1	13	17	22	10	100
2000	36	2	11	13	25	14	100
<i>Hoofden per bedrijf</i>							
1996	1,24	1,00	1,72	1,87	1,23	1,16	1,35
2000	1,32	1,42	1,80	1,93	1,38	1,39	1,44

Bron: CBS-Landbouwtelling (alle bedrijven vanaf 3 nge); bewerking LEI.

Mede gezien de leeftijdsopbouw van de Nederlandse bevolking is een groter leeftijdsverschil tussen opvolger en uittreder te verwachten.

Opvallend in tabel 2.5 is het aantal ondernemers in de agrarische sector die ouder zijn dan 65 en waar binnen het gezin geen opvolger aanwezig is. In 2000 bedroeg het aandeel van deze groep in het totaal aantal bedrijven 14% (in 1996: 10%). Het percentage lag in 2000 op de grondgebonden landbouwbedrijven (met uitzondering van de melkveehouderij) aanzienlijk hoger (tabel 2.6). Ruim 40% van de bedrijven, waarvan de ondernemer ouder is dan 65 en er geen opvolger aanwezig is, is een overig graasdierbedrijf, hieronder vallen veel voormalige melkveebedrijven die hun quota verkocht hebben, maar nog wel (een deel van) hun land hebben waarop ze bijvoorbeeld vleesvee of schapen houden. Daarnaast is het zo dat voormalig melkveebedrijven door een verschuiving naar het verbouwen van maïs, als akkerbouwbedrijf getypeerd gaan worden. Het percentage melkveehouders is in tabel 2.6 namelijk relatief laag en het percentage akkerbouwers relatief hoog.

Een factor die hierbij een rol kan spelen is dat ondernemers (net als anderen) tot op hogere leeftijd gezond zijn en het werk minder fysiek is. Tevens kan het zo zijn dat men nog wil profiteren van de optredende (forse) waardeinstijging van activa. Bovendien blijkt dat ongeveer een derde deel van de uittreders moeite heeft om de leiding over te dragen. Een kleiner deel ziet op tegen de pensionering (Flören, 2001). Deze bedrijven houden in toenemende mate productiecapaciteit vast, hetgeen de economische ontwikkeling van andere bedrijven kan belemmeren. Een groot deel van de uittreders (43%) heeft een leeftijd van tussen de 65 en 69 jaar. Slechts 4% is jonger dan 55 terwijl 10% ouder dan 70 jaar is (Flören, 2001).

Tabel 2.6 *Bedrijfstypen ingedeeld naar leeftijd oudste ondernemer en opvolging*

	Jonger dan 50	Ouder dan 50 jaar				Totaal	
		rechts- personen	met opvolger		zonder opvolger		
			50-60 jaar	> 60 jaar	50-65 jaar		> 65 jaar
<i>Bedrijfstypen</i>							
Akkerbouw	36	2	8	9	27	17	100
Opengrondstuinbouw	47	4	7	6	27	8	100
Glastuinbouw en champignon	50	6	7	5	27	5	100
Melkveehouderij	40	0	13	15	21	10	100
Overig graasdier	27	1	4	5	33	29	100
Intensieve veehouderij	55	3	8	7	22	6	100
Overige bedrijven	37	1	9	11	26	15	100

Bron: Landbouwtelling, bewerking LEI (bedrijven vanaf 3 nge).

Zakelijker besluitvormingsproces

Bij de betrokken partijen is met name door de sterk toegenomen kapitaalintensiteit van bedrijven een iets zakelijker opstelling waar te nemen gedurende het overnameproces. Bij de opvolger en het gezin is het van belang of het te verdienen inkomen in voldoende mate bij-

draagt aan het financieren van gezinsuitgaven en bedrijfsontwikkeling- en onderhoud. Dit laatste is in een voortdurend veranderende omgeving van belang om het continuïteitsperspectief van het bedrijf en daarmee de inkomensbron te waarborgen. Ook de mogelijkheden om voldoende inkomen van buiten bedrijf te genereren spelen een rol wel of niet het familiebedrijf over te nemen.

Vooraf de in grond en productierechten opgesloten marktwaarde zorgt ervoor dat de belangen van andere kinderen groeien. De wijze van vaststelling van de overnameprijs kan verstrekkende gevolgen hebben voor een nalatenschap van de ouders. Voor de ouders is het van belang dat na het terugtreden uit het bedrijf er financiële middelen zijn voor een onbezorgde oude dag. Toch blijft het instandhouden van het familiebedrijf en daarmee het rond krijgen van de financiering voor veel ouders belangrijk.

Bij de wijze van bepaling van de overnameprijs zijn er regionale verschillen, die samenhangen met cultuurverschillen en de betreffende bedrijfstak. Met name in de glastuinbouw ligt de overnameprijs binnen de familie over het algemeen veel dichterbij de marktwaarde aan.

2.3 Financiële ontwikkelingen

Kapitaalbehoefte per bedrijf stijgt sterk

De kapitaalbehoefte per bedrijf is in de loop der jaren sterk toegenomen. Belangrijke oorzaken zijn het verdergaande schaalvergrotingsproces in de land- en tuinbouw, de voortdurende vervanging van arbeid door kapitaal, investeringen als gevolg van wetgeving op het gebied van productierechten, milieu en dierenwelzijn en de opgetreden prijsstijging van reeds aanwezige activa.

Agrarische sectoren hebben zich de laatste decennia sterk ontwikkeld. Teruglopende opbrengstprijzen veroorzaakten een proces van dalende marges (zie Silvis et al., 1999). Strategieën als kostenbesparingen, schaalvergroting en verbreding waren het gevolg om de inkomens uit bedrijf op peil te houden of te laten toenemen. Dit proces ging gepaard met forse investeringen.

Schaalvergroting in een belangrijke sector als de melkveehouderij gaat sinds de invoering van het quotumsysteem in 1984 gepaard met de aankoop van productierechten. Ook aankoop van grond is een belangrijke investeringspost voor ondernemers op grondgebonden bedrijven. Door de voortdurende productieverbetering per eenheid is de uitbreiding in gebouwen relatief minder hoog.

Wordt specifiek gekeken naar de melkveehouderij, dan heeft de grote vraag en het relatief beperkte aanbod van productierechten en grond geleid tot een hoge marktwaarde van deze productiemiddelen. Dit heeft een sterk verhogend effect gehad op de vermogensbehoefte van melkveebedrijven. Het geïnvesteerd kapitaal in het gemiddelde melkveebedrijf bedroeg eind april 2000 2,6 miljoen gulden (tabel 2.7). Hierbij zijn de om niet verkregen en reeds afgeschreven aangekochte quota niet gewaardeerd en is de grond gewaardeerd tegen de waarde in het economisch verkeer. Ten opzichte van 1990 is dat een stijging van bijna 60%. Voor alle land- en tuinbouwbedrijven was dit gemiddeld iets lager (57%). De sterkste stijgers waren de akkerbouw en de bloembollenteelt, waar bijna een

verdubbeling in vermogensbehoefte is te constateren. Ook hier speelt de sterke stijging van de grondprijs naast de schaalvergroting een belangrijke rol.

Tabel 2.7 Balansontwikkeling (x 1.000 gulden) per bedrijfstype (1990-1999) a)

	1990	1992	1994	1996	1998	1999
Akkerbouw	1.392	1.473	1.512	1.671	2.084	2.627
Melkveehouderij	1.639	1.783	1.853	2.036	2.342	2.609
Intensieve veehouderij	1.285	1.354	1.571	1.750	1.869	2.007
Glastuinbouw	1.661	1.735	1.733	1.754	2.186	2.699
Opengrondstuinbouw	1.126	1.020	1.033	1.159	1.212	1.360
Fruitteelt	1.409	1.452	1.453	1.444	1.631	1.775
Bollenteelt	2.210	2.637	3.073	3.468	3.901	4.170
Champignonbedrijven	1.083	1.186	1.216	1.093	1.460	1.269
Overige bedrijven	1.293	1.361	1.377	1.539	1.872	1.791
Totaal land- en tuinbouw	1.502	1.610	1.674	1.791	2.113	2.369

a) Tuinbouwbedrijven per 31/12, landbouwbedrijven per 30/4 volgende jaar.

Bron: Bedrijven-Informatienet (zie bijlage 1) van het LEI (bedrijven tussen de 16 en 800 nge).

Wordt specifiek gekeken naar bedrijven met een potentiële opvolger, dan ligt de vermogensbehoefte aanzienlijk hoger. In het algemeen is deze groep bedrijven aanzienlijk groter en veelal moderner dan gemiddeld. In tabel 2.7 is voor de belangrijkste sectoren de balansontwikkeling tussen 1990 en 1999 in kaart gebracht. Gemiddeld is ongeveer 3 miljoen gulden vastgelegd in deze groep bedrijven, oftewel 28% meer dan in het gemiddelde bedrijf (tabel 2.7).

Tabel 2.8 Kapitaalbehoefte (x 1.000 gulden) op bedrijven met potentiële opvolger a)

	1990	1992	1994	1996	1998	1999 b)
Akkerbouw	1.894	2.011	2.260	2.170	2.428	c)
Melkveehouderij	1.864	2.060	2.122	2.389	2.584	2.983
Intensieve veehouderij	1.700	1.913	2.056	2.657	c)	2.636
Glastuinbouw	1.991	2.176	2.021	1.849	2.007	2.716
Overige bedrijven	1.392	1.722	2.167	2.189	2.925	3.273
Totaal land- en tuinbouw	1.765	2.000	2.127	2.307	2.603	3.024

a) Tuinbouwbedrijven per 31/12, landbouwbedrijven per 30/4 volgende jaar; b) Voorlopige cijfers; c) Niet beschikbaar doordat steekproefeffecten geen goed beeld geven van jaarlijkse ontwikkeling.

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI (bedrijven tussen 16 en 800 nge).

Dat de kapitaalbehoefte niet alleen toeneemt door investeringen blijkt uit tabel 2.9. Het gemiddelde land- en tuinbouwbedrijf is in de afgelopen 10 jaar ongeveer 600.000 gulden meer waard geworden door waardeinstijgingen van de productiemiddelen. Dat is gemiddeld ongeveer 60.000 gulden per jaar. De afgelopen jaren lag de herwaardering echter veel hoger, op gemiddeld bijna 100.000 gulden per jaar.

Tabel 2.9 Gemiddelde herwaardering per jaar op bedrijven met potentiële opvolger

	1990-1994	1995-1999
Akkerbouw	16.800	124.200
Melkveehouderij	19.700	91.300
Intensieve veehouderij	17.500	67.900
Glastuinbouw	-3.600	138.800
Overige bedrijven	17.700	102.800
Totaal land- en tuinbouw	17.800	96.900

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI (bedrijven tussen 16 en 800 nge).

2.4 Financiële positie en bedrijfscyclus

De matige rentabiliteit binnen de agrarische sector is een belangrijke oorzaak van financieringsproblemen bij bedrijfsovername. De rentabiliteit over het geïnvesteerd vermogen schommelt jaarlijks sterk en bevindt zich structureel rond een niveau van 1%. Hierbij is de herwaardering van de activa niet als inkomen meegenomen en zijn de activa tegen vervangingswaarde gewaardeerd (met uitzondering van de quota, die tegen boekwaarde zijn gewaardeerd). Ondanks een lage rentabiliteit over het geïnvesteerd vermogen is er onder jongeren nog animo agrarische bedrijven over te nemen. Redenen om boer of tuinder te worden zijn vooral het ondernemerschap, de vrijheid en dat door veel boeren het bedrijf als hobby wordt gezien. Daarnaast is het buiten werken, het werken met dieren en het voortzetten van het familiebedrijf een reden om boer of tuinder te worden (Flören, 2001). Velen nemen dan ook genoeg met een niet marktconforme beloning voor de inzet van eigen arbeid en eigen vermogen. Hierbij dient opgemerkt te worden dat de grond veelal onder de marktwaarde worden gewaardeerd en bij productierechten alleen de aangekochte rechten worden gewaardeerd (zie Boone, 2000).

De ingerekende kosten van eigen gezinsarbeid en -vermogen (bij het bepalen van de rentabiliteit) leiden niet tot uitgaven. Mede hierdoor verdient toch ruim de helft van de agrarische gezinnen een inkomen uit bedrijf dat boven het minimuminkomen ligt (zie Van Everdingen et al., 1999). Ongeveer 45% van de gezinnen genereert minder dan een minimuminkomen uit het bedrijf. Een belangrijk deel van de agrarische gezinnen vult het inkomen dan ook aan door in toenemende mate buiten het bedrijf te werken. Zo zijn de totale neveninkomsten in het afgelopen decennium verdubbeld (zie Silvis et al., 2000).

De fase van de bedrijfscyclus waarin een bedrijf zich bevindt, is van invloed op de financiële situatie (tabel 2.10). Hoewel de solvabiliteit op bedrijven die 1 t/m 10 jaar geleden zijn overgenomen ruim onder het gemiddelde ligt, is de gerealiseerde kasstroom (saldo van de operationele ontvangsten en uitgaven uit gezin en bedrijf) redelijk goed. Hierbij spelen factoren een rol als in doorsnee goede bedrijfsresultaten, relatief lage gezinsbestedingen en belastingen, en relatief veel familieleningen tegen iets gunstiger voorwaarden. Uit het Informatienet¹ blijkt dat landbouwers in het boekjaar 1999/00 ongeveer 5,6% rente over de opgenomen bankleningen hebben betaald. De kosten van de familieleningen lagen rond de 3,8%.

De bedrijven met een oudere (vertrekkende) ondernemer waarop een opvolger aanwezig is hebben gemiddeld een lagere solvabiliteit dan de bedrijven waarbij geen opvolger aanwezig is. Vaak is er reeds een samenwerkingsverband aangegaan tussen opvolger en de oudere ondernemer. Met het oog op de continuïteit op langere termijn blijven deze bedrijven investeren in de bedrijfsopzet en gebruiken daarbij relatief meer externe financiering.

Tabel 2.10 Structurele en financiële kengetallen van land- en tuinbouwbedrijven, ingedeeld naar duur van de bedrijfsuitoefening

Duur	1 t/m 10 jaar	11 t/m 25 jaar	Vanaf 26 jaar (wel opvolger)	Vanaf 26 jaar (geen opvolger)
Structurele kenmerken in 1999/00				
- aantal bedrijven	13.900	31.400	12.000	11.500
- aantal ondernemers	1,15	1,24	1,72	1,29
- aantal nge per bedrijf	96	103	124	86
- hectare cultuurgrond per bedrijf	24	25	35	21
- pacht (%)	42	44	35	37
Financiële kenmerken 1995/96 t/m 99/00				
- gezinsinkomen uit bedrijf	64.000	74.000	99.000	50.000
- inkomen buiten bedrijf (+)	23.000	19.000	26.000	19.000
- totaal gezinsinkomen	87.000	93.000	125.000	69.000
- persoonlijke belastingen (-)	14.000	16.000	22.000	14.000
- gezinsbestedingen	63.000	73.000	82.000	66.000
- besparingen	10.000	4.000	21.000	-11.000
Kasstroom	118.000	120.000	141.000	65.000
Betaalde rente (-)	35.000	32.000	33.000	16.000
Aflossingen (-)	53.000	49.000	50.000	25.000
Nettokasstroom	30.000	39.000	58.000	24.000
Bedrijfsinvesteringen	123.000	108.000	127.000	43.000
Eigen vermogen	1.330.000	1.540.000	2.314.000	1.595.000
Vreemd vermogen	842.000	753.000	813.000	432.000
W.v. familieleningen	122.000	62.000	36.000	22.000
Balanstotaal	2.172.000	2.292.000	3.127.000	2.026.000
Solvabiliteit (%)	61	67	74	79

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI (bedrijven tussen 16 en 800 nge).

¹ Zie voor toelichting bijlage 1.

De nettokasstroom (financiële ruimte om extra financieringslasten te dragen) ligt voor de bedrijven waar de overname minder dan 10 jaar geleden heeft plaatsgevonden op gemiddeld 30.000 gulden over de periode 1995/96 t/m 1999/00. Alleen bij de groep bedrijven waarbij de overname meer dan 25 jaar geleden heeft plaatsgevonden en er geen opvolger op het bedrijf aanwezig is, ligt de nettokasstroom lager (tabel 2.10). De spreiding over de bedrijven is echter groot (tabel 2.11). Van de bedrijven waar de overname nog geen 10 jaar geleden heeft plaatsgevonden, heeft 33% van de bedrijven een nettokasstroom die gemiddeld over 5 jaar negatief is! Aan de andere kant heeft 31% van de bedrijven een nettokasstroom die de *f* 50.000,- overschrijdt, waarvan de helft zelfs meer dan 100.000 gulden. Hieruit kan geconcludeerd worden dat in het verleden bedrijven zijn overgenomen die achteraf gezien geen perspectief hadden. Dit kan aan de ene kant door onvoorziene omstandigheden worden veroorzaakt, aan de andere kant zal een gedeelte hiervan op het moment van overname al weinig perspectief gehad hebben. De groep bedrijven waarbij de bedrijfsovername korter dan 10 jaar geleden heeft plaatsgevonden en die de afgelopen 5 jaar gemiddeld een negatieve kasstroom behaald heeft, is qua gemiddelde bedrijfsomvang een stuk kleiner dan de bedrijven die gemiddeld meer dan 100.000 gulden nettokasstroom behaalden. De gemiddelde omvang van de eerste groep is ongeveer 52 nge, terwijl de omvang van de tweede groep boven de 200 nge ligt. De rente- en aflossingsverplichtingen zijn voor de eerste groep met gemiddeld ruim 56.000 gulden relatief hoger dan de verplichtingen van de tweede groep, die ruim 121.000 gulden bedragen. Voor een deel van de bedrijven die achteraf gezien geen perspectief hadden, kan op basis van bovenstaande structuurkenmerken geconcludeerd worden dat dit al op voorhand bekend was.

Tabel 2.11 Verdeling in % van land- en tuinbouwbedrijven naar gemiddelde nettokasstroom (1995/96 - 1999/00) en duur van de bedrijfsuitoefening

Duur bedrijfsuitoefening	Nettokasstroom					totaal
	kleiner dan 0	0 tot 25.000	25.000 tot 50.000	50.000 tot 100.000	groter dan 100.000	
1 t/m 10 jaar	33	25	11	16	15	100
11 t/m 25 jaar	34	23	16	14	13	100
Vanaf 26 jaar (met opvolger)	16	19	15	35	15	100
Vanaf 26 jaar (geen opvolger)	32	36	14	11	7	100

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI (bedrijven tussen 16 en 800 nge).

Toch kan het beeld uit tabel 2.11 niet rechtstreeks naar toekomstige bedrijfsovernames geprojecteerd worden. Voor de bedrijven die in het verleden zijn overgenomen golden andere uitgangssituaties, dan voor de bedrijven die nu op het punt staan te worden overgenomen (zie ook paragraaf 5.7). Met name de overnameprijs is door de hoge herwaardering van de afgelopen jaren flink gestegen. Daarnaast is de ontwikkeling van de rentabiliteit van de bedrijven ook afhankelijk van meerdere factoren, waardoor dit beeld niet zomaar naar

de toekomst kan worden doorgetrokken. Echter, een grote spreiding tussen de bedrijven zal altijd blijven bestaan.

Tabel 2.12 toont de gemiddelde nettokasstroom over een periode van 5 jaar uitgesplitst naar bedrijfstype. Over het algemeen kan gezegd worden dat de bedrijven, die zich binnen 10 jaar na bedrijfsovername bevinden, de laagste nettokasstroom behalen. Op die bedrijven rusten hogere financieringslasten dan op bedrijven die zich in een later stadium van de bedrijfscyclus bevinden. De glastuinbouw doet het in die periode het beste met een gemiddelde kasstroom van ruim f 50.000,-. De varkenshouderijbedrijven die zich binnen 10 jaar na bedrijfsovername bevinden behaalden in die periode gemiddeld een negatieve kasstroom van f 2.000,-.

Tabel 2.12 Gemiddelde netto kasstroom per bedrijfstype, ingedeeld naar duur van de bedrijfsuitoefening over de periode 1995/96 - 1999/00 (x 1.000 gulden)

Duur	1 t/m 10 jaar	11 t/m 25 jaar	Vanaf 26 jaar (met opvolger)	Vanaf 26 jaar (geen opvolger)
Akkerbouw	25,0	34,2	46,4	17,8
Melkveehouderij	26,6	34,4	46,3	27,1
Varkenshouderij	- 2,1	23,4	74,9	- 0,9
Glastuinbouw	52,4	84,4	201,7	58,2
Overige bedrijven	33,9	33,6	70,7	15,5

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI (bedrijven tussen 16 en 800 nge).

Herwaardering van activa is belangrijkste bron van vermogensvorming

De vorming van eigen vermogen vindt via verschillende bronnen plaats. Herwaardering van de op het bedrijf aanwezige duurzame productiemiddelen is gedurende periode 1991-1998 voor veel bedrijfstypen de belangrijkste bron van vermogensvorming geweest (tabel 2.13). De besparingen kwamen veelal op een tweede plaats. Door de sterke herwaardering van duurzame productiemiddelen is de overnameprijs van agrarische bedrijven echter sterk gestegen. De situatie kan dan ook ontstaan dat de groei van de overnameprijs sterker is dan het aandeel van de opvolger in de herwaardering van duurzame productiemiddelen en besparingen. Hoewel de grond veelal overgaat tegen een lagere waarde (waarde in verpachte staat) zou het voor een deel van de bedrijfsopvolgers achteraf voordeliger zijn geweest de opvolging een aantal jaren eerder te hebben doen plaatsvinden. Deze situatie doet zich vooral voor in periodes van sterke herwaardering. Het voor- of nadeel voor de opvolger is sterk afhankelijk van de inhoud van het maatschapcontract tussen uittreeders en opvolger. Met name de verdelingen van winst en stille reserves over de maten zijn hierbij belangrijk.

Tabel 2.13 *Opbouw en omvang van de eigen vermogensontwikkeling voor een aantal agrarische bedrijfstypen over periode 1991/92-1998/99 a) (gemiddeld per bedrijf per jaar, (x 1.000 gulden)*

	Besparingen	Erfenissen, schenkingen, boekwinsten en dergelijke	Herwaarderding	Diversen b)	Totale mutatie
Akkerbouw	15,4	23,4	37,6	-9,8	66,6
Melkveehouderij	14,9	12,9	38,6	-6,1	60,3
Varkens- en pluimveehouderij	3,2	2,2	21,1	19,2	45,7
Glastuinbouw	20,2	4,1	45,1	-25,6	43,8

a) Glastuinbouw periode 1991-1998; b) Balans-, steekproef- en typeringsverschillen.
Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI.

Wijze van financiering

Naarmate het tijdstip van bedrijfsaanvaarding verder in het verleden ligt, daalt over het algemeen de omvang en het aandeel van het vreemd vermogen in de bedrijfsfinanciering (tabel 2.10 en 2.14). Ongeveer een kwart van de bedrijven met een duur van de bedrijfsuitoefening beneden de 10 jaar, heeft meer dan 1 miljoen gulden geleend (tabel 2.14).

Tabel 2.14 *Verdeling in percentage van land- en tuinbouwbedrijven naar langlopende leningen (30 april 2000) en duur van de bedrijfsuitoefening*

Duur bedrijfsuitoefening	Langlopende leningen (x 1.000)						totaal
	minder dan 100	100 tot 200	200 tot 400	400 tot 700	700 tot 1.000	meer dan 1.000	
1 t/m 10 jaar	6	5	29	20	14	26	100
11 t/m 25 jaar	18	7	22	17	13	23	100
Vanaf 26 jaar (met opvolger)	16	9	10	27	14	24	100
Vanaf 26 jaar (geen opvolger)	35	14	18	16	7	10	100

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI.

Ongeveer de helft van alle landbouwbedrijven die nog geen 10 jaar geleden zijn overgenomen maakt geen gebruik van familieleningen (tabel 2.15). Een kwart leent voor meer dan twee ton. Overigens is de rol van de familie in langlopende leningen de laatste decennia sterk afgenomen (LEI/RABO, 1999 en Silvis, 2000). Was het aandeel in de jaren zestig nog bijna 40% in de totale land- en tuinbouw, in de jaren negentig is dit verder teruggelopen tot een kleine 10%. Voor bedrijven die nog geen 10 jaar geleden zijn overgenomen, ligt dit rond de 15%. Overigens kan de familie ook via het verpachten van grond de opvolger ondersteunen.

Tabel 2.15 Verdeling in percentage van land- en tuinbouwbedrijven naar langlopende familieleningen (30 april 2000) en duur van de bedrijfsuitoefening

Duur bedrijfsuitoefening	Familieleningen (x 1.000)					totaal
	geen	0 tot 50	50 tot 100	100 tot 200	groter 200	
1 t/m 10 jaar	52	7	7	11	23	100
11 t/m 25 jaar	61	15	5	10	9	100
Vanaf 26 jaar (met opvolger)	73	14	2	6	5	100
Vanaf 26 jaar (geen opvolger)	79	11	2	4	5	100

Bron: Bedrijven-Informatienet het LEI.

2.5 Schets van knelpunten

Op basis van bovenstaande trends kunnen een aantal knelpunten geschetst worden. Een aantal van die situaties zullen aan de hand van voorbeeldbedrijven uitgewerkt worden, waarbij gekeken wordt naar het effect van vestigingssteun:

- de waarde van het bedrijf is te hoog voor de opvolger om voldoende inkomen te genereren, waardoor een coulante houding van de ouders nodig is wat betreft de waarde van de grond en te verstrekken familieleningen. Indien de ouders en/of andere familieleden zich zakelijk opstellen, zal het continuïteitsperspectief er ongunstig uitzien;
- door de hoge herwaardering is een lange maatschapsperiode nodig, zodat de opvolger voldoende eigen vermogen op kan bouwen. Maar doordat de waarde van het bedrijf soms harder stijgt dan het vermogen dat de opvolger opbouwt, zullen de ouders uiteindelijk water bij de wijn moeten doen om de overname realiseerbaar te maken;
- het bedrijf is niet rendabel genoeg, doordat het bedrijf bijvoorbeeld met veel vreemd vermogen is gefinancierd. Hierdoor bouwt de opvolger weinig eigen vermogen op, terwijl de uittreder ook minder geld voor een familielening beschikbaar heeft. Een andere factor die verband houdt met de winstgevendheid is de omvang van het bedrijf. Een te klein bedrijf kan onvoldoende inkomen voor 2 ondernemers genereren, waardoor de opvolger te weinig vermogen opbouwt voor de financiering van de overname. Daarnaast zal de opvolger na de overname veel moeten investeren om het bedrijf te laten groeien.

3. Methodiek analyse varianten

In dit hoofdstuk wordt de aanpak beschreven op basis waarvan de analyse van de varianten van vestigingssteun is uitgevoerd ¹.

3.1 Onderzochte varianten van vestigingssteun

Het onderzoek richt zich op drie mogelijke varianten van vestigingssteun:

- Next Generation Fund;
- rentesubsidie;
- vestigingssteun ineens.

Next Generation Fund

Het NAJK heeft een voorstel ontwikkeld waarmee vernieuwing en doorstroming zou kunnen worden bevorderd: het NGF. Volgens het plan ontvangt iedere jonge agrariër op het moment van definitieve overname van het bedrijf een lening van 50.000 gulden, waarover de eerste tien jaar geen rente en aflossing wordt betaald. Na 10 jaar stort de opvolger hetzelfde bedrag terug in een fonds (wellicht gespreid over twee tot drie jaar). Uit dit fonds worden de bijdragen voor de volgende generatie gefinancierd. De eerste tien jaar wordt dit door de overheid gefinancierd. Volgens het NAJK zal de afname van het aantal bedrijven de inflatie grotendeels corrigeren, zodat het fonds na 10 jaar 'revolving' zal zijn. Dit is voor de overheid een voordeel, omdat na 10 jaar geen vestigingssteun meer hoeft te worden betaald. Als het bedrijf eerder wordt gestaakt, zal het bedrag op dat moment moeten worden terugbetaald. Fiscaal gezien levert het NGF geen opbrengsten en kosten op, omdat het gezien kan worden als een renteloze lening. In dit onderzoek wordt verondersteld dat door de opvolger na tien jaar een lening wordt aangetrokken, waarvan het NGF wordt terugbetaald en die vervolgens in 10 jaar wordt afgelost. Tot die tijd vindt er dus geen aflossing over de 50.000 gulden plaats. Indien het bedrijf tussentijds failliet gaat, zal (een deel van) de steun als verloren moeten worden beschouwd.

Rentesubsidie

Bij dit alternatief wordt gerekend met een rentesubsidie over 50.000 gulden, die gedurende 10 jaar wordt ontvangen. Dit ligt dicht tegen het NGF aan, maar uitvoeringstechnisch is dit voor de overheid eenvoudiger. De overheid kan aansluiten bij een lening die wordt verstrekt door de bank, waardoor de overheid zich niet in hoeft te dekken tegen de risico's van

¹ Bij de beoordeling van de verschillende beleidsinstrumenten wordt geen rekening gehouden met de uitvoeringsmogelijkheden en -kosten voor de overheid.

insolventie. Ten opzichte van het NGF bestaat fiscaal gezien geen na- dan wel voordeel indien de rentesubsidie precies even hoog is als de rente die betaald wordt. In het geval van rentesubsidie moet bij de financiering 50.000 gulden meer vreemd vermogen van de bank worden aangetrokken dan bij het NGF. Het rentenadeel wordt echter ondervangen door de rentesubsidie, waardoor het belastbaar inkomen op hetzelfde niveau komt als in de situatie van het NGF. Er wordt bij de berekeningen verondersteld dat de 50.000 gulden deel uitmaakt van een grotere lening. Over die lening wordt afgelost, echter de lening zal gedurende de periode van de rentesubsidie (10 jaar) door aflossingen niet onder de 50.000 gulden komen, zodat gedurende 10 jaar maximaal van de rentesubsidie geprofiteerd kan worden ¹.

Vestigingssteun ineens

In dit onderzoek wordt gerekend met een eenmalige uitkering die gebaseerd is op het gekapitaliseerde rentevoordeel dat gehaald wordt met de rentesubsidie. Wordt met een bankrente van 6,5% gerekend, dan levert dan een gekapitaliseerde som van ongeveer 25.000 gulden op. Het grote voordeel voor de overheid is dat er niet jarenlang jaarlijks aan de opvolger uitgekeerd moet worden, zoals bij een rentesubsidie, en de overheid zich niet druk hoeft te maken over terugbetaling, zoals bij het NGF. De vestigingssteun ineens is fiscaal belast in het jaar van bedrijfsovername. Indien de steun gekoppeld zou zijn aan een kapitaalgoed zou de belasting over meerdere jaren, via lagere afschrijvingen veroorzaakt door de subsidie, gespreid kunnen worden ².

De drie varianten van vestigingssteun werken verschillend door in de financiële uitgangssituatie van de opvolger. Bij de berekeningen zijn de volgende veronderstellingen gemaakt ³. Het NGF zorgt ervoor dat op het moment van overname 50.000 gulden minder vreemd vermogen van de bank of van familie aangetrokken hoeft te worden, waardoor de rente- en aflossingsverplichtingen tot de terugbetaling van de steun lager zullen liggen. Bij rentesubsidie wordt hetzelfde bedrag aan vreemd vermogen aangetrokken ten opzichte van de situatie, waar ook over afgelost moet worden, maar over 50.000 gulden wordt rentesubsidie ontvangen. Bij vestigingssteun hoeft bij de overname 25.000 gulden minder geleend te worden. Dat scheelt in de jaren na overname aan rente- en aflossingsverplichtingen. Dit voordeel blijft echter langer dan 10 jaar bestaan.

3.2 Uitwerking van de uitgangspunten van voorbeeldbedrijven

Om de drie varianten kwantitatief te vergelijken zijn voorbeeldbedrijven uit verschillende sectoren opgesteld. Er is verondersteld dat er tussen de opvolger en de uittreder 10 jaar voor de overname een maatschap is opgericht. De voorbeeldbedrijven zijn gebaseerd op

¹ In hoofdstuk 6 wordt een variant doorgerekend waarbij van dit uitgangspunt wordt afgeweken. De rentesubsidie wordt aan een lening van 50.000 gulden gekoppeld, waarover wordt afgelost. De te ontvangen rentesubsidie daalt hierdoor jaarlijks.

² In hoofdstuk 6 worden varianten doorgerekend waarbij in het jaar van overname geen belasting wordt betaald of waar gemiddeld een hoger dan wel lager tarief wordt betaald.

³ In hoofdstuk 6 wordt hier verder op ingegaan.

selecties van bedrijven uit het Informatienet. Op basis daarvan zijn de cijfers met betrekking tot de bedrijfseconomische balans, inkomensvorming en staat van herkomst en besteding van middelen vastgesteld. Echter, dit zijn cijfers per bedrijf en niet per ondernemer. Er is niet bekend hoe de verdeling tussen de maten in een maatschap bij de individuele bedrijven in het Informatienet is geregeld. Hiervoor hebben wij aannames gemaakt, die in de praktijk getoetst zijn. De voorbeeldbedrijven geven dan ook niet het beeld van de bedrijfsovername van een agrarisch bedrijf, maar ze schetsen wel situaties zoals die zich in de praktijk kunnen voordoen. Elke overname is namelijk uniek.

Om een breed beeld te geven van het effect van de drie varianten van vestigingssteun zijn voorbeeldbedrijven uit verschillende sectoren doorgerekend, namelijk de melkveehouderij, varkenshouderij, akkerbouw en glastuinbouw. Voor elke sector zijn in ieder geval twee varianten doorgerekend, waarbij in de ene situatie de ouders zich coulant opstellen en in de andere situatie de ouders zich zakelijk opstellen. Voor de melkveehouderij is tevens een kleiner bedrijf doorgerekend en een groter bedrijf dat voor overname zwaarder met vreemd vermogen gefinancierd is. Voor het grotere melkveebedrijf wordt ook het effect van een verkorting van de overnameperiode bepaald. In de gevoeligheidsanalyse wordt het effect op de uitkomsten bepaald van een aantal uitgangspunten. De rol van de uitgangspunten van de regelingen en het belastingtarief worden hieronder geanalyseerd.

Voor elk voorbeeldbedrijf worden jaarlijks onder andere het gezinsinkomen, besparingen en nettokasstroom¹ berekend voor een periode van 15 jaar. Elk voorbeeldbedrijf zal ook jaarlijks een bepaald bedrag investeren. In het rekenmodel is verondersteld dat daarvoor als eerste de eigen middelen (besparingen, afschrijvingen, schenkingen, erfenissen en boekwinsten) worden aangewend. Vervolgens worden daar de aflossingen van afgetrokken. Indien dan niet voldoende middelen voor de benodigde investeringen (die bij elke variant hetzelfde zijn) aanwezig zijn, wordt er vreemd vermogen aangetrokken. Hierdoor stijgen de rente en aflossingsverplichtingen in de jaren erna. Een gunstige nettokasstroom bij een bepaalde variant, betekent dus dat er minder vreemd vermogen voor investeringen hoeft te worden aangetrokken.

3.3 Gedrag

Bij de kwantificering van de effecten van vestigingssteun wordt uitsluitend rekening gehouden met eerste-orde-effecten van vestigingssteun. Door het verlenen van vestigingssteun stijgen de besparingen en nettokasstroom in de jaren na overname in vergelijking met een situatie zonder vestigingssteun. De besparingen zijn met name een indicatie voor de bedrijfseconomische winstgevendheid van het bedrijf, terwijl de nettokasstroom de huidige liquiditeitsstroom en daardoor de ruimte voor aflossingen en rentebetalingen van nieuw aan te trekken leningen weergeeft. Door voor de verschillende situaties de besparingen en de nettokasstroom weer te geven, wordt het effect van de varianten duidelijk gemaakt. Vestigingssteun zal echter ook nog gedragseffecten, oftewel tweede-orde-effecten kunnen hebben. Doordat de financiële ruimte op de bedrijven door vestigingssteun groter wordt, zal er meer ruimte voor investeringen (die nu bij de verschil-

¹ De nettokasstroom wordt opgebouwd uit de besparing + de afschrijvingen - aflossingen.

lende varianten hetzelfde zijn), schaalvergroting en vernieuwing zijn, wat een positief effect op het inkomen zal hebben. Aan de ene kant worden er meer eigen middelen uit het bedrijf gegenereerd, die voor de investeringen gebruikt kunnen worden, aan de andere kant zal de ruimte voor het aantrekken van vreemd vermogen groter worden. De solvabiliteit, een van de voorwaarden voor het aantrekken van vreemd vermogen, ligt op het moment van overname bij de vestigingssteun ineens hoger, terwijl de nettokasstroom, een tweede voorwaarde, bij het NGF juist hoger ligt. Met de tweede-orde-effecten wordt in dit onderzoek geen rekening gehouden, maar deze zullen voor een deel van de bedrijven het effect van vestigingssteun verder versterken. Uit de evaluatie van de vestigingspremie uit 1992 blijkt dat ruim de helft van de opvolgers dat de investeringen tot het moment van het onderzoek minder goed waren uitgevallen als de premie er niet was geweest. Bij anderen had de premie geen invloed op het investeringsgedrag tot op heden. Onder deze bedrijven bevindt zich een fors aantal met een dusdanig sterke vermogenspositie dat de premie daar eigenlijk niet nodig was voor de bedrijfsontwikkeling. Naast het direct inzetten van de vestigingspremie, had ook een gering deel van de opvolgers (12%) de premie gebruikt om méér geld te lenen. Deze categorie benutte de verbeterde vermogenspositie door meer kapitaal aan te trekken voor investeringen (Ettema, 1992).

4. Overnameproces van voorbeeldbedrijf uit de melkveehouderij

4.1 Uitgangspunten

Om met voorbeeldbedrijven te werken dient een groot aantal uitgangspunten te worden geformuleerd. In dit hoofdstuk worden de uitgangspunten van het grotere melkveebedrijf van 100 nge beschreven. In de bijlagen 4 tot en met 7 zijn vergelijkbare beschrijvingen opgenomen voor andere bedrijfstypen.

In dit onderzoek worden de effecten van de verschillende varianten op de financierbaarheid van de bedrijfsovername in kaart gebracht door gebruik te maken van voorbeeldbedrijven. Deze voorbeeldbedrijven zijn gebaseerd op gegevens van groepen bedrijven uit het Bedrijven-Informatienet van het LEI (het Informatienet). In dit hoofdstuk worden deze uitgangspunten beschreven voor een melkveebedrijf van 100 nge. De bedrijfseconomische uitgangspunten van het melkveebedrijf, zoals de balans en inkomensvorming zijn gebaseerd op de gespecialiseerde melkveebedrijven met een opvolger, waarvan de eerste ondernemer ouder dan 50 jaar is. Het voorbeeldbedrijf heeft op het moment van overdracht 26 ha grond in eigendom en heeft 10 ha gepacht. De verdeling van het inkomen en de stille reserves over de maten, de fiscale balans, de overnameprijs en de financiering van de overname berusten op aannames, die in de praktijk zijn getoetst.

Het bedrijf is in de loop van de maatschapsperiode van ruim 60 nge naar 100 nge gegroeid. Op het voorbeeldbedrijf is de opvolger in 1990 een samenwerkingsverband met zijn vader aangegaan. De bedrijfsovername is gepland in 2000, zodat er 10 jaar in maatschapsverband wordt samengewerkt.

4.2 Resultaten van de maatschap van vader en zoon ¹

Uit de maatschap hebben de vader en zoon jaarlijks een totaal inkomen van ongeveer 113.000 gulden verdiend (tabel 4.1). Hiervan was bijna een vijfde deel afkomstig van buiten het bedrijf. Uit bedrijf werd jaarlijks 88.000 gulden gegenereerd. Bij de verdeling hiervan tussen beide maten is rekening gehouden met beloningen voor de uittreder (vermogen tegen een ingerekende rente en arbeid tegen CAO-beloning) en de opvolger (arbeid tegen de CAO-beloning en vermogen in volgende jaren tegen een ingerekende rente) en een restverdeling van 75% voor de opvolger. Het gemiddeld bedrijfsinkomen lag voor de opvolger en de uittreder op een vergelijkbaar niveau, met name door de inzet van veel arbeid door de opvolger en veel vermogen door de uittreder. Door deels buiten het bedrijf te werken werd het jaarinkomen van de opvolger verder aangevuld (tot 53.000 gulden). Lage privé-uitgaven, mede mogelijk door een groot deel van de maatschapsperiode bij de ouders

¹ De verdeling over de maten is fictief.

in te wonen, leidde tot jaarlijkse besparingen van 16.000 gulden. Dit bedrag is zoveel mogelijk in het bedrijf achtergelaten.

Tabel 4.1 *Inkomensvorming- en aanwending op het voorbeeldbedrijf gedurende de maatschapsperiode (1 mei 1990 t/m 30 april 2000), in guldens per bedrijf per jaar*

	Totaal	Uittreder	Opvolger
Gezinsinkomen uit bedrijf	88.000	44.000	44.000
Inkomen van buiten bedrijf	25.000		
W.o.: vermogen	6.000	5.000	1.000
arbeid	9.000	1.000	8.000
uitkering	10.000	10.000	
Totaal gezinsinkomen	113.000	60.000	53.000
Belastingen	19.000	10.000	9.000
Privé-bestedingen	69.000	41.000	28.000
Besparingen	25.000	9.000	16.000

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI.

Jaarlijks heeft het bedrijf tijdens de maatschapsperiode voor 106.000 gulden geïnvesteerd (tabel 4.2). De nadruk lag op schaalvergroting. Gemiddeld is voor 38.000 gulden in productierechten en voor 23.000 gulden in grond geïnvesteerd per jaar. De investeringen in grond en productierechten schommelden jaarlijks sterker dan die in bedrijfsgebouwen en

Tabel 4.2 *Staat van Herkomst en Besteding van Middelen op het voorbeeldbedrijf gedurende 1 mei 1990 t/m 30 april 2000, in guldens per bedrijf per jaar*

Herkomst		
- eigen middelen		96.000
w.o. besparingen	25.000	
afschrijvingen	64.000	
overige eigen middelen	7.000	
- vreemde middelen		74.000
- totaal middelen		170.000
Besteding		
- aflossingen		44.000
- bedrijfsinvesteringen		106.000
w.o.: productierechten	38.000	
grond	23.000	
bedrijfsgebouwen	24.000	
werktuigen	20.000	
levende have	1.000	
- overige		20.000
- totaal middelen		170.000

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI.

het machinepark. Van het jaarlijks beschikbare bedrag aan eigen middelen was meer dan de helft afkomstig uit het eigen bedrijf en gezin. De afschrijvingen, onder andere beïnvloed door de investeringen in productierechten, droegen sterk bij aan de hoogte van de eigen middelen. Ongeveer 7.000 gulden kwam voort uit boekwinsten, schenkingen en erfenissen.

Het eigen vermogen in het voorbeeldbedrijf is jaarlijks met 88.000 gulden toegenomen, waarvan 25.000 via besparingen (tabel 4.3). De belangrijkste bron van bedrijfseconomische vermogensvorming is de herwaardering van de productiemiddelen (56.000 gulden per jaar). De grondprijstijging was hiervoor verantwoordelijk. Een derde bron van vermogensvorming zijn ontvangen schenkingen en erfenissen en boekwinsten. In de jaren voor de definitieve overname gaat het om een relatief klein bedrag (op het voorbeeldbedrijf 7.000 gulden per jaar). Op het moment van overname schenkt de uittreder een groot bedrag aan de opvolger, doordat de overnameprijs lager ligt dan de bedrijfseconomische waarde¹.

Tabel 4.3 *Eigen vermogensvorming op het voorbeeldbedrijf gedurende 1 mei 1990 t/m 30 april 2000) in gulden per jaar*

	Totaal	Uittreder	Opvolger
Gemiddelde jaarlijkse toename eigen vermogen	88.000	28.000	60.000
Waarvan:			
- herwaardering	56.000	14.000	42.000 a)
w.o.: grond	61.000		
bedrijfsgebouwen	-/-5.000		
- besparingen	25.000	9.000	16.000
- erfenissen, schenkingen, boekwinsten en dergelijke	7.000	5.000	2.000

a) Dit is bedrijfseconomisch. Afhankelijk van de voorbehouden fiscale stille reserves bij het begin van de maatschap kan de verhouding zoon-vader fiscaal anders uitpakken op het moment van daadwerkelijke overname. Fiscaal is herwaardering in het algemeen niet toegestaan en ook niet erg aantrekkelijk. Het leidt tot tussentijdse winstrealisatie en dus vervroegde belastingbetaling.

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI.

De besparingen, erfenissen, schenkingen en boekwinsten bedroegen voor de opvolger per jaar 18.000 gulden. Dit betekent gedurende de maatschapperiode een toename van 180.000 gulden aan eigen vermogen. Daarnaast zal een deel van de herwaardering naar de opvolger gaan. Dit is echter afhankelijk van de voorbehouden stille reserves en de uiteindelijke overnameprijs. Van de niet voorbehouden stille reserves is 75% voor de zoon bestemd. Het bedrijf heeft jaarlijks voor ongeveer 74.000 gulden vreemde middelen aangehouden. Hier tegenover staan aflossingen van 44.000 gulden. Mede door herwaardering van productiemiddelen is, ondanks de opgetreden schaalvergroting, de solvabiliteit op peil gebleven (tabel 4.4).

¹ Fiscaal gezien hoeft dit echter geen schenking te zijn, indien de overnameprijs volgens de richtlijnen van de fiscus is vastgesteld.

Tabel 4.4 Balans van het voorbeeldbedrijf (in duizenden guldens)

Balansdatum	Bedrijfseconomische balans		Fiscale balans		Overnameprijs
	30/4/1989	30/4/1999	1/4/1989	1/4/1999	
<i>Totaal activa</i>	1.749	2.983	1.099	1.700	1.707
W.v.:					
- immateriële vaste activa	62	300	23	175	175
- grond	706	1.459	293	550	584
- gebouwen en glasopstanden	297	390	236	312	350
- werktuigen en installaties	139	163	111	133	133
- levende have	170	145	138	124	124
- woning	125	233	73	136	136
Overige mat. vaste activa	21	21	21	21	15
Financiële vaste activa	35	40	35	40	40
Vlottende activa	194	231	169	209	150 a)
<i>Totaal passiva</i>	1.749	2.983	1.099	1.700	
W.v.:					
- eigen vermogen	1.377	2.279	713	963	
- lang vreemd vermogen	357	687	357	687	
W.v. familie	15	33	15	33	
- kort vreemd vermogen	14	17	14	17	
<i>Solvabiliteit</i>	79	76	65	57	

a) Exclusief de spaarrekening van vader.

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI.

Op het moment van bedrijfsovername vertegenwoordigde het voorbeeldbedrijf een waarde van bijna 3 miljoen gulden, waarbij alleen de aangekochte quota zijn gewaardeerd tegen de boekwaarde. Dit houdt in dat de quota tegen boekwaarde overgaan. Worden wel alle quota gewaardeerd (bij dit bedrijf in 1999 415.000 kg, 4,21% vet bij 90 cent per percentage vet), dan bedraagt de bedrijfseconomische waarde zelfs ruim 4,2 miljoen gulden. De overnameprijs ligt echter een stuk lager, met name omdat de grond gewaardeerd wordt tegen 40% van de marktwaarde en de quota geruisloos worden doorgeschoven. Daarnaast is een deel van de financiële vaste activa en de vlottende activa door de opvolger (mede) gefinancierd (zie tabel 4.5).

Tabel 4.5 Verdeling financiële vaste en vlottende activa op moment van overname

	Financiële vaste activa	Vlottende activa
Vader		59 (spaarrekening)
Zoon	10	50
Van bedrijf	30	100

Het eigen vermogen in het bedrijf van de zoon bedroeg via besparingen 160.000 gulden en via schenkingen en erfenissen 20.000 gulden. Dit geld is deels (60.000 gulden) in financiële en vlottende activa geïnvesteerd. Het resterende bedrag is buiten het bedrijf gelaten. Daarnaast beschikte hij over een niet in de maatschap ingebrachte spaarrekening die gedurende maatschapsperiode is aangegroeid tot 50.000 gulden¹.

Een ander belangrijk punt is in hoeverre de zoon heeft meegedeeld in de gerealiseerde stille reserves gedurende de maatschap. Hierbij is het volgende van belang:

- stille reserve vader opstart maatschap. De stille reserve is het verschil tussen de werkelijke, getaxeerde waarde bij inbreng en de fiscale boekwaarde;
- de grond is voor een getaxeerde waarde (706.000 gulden) ingebracht in de maatschap met een voorbehouden stille reserve voor de vader van 50.000 gulden. De voorbehouden stille reserve van de vader op gebouwen, machines, levende have en woning bedraagt 50.000 gulden. In totaal 100.000 gulden;
- per activum wordt nagegaan hoe groot de stille reserve is aan het eind van de maatschap en hoe hoog de voor behouden reserve van de vader bij aanvang van de maatschap was. Het verschil is de gevormde stille reserve tijdens de maatschapsperiode, die op basis van de afgesproken verdeling aan de opvolger en uittreder toebehoren;
- aan het eind van de maatschap is de stille reserve op grond 34.000 gulden (584.000 minus 550.000 gulden). Er was een reeds voorbehouden reserve van 50.000 gulden. De bedrijfsopvolger heeft dan ook geen stille reserve gevormd op de grond. De gehele stille reserve komt ten goede aan de vader;
- op de bedrijfsgebouwen is de stille reserve 38.000 gulden. Er was reeds een voorbehouden reserve van de uittreder van 50.000 gulden bij inbreng in maatschap. De bedrijfsopvolger heeft dan ook geen stille reserve op de bedrijfsgebouwen gevormd. De gehele stille reserve komt ten goede aan de vader.

De financiële middelen van de opvolger bij overname zijn		
- eigen besparingen	100.000	(niet in bedrijf geïnvesteerd)
- schenkingen	20.000	
- aandeel in financiële en vlottende activa	60.000	
- spaarrekening buiten de maatschap	50.000	(inclusief aangroei)
Totaal	230.000	

¹ Hierbij is ook geld van de echtgenote meegerekend. Soms wordt dit echter buiten de maatschap gehouden.

Overnameprijs	1.708.000	
Extra investeringen	50.000	
Benodigde kapitaal		1758.000
Eigen vermogen		230.000
Bestaande banklening		704.000
Ontvangen familielening		423.000
W.v. Tante Agaath	207.000	
Benodigde extra banklening		401.000

Beschikbaar van uitreder voor lening aan		
Overnameprijs	1.708.000	
-/- activa door zoon gefinancierd	60.000	
-/- schulden	704.000	
-/- aankoop lijfrente in verband met FOR	150.000	
-/- aankoop huis	400.000	
-/- afrekening fiscus *)	30.000	
+ spaarrekening in bedrijf	59.000	
Beschikbaar voor lening aan:		423.000

*) De stille reserves op grond en gebouwen bedragen gezamenlijk 73.000 gulden.

Extra vreemd vermogen ten opzichte van maatschapsperiode:

Familielening: 423.000

Banklening: 401.000

In totaal stijgen de rente- en aflossingsverplichtingen met 80.900 gulden per jaar (zie tabel 4.6). Hierbij is verondersteld dat de leningen lineair worden afgelost.

Tabel 4.6 Opbouw aflossings- en renteverplichtingen van extra leningen opvolger ten opzichte van uitreder

	Bedrag		%	Bedrag
Banklening Tante Agaath	401.000	Rente	5,9 a)	26.700
		Aflossing	6,7 b)	23.700
Familie Tante Agaath	207.000	Rente	4,4 c)	9.100
		Aflossing	2,5 d)	5.200
Familie	216.000	Rente	5,0	10.800
		Aflossing	2,5	5.400

a) 6,5% -/- 0,6% korting in verband met Tante Agaath; b) Looptijd 15 jaar; c) 5,5% -/- 0,6% korting in verband met Tante Agaath; d) Looptijd 40 jaar.

De overige veronderstellingen zijn:

- het inkomen zakt na overname met 6.000 gulden per jaar door hogere kosten (arbeid). Dit is los van de extra rentelasten door de zwaardere financiering met vreemd

- vermogen. Vervolgens groeit het inkomen met 2% ¹ per jaar door de innovatievere instelling van de zoon;
- de gezinsbestedingen bedragen na de overname per jaar 40.000 gulden en groeien met 3% per jaar;
 - het inkomen buiten bedrijf uit arbeid bedraagt 6.000 gulden per jaar, met een jaarlijkse groei van 3%;
 - na tien jaar wordt een extra lening van 50.000 gulden aangetrokken om de financiering uit het NGF terug te betalen;
 - gemiddeld belastingtarief 17% (op basis van het Informatienet);
 - de ontvangsten aan erfenissen en schenkingen bedraagt 6.000 gulden per jaar na bedrijfsovername;
 - bestaande lening van vader wordt door de zoon overgenomen: looptijd 25 jaar, rente 6,5%;
 - benodigde extra investeringen die achterstallig zijn: 50.000 gulden bij overname. In de eerste 3 jaar na de overname wordt er 25.000 gulden geïnvesteerd, daarna elk jaar 50.000 gulden, jaarlijks groeiend met 6% (los van inflatie). De investeringen worden zoveel mogelijk met eigen middelen gefinancierd. Indien die niet voldoende zijn, worden vreemde middelen aangetrokken, waarover de jaren daarop volgend rente moet worden betaald en op afgelost moet worden.

¹ De hoogte van dit percentage heeft wel effect op de financiële ruimte na overname, echter weinig tot geen effect op de uitwerking van de regelingen.

5. Effecten van de varianten op besparingen en nettokasstroom na bedrijfsovername

In dit hoofdstuk wordt voor de voorbeeldbedrijven, zoals die zijn beschreven in het vorige hoofdstuk en in de bijlagen, geanalyseerd hoe de nettokasstroom en de besparingen zich in de jaren na de bedrijfsovername ontwikkelen. Hierbij worden een aantal situaties geschetst:

- een coulante opstelling van de ouders;
- een zakelijke opstelling van de ouders;
- een kortere overname periode;
- een slechtere rentabiliteit door een groter vreemd vermogen voor de overname.

Deze situaties worden voor een groter melkveebedrijf geschetst. Om te kijken in hoeverre deze voorbeeldbedrijven de problemen rond bedrijfsovername in de agrarische sector goed weergeven wordt daarnaast een kleiner melkveebedrijf geanalyseerd. Daarnaast worden de resultaten van de analyses van de voorbeeldbedrijven uit de andere sectoren weergegeven.

De voorbeeldbedrijven die in deze analyse worden gebruikt zijn deels op gegevens uit het Informatienet gebaseerd. De bedrijfseconomische cijfers, zoals de balans, inkomensvorming en dergelijke zoals beschreven in het vorige hoofdstuk en de bijlagen, zijn gebaseerd op de gemiddelde cijfers voor bedrijven met opvolger waarvan de oudste ondernemer ouder dan 50 jaar is. De verdeling van het inkomen over de maten, de overnameprijs, de verdeling van de stille reserves en de hoeveelheid geld die de uittreder als familielening in het bedrijf laat berusten op veronderstellingen. Er kan dus niet gezegd worden, dat de voorbeeldbedrijven het beeld geven van de bedrijfsovername in de betreffende sectoren. Er wordt echter geen irreëel beeld geschetst. De voorbeelden zijn bedoeld als illustratie van het overnameproces, waardoor het bedrijfseconomische effect van de vestigingssteun duidelijk wordt. Elke overname is uniek en om dat weer te geven zijn een aantal verschillende voorbeeldsituaties geschetst, zodat het effect van de varianten in verschillende situaties duidelijk wordt.

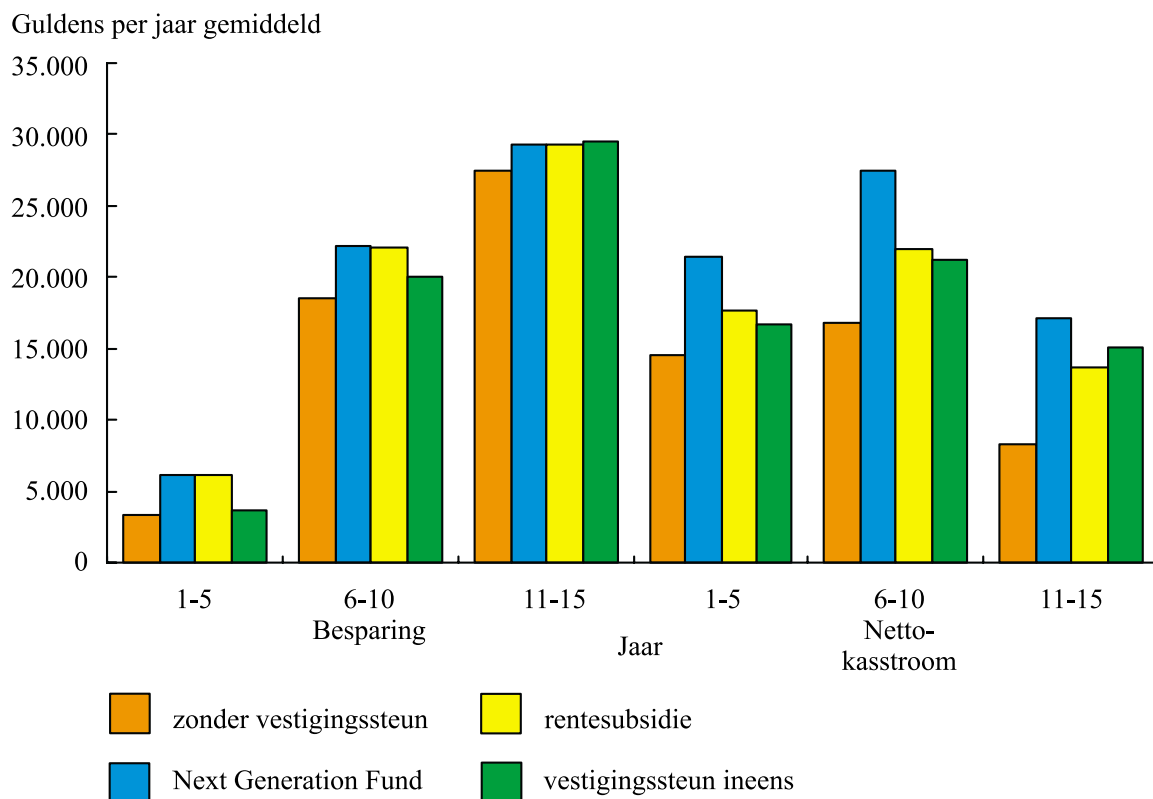
In de onderstaande analyses wordt een beeld geschetst van de nettokasstroom en de besparingen in de eerste 15 jaar na bedrijfsovername. Door het verlenen van vestigingssteun stijgen de besparingen en nettokasstroom in de jaren na overname in vergelijking met de situatie zonder vestigingssteun. De besparingen zijn met name een indicatie voor de bedrijfseconomische winstgevendheid van het bedrijf, terwijl de nettokasstroom vooral een indicatie is voor de huidige liquiditeitsstroom en daardoor de ruimte voor aflossingen en rentebetalingen van nieuw aan te trekken leningen. Door voor de verschillende situaties de besparingen en de nettokasstroom weer te geven, wordt het effect van de varianten duidelijk gemaakt. In de onderstaande figuren worden de varianten naast elkaar gezet, waardoor de verschillen zichtbaar worden.

5.1 Analyse uitkomsten overname melkveebedrijf van 100 nge bij een coulante opstelling van de ouders ¹

In dit voorbeeld dragen de ouders zoveel mogelijk bij aan het financieren van de bedrijfs-overname. Dit betekent concreet:

- een hoog aandeel voor de opvolger in de gevormde stille reserve tijdens samenwerkingsverband (75%);
- een zo hoog mogelijke familielening, waarvan het maximum als Tante Agaath lening wordt benut (207.000 gulden), tegen gunstiger financieringsvoorwaarden dan een banklening;
- overname van grond tegen 40% van de economische waarde (waarde in verpachte staat).

Figuur 5.1 laat de nettokasstroom en de besparingen in de eerste 15 jaar na bedrijfs-overname zien bij de verschillende varianten, afgezet tegen een situatie zonder vestigingssteun.



Figuur 5.1 Ontwikkeling van de nettokasstroom en besparingen op het grotere melkveebedrijf gedurende de eerste 15 jaar na de overname

¹ Zie voor samenvatting van de uitgangspunten bijlage 2.

De besparingen liggen de eerste jaren na de bedrijfsovername het laagst. In die jaren is de ruimte om financiële tegenvallers op te vangen beperkt met besparingen van rond de 4.000 gulden. Door de dalende rente-uitgaven stijgt het inkomen geleidelijk. De aflossingsverplichtingen stijgen echter gedurende de 15 jaar doordat er vreemd vermogen wordt aangetrokken om de investeringen te financieren. Er is in het model verondersteld dat de benodigde investeringen in eerste instantie met eigen middelen en vervolgens met vreemde middelen worden gefinancierd ¹. Hierdoor kan een voordeel in de eerste jaren doorlopen in de latere jaren. Voor een overzicht van het vreemd vermogen en de rente- en aflossingsverplichtingen voor de 15 jaar na bedrijfsovername wordt verwezen naar bijlage 3.

De gemiddelde besparingen liggen op dit voorbeeldbedrijf de eerste 15 jaar na bedrijfsovername in een situatie zonder vestigingssteun op 16.400 gulden, de nettokasstroom op 13.200 gulden (zie tabel 5.1). Ook zonder vestigingssteun is de bedrijfsovername realiseerbaar. Over de 15 jaar na bedrijfsovername hebben de rentesubsidie en het NGF het grootste effect op de gemiddelde besparingen (een stijging naar 19.200 gulden), terwijl de laatste het gunstigste is voor de nettokasstroom (een stijging naar 22.000 gulden). Dit laatste wordt veroorzaakt door het feit dat bij het NGF in de eerste tien jaar niet afgelost hoeft te worden over 50.000 gulden. Bij de rentesubsidie vindt wel aflossing plaats over de daaraan gekoppelde lening (6,7% per jaar). Er is immers verondersteld dat de rentesubsidie ontvangen wordt over 50.000 gulden die deel uitmaakt van een groter geheel, maar die gedurende de 15 jaar niet onder de 50.000 gulden zal komen. Hierdoor zijn de besparingen op hetzelfde niveau bij de rentesubsidie en het NGF terwijl de nettokasstroom in het laatste geval gunstiger is. Het voordeel van het NGF in de eerdere jaren (met name de nettokasstroom), blijft ook na jaar 11 bestaan.

De aflossingen zijn bij het NGF dusdanig veel lager dan bij de overige varianten, dat bij deze variant de gemiddelde nettokasstroom hoger is dan de gemiddelde besparingen, terwijl dat bij de andere varianten niet zo is. Als de afschrijvingen lager zijn dan de aflossingen is de nettokasstroom lager dan de besparingen.

De extra ondersteuning via NGF heeft een effect van ettelijke duizenden guldens op de nettokasstroom met name in de eerste 10 jaar na bedrijfsovername. Dit kan van invloed zijn op het investeringspatroon, zodat vernieuwing eerder mogelijk kan zijn.

Tabel 5.1 Gemiddelde besparingen en nettokasstroom bij de verschillende varianten gedurende de eerste 15 jaar na bedrijfsovername

	Gemiddelde besparingen	Gemiddelde nettokasstroom
Zonder vestigingssteun	16.400	13.200
Next Generation Fund	19.200	22.000
Rentesubsidie	19.200	17.700
Vestigingssteun ineens	17.700	17.700

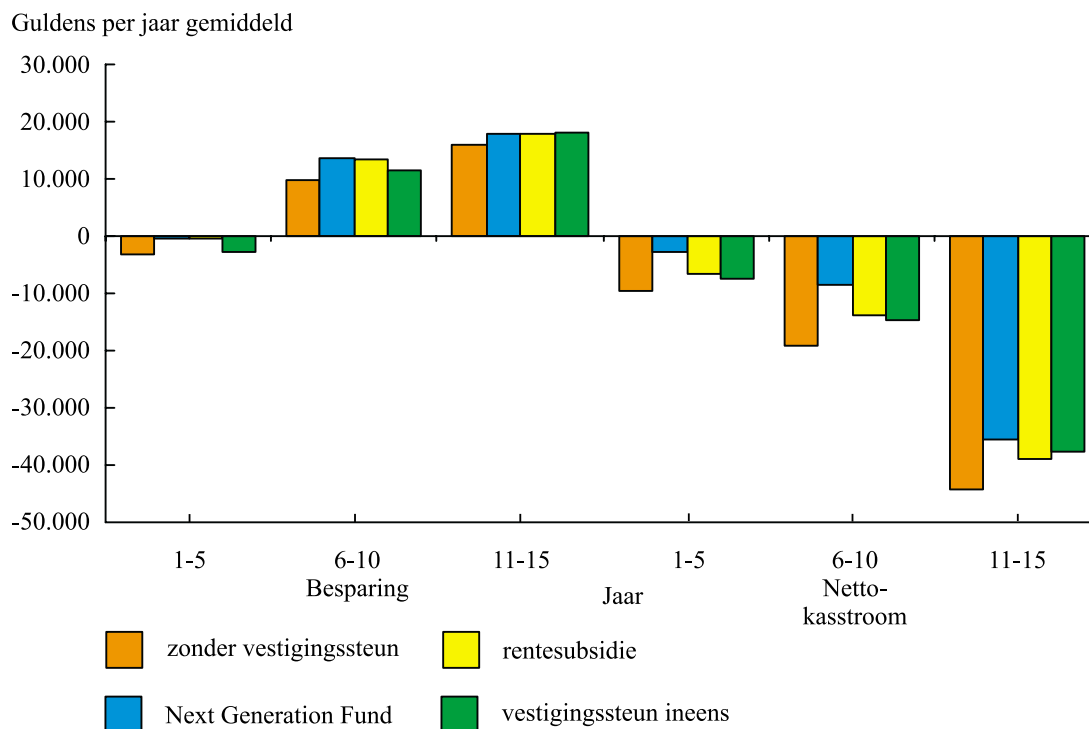
¹ In de praktijk zullen de investeringen misschien uitgesteld worden indien er weinig eigen middelen beschikbaar zijn. Voor de vergelijkbaarheid van de regelingen wordt hier echter verondersteld dat de investeringen altijd uitgevoerd worden. Indien de eigen middelen niet voldoende zijn, wordt er vreemd vermogen aangetrokken.

5.2 Analyse uitkomsten overname melkveebedrijf van 100 nge bij een zakelijker opstelling van de ouders

In dit voorbeeld stelt de familie van de opvolger zich vrij zakelijk op:

- de grond gaat over tegen 60% van de economische waarde. Hierdoor komt de overnameprijs op ongeveer 2 miljoen gulden te liggen. Dat is ongeveer 300.000 gulden meer dan wanneer de grond tegen 40% van de economische waarde;
- de familielening is 207.000 gulden, het maximale bedrag voor de familielening Tante Agaath. Hierdoor is de familielening dus 216.000 gulden lager dan bij een coulante opstelling van de familie.

De zakelijker opstelling heeft grote consequenties voor de besparingen en de nettokasstroom (financiële ruimte). Zonder vestigingssteun is met name de nettokasstroom erg negatief (zie figuur 5.2). De bedrijfsovername is in dit geval niet haalbaar. De besparingen zijn vooral de eerste jaren negatief. Ook met vestigingssteun blijft de nettokasstroom negatief. Ook in dit geval heeft het NGF het meeste effect, met name op de nettokasstroom. Ook met vestigingssteun zal de overname op deze manier financieel niet haalbaar zijn.



Figuur 5.2 Ontwikkeling van de nettokasstroom en besparingen op het grotere melkveebedrijf gedurende de eerste 15 jaar na de overname bij een zakelijker bedrijfsovername

Het knelpunt voor dit bedrijf ligt in het hoge aandeel grond, die tegen een voor dit bedrijf niet rendabele waarde overgaat. Doordat er weinig financiering vanuit de familie is, die meestal tegen gunstiger voorwaarden plaatsvindt, zijn de continuïteitsperspectieven niet gunstig.

In de eerste 15 jaar na de bedrijfsovername liggen de besparingen zonder vestigingssteun op gemiddeld 7.600 gulden. Gemiddeld is de nettokasstroom over 15 jaar -24.300 gulden per jaar (zie tabel 5.2). De daling ten opzichte van tabel 5.1 wordt veroorzaakt door hogere rente- en aflossingsvergelijkingen. Dit bedrijf is dus duidelijk niet in staat om de benodigde investeringen te financieren. Het tekort moet aangevuld worden door meer eigen middelen (meer neveninkomsten, verder matigen in consumptieve bestedingen, minder investeren hetgeen leidt tot veroudering duurzame productiemiddelen). Het effect van de verschillende steunvarianten is vergelijkbaar met de variant beschreven in paragraaf 5.1. In deze situatie doet het voorbeeldbedrijf het aanzienlijk slechter.

Tabel 5.2 Gemiddelde besparingen en nettokasstroom bij de verschillende varianten gedurende de eerste 15 jaar na bedrijfsovername bij een zakelijker opstelling van de ouders

	Gemiddelde besparingen	Gemiddelde nettokasstroom
Zonder vestigingssteun	7.600	-24.300
Next Generation Fund	10.400	-15.500
Rentesubsidie	10.300	-19.800
Vestigingssteun ineens	8.900	-19.900

5.3 Analyse uitkomsten overname melkveebedrijf van 100 nge bij een coulante opstelling van de ouders en een korter samenwerkingsverband (7 jaar)

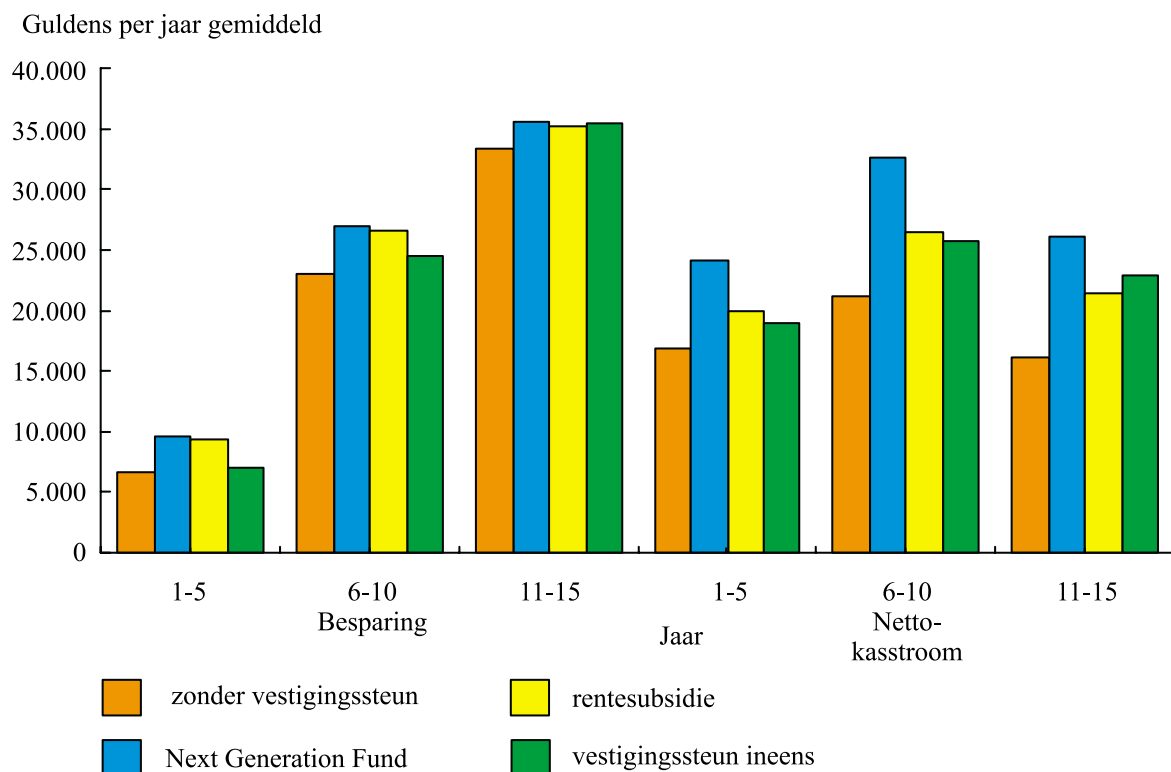
De vraag is wat het effect is van het verkorten van het samenwerkingsverband op de continuïteitsperspectieven. Hierbij is het volgende verondersteld:

- de overname vindt plaats na 7 jaar samenwerkingsverband. Gedurende de laatste jaren van het 10-jarige samenwerkingsverbanden hebben alleen vervangingsinvesteringen plaatsgevonden;
- tabel 5.3 toont de percentages waardeestijging waarmee gerekend wordt als de maatschapsperiode verkort wordt. Indien de maatschapsperiode verkort wordt, wordt de waardering van de verschillende activa met deze waardeverandering verminderd. De overnameprijs in jaar 7 ligt hierdoor voor dit bedrijf op 1.569.000 gulden.

Tabel 5.3 Percentages waardeestijging per jaar

Immateriële activa	0
Grond	6
Gebouwen en glasopstanden	2
Werktuigen en installaties	1
Levende have	0
Woning (vader/zoon)	6

In tijden van grote herwaardering (sterke prijsstijgingen van duurzame productiemiddelen) heeft een eerdere overname voor dit voorbeeldbedrijf een positief effect op de financiële ruimte na de overname (zie figuur 5.3 in vergelijking met figuur 5.1). De vermogensopbouw van de opvolger gedurende de jaren 8 t/m 10 van het samenwerkingsverband weegt niet op tegen de sterk gestegen overnameprijs van het bedrijf (verschil tussen prijs aan eind jaar 10 en aan eind jaar 7). Dit ondanks dat de overnameprijs van grond slechts 40% van de economische waarde is. Het is alleen moeilijk te voorspellen wat de prijzen van de activa in de toekomst gaat doen, zodat het lastig is om rekening te houden met waardeinstijgingen. In tijden van minder hoger herwaardering (of negatieve herwaardering) is de kans groot dat een langere duur van het samenwerkingsverband een positief effect heeft op de financiële ruimte na overname. Een vervroeging van de daadwerkelijke overname resulteert in dat geval niet in een bedrijf met een betere levensvatbaarheid, doordat de financiële last niet lager wordt bij een kortere maatschapsperiode. Om de overname te vervroegen zal het NGF het meeste effect hebben, aangezien hiervan het meeste effect uitgaat op de nettokasstroom in de eerste jaren na de overname.



Figuur 5.3 Ontwikkeling van de nettokasstroom en besparingen op het voorbeeldbedrijf gedurende de eerste 15 jaar na de overname bij een kortere maatschapsperiode

Over een periode van 15 jaar na bedrijfsovername, ligt de gemiddelde kasstroom zonder vestigingssteun (zie tabel 5.4) gemiddeld bijna 5.000 gulden hoger dan bij een kortere maatschapsperiode. Bij de besparingen is dat verschil iets kleiner. In deze situatie is de

overname ook zonder vestigingssteun goed haalbaar. Het financiële effect van de verschillende varianten blijft vergelijkbaar met de andere situaties. Een snellere bedrijfsovername zal vooral door het NGF gestimuleerd kunnen worden, aangezien deze maatregel het grootste effect op de nettokasstroom heeft.

Tabel 5.4 Gemiddelde besparingen en nettokasstroom bij de verschillende varianten gedurende de eerste 15 jaar na bedrijfsovername

	Overname na 10 jaar (situatie 5.1)		Overname na 7 jaar	
	gemiddelde besparingen	gemiddelde nettokasstroom	gemiddelde besparingen	gemiddelde nettokasstroom
Zonder vestigingssteun	16.400	13.200	21.000	18.100
Next Generation Fund	19.200	22.000	24.100	27.600
Rentesubsidie	19.200	17.700	23.700	22.600
Vestigingssteun ineens	17.700	17.700	22.300	22.500

In dit rekenvoorbeeld is voor het melkveebedrijf gerekend met een waardeverhoging van de grond (de belangrijkste factor in dit geval) van 6% ¹. Dit ligt op het gemiddelde niveau van de periode 1989 t/m 1999. Echter, de afgelopen 2 jaar lag de gemiddelde prijsstijging van bouwland op 11% en van grasland zelfs op 22% ²! Bij een hogere herwaardering zal vervroeging van de overname nog meer effect hebben op de continuïteitsperspectieven van het bedrijf.

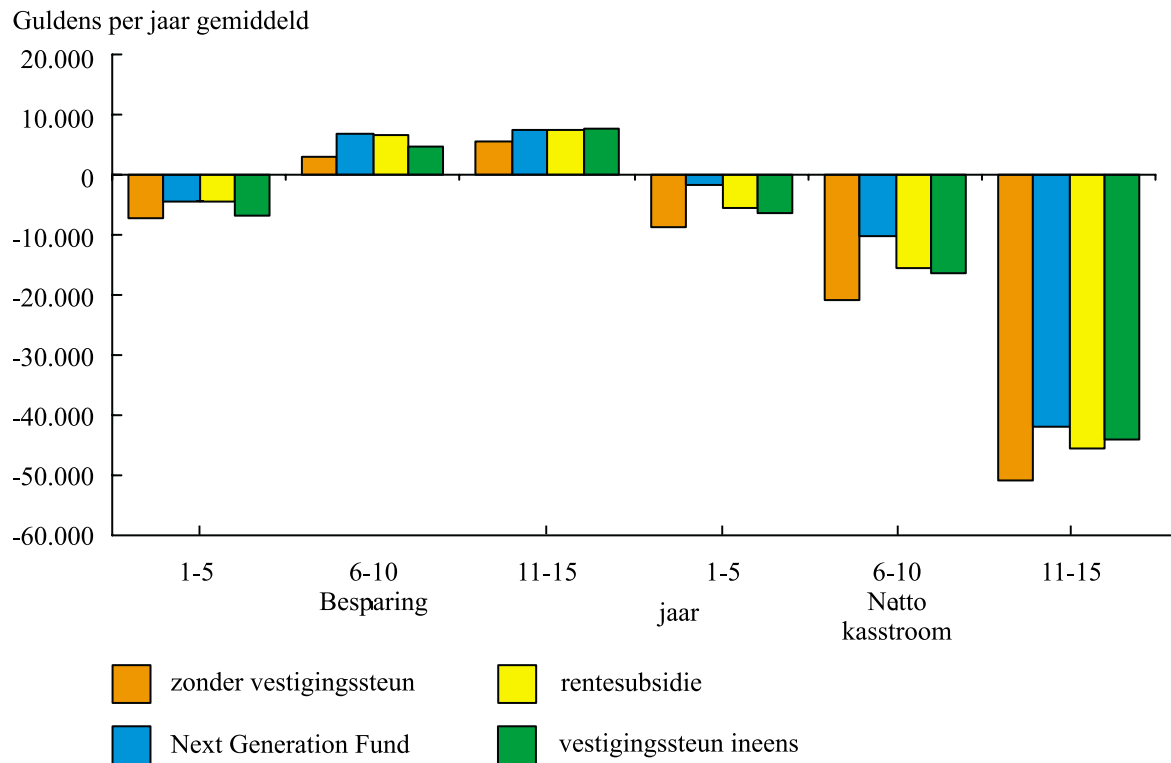
5.4 Analyse uitkomsten overname melkveebedrijf van 100 nge bij een coulante opstelling van de ouders, waarbij het bedrijf 300.000 meer vreemd vermogen had voor de overname

Het voorbeeldbedrijf uit de melkveehouderij is gebaseerd op het gemiddelde van alle melkveehouderijbedrijven met een oudere ondernemer en opvolger aanwezig. Achter het gemiddelde inkomen en de gemiddelde financiële positie zit een grote spreiding tussen bedrijven. Zie bijvoorbeeld tabel 2.10 uit hoofdstuk 2: 16% van de bedrijven met een oudere ondernemer en potentiële opvolger heeft voor de overname reeds te maken met een negatieve nettokasstroom. In deze situatie overtreffen de financieringslasten de gerealiseerde kasstroom. De solvabiliteit van dit voorbeeldbedrijf is op het moment van overname lager ten opzichte van de uitgangssituatie: minder eigen vermogen uittreder en opvolger en meer gebruik van vreemd vermogen. Dit betekent na overname ook een lager inkomen uit bedrijf, doordat meer rente moet worden betaald ten opzichte van de uitgangssituatie. Ten opzichte van de situatie in figuur 5.1 zal de beschikbare familielening van de ouders na

¹ Op basis van Informatienetgegevens.

² NVM-cijfers.

overname 300.000 gulden lager uitpakken, een bedrag dat de opvolger moet financieren met een banklening. Daarnaast is het totale bedrag dat aan vreemd vermogen moet worden aangetrokken door de opvolger ook hoger doordat hij door de hogere financieringslasten tijdens de maatschapsperiode minder eigen vermogen opbouwt. Figuur 5.4 laat zien dat het continuïteitsperspectief in deze situatie niet rooskleurig is.



Figuur 5.4 Ontwikkeling van de nettokasstroom en besparingen op het kleine melkveebedrijf gedurende de eerste 15 jaar na de overname bij een slechtere financiële uitgangssituatie

Door de lagere solvabiliteit voor de overname dalen de besparingen en de nettokasstroom aanzienlijk. Het effect van de varianten blijft nagenoeg gelijk, los van de uitgangspositie van de opvolger (zie tabel 5.5). Vestigingssteun verandert de situatie voor dit voorbeeldbedrijf niet dusdanig dat de overname financieel haalbaar wordt.

Het grote knelpunt voor dit bedrijf zijn de hoge financieringslasten, zowel tijdens de maatschapsperiode als na de overname. Dit wordt veroorzaakt doordat de opvolger aan de ene kant tijdens de maatschapsperiode minder eigen vermogen opbouwt en aan de andere kant de uittreder minder vermogen voor de opvolger als familielening ter beschikking kan stellen.

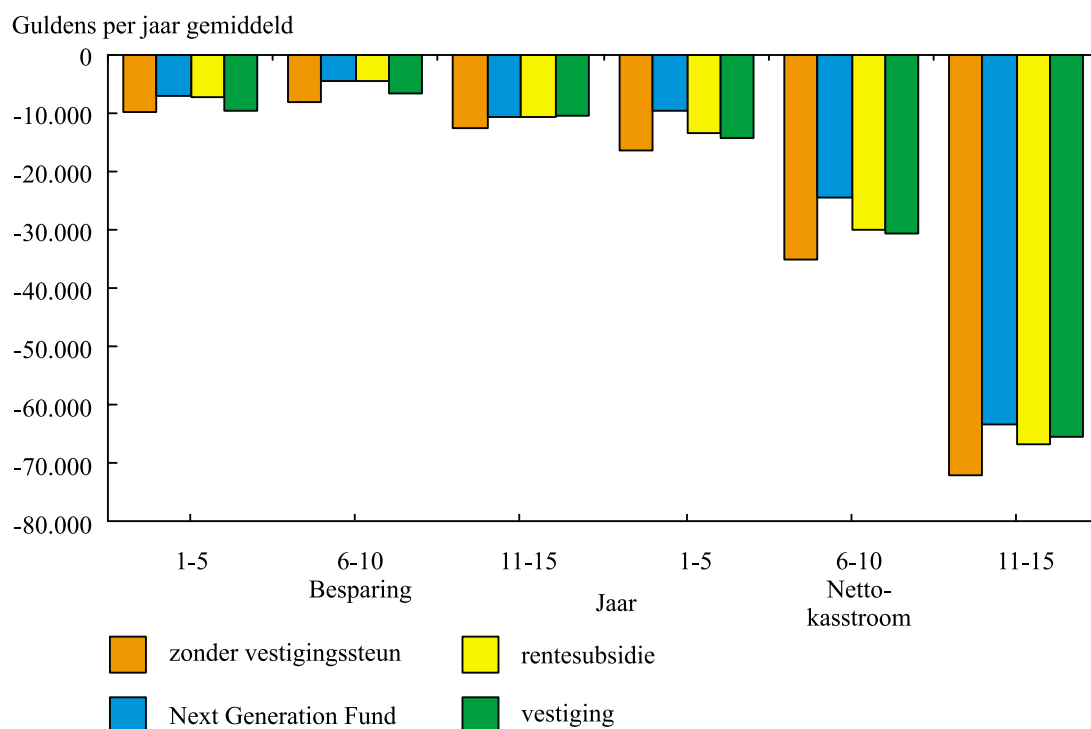
Tabel 5.5 Gemiddelde besparingen en nettokasstroom bij de verschillende varianten gedurende de eerste 15 jaar na bedrijfsovername

	Situatie 5.1		Meer vreemd vermogen	
	gemiddelde besparingen	gemiddelde nettokasstroom	gemiddelde besparingen	gemiddelde nettokasstroom
Zonder vestigingssteun	16.400	13.200	500	-26.700
Next Generation Fund	19.200	22.000	3.300	-17.900
Rentesubsidie	19.200	17.700	3.200	-22.200
Vestigingssteun ineens	17.700	17.700	1.800	-22.300

5.5 Analyse uitkomsten overname melkveebedrijf van 70 nge bij een coulante opstelling van de ouders

Dit voorbeeldbedrijf is gebaseerd op gegevens uit het Informatienet. Van de gespecialiseerde melkveebedrijven met een opvolger, waarvan de eerste ondernemer ouder dan 50 jaar is, zijn de bedrijven die kleiner of gelijk zijn aan 90 nge geselecteerd. Het voorbeeldbedrijf heeft 18 ha in eigendom en pacht 8 ha. Op het voorbeeldbedrijf is de opvolger in 1990 een samenwerkingsverband met zijn vader aangegaan de overname is gepland in 2000. Er is gekozen voor een maatschap. Tijdens de maatschapsperiode heeft het bedrijf zich ondanks de kleinschaligheid nauwelijks gericht op groei. Het bedrijf is in de loop van de maatschapsperiode van 55 nge naar 62 nge gegroeid. Zie voor de verdere uitgangspunten bijlage 4. De besparingen en de nettokasstroom van het kleine melkveebedrijf (zie figuur 5.5) zijn de eerste 15 jaar na overname negatief. Door de geringe omvang van het bedrijf bij overname zal de eerste jaren veel geïnvesteerd moeten worden, maar uitbreiding lijkt op dit bedrijf financieel niet mogelijk. Het bedrijf is duidelijk niet in staat om de benodigde investeringen om te groeien te financieren, waardoor de besparingen en nettokasstroom negatief zijn en een dalende trend vertonen.

Het gemiddelde effect van de varianten is in dit geval vergelijkbaar met de eerder geschetste situaties (zie tabel 5.6), maar zal dit bedrijf niet kunnen helpen om de noodzakelijke groei te realiseren. Het grote knelpunt voor dit bedrijf zijn de te hoge financieringslasten ten opzichte van de rentabiliteit van het bedrijf. Tijdens de maatschapsperiode bouwt de opvolger minder vermogen op, omdat het bedrijf niet groot genoeg is voor 2 ondernemers. Ten opzichte van het grotere melkveebedrijf moet er door de opvolger dan ook relatief veel vermogen aangetrokken worden, waarvan een kleiner deel van de uittreder afkomstig is.



Figuur 5.5 Ontwikkeling van de nettokasstroom en besparingen op het kleine melkveebedrijf gedurende de eerste 15 jaar na de overname

Tabel 5.6 Gemiddelde besparingen en nettokasstroom bij de verschillende varianten gedurende de eerste 15 jaar na bedrijfsovername (kleine melkveebedrijf)

	Gemiddelde besparingen	Gemiddelde nettokasstroom
Zonder vestigingssteun	-10.200	-41.200
Next Generation Fund	-7.400	-32.400
Rentesubsidie	-7.500	-36.700
Vestigingssteun ineens	-8.900	-36.800

5.6 Overige sectoren

Naast het melkveebedrijf zijn ook voorbeeldbedrijven uit de varkenshouderij (bijlage 5), de akkerbouw (bijlage 6) en de glastuinbouw (bijlage 7) onderzocht. De nettokasstroom en de besparingen toonden een wisselend beeld, afhankelijk van de uitgangssituatie van het voorbeeldbedrijf. Echter het effect van de varianten is in de verschillende sectoren nagenoeg gelijk. Dat betekent dat de nettokasstroom gedurende de eerste 15 jaar na de overname door het NGF gemiddeld ongeveer 9 duizend gulden stijgt en de besparingen gemiddeld 3 duizend gulden. Ook bij de overige sectoren is het NGF het gunstigste. Hier-

uit kan dus geconcludeerd worden dat het effect op de nettokasstroom en de besparingen vrijwel onafhankelijk is van de uitgangssituatie na de bedrijfsovername. Hierbij moet wel aangemerkt worden dat voor alle sectoren met hetzelfde belastingtarief is gewerkt. Dit heeft echter wel invloed op de resultaten (zie paragraaf 6.3). Het effect van vestigingssteun daalt bij een stijgend gemiddeld belastingtarief. Voor de bedrijven die hogere inkomens halen, zal de steun de minder effect hebben dan voor de bedrijven met lagere inkomens.

5.7 Overzicht uitkomsten

Tabel 5.7 toont het effect van de drie varianten op de gemiddelde besparingen en nettokasstroom gedurende de eerste 15 jaar na bedrijfsovername. Deze tabel is gebaseerd op het grotere melkveebedrijf bij een coulante opstelling van de ouders. Echter de resultaten zijn vergelijkbaar voor de overige onderzochte sectoren en uitgangssituaties. Duidelijk is dat het NGF het gunstigste is voor de bedrijfsopvolger. Deze variant heeft duidelijk het meeste effect op de nettokasstroom terwijl het effect op de besparingen vergelijkbaar is met de rentesubsidie.

Tabel 5.7 Effect van de varianten op de gemiddelde besparingen en nettokasstroom gedurende de eerste 15 jaar na bedrijfsovername

	Gemiddelde besparingen	Gemiddelde nettokasstroom
Next Generation Fund	2.800	8.800
Rentesubsidie	2.700	4.500
Vestigingssteun ineens	1.300	4.400

Het effect van vestigingssteun valt echter bij de rol van de uitgangssituatie in het niet. In de paragrafen 5.1 tot en met 5.5 zijn de analyses van een groter en een kleiner melkveebedrijf getoond. In tabel 5.8 staat een overzicht van deze analyses, waarbij van de varianten van vestigingssteun alleen het NGF wordt getoond, aangezien die het meeste effect heeft. Uit de berekeningen blijkt dat de gemiddelde nettokasstroom voor de periode van 15 jaar na de overname voor de verschillende uitgangssituaties van het melkveebedrijf uiteenlopen van 41.200 gulden negatief (het kleinere melkveebedrijf) tot 18.100 gulden (het grotere melkveebedrijf bij een kortere maatschapsperiode). Dit betreft alleen de door-gerekende voorbeeldbedrijven, in de praktijk zal dit verschil nog groter zijn. Uit deze spreiding blijkt dat de uitgangssituatie van het bedrijf van groot belang is, van veel groter belang dan de rol van vestigingssteun. Het effect van vestigingssteun valt in het niet bij het effect dat de uitgangssituatie heeft op de nettokasstroom van het bedrijf. De uitgangssituatie wordt bepaald door factoren als de rol van de ouders, omvang van het bedrijf, duur maatschapsperiode en rentabiliteit van het bedrijf. Naast deze factoren zijn er nog andere factoren denkbaar die de uitgangssituatie bepalen, zoals bijvoorbeeld de moderniteit van

het bedrijf, vermogensvorming voor maatschapsperiode, inbreng vermogen partner, houding broers en zussen en de mate van grondgebondenheid van het bedrijf.

Een aantal van die factoren zullen per bedrijfstype verschillen. Bij de glastuinbouw en varkenshouderij speelt de factor grond bijvoorbeeld minder een rol, terwijl er bij de glastuinbouw vaak zakelijker met de overname wordt omgegaan. Toch kunnen we geen vergelijking tussen de sectoren maken op basis van de voorbeeldbedrijven die in dit onderzoek zijn uitgewerkt. De voorbeeldbedrijven geven geen gemiddeld beeld van de overname in de betreffende sector, maar dienen slechts als voorbeeld. Een vergelijking tussen sectoren vraagt om aanvullend onderzoek.

Tabel 5.8 *Vergelijking uitgangssituaties voorbeeldbedrijven uit de melkveehouderij*

	Besparingen		Nettokasstroom	
	zonder steun	NGF	zonder steun	NGF
Groter bedrijf met coulante ouders (5.1)	16.400	19.200	13.200	22.000
Groter bedrijf met zakelijke ouders (5.2)	7.600	10.400	-24.300	-15.500
Groter bedrijf, korter samenwerkingsverband (5.3)	21.000	24.100	18.100	27.600
Groter bedrijf, lagere solvabiliteit (5.4)	500	3.300	-26.700	-17.900
Kleiner melkveebedrijf (5.5)	-10.200	-7.400	-41.200	-32.400

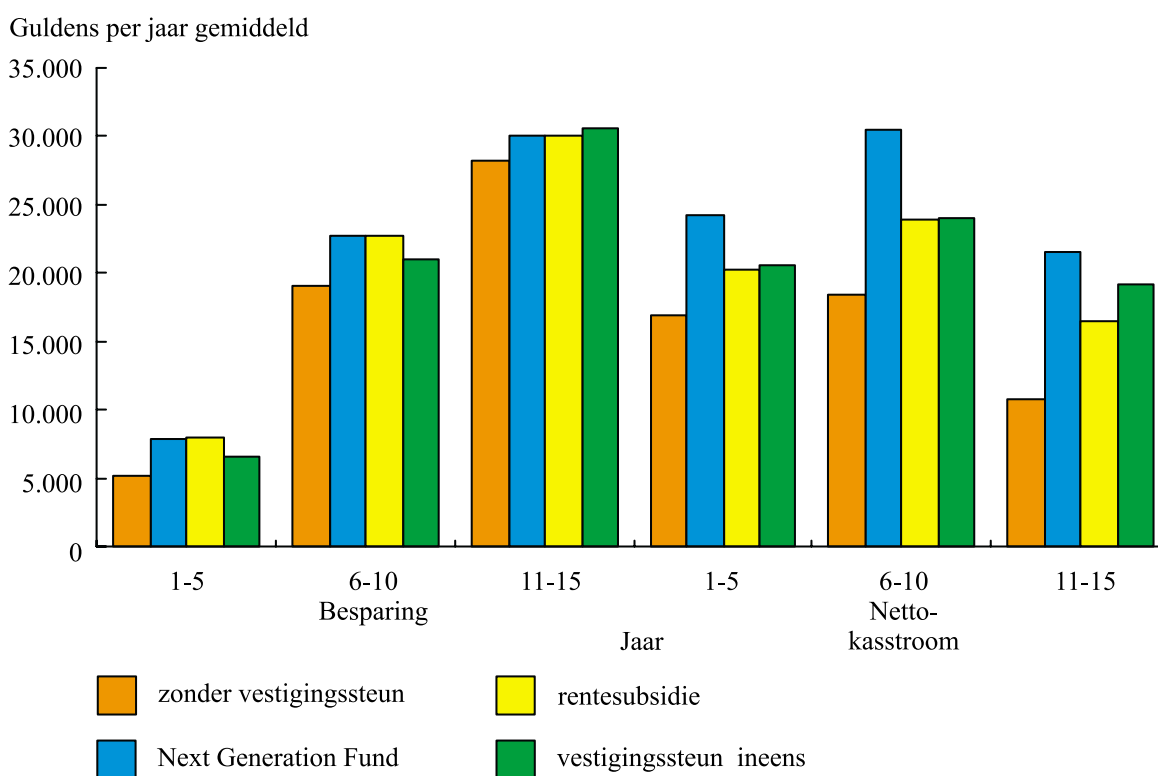
De uitgangssituatie is van essentieel belang voor de levensvatbaarheid van het bedrijf. Daar voegt vestigingssteun, door de in verhouding geringe bijdrage, weinig aan toe. Vervroeging van de bedrijfsovername is met name financieel gezien heel interessant in een periode van sterke herwaardering. Of een steun van de orde van grootte waar in dit onderzoek mee is gerekend daar voldoende voor is is de vraag. Volgens het NAJK ligt de gemiddelde eigen vermogensvorming in een maatschap tussen de 15.000 en 20.000 gulden. Steun in de vorm van het NGF van 50.000 gulden zou dan een vervroeging van 3 jaar kunnen betekenen. In perioden van hoge herwaardering kan dit effect groter zijn.

6. Gevoeligheidsanalyse

In dit hoofdstuk worden de gevoeligheid van de aanpassing van een aantal uitgangspunten in het onderzoek bekeken. Als eerste wordt gekeken naar het effect van het feit dat in het jaar van overname vaak geen belasting wordt betaald, of dat er gemiddeld meer of minder belasting wordt betaald. Daarnaast wordt gekeken wat het effect is van een dalende rentesubsidie, doordat over de lening waar de rentesubsidie betrekking op heeft, wordt afgelost. Als laatste wordt de rol van de uitgangspunten van de regelingen uiteengezet.

6.1 In jaar overname wordt geen belasting betaald (groot melkveebedrijf, coulante opstelling ouders)

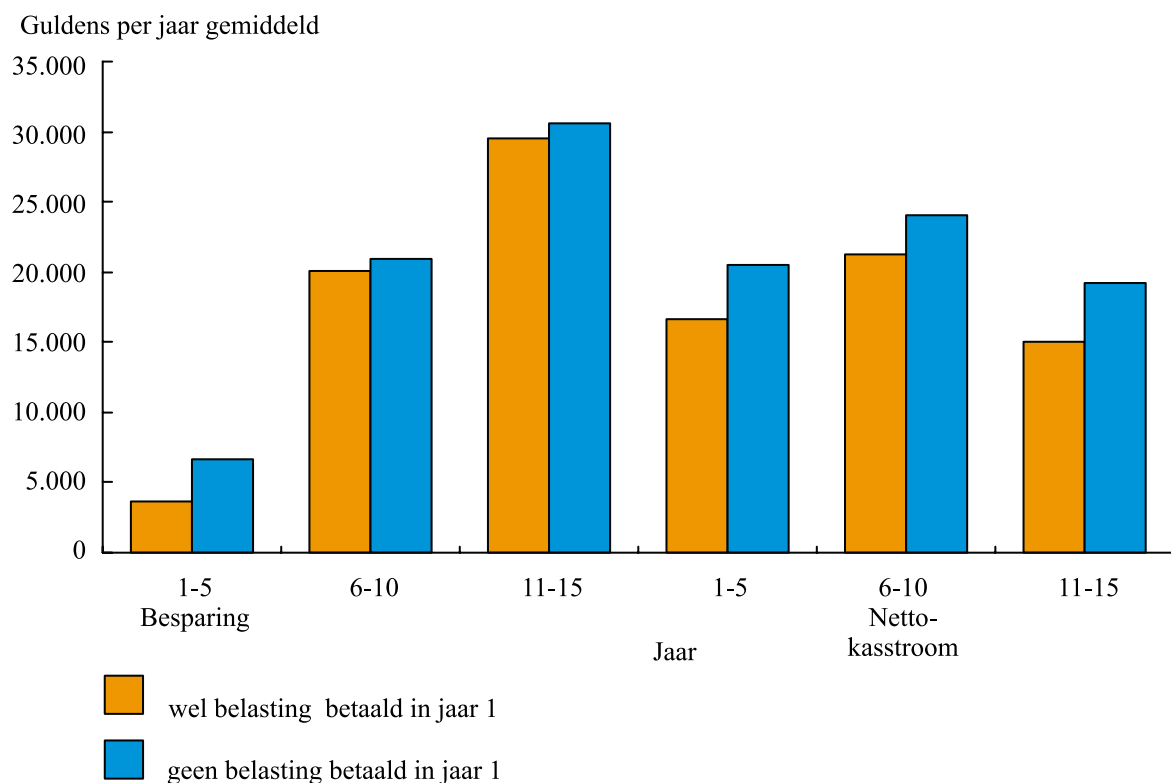
In veel gevallen zullen opvolgers in het jaar van overname geen belasting betalen door de hoge lasten in de beginperiode. Figuur 6.1 toont de besparingen en de nettokasstroom in de



Figuur 6.1 Ontwikkeling van de nettokasstroom en besparingen op het grotere melkveebedrijf gedurende de eerste 15 jaar na de overname, waarbij in het jaar van overname geen belasting wordt betaald

situatie waarin in het overnamejaar geen belasting wordt betaald. Hierdoor stijgen de besparingen en de nettokasstroom in dat jaar. Dit is vooral voordelig voor de vestigingssteun ineens, die immers in het jaar van overname belast is. De besparingen liggen bij de vestigingssteun ineens gedurende de eerste 10 jaar na overname lager dan bij rentesubsidie of het NGF. Na het tiende jaar zijn de besparingen bij vestigingssteun ineens het hoogste. Het NGF blijft echter gedurende de gehele periode het gunstigste voor de nettokasstroom.

Figuur 6.2 toont het verschil tussen wel en geen belasting in het jaar van overname bij de vestigingssteun ineens, dat is de variant waar dit het meeste effect heeft, omdat in het jaar van overname over de gehele vestigingssteun belasting wordt betaald. Het voordeel van geen belasting in het jaar van overname bedraagt de eerste 5 jaar gemiddeld 3.000 gulden ten opzichte van de situatie waar wel belasting wordt betaald. Ook hierna blijft het voordeel bestaan, doordat investeringen meer uit eigen middelen betaald kunnen worden.



Figuur 6.2 Besparingen en kasstroom bij vestigingssteun ineens voor het grotere melkveebedrijf, met en zonder belasting in jaar van overname bij vestigingssteun ineens

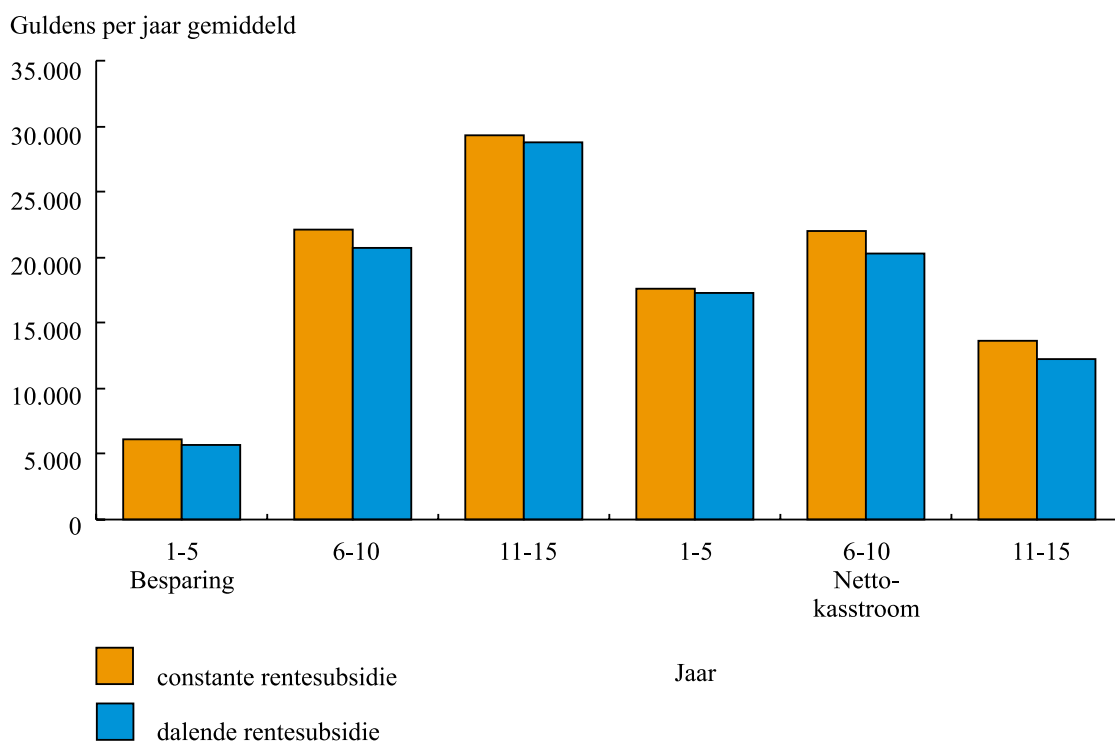
Ook tabel 6.1 laat het gemiddelde voordeel van de situatie van geen belasting nog eens zien, waarbij ook de effecten op de overige varianten wordt getoond. De gemiddelde besparingen stijgen ongeveer duizend gulden, met uitzondering van de vestigingssteun ineens, waarbij het voordeel over 15 jaar gemiddeld 1.700 gulden bedraagt. Het effect op de nettokasstroom is gemiddeld 2.000 tot 4.000 gulden, waarbij het meeste effect bij de vestigingssteun ineens ligt.

Tabel 6.1 Gemiddelde besparingen en nettokasstroom bij de verschillende regelingen gedurende de eerste 15 jaar na bedrijfsovername

	In jaar overname wel belasting		In jaar overname geen belasting	
	gemiddelde besparingen	gemiddelde nettokasstroom	gemiddelde besparingen	gemiddelde nettokasstroom
Zonder vestigingssteun	16.400	13.200	17.500	15.300
Next Generation Fund	19.200	22.000	20.200	25.400
Rentesubsidie	19.200	17.700	20.300	20.200
Vestigingssteun ineens	17.700	17.700	19.400	21.200

6.2 Dalende rentesubsidie (groot melkveebedrijf, coulante opstelling ouders)

Als je veronderstelt dat de lening waarover rentesubsidie wordt ontvangen lineair wordt afgelost, dan zal de rentesubsidie dalen ¹. Figuur 6.3 toont de besparingen en de nettokas-



Figuur 6.3 Besparingen en kasstroom bij rentesubsidie, constant en dalend (groot melkveebedrijf)

¹ Bij de berekeningen in het vorige hoofdstuk is verondersteld dat de rentesubsidie over 50.000 wordt berekend gedurende 10 jaar. De lening waarover rentesubsidie wordt ontvangen maakt dan onderdeel uit van een grotere lening, waar wel over wordt afgelost, maar die minimaal 50.000 gulden blijft gedurende die 10 jaar. Hier wordt de 50.000 gulden als een losstaande lening gezien waar wel over wordt afgelost, waardoor de rentesubsidie elk jaar een beetje lager wordt.

stroom in het geval van de rentesubsidie, waarbij de subsidie constant is over 10 jaar en waarbij dit evenredig met de aflossingen over de 50.000 gulden daalt. Het effect hiervan op de besparingen en de nettokasstroom neemt de eerste 10 jaar toe, maar blijft daarna ook nog bestaan. Dit komt doordat gedurende de eerste 10 jaar bij een lagere rentesubsidie, meer vreemde middelen moeten worden aangetrokken voor de noodzakelijke investeringen. De lasten hiervan blijven in de periode na het tiende jaar doorspelen.

Tabel 6.2 toont de gemiddelde besparing en nettokasstroom in de 15 jaar na overname voor de verschillende scenario's. De besparingen dalen bij een afnemende rentesubsidie met ongeveer 800 gulden per jaar, de nettokasstroom daalt met 1.000 gulden per jaar.

Tabel 6.2 Gemiddelde besparingen en nettokasstroom bij de verschillende regelingen gedurende de eerste 15 jaar na bedrijfsovername

	Constante rentesubsidie		Dalende rentesubsidie	
	gemiddelde besparingen	gemiddelde nettokasstroom	gemiddelde besparingen	gemiddelde nettokasstroom
Zonder vestigingssteun	16.400	13.200	16.400	13.200
Next Generation Fund	19.200	22.000	19.200	22.000
Rentesubsidie	19.200	17.700	18.400	16.600
Vestigingssteun ineens	17.700	17.700	17.700	17.700

6.3 Ander belastingtarief (groot melkveebedrijf, zakelijke opstelling ouders en glastuinbouwbedrijf coulante opstelling ouders)

Bij de berekeningen in het vorige hoofdstuk is gerekend met een belastingtarief van gemiddeld 17%. Aangezien een deel van de bedrijven geen belasting zal betalen en een deel een veel hoger tarief, is voor 2 voorbeeldbedrijven de situatie bekeken dat er geen belasting wordt betaald en de situatie dat er een hoger tarief wordt betaald.

Als eerste wordt een vergelijking gemaakt voor het grotere melkveebedrijf, waar de ouders een zakelijke opstelling hanteren (zie hoofdstuk 5.2). Tabel 6.3 toont het effect van de verschillende regelingen bij een gemiddeld belastingtarief van 0 en 17%. Door een lager belastingtarief neemt het effect van de regelingen toe. In dit voorbeeld nemen de besparingen ongeveer 1.000 gulden toe, de nettokasstroom iets meer.

Tabel 6.3 *Effect van de regelingen bij gemiddelde belastingen van 0 en 17%*

Effect vestingssteun	Effect op gemiddelde besparingen		Effect op gemiddelde nettokasstroom	
	17%	0%	17%	0%
Next Generation Fund	2.800	3.800	8.800	10.200
Rentesubsidie	2.700	3.700	4.500	5.900
Vestigingssteun ineens	1.300	2.500	4.400	6.400

Voor het glastuinbouwbedrijf, met name in de situatie waarbij de ouders zich coulant opstellen, kan verondersteld worden, dat het bedrijf gemiddeld een hoger belastingtarief betaald. Er wordt immers een aanzienlijke inkomen gegenereerd. Tabel 6.4 toont het effect van de regelingen op de gemiddelde nettokasstroom en besparingen in de eerste 15 jaar na bedrijfsovername. Het effect van de regelingen neemt af. De besparingen liggen gemiddeld ongeveer 900 gulden lager, op de nettokasstroom heeft het een iets groter effect.

Tabel 6.4 *Effect van de regelingen bij gemiddelde belastingen van 17 en 34%*

Effect vestingssteun	Effect op gemiddelde besparingen		Effect op gemiddelde nettokasstroom	
	17%	0%	17%	0%
Next Generation Fund	2.800	2.000	8.800	7.600
Rentesubsidie	2.700	2.000	4.600	3.400
Vestigingssteun ineens	1.300	400	4.500	2.800

Hieruit blijkt dat indien een bedrijf hogere belastingen betaalt, het effect van de regelingen lager wordt. Dat is logisch, de nettorentekosten zijn voor die bedrijven immers lager dan voor een bedrijf dat minder belasting betaalt. In dit onderzoek is gewerkt met een gemiddeld belastingtarief. Voor bedrijven die belasting betalen, zal het marginale tarief hoger liggen dan het gemiddelde tarief, wat een dempende werking heeft op het effect van de regelingen. Het effect van bijvoorbeeld het Next Generation Fund op de nettokasstroom gedurende de 15 jaar na overname is gemiddeld 10.200 gulden (tabel 6.3) als het bedrijf geen belasting betaald. Wordt er gemiddeld 35% belasting betaald, dan daalt het effect naar 7.600 gulden (tabel 6.4).

6.4 Uitgangspunten regelingen

In dit onderzoek zijn drie varianten van vestigingssteun doorgerekend, waarbij een aantal uitgangspunten gehanteerd zijn. Samengevat zijn dat de volgende uitgangspunten:

- *NGF*: Bij het NGF is verondersteld dat het benodigde vreemd vermogen verminderd wordt met 50.000 gulden. Na 10 jaar wordt een lening aangetrokken. Aflossing op die lening vindt daarna plaats in 15 jaar;
- *Rentesubsidie*: Bij de rentesubsidie is verondersteld dat het benodigde vreemd vermogen door de subsidie niet afneemt. De rentesubsidie wordt over 50.000 gulden ontvangen. Die 50.000 gulden maakt deel uit van een grotere lening, waarover wordt afgelost. In relatie met het NGF wordt er meer van de bank geleend en meer afgelost. De rentelasten zijn echter vergelijkbaar. De rentesubsidie is fiscaal belast. Aangezien per saldo (rente -/- subsidie) net zoveel aan rentelasten wordt betaald als bij het NGF zijn het NGF en rentesubsidie fiscaal gezien vergelijkbaar;
- *Vestigingssteun ineens*: De vestigingssteun ineens wordt in het jaar van overname ontvangen. De 25.000 gulden steun verlaagd het bedrag dat aan vreemd vermogen wordt aangetrokken. Vestigingssteun ineens is in het jaar van overname fiscaal belast.

In onderstaande tabel wordt een voorbeeld uitgewerkt. Stel dat een opvolger 500.000 gulden aan vreemd vermogen nodig heeft. Dit werkt bij de 3 varianten volgens bovenstaande uitgangspunten als volgt:

Tabel 6.5 Toelichting uitgangspunten 3 varianten in voorbeeld direct na overname

	Vreemd vermogen bank	Rentelasten per saldo over	Aflossingen over
NGF	450.000 a)	450.000	450.000
Rentesubsidie	500.000	450.000 b)	500.000
Vestigingssteun ineens	475.000	475.000	475.000

a) Daarnaast wordt nog 50.000 als rente- en aflossingsvrije lening uit het NGF aangetrokken; b) Er wordt aan de bank over 500.000 gulden betaald er wordt echter over 50.000 gulden subsidie ontvangen.

Deze uitgangspunten spelen een cruciale rol bij de analyse van de varianten. We hebben voor alle drie de varianten verondersteld dat het totaal dat aan middelen dat bij de overname nodig is, niet verandert door de steun. Bij het NGF (50.000 gulden) en vestigingssteun ineens (25.000) wordt minder van de bank aangetrokken. Bij de rentesubsidie blijft het bedrag van de bank gelijk. Voor de leningen van de bank gelden dezelfde rente- en aflossingsverplichtingen bij de verschillende varianten. Er wordt dus verondersteld dat de steun gebruikt wordt om de leningen van de bank zo laag mogelijk te houden. Uit de evaluatie van de vestigingspremie (Ettema, 1992) blijkt dat slechts 12% van de bedrijven de premie gebruikt heeft om meer te lenen. De opvolger kreeg deze premie echter pas na de overname. Aangezien de financiering bij de bedrijfsovername vaak al zwaar is opgezet,

zullen de meeste starters vestigingssteun gebruiken om de hypotheek te verlagen. Indien je van deze veronderstellingen afstapt en van de volgende veronderstellingen uitgaat krijg je een ander beeld van de effecten van de varianten:

- *NGF*: Bij het NGF is verondersteld dat het benodigde vreemd vermogen verminderd wordt met 50.000 gulden. Na 10 jaar wordt een lening aangetrokken. Aflossing op die lening vindt plaats in 15 jaar. *Deze uitgangspunten zijn dus gelijk gebleven*;
- *Rentesubsidie*: Bij de rentesubsidie is verondersteld dat het benodigde vreemd vermogen door de subsidie niet afneemt. De rentesubsidie wordt over 50.000 gulden ontvangen. *Over de 50.000 gulden wordt niet afgelost*. De rentesubsidie is fiscaal belast. Aangezien per saldo (rente -/- subsidie) net zoveel aan rentelasten wordt betaald als bij het NGF zijn het NGF en rentesubsidie fiscaal gezien vergelijkbaar. In dit geval zijn de aflossingen tussen NGF en rentesubsidie vergelijkbaar;
- *Vestigingssteun ineens*: De vestigingssteun ineens wordt in het jaar van overname ontvangen. De 25.000 gulden steun verlaagd het bedrag dat aan vreemd vermogen wordt aangetrokken *niet*. De rentesubsidie wordt gebruikt om de rentelasten van 50.000 gulden gedurende 10 jaar te financieren. Over die 50.000 gulden wordt niet afgelost. Omdat de vestigingssteun gelijk is aan de contante waarde van de rentesubsidie over een bedrag van 50.000 gulden gedurende 10 jaar, zou het ook voldoende kunnen zijn voor de opvolger om gedurende 10 jaar de rentelasten over 50.000 gulden te financieren met vestigingssteun. Hierbij wordt verondersteld dat er in het jaar van overname geen belasting wordt betaald en er voldoende rendement over de 25.000 gulden wordt gehaald om gedurende 10 jaar de rentelasten over 50.000 gulden te financieren.

Tabel 6.6 Toelichting nieuwe uitgangspunten 3 varianten in voorbeeld direct na overname

	Vreemd vermogen bank	Rentelasten per saldo over	Aflossingen over
NGF	450.000	450.000	450.000
Rentesubsidie	500.000	450.000 a)	450.000 b)
Vestigingssteun ineens	500.000	450.000 c)	450.000 b)

a) Er wordt aan de bank over 500.000 gulden betaald er wordt echter over 50.000 gulden subsidie ontvangen; b) Een deel van de lening is aflossingsvrij; c) Voor de financiering van de rentelasten wordt voor een deel de vestigingssteun ineens gebruikt.

Indien je de drie varianten met bovengenoemde veronderstellingen doorrekent en van de belastingen abstraheert, blijkt het effect van de drie varianten precies gelijk te zijn! Indien je wel belasting betaald, zijn alleen het NGF en de rentesubsidie precies gelijk. Over de vestigingssteun ineens wordt dan in het jaar van overname belasting betaald, waardoor er in dit geval te weinig overblijft om de rentelasten over 50.000 gulden gedurende 10 jaar te financieren.

Het effect van de drie regelingen is dus sterk afhankelijk van hoe de opvolger de steun in het financiële plaatje van de overname inpast! De veronderstelling in de berekeningen van de voorbeeldbedrijven is dat vestigingssteun direct gebruikt wordt om het

aandeel vreemd vermogen van de bank te verlagen en dat er over vermogen dat van de bank wordt aangetrokken altijd afgelost moet worden (ongeacht of er rentesubsidie, dan wel financiering van rentelasten uit vestigingssteun ineens plaatsvindt). Impliciet zit hierachter dat de banken zo weinig mogelijk willen lenen aan opvolgers. Dit kan voor individuele gevallen echter anders liggen, waardoor de verschillen tussen de varianten in die gevallen kleiner dan wel nihil zullen zijn.

Het zijn dus met name de fiscale aspecten van de drie varianten en de aflossingen in de jaren na de overname die de verschillen tussen de varianten bepalen.

6.5 Gevolgen voor overnameprijs

Voor een aantal bedrijven zal vestigingssteun effect op de overnameprijs kunnen hebben. De overnameprijs wordt vaak niet zakelijk vastgesteld, omdat dan de continuïteitsperspectieven van veel bedrijven nihil zal zijn. De overnameprijs is dus geen hard gegeven. Aangezien de overname vaak binnen de familiesfeer plaatsvindt hebben naast de ouders ook de overige gezinsleden belang bij de vaststelling van de overnameprijs. Voor de overige gezinsleden is een hogere overnameprijs financieel gezien aantrekkelijker, aangezien ze mede-erfgenaar zijn van het ouderlijk vermogen, welke afhankelijk is van de overnameprijs die de ouders van de opvolger ontvangen. Het is echter van belang dat ze niet het gevoel hebben tekort te worden gedaan. Van belang hierbij zijn de beroepsalternatieven van de overige gezinsleden en de waarde die ze hechten aan het in stand houden van het bedrijf in de familie. De hoogte van de overnameprijs bepaalt ook de hoogte van de stille reserves. De stille reserves bestaan uit het verschil tussen door de fiscus geaccepteerde overnameprijs en de fiscale boekwaarde op de balans van de uittreedende vader. De uittreedende vader moet bij de bedrijfsoverdracht met de fiscus afrekenen over de gerealiseerde stille reserves, tenzij er wordt doorgeschoven naar de opvolgende zoon. Dit kan een reden zijn om de overnameprijs niet te hoog vast te stellen.

Op het moment dat de uittreder en opvolger klaar zijn voor de definitieve overname wordt onderzocht of de financiering rond te krijgen is. Indien dit niet het geval is, wordt of de overname uitgesteld of de ouders stellen zich coulanter op, waardoor onder andere de overnameprijs lager kan worden. Doordat vestigingssteun de financiering eenvoudiger maakt, zal de overnameprijs voor een aantal bedrijven hoger kunnen komen te liggen, afhankelijk van de houding van de ouders en overige gezinsleden. De ondergrens voor de overnameprijs wordt impliciet door de fiscus bepaald. Indien de overnameprijs namelijk te laag zou zijn, wordt de overname deels als een schenking gezien, waardoor de opvolger schenkingsrecht moet betalen. Dit geld stroomt als het ware uit de familie naar de fiscus, zodat zowel de ouders als de opvolger dit bedrag kwijt zijn. Het schenkingsbedrag bij een bedrijfsovername bestaat uit het verschil tussen de waarde die de fiscus accepteert en de prijs die ervoor betaald is (Venema en Overgaauw, 1994).

Uit de evaluatie van de vestigingspremie (Ettema, 1992) blijken geen aanwijzingen voor een hogere overnameprijs als gevolg van de premie. Dit wordt vooral veroorzaakt door het feit dat die premie pas wordt uitgekeerd als het bedrijf daadwerkelijk is overgegaan en de omstandigheid dat veel aanvragers zeiden pas zeker te zijn geweest van de premie na de positieve beschikking. Aan de toenmalige vestigingspremie waren namelijk

een aantal voorwaarden verbonden, onder andere omtrent omvang van het bedrijf, levensvatbaarheid en scholing van de opvolger. Het effect van vestigingssteun op de overnameprijs is dus mede afhankelijk van het tijdstip van uitkering en de zekerheid omtrent de te ontvangen steun.

7. Conclusies

In dit onderzoek wordt zicht gegeven op trends met betrekking tot bedrijfsovername en de rol die vestigingssteun kan spelen voor de financiële positie na de bedrijfsovername. Uit de analyse van de trends komt een aantal knelpunten rond de bedrijfsovername naar voren. De belangrijkste trend in de afgelopen jaren is de sterke toename van de waarde van de bedrijven. Aan de ene kant speelt schaalvergroting daarbij een rol, maar de sterke herwaardering van productiemiddelen van met name de laatste jaren is van veel groter belang. Vooral de grondprijs is de afgelopen jaren sterk gestegen. De toegenomen bedrijfseconomische waarde van de bedrijven resulteert in een hogere overnameprijs van het bedrijf. De toegenomen waarde wordt niet geheel doorgerekend in een hogere overnameprijs, omdat de overnameprijs binnen de land- en tuinbouw over het algemeen lager ligt dan de bedrijfseconomische waarde van het bedrijf. Indien dit niet het geval zou zijn, dan zou overname binnen de familie financieel vaak niet haalbaar zijn.

Door de toegenomen kapitaalintensiteit is een zakelijker opstelling bij het overnameproces waar te nemen. Overige gezinsleden zullen een (te) lage overnameprijs minder snel accepteren, omdat zij immers mede-erfgenaam zijn van het ouderlijk vermogen. Aan de andere kant is het voor de ouders van belang dat er na de overname genoeg financiële middelen zijn voor een onbezorgde oude dag. De zakelijker opstelling van de ouders is ook terug te vinden in de rol van de (goedkopere) familielening. Deze is de afgelopen jaren fors teruggelopen.

Naast deze ontwikkelingen stijgt ook het aantal en de duur van de samenwerkingsverbanden. Belangrijke drijfveren om een samenwerkingsverband aan te gaan zijn de mogelijkheden voor de opvolger om vermogen te vormen, het bieden van zekerheid aan de opvolger en het opdoen van ervaring. De trend is dat samenwerkingsverbanden tussen potentiële opvolger en uitreder in duur toenemen. In de praktijk is in 18% van de gevallen de duur van de samenwerking (niet altijd in maatschapsverband) korter dan 7 jaar, terwijl ook in 18% van de gevallen de samenwerking langer dan 16 jaar duurt (Flören, 2001). Door de grote kapitaalbehoefte is vaak een langer samenwerkingsverband nodig om voldoende kapitaal op te bouwen. Echter indien de jaarlijkse herwaardering hoger is dan het vermogen dat de opvolger op kan bouwen, zal een langere maatschapsperiode geen uitkomst bieden voor de opvolger.

Een langere samenwerking tussen de potentiële opvolger en de uitreder en het van elkaar afhankelijk zijn, kan gepaard gaan met de nodige spanningen, bijvoorbeeld ten aanzien van de visie over de bedrijfsstrategie of het niet goed met elkaar kunnen samenwerken door een generatiekloof. Deze generatiekloof zal vaker kunnen gaan voorkomen doordat gezien de leeftijdsopbouw van de Nederlandse bevolking een groter leeftijdsverschil tussen opvolger en uitreder te verwachten valt.

De spreiding in financiële gezondheid tussen bedrijven waarbij de bedrijfsovername tot 10 jaar geleden heeft plaatsgevonden is groot. Van die groep bedrijven heeft maar liefst eenderde een nettokasstroom die de laatste 5 jaren gemiddeld negatief was. Anderzijds

heeft ruim 30% van de bedrijven een nettokasstroom die de laatste vijf jaar gemiddeld boven de 50.000 gulden per bedrijf lag. Voor een deel van de eerste groep bedrijven zal de negatieve nettokasstroom door onvoorziene omstandigheden veroorzaakt zijn. Het is echter wel zo dat deze groep qua bedrijfsomvang kleiner is dan de bedrijven met de zeer goede perspectieven en dat er relatief veel rente- en aflossingsverplichtingen op die groep bedrijven rusten. Dit beeld kan daarentegen niet rechtstreeks doorgetrokken worden naar bedrijven met een overname op komst, omdat de uitgangssituatie sterk gewijzigd kan zijn (bijvoorbeeld sterke stijging van de kapitaalbehoefte). Een grote spreiding zal evenwel altijd blijven bestaan.

Om het effect van vestigingssteun te onderzoeken is voor een aantal voorbeeldbedrijven uit verschillende sectoren en onder verschillende condities de besparingen en de nettokasstroom in de periode na de overname berekend. De besparingen geven een indicatie van de winstgevendheid van het bedrijf, terwijl de nettokasstroom weergeeft hoe groot de liquiditeitsstroom in een bepaald jaar is. De voorbeeldbedrijven dienden ter illustratie van hoe een bedrijfsovername eruit kan zien, en geven dus niet het beeld van de bedrijfsovername in de betreffende sectoren.

Voor de melkveehouderij zijn een aantal voorbeeldbedrijven doorgerekend. Een vergelijking van de toekomstperspectieven maakt snel duidelijk dat er grote verschillen bestaan tussen deze bedrijven. De hoogte van de besparingen en nettokasstroom na de bedrijfsovername zijn dus sterk afhankelijk van de uitgangssituatie van het bedrijf. Bij deze voorbeeldbedrijven werden de verschillen in uitgangssituatie bepaald door factoren als de zakelijke dan wel coulante opstelling van de ouders, de omvang van het bedrijf, duur maatschapsperiode en winstgevendheid van het bedrijf. Naast deze factoren zijn er nog andere factoren denkbaar die van invloed kunnen zijn op het continuïteitsperspectief van het overgenomen bedrijf. Hierbij valt te denken aan de moderniteit van het bedrijf, vermogensvorming voor de maatschapsperiode, inbreng vermogen partner, opstelling broers en zussen en de mate van grondgebondenheid van het bedrijf. Veel factoren zijn derhalve van invloed op de levensvatbaarheid van het bedrijf, waarvan een aantal zullen verschillen per bedrijfstype. In bijvoorbeeld de glastuinbouw stellen de ouders zich meestal wat zakelijker op, maar liggen de rendementen gemiddeld genomen wat hoger. Op basis van de voorbeeldbedrijven kunnen we echter geen vergelijking maken tussen de sectoren. De voorbeeldbedrijven geven geen gemiddeld beeld van de overname in de betreffende sectoren, maar dienen slechts ter illustratie.

De uitgangssituatie is erg bepalend voor de gemiddelde besparingen en nettokasstroom na bedrijfsovername. Toch heeft vestigingssteun voor alle voorbeeldbedrijven nagenoeg hetzelfde effect. Van de drie onderzochte varianten van vestigingssteun heeft het NGF het meeste effect. Onafhankelijk van de uitgangssituatie van de voorbeeldbedrijven bij de overname en gegeven de veronderstellingen (met name het gemiddelde belastingtarief), is het positieve effect van het NGF op de gemiddelde besparingen gedurende de eerste 15 jaar na overname ongeveer drieduizend gulden. Het effect op de nettokasstroom is echter hoger met ongeveer negenduizend gulden. Het effect van de rentesubsidie op de besparingen is vergelijkbaar met het NGF, echter het effect op de nettokasstroom is lager met ongeveer vierduizend gulden. Dit laatste is weer vergelijkbaar met de vestigingssteun ineens, wat echter minder effect op de besparingen heeft, namelijk ruim duizend gulden.

Het NGF haalt het meeste voordeel doordat in de eerste tien jaar na de overname niet afgelost hoeft te worden over de vestigingssteun.

Naast deze geschetste eerste-orde-effecten, zal vestigingssteun ook tweede-orde-effecten hebben. De betere financiële positie zal voor een deel van de bedrijven leiden tot schaalvergroting en vernieuwing, wat een positief effect op het inkomen zal hebben. Aan de ene kant worden er meer eigen middelen uit het bedrijf gegenereerd, die voor de investeringen gebruikt kunnen worden, aan de andere kant zal de ruimte voor het aantrekken van vreemd vermogen groter worden. De solvabiliteit, een van de voorwaarden voor het aantrekken van vreemd vermogen, ligt op het moment van overname bij de vestigingssteun ineens hoger, terwijl de nettokasstroom, een tweede voorwaarde, bij het NGF juist hoger ligt. Niet alle bedrijven zullen de extra financiële ruimte gebruiken voor de ontwikkeling van het bedrijf. Voor ongeveer de helft van de bedrijven had de voormalige investeringspremie effect op het investeringsgedrag (Ettema, 1992). Met de tweede-orde-effecten is in dit onderzoek geen rekening gehouden, maar dit zal het effect van vestigingssteun verder kunnen versterken.

Het effect van vestigingssteun is afhankelijk van het belastingtarief. Indien in de eerste 15 jaar na overname geen belasting zou worden betaald, stijgt het effect van vestigingssteun op de besparingen met ongeveer duizend gulden. Het effect op de nettokasstroom stijgt iets meer. Indien gedurende de 15 jaar na overname gemiddeld 35% belasting zou worden betaald, dan daalt het effect op besparingen en nettokasstroom met vergelijkbare bedragen.

Voor een aantal bedrijven zal vestigingssteun effect op de overnameprijs kunnen hebben. De overnameprijs is vaak geen hard gegeven maar wordt zoveel mogelijk vastgesteld op een niveau waarop de overname voor de opvolger realiseerbaar is. Op het moment dat de opvolger en uittreder klaar zijn voor de definitieve overname, wordt onderzocht of de financiering rond te krijgen is. Mocht dit niet het geval zijn, dan wordt of de overname uitgesteld of de ouders moeten zicht coulanter op stellen. Eén van de manieren waarop dat kan is de overnameprijs, voor zover mogelijk, te verlagen. Doordat vestigingssteun de overname eenvoudiger maakt, zal de overnameprijs voor een aantal bedrijven hoger kunnen komen te liggen, afhankelijk van de houding van de ouders en overige gezinsleden. De minimale overnameprijs wordt impliciet door de fiscus bepaald, doordat anders successiebelasting door de opvolger betaald moet worden omdat een deel van de overdracht van het bedrijf als schenking gezien wordt.

Een belangrijk punt is wat de overheid wil bereiken met vestigingssteun. Aan de ene kant kan vestigingssteun een aantal bedrijfsovernames stimuleren die in eerste instantie niet financierbaar waren (bijvoorbeeld vanwege een te lage rentabiliteit), aan de andere kant kan vestigingssteun een overname bespoedigen. De vestigingspremie van maximaal f 37.500 die in de periode van 1985 tot en met april 1991 werd uitgekeerd, had geen invloed op het aantal bedrijfsovernames. Dit had aan de ene kant te maken met de omvang van de uitkering, maar was zeker ook een gevolg van het feit dat de premie pas werd uitgekeerd als de overname financieel rond is. Bij veel opvolgers leefde daarbij onzekerheid of zij de premie zouden ontvangen. Bij veel opvolgers werd het extra geld gebruikt voor extra aflossingen, versnelling van investeringen en soms werd de premie achter de hand gehouden als buffer (Ettema, 1992). Het kan zijn dat een zeer gering aantal bedrijfsovernames die zonder steun niet mogelijk zijn hierdoor net over de streep getrokken worden, maar dan

moet er tijdig zekerheid zijn over de steun. Die bedrijven zullen echter niet veel ruimte hebben om financiële klappen op te vangen. Mogelijk dat met name kleine bedrijven met beperkte bedrijfsrisico's of nevenberoepsbedrijven die zonder steun eigenlijk niet financieel levensvatbaar zijn, door vestigingssteun gestimuleerd worden.

Vervroeging van de bedrijfsovername kan met name interessant zijn in perioden met hoge herwaardering of indien het verlengen van een maatschap door sociale problemen niet goed mogelijk is. Als door vestigingssteun eerdere overname mogelijk is, dan zal in een situatie van hoge herwaardering de levensvatbaarheid op lange termijn worden verbeterd. Door de lagere overnameprijs zal minder vermogen nodig zijn. Indien de stijging van de overnameprijs hoger ligt dan het vermogen dat de opvolger in een bepaalde periode kan opbouwen, ligt het vreemd vermogen dat bij de overname moet worden aangetrokken lager, wat resulteert in lagere financieringslasten. Wanneer de waarde stijging dus op een hoog niveau blijft is het voor de levensvatbaarheid van met name de bedrijven in de grondgebonden sectoren financieel gezien gunstig dat de overname versneld plaats kan vinden. Indien de financiering van de overname het tijdstip van de overname bepaalt, zou vestigingssteun de overname kunnen vervroegen. Of een steun van 50.000 gulden voldoende is om de bedrijfsovername te vervroegen hangt af van de eigen vermogensvorming van de opvolger gedurende de maatschapsperiode. De gemiddelde eigen vermogensvorming van een opvolger in een maatschap ligt volgens het NAJK tussen de 15.000 en 20.000 gulden. In dat geval zou een NGF van 50.000 gulden een vervroeging van 3 jaar kunnen betekenen. Dit effect kan echter nog groter zijn in perioden van hoge herwaardering, omdat dan bij eerdere overname minder eigen vermogen nodig is. Eerdere overname kan verder tot gevolg hebben dat vernieuwing op bedrijven eerder plaats zal vinden, omdat de opvolger vaak innovatiever is ingesteld dan de uittreder. Aan de andere kant kan het ook zo zijn dat de opvolger de steun gebruikt voor snellere aflossing van zijn schulden.

Bovenstaande samenvattend kan dus gezegd worden dat vooral de uitgangssituatie van essentieel belang is voor het toekomstperspectief van het bedrijf. Vestigingssteun, waarbij van de onderzochte varianten het NGF het gunstigste uitvalt, kan voor een groep bedrijven van invloed zijn op het continuïteitsperspectief doordat de overname eerder plaats kan vinden. Er zullen echter weinig bedrijven zijn die door de steun wel en zonder steun niet zouden zijn overgenomen.

Literatuur

Boone, J.A., 'Kosten Melkquotum: meer dan 11 gulden per 100 kg melk'. In: *Agrimonitor*, Nummer 6-6, LEI, Den Haag, 2000.

Diederer, P., H. van Meijl en A. Wolters, *Eureka! Innovatieprocessen en innovatiebeleid in de land- en tuinbouw*. LEI, Den Haag, 2000.

Ettema, M., *De vestigingspremie en haar effecten*. LNV, Den Haag, 1992.

Everdingen, W.H. van, G.S. Venema en K.H.M. van Bommel, *Agrarische gezinnen en hun inkomens. Is er sprake van armoede?*. Rapport 5.99.09. LEI, Den Haag, 1999.

Financiering van de Nederlandse land- en tuinbouw. Rabobank/LEI, 1999.

Flören, R.H., *Opvolging in agrarische familiebedrijven*. Presentatie 15 maart 2001, Utrecht.

Silvis, H.J. et al., *Landbouw Economisch Bericht 2000*. Rapport PR.00.01. LEI, Den Haag, 2000.

Silvis, H.J. et al., *Landbouw Economisch Bericht 1999*. Rapport PR 1-99. LEI, Den Haag, 1999.

Venema, G.S. en J.G.S. Overgaauw, *Bedrijfsovername in de landbouw, een rekenmodel*. Onderzoekverslag 116, LEI, Den Haag, 1994.

Bijlage 1 Bedrijven-Informatienet van het LEI

Het Informatienet van het LEI is een gestratificeerde steekproef uit de land- en tuinbouwbedrijven in Nederland, die tot doel heeft een representatief beeld te geven van de bedrijfsuitkomsten en de financiële positie, evenals van de factoren die hierop van invloed zijn. Vertrekpunt voor de steekproef is de jaarlijkse CBS-Landbouwtelling.

De samenstelling van het Informatienet wordt behalve door het streven naar representativiteit van de Nederlandse land- en tuinbouw ook bepaald door de doelstelling zo betrouwbaar mogelijke gemiddelde uitkomsten te verkrijgen van groepen bedrijven, die zijn gevormd op basis van bedrijfsomvang (in nge en hectare), bedrijfstype en regionale ligging. Daarom wordt gewerkt met een gestratificeerde steekproef.

Omdat de spreiding in bedrijfsuitkomsten groter is naarmate de bedrijfsgrootte toeneemt en eveneens groter is op akkerbouw- dan op rundveebedrijven, zijn grote bedrijven relatief sterker vertegenwoordigd in het Informatienet dan kleine bedrijven en akkerbouwbedrijven relatief sterker dan rundveebedrijven.

In verband met verschillen in steekproefdichtheid voortvloeiend uit de opzet wordt per type, per grootteklasse, per leeftijdsklasse van de ondernemer en per landbouwgebied een wegingsfactor bepaald, die voor elk van de aldus gevormde subgroepen de verhouding aangeeft tussen het aantal bedrijven dat landelijk voorkomt en het aantal steekproefbedrijven. Door nu de resultaten per groep bedrijven te berekenen als een gewogen gemiddelde van de resultaten van individuele bedrijven waarbij de kengetallen van elk bedrijf zijn vermenigvuldigd met de wegingsfactor van de keuzegroep waarvan het deel uitmaakt, worden verschillen in steekproefdichtheid uitgeschakeld.

Alle bedrijven zijn steekproefsgewijs getrokken. Indien een volgens de steekproef aangewezen landbouwer niet bereid is tot deelneming aan het Informatienet wordt een ander uit dezelfde keuzegroep aangezocht. Bedrijven mogen maximaal 5 tot 7 jaar deelnemen. Jaarlijks wordt een deel (15 tot 20%) van de bedrijven vervangen, waardoor het Informatienet zich aangepast aan de veranderingen binnen de Nederlandse land- en tuinbouw. Deze ontwikkelingen worden gevolgd met behulp van de jaarlijkse Landbouwtelling van het CBS.

In tabel B1.1 wordt een vergelijking gegeven van de aantallen bedrijven per grootteklasse in de populatie (CBS-Landbouwtelling) en het Informatienet, naar bedrijfstype.

Tabel B1.1 *Vergelijking van aantallen land- en tuinbouwbedrijven per grootteklasse in de populatie (CBS-Landbouwtelling) en het Informatienet, naar bedrijfstype, 1999 a)*

	Akker- bouw- bedr.	Melkvee- bedrijven	Varkens- bedrijven	Overig land- bouw	Glastuin- bouw- bedr.	Overig tuinbouw- bedr.	Totaal
<i>Landbouwtelling, CBS</i>							
Totaal aantal bedrijven	13.854	28.395	6.482	32.992	8.380	11.442	101.545
Idem naar bedrijfsomvang							
< 16 nge	4.385	1.440	662	15.859	330	2.060	24.736
16-40 nge	2.910	2.873	1.212	7.287	777	2.737	17.796
40-70 nge	2.464	6.519	1.494	3.466	1.036	2.248	17.227
70-110 nge	2.157	10.317	1.617	2.933	1.323	1.711	20.058
110-800 nge	1.930	7.243	1.489	3.413	4.760	2.589	21.424
> 800 nge	8	3	8	34	154	97	304
Aandelen per grootteklasse (%)							
< 16 nge	32	5	10	48	4	18	24
16-40 nge	21	10	19	22	9	24	18
40-70 nge	18	23	23	11	12	20	17
70-110 nge	16	36	25	9	16	15	20
110-800 nge	14	26	23	10	57	23	21
> 800 nge	0	0	0	0	2	1	0
Steekproefpopulatie (> 16 en < 800 nge)							
	9.461	26.952	5.812	17.099	7.896	9.285	76.505
Idem naar bedrijfsomvang (%)							
16 - 40 nge	31	11	21	43	10	29	23
40 - 70 nge	26	24	26	20	13	24	23
70 - 110 nge	23	38	28	17	17	18	26
110 - 800 nge	20	27	26	20	60	28	28
<i>Bedrijven-Informatienet van het LEI</i>							
Aantal vertegenwoordigde bedrijven	9.929	27.318	5.509	16.021	7.691	4.804	71.271
Idem naar bedrijfsomvang							
16 - 40 nge	2.819	3.224	967	6.871	100	493	14.474
40 - 70 nge	1.970	6.814	1.747	2.944	635	1.028	15.139
70 - 110 nge	2.369	9.845	1.332	2.184	1.567	1.243	18.540
110 - 800 nge	2.771	7.435	1.463	4.021	5.389	2.039	23.118
Idem naar bedrijfsomvang (%)							
16 - 40 nge	28	12	18	43	1	10	20
40 - 70 nge	20	25	32	18	8	21	21
70 - 110 nge	24	36	24	14	20	26	26
110 - 800 nge	28	27	27	25	70	42	32

a) Door het Informatienet worden gemengde tuinbouwbedrijven niet gerepresenteerd, zodat afwijkingen tussen aantallen bedrijven in populatie en vertegenwoordigde bedrijven door steekproef ontstaan.

Bijlage 2 Uitgangspunten voorbeeldbedrijf (gespecialiseerd melkveebedrijf)

Maatschapsperiode	10	jaar
Stille reserves naar zoon	75	%
Benodigde investeringen bij overname	50.000	gulden
Eigen vermogen zoon los van opbouw maatschap	50.000	gulden
Rente familielening	6,5	%
Rente banklening	5	%
Aflossingspercentage banklening	6.7	% per jaar
Aflossingspercentage familielening	2.5	% per jaar
Rentekorting Tante Agaath	0.6	%
Gemiddelde belastingtarief (op basis van het Informatienet)	17	%
Waarde huis dat vader gaat kopen	400.000	gulden
Waardestijging (relevant ingeval van kortere maatschapsperiode)	6	%
Aankoop lijfrente (FOR)	150.000	gulden
Daling gezinsinkomen uit bedrijf na overname	6.000	gulden
Erfenissen, schenkingen en boekwinsten per jaar	6.000	gulden
Privé-bestedingen na overname	40.000	gulden
Procentuele groei privé-bestedingen	3	% per jaar
Procentuele groei gezinsinkomen uit bedrijf	3	% per jaar
Inkomen buiten bedrijf (arbeid, kapitaal, uitkering)	6.000	gulden per jaar
Procentuele groei inkomen buiten bedrijf	3	% per jaar
Investeringen jaar 1/3	25.000	gulden per jaar
Investeringen vanaf jaar 4	50.000	gulden per jaar
Procentuele groei investeringen na jaar 4	6	% per jaar
Percentage afschrijving over nieuwe investeringen a)	3	% per jaar

a) Aangezien een deel van de investeringen in grond is (waar niet over wordt afgeschreven), ligt dit percentage vrij laag.

Bijlage 3 Verloop vreemd vermogen

Voor het grotere melkveebedrijf, waarbij de ouders zich coulant opstellen wordt in onderstaande tabellen het verloop van het vreemd vermogen en de rente- en aflossingsverplichtingen geschetst. Indien geen vestigingssteun wordt verleend bedraagt het totale vreemd vermogen na 15 jaar 1.003.000 gulden en liggen de rente- en aflossingsverplichtingen op 164.000 gulden per jaar. Bij vestigingssteun ligt het totale vreemd vermogen rond de 960.000 gulden, onafhankelijk van de vorm van vestigingssteun. Echter de rente- en aflossingsverplichtingen verschillen tussen de varianten. Bij het NGF ligt het in dat jaar het laagst, op 153.000 gulden. Bij de rentesubsidie ligt dat bedrag op 157.000 gulden. Ondanks dat het totale vreemd vermogen in jaar 15 bij de 3 soorten vestigingssteun dus nagenoeg gelijk is, lopen de aflossingsverplichtingen tussen de varianten uiteen. Dit wordt voornamelijk veroorzaakt door het feit dat de aflossingen op de banklening (TA) vanaf het begin van de overname tussen de varianten verschillend is. In de berekeningen is van een lineaire aflossing uitgegaan. Het aflossingsbedrag wordt berekend aan de hand van een percentage over de oorspronkelijk afgesloten lening. Hierdoor blijven de aflossingsbedragen van een bepaalde lening over de tijd constant. Indien de lening bij aanvang gelijk is tussen de varianten zullen de aflossing ook gelijk lopen. De 'nieuwe' banklening en de daaraan gekoppelde rente- en aflossingsverplichtingen zijn op jaar 15 voor de verschillende varianten gelijk al is het tussentijdse verloop anders. Bij het NGF wordt op jaar 11 50.000 gulden geleend om het fonds terug te betalen en wordt in de andere jaren in vergelijking minder geleend om de investeringen te financieren, omdat er meer eigen middelen beschikbaar zijn.

De opbouw van de nieuwe banklening is dus afhankelijk van de eigen middelen die door het bedrijf gegenereerd kunnen worden om de noodzakelijke investeringen te financieren. Bij het NGF worden in de eerste jaren de meeste eigen middelen geproduceerd, waardoor minder vreemd vermogen voor de investeringen nodig is.

Tabel B 3.1 Verloop leningen en rente- en aflossingsverplichting bij geen vestigingssteun in duizenden guldens

Jaar		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
<i>Leningen</i>	Bank TA	401	375	348	321	294	268	241	214	187	161	134	107	80	54	27
	Familielening	423	413	402	392	381	370	360	349	339	328	317	307	296	286	275
	Oude lening	704	676	648	620	591	563	535	507	479	451	422	394	366	338	310
	Nieuw Bank	0	7	15	22	47	74	101	129	159	191	226	262	302	344	391
	<i>Totaal</i>	<i>1.529</i>	<i>1.470</i>	<i>1.413</i>	<i>1.354</i>	<i>1.314</i>	<i>1.275</i>	<i>1.237</i>	<i>1.200</i>	<i>1.164</i>	<i>1.131</i>	<i>1.099</i>	<i>1.070</i>	<i>1.044</i>	<i>1.022</i>	<i>1.003</i>
<i>Rente</i>	Bank TA	24	22	21	19	17	16	14	13	11	9	8	6	5	3	2
	Familielening	20	19	19	18	18	17	17	16	16	15	15	14	14	13	13
	Oude lening	46	46	44	42	40	38	37	35	33	31	29	27	26	24	22
	Nieuw Bank	0	0	1	1	3	5	7	8	10	12	15	17	20	22	25
	<i>Totaal</i>	<i>89</i>	<i>88</i>	<i>84</i>	<i>81</i>	<i>79</i>	<i>76</i>	<i>74</i>	<i>72</i>	<i>70</i>	<i>68</i>	<i>67</i>	<i>65</i>	<i>64</i>	<i>63</i>	<i>62</i>
<i>Aflossing</i>	Bank TA	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27
	Familielening	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11
	Oude lening	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28
	Nieuw Bank	0	0	1	2	3	5	8	10	13	16	19	23	27	31	37
	<i>Totaal</i>	<i>66</i>	<i>66</i>	<i>67</i>	<i>67</i>	<i>69</i>	<i>71</i>	<i>73</i>	<i>75</i>	<i>78</i>	<i>81</i>	<i>84</i>	<i>88</i>	<i>92</i>	<i>97</i>	<i>102</i>
<i>Totale rente en aflossingsverplichtingen</i>	<i>155</i>	<i>154</i>	<i>151</i>	<i>148</i>	<i>148</i>	<i>147</i>	<i>147</i>	<i>148</i>	<i>148</i>	<i>150</i>	<i>151</i>	<i>153</i>	<i>156</i>	<i>160</i>	<i>164</i>	

Tabel B3.2 Verloop leningen en rente- en aflossingsverplichting bij NGF in duizenden guldens

Jaar		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
<i>Leningen</i>	Bank TA	351	328	305	281	258	234	211	187	164	141	117	94	70	47	23
	Familielening	423	413	402	392	381	370	360	349	339	328	317	307	296	286	275
	Oude lening	704	676	648	620	591	563	535	507	479	451	422	394	366	338	310
	Nieuw Bank	0	1	3	4	23	43	64	85	109	133	210	242	276	314	355
	<i>Totaal</i>	<i>1.479</i>	<i>1.418</i>	<i>1.358</i>	<i>1.296</i>	<i>1.253</i>	<i>1.211</i>	<i>1.169</i>	<i>1.129</i>	<i>1.090</i>	<i>1.053</i>	<i>1.067</i>	<i>1.036</i>	<i>1.009</i>	<i>984</i>	<i>963</i>
<i>Rente</i>	Bank TA	21	19	18	17	15	14	12	11	10	8	7	6	4	3	1
	Familielening	20	19	19	18	18	17	17	16	16	15	15	14	14	13	13
	Oude lening	46	46	44	42	40	38	37	35	33	31	29	27	26	24	22
	Nieuw Bank	0	0	0	0	2	3	4	6	7	9	14	16	18	20	23
	<i>Totaal</i>	<i>86</i>	<i>85</i>	<i>81</i>	<i>77</i>	<i>75</i>	<i>72</i>	<i>70</i>	<i>68</i>	<i>66</i>	<i>64</i>	<i>65</i>	<i>63</i>	<i>62</i>	<i>60</i>	<i>59</i>
<i>Aflossing</i>	Bank TA	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23
	Familielening	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11
	Oude lening	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28
	Nieuw Bank	0	0	0	0	2	3	5	6	8	11	16	20	23	27	32
	<i>Totaal</i>	<i>62</i>	<i>62</i>	<i>62</i>	<i>62</i>	<i>64</i>	<i>65</i>	<i>67</i>	<i>69</i>	<i>70</i>	<i>73</i>	<i>79</i>	<i>82</i>	<i>85</i>	<i>89</i>	<i>94</i>
<i>Totale rente en aflossingsverplichtingen</i>	<i>149</i>	<i>147</i>	<i>143</i>	<i>140</i>	<i>139</i>	<i>138</i>	<i>137</i>	<i>136</i>	<i>136</i>	<i>136</i>	<i>143</i>	<i>145</i>	<i>147</i>	<i>150</i>	<i>153</i>	

Tabel B3.3 Verloop leningen en rente- en aflossingsverplichting bij rentesubsidie in duizenden gulden

Jaar		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
<i>Leningen</i>	Bank TA	401	375	348	321	294	268	241	214	187	161	134	107	80	54	27
	Familielening	423	413	402	392	381	370	360	349	339	328	317	307	296	286	275
	Oude lening	704	676	648	620	591	563	535	507	479	451	422	394	366	338	310
	Nieuw Bank	0	4	10	14	37	60	84	109	136	164	194	229	267	308	352
	<i>Totaal</i>	<i>1.529</i>	<i>1.468</i>	<i>1.408</i>	<i>1.346</i>	<i>1.304</i>	<i>1.261</i>	<i>1.220</i>	<i>1.179</i>	<i>1.140</i>	<i>1.103</i>	<i>1.068</i>	<i>1.037</i>	<i>1.010</i>	<i>985</i>	<i>964</i>
<i>Rente</i>	Bank TA a)	21	19	18	16	14	13	11	10	8	7	8	6	5	3	2
	Familielening	20	19	19	18	18	17	17	16	16	15	15	14	14	13	13
	Oude lening	46	46	44	42	40	38	37	35	33	31	29	27	26	24	22
	Nieuw Bank	0	0	1	1	2	4	5	7	9	11	13	15	17	20	23
	<i>Totaal</i>	<i>86</i>	<i>85</i>	<i>81</i>	<i>77</i>	<i>75</i>	<i>73</i>	<i>70</i>	<i>68</i>	<i>66</i>	<i>64</i>	<i>65</i>	<i>63</i>	<i>62</i>	<i>60</i>	<i>59</i>
<i>Aflossing</i>	Bank TA	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27
	Familielening	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11
	Oude lening	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28
	Nieuw Bank	0	0	1	1	3	4	6	8	11	13	16	19	23	28	32
	<i>Totaal</i>	<i>66</i>	<i>66</i>	<i>66</i>	<i>67</i>	<i>68</i>	<i>70</i>	<i>72</i>	<i>74</i>	<i>76</i>	<i>79</i>	<i>82</i>	<i>85</i>	<i>89</i>	<i>93</i>	<i>98</i>
<i>Totale rente en aflossingsverplichtingen</i>	<i>152</i>	<i>150</i>	<i>147</i>	<i>144</i>	<i>143</i>	<i>142</i>	<i>142</i>	<i>142</i>	<i>142</i>	<i>142</i>	<i>146</i>	<i>148</i>	<i>150</i>	<i>153</i>	<i>157</i>	

a) Na aftrek rentesubsidie (jaar 1/10).

Tabel B3.4 Verloop leningen en rente- en aflossingsverplichting bij vestigingssteun ineens in duizenden gulden

Jaar		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
<i>Leningen</i>	Bank TA	376	351	326	301	276	251	226	201	176	151	125	100	75	50	25
	Familielening	423	413	402	392	381	370	360	349	339	328	317	307	296	286	275
	Oude lening	704	676	648	620	591	563	535	507	479	451	422	394	366	338	310
	Nieuw Bank	0	8	13	18	40	64	88	113	140	169	200	233	269	308	350
	<i>Totaal</i>	<i>1.504</i>	<i>1.448</i>	<i>1.390</i>	<i>1.330</i>	<i>1.289</i>	<i>1.248</i>	<i>1.209</i>	<i>1.170</i>	<i>1.133</i>	<i>1.098</i>	<i>1.065</i>	<i>1.034</i>	<i>1.006</i>	<i>982</i>	<i>960</i>
<i>Rente</i>	Bank TA	22	21	19	18	16	15	13	12	10	9	7	6	4	3	1
	Familielening	20	19	19	18	18	17	17	16	16	15	15	14	14	13	13
	Oude lening	46	46	44	42	40	38	37	35	33	31	29	27	26	24	22
	Nieuw Bank	0	1	1	1	3	4	6	7	9	11	13	15	17	20	23
	<i>Totaal</i>	<i>88</i>	<i>86</i>	<i>83</i>	<i>79</i>	<i>77</i>	<i>75</i>	<i>73</i>	<i>70</i>	<i>68</i>	<i>66</i>	<i>65</i>	<i>63</i>	<i>61</i>	<i>60</i>	<i>59</i>
<i>Aflossing</i>	Bank TA	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
	Familielening	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11
	Oude lening	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28
	Nieuw Bank	0	1	1	1	3	5	7	9	11	14	17	20	24	28	33
	<i>Totaal</i>	<i>64</i>	<i>64</i>	<i>65</i>	<i>65</i>	<i>67</i>	<i>68</i>	<i>70</i>	<i>73</i>	<i>75</i>	<i>78</i>	<i>80</i>	<i>84</i>	<i>88</i>	<i>92</i>	<i>96</i>
<i>Totale rente en aflossingsverplichtingen</i>	<i>152</i>	<i>151</i>	<i>148</i>	<i>145</i>	<i>144</i>	<i>143</i>	<i>143</i>	<i>143</i>	<i>143</i>	<i>144</i>	<i>145</i>	<i>147</i>	<i>149</i>	<i>152</i>	<i>156</i>	

Bijlage 4 Overnameproces kleine melkveebedrijf

Tabel B4.1 Inkomensvorming- en aanwending op het voorbeeldbedrijf gedurende de maatschapsperiode (1 mei 1990 t/m 30 april 2000), in guldens per bedrijf per jaar

	Totaal	Uittreder	Opvolger
Gezinsinkomen uit bedrijf	62.000	31.000	31.000
Inkomen van buiten bedrijf	26.000		
W.o.: vermogen	5.000	4.000	1.000
arbeid	10.000	2.000	8.000
uitkering	11.000	11.000	
Totaal gezinsinkomen	88.000	48.000	40.000
Belastingen	14.000	8.000	6.000
Privé-bestedingen	63.000	38.000	25.000
Besparingen	11.000	2.000	9.000

Tabel B4.2 De Staat van Herkomst en Besteding van Middelen op het voorbeeldbedrijf gedurende 1 mei 1990 t/m 30 april 2000, in guldens per bedrijf per jaar

Herkomst		
Eigen middelen		58.000
W.o.: besparingen	11.000	
afschrijvingen	43.000	
overige eigen middelen	4.000	
Vreemde middelen		44.000
Totaal middelen		102.000
Besteding:		
Aflossingen		25.000
Bedrijfsinvesteringen		69.000
w.o.: productierechten	24.000	
grond	14.000	
bedrijfsgebouwen	17.000	
werktuigen	13.000	
levende have	0	
Overige		8.000
Totaal middelen		102.000

Tabel B4.3 Eigen vermogensvorming a) op het voorbeeldbedrijf gedurende 1 mei 1990 t/m 30 april 2000, in guldens per jaar

	Totaal	Uittreder	Opvolger
Gemiddelde jaarlijkse toename eigen vermogen	55.000	14.000	41.000 a)
Waarvan:			
- herwaardering	40.000	10.000	30.000 a)
w.o.: grond	44.000		
bedrijfsgebouwen	-/-4.000		
- besparingen	11.000	2.000	9.000
- erfenissen, schenkingen, boekwinsten en dergelijke	4.000	2.000	2.000

a) Bedrijfseconomisch gezien. Afhankelijk van de fiscale stille reserves bij begin en eind maatschap kan de verhouding zoon-vader fiscaal anders uitpakken.

Tabel B4.4 Opbouw balans voorbeeldbedrijf in duizenden guldens

Balansdatum	Bedrijfseconomische balans		Fiscale balans		Overnameprijs
	30/4/1989	30/4/1999	1/4/1989	1/4/1999	
<i>Totaal activa</i>	<i>1.606</i>	<i>1.967</i>	<i>1.016</i>	<i>1.129</i>	<i>1.158</i>
W.v.: immateriële vaste activa	49	149 a)	18	87	87
grond	664	971	279	366	388
Gebouwen en glasopstanden	269	279	215	223	251
Werktuigen en installaties	123	97	100	79	80
Levende have	152	89	120	76	77
Woning	117	157	68	92	91
Overige materiële vaste activa	20	10	21	10	7
Financiële vaste activa	29	25	35	25	25
Vlottende activa	185	190	160	171	137 b)
<i>Totaal passiva</i>	<i>1.606</i>	<i>1.967</i>	<i>1.016</i>	<i>1.129</i>	
W.v: eigen vermogen	1.272	1.534	682	696	
Lang vreemd vermogen	310	387	310	387	
W.v. familie	11	35	11	35	
Kort vreemd vermogen	13	11	13	11	
<i>Solvabiliteit</i>	<i>79</i>	<i>78</i>	<i>67</i>	<i>62</i>	

a) Quotum in bezit: 250.000 kg, 4,23% vet tegen 90 cent per percentage vet: marktwaarde: 952.000 gulden;

b) Exclusief de spaarrekening van vader.

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI.

Tabel B4.5 *erdeling financiële vaste activa en vlottende activa op moment van overname*

	Financiële vaste activa	Vlottende activa
Vader		34 (spaarrekening)
Zoon	5	20
Van bedrijf	20	117

De grond is voor een getaxeerde waarde ingebracht in de maatschap met een voorbehouden stille reserve voor de vader van 25.000 gulden. De voorbehouden stille reserve op gebouwen, machines, levende have en woning bedraagt 25.000 gulden.

De financiële middelen van de opvolger bij overname zijn	
Eigen besparingen	65.000 (niet in bedrijf geïnvesteerd)
Schenken	20.000
Aandeel stille reserve a)	2.000 (gebouwen)
Aandeel in financiële en vlottende activa	25.000
Spaarrekening buiten de maatschap	50.000 (inclusief aangroei)
Totaal	162.000

a) 251.000-223.000 gulden. Daarvan is 25.000 gulden voorbehouden aan de vader. Van de rest (3.000) is 75% voor de zoon.

Overnameprijs	1.158.000	
Extra investeringen eerste jaar	50.000	
Benodigde kapitaal		1.208.000
Eigen vermogen		162.000
Bestaande banklening		398.000
Ontvangen familielening		299.000
w.v. Tante Agaath	207.000	
Benodigde extra banklening		349.000

Beschikbaar van uittreder voor lening aan	
Overnameprijs	1.158.000
-/- activa door zoon gefinancierd	25.000
-/- schulden	398.000
-/- aankoop lijfrente i.v.m. FOR	150.000
-/- aankoop huis a)	300.000
-/- afrekening fiscus b)	20.000
+ spaarrekening in bedrijf	34.000
Beschikbaar voor lening aan:	299.000

a) Gezien de waarde van de huidige woning een goedkopere dan in het vorige voorbeeldbedrijf; b) De stille reserves op grond en gebouwen bedragen gezamenlijk 73.000 gulden.

Extra vreemd vermogen ten opzichte van maatschapsperiode:

Familielening: 299.000

Banklening: 349.000

In totaal stijgen de rente- en aflossingsverplichtingen met 66.400 gulden per jaar ten opzichte van de situatie voor de overname. Hierbij is verondersteld dat de leningen lineair worden afgelost.

Tabel B4.6 Opbouw aflossings- en renteverplichtingen van extra leningen opvolger ten opzichte van uitreder

	Bedrag		%	Bedrag
Banklening Tante Agaath	349.000	Rente	5,9	20.600
		Aflossing	6,7	23.200
Familie Tante Agaath	207.000	Rente	4,4	9.100
		Aflossing	2,5	5.200
Familie	92.000	Rente	5,0	4.600
		Aflossing	2,5	2.300

De overige veronderstellingen zijn:

- het inkomen zakt na overname met 6.000 gulden per jaar door hogere kosten (arbeid). Dit is los van de extra rentelasten door de zwaardere financiering met vreemd vermogen. Vervolgens groeit het inkomen met 4% per jaar door de innovatievere instelling van de zoon en de uitbreiding van het bedrijf;
- de gezinsbestedingen bedragen na de overname per jaar 35.000 gulden en groeien met 3% per jaar;
- het inkomen buiten bedrijf uit arbeid bedraagt 6.000 gulden per jaar, met een jaarlijkse groei van 3%;
- na tien jaar wordt een extra lening van 50.000 gulden aangetrokken om de financiering uit het NGF terug te betalen.;
- gemiddeld belastingtarief 17% (op basis van het Informatienet);
- de ontvangsten aan erfenissen, schenkingen en boekwinsten bedraagt 6.000 gulden per jaar na bedrijfsovername;
- bestaande lening van vader wordt door de zoon overgenomen: looptijd 25 jaar, rente 6,5%;
- benodigde extra investeringen die achterstallig zijn: de eerste 3 jaar 25.000 gulden, daarna 50.000 gulden jaarlijks groeiend met 6%.

Bijlage 5 Overname varkensbedrijf

Dit voorbeeldbedrijf is gebaseerd op gegevens uit het Informatienet. Van de gespecialiseerde varkensbedrijven zijn de bedrijven met een opvolger, waarvan de eerste ondernemer ouder dan 50 jaar is, geselecteerd. Dit voorbeeldbedrijf dient ter illustratie van hoe een bedrijfsovername eruit kan zien, en geeft dus niet het beeld van de bedrijfsovername in de varkenshouderij. Het voorbeeldbedrijf heeft 9 ha in eigendom en pacht 2 ha. Op het voorbeeldbedrijf is de opvolger in 1990 een samenwerkingsverband met zijn vader aangegaan. De overname is gepland in 2000. Er is gekozen voor een maatschap. Het bedrijf is in de loop van de maatschapsperiode van 79 NGE naar 101 NGE gegroeid.

Tabel B5.1 Inkomensvorming- en aanwending op het voorbeeldbedrijf gedurende de maatschapsperiode (1 mei 1990 t/m 30 april 2000), in guldens per bedrijf per jaar

	Totaal	Uittreder	Opvolger
Gezinsinkomen uit bedrijf	112.000	56.000	56.000
Inkomen van buiten bedrijf	27.000		
W.o.: vermogen	9.000	6.000	3.000
arbeid	11.000	2.000	9.000
uitkering	7.000	7.000	
Totaal gezinsinkomen	139.000	71.000	68.000
Belastingen	34.000	18.000	16.000
Privé-bestedingen	78.000	46.000	32.000
Besparingen	27.000	7.000	20.000

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI.

Tabel B5.2 Staat van Herkomst en Besteding van Middelen op het voorbeeldbedrijf gedurende 1 mei 1990 t/m 30 april 2000, in guldens per bedrijf per jaar

Herkomst:		
Eigen middelen		111.000
W.o.: besparingen	27.000	
afschrijvingen	80.000	
overige eigen middelen	4.000	
Vreemde middelen		81.000
Totaal middelen		192.000
Besteding:		
Aflossingen		37.000
Bedrijfsinvesteringen		115.000
W.o.: productierechten	9.000	
grond	2.000	
bedrijfsgebouwen	60.000	
werktuigen	38.000	
levende have	6.000	
Overige		40.000
Totaal middelen		192.000

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI.

Tabel B5.3 Eigen vermogensvorming op het voorbeeldbedrijf gedurende 1 mei 1990 t/m 30 april 2000, in guldens per jaar

	Totaal	Uittreder	Opvolger
Gemiddelde jaarlijkse toename eigen vermogen:	72.000	20.000	52.000
Waarvan:			
- herwaardering	41.000	10.000	31.000 a)
w.o.: grond	45.000		
bedrijfsgebouwen	-/-4.000		
- besparingen	27.000	7.000	20.000
- erfenissen, schenkingen, boekwinsten en dergelijke	4.000	2.000	2.000

a) Bedrijfseconomisch gezien. Afhankelijk van de fiscale stille reserves bij begin en eind maatschap kan de verhouding zoon-vader fiscaal anders uitpakken.

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI.

Tabel B5.4 Opbouw balans voorbeeldbedrijf in duizenden gulden

Balansdatum	Bedrijfseconomische balans		Fiscale balans		Overnameprijs
	30/4/1989	30/4/1999	1/4/1989	1/4/1999	
<i>Totaal activa</i>	<i>1.613</i>	<i>2.697</i>	<i>1.207</i>	<i>1.862</i>	<i>1.978</i>
W.v.: immateriële vaste activa	0	82	0	48	48
grond	253	574	110	200	230
gebouwen en glasopstanden	496	755	397	604	680
werktuigen en installaties	130	239	104	191	196
levende have	152	158	124	134	136
woning	137	384	82	223	223
Overige materiële vaste activa	26	28	26	28	20
Financiële vaste activa	7	46	7	46	46
Vlottende activa	410	432	357	388	400 a)
<i>Totaal passiva</i>	<i>1.613</i>	<i>2.697</i>	<i>1.207</i>	<i>1.862</i>	
W.v.: eigen vermogen	1.354	1.640	947	805	
Lang vreemd vermogen	245	1.000	245	1.000	
W.v.: familie	1	11	1	11	
Kort vreemd vermogen	14	46	14	46	
<i>Solvabiliteit</i>	<i>84</i>	<i>61</i>	<i>78</i>	<i>43</i>	

a) Exclusief de spaarrekening van vader.

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI.

Tabel B5.5 Verdeling financiële vaste activa en vlottende activa op moment van overname

	Financiële vaste activa	Vlottende activa
Vader		32 (spaarrekening)
Zoon	10	50
Van bedrijf	36	350

De grond is voor een getaxeerde waarde ingebracht in de maatschap met een voorbehouden stille reserve voor de vader van 25.000 gulden. De voorbehouden stille reserve op gebouwen, machines, levende have en woning bedraagt 25.000 gulden.

De financiële middelen van de opvolger bij overname zijn		
Eigen besparingen	140.000	(niet in bedrijf geïnvesteerd)
Schenkeningen	20.000	
Aandeel stille reserve a)	41.000	(gebouwen en grond)
Aandeel in financiële en vlottende activa	60.000	
Spaarrekening buiten de maatschap	25.000	(inclusief aangroei)
Totaal	311.000	

a) Stille reserve grond: 680.000-604.000 gulden. Daarvan is 25.000 gulden voorbehouden aan de vader. Van de rest (51.000) is 75% voor de zoon: 38.000. Stille reserve gebouwen: 230.000-200.000 gulden. Daarvan is 25.000 gulden voorbehouden aan de vader. Van de rest (5.000) is 75% voor de zoon: 3.000.

Overnameprijs	1.978.000	
Extra investeringen eerste jaar	50.000	
Benodigde kapitaal:		2.028.000
Eigen vermogen		311.000
Bestaande banklening		1.046.000
Ontvangen familielening		354.000
W.v. Tante Agaath	207.000	
Benodigde extra banklening		316.000

Beschikbaar van uittreder voor lening aan		
Overnameprijs	1.978.000	
-/- activa door zoon gefinancierd	60.000	
-/- schulden	1.046.000	
-/- aankoop lijfrente i.v.m. FOR	150.000	
-/- aankoop huis	400.000	
-/- afrekening fiscus a)	27.000	
+ spaarrekening in bedrijf	32.000	
Beschikbaar voor lening aan:	327.000	

a) De stille reserves op grond en gebouwen bedragen gezamenlijk 64.000 gulden.

Extra vreemd vermogen ten opzichte van maatschapsperiode:

Familielening: 327.000

Banklening: 344.000

In totaal stijgen de rente- en aflossingsverplichtingen met 66.500 gulden per jaar ten opzichte van de situatie voor de overname. Hierbij is verondersteld dat de leningen lineair worden afgelost (tabel B5.6).

Tabel B5.6 *Opbouw aflossings- en renteverplichtingen van extra leningen opvolger ten opzichte van uitreder*

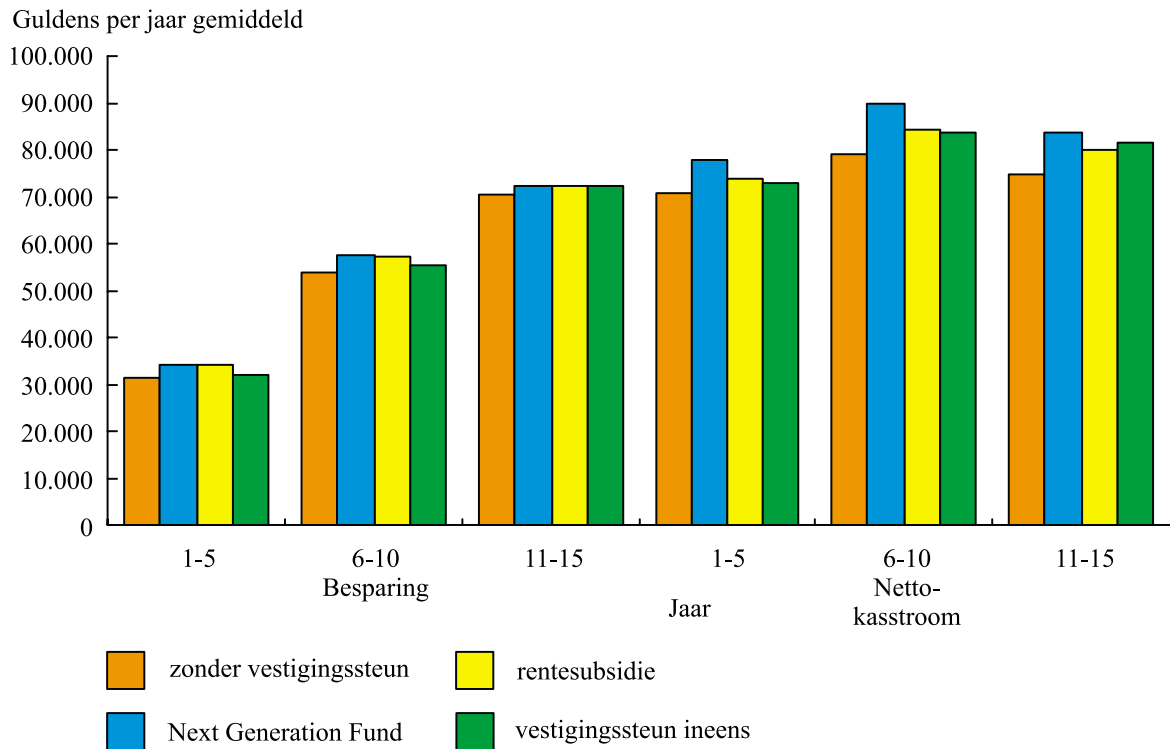
	Bedrag		%	Bedrag
Banklening Tante Agaath	344.000	Rente	5,9	20.300
		Aflossing	6,7	22.900
Familie Tante Agaath	207.000	Rente	4,4	9.100
		Aflossing	2,5	5.200
Familie	120.000	Rente	5,0	6.000
		Aflossing	2,5	3.000

De overige veronderstellingen zijn:

- het inkomen zakt na overname met 6.000 gulden per jaar door hogere kosten (arbeid). Dit is los van de extra rentelasten door de zwaardere financiering met vreemd vermogen. Vervolgens groeit het inkomen met 4% per jaar door de innovatievere instelling van de zoon en de grote investeringen;
- de gezinsbestedingen bedragen na de overname per jaar 40.000 gulden en groeien met 3% per jaar;
- het inkomen buiten bedrijf uit arbeid bedraagt 6.000 gulden per jaar, met een jaarlijkse groei van 3%;
- na tien jaar wordt een extra lening van 50.000 gulden aangetrokken om de financiering uit het NGF terug te betalen;
- gemiddeld belastingtarief 17% (op basis van het Informatienet);
- de ontvangsten aan erfenissen, schenkingen en boekwinsten bedraagt 6.000 gulden per jaar na bedrijfsovername;
- bestaande lening van vader wordt door de zoon overgenomen: looptijd 25 jaar, rente 6,5%;
- benodigde extra investeringen die achterstallig zijn: 50.000 gulden bij overname. Daarna wordt er elk jaar 100.000 gulden geïnvesteerd, jaarlijks groeiend met 6%.

Analyse uitkomsten overname varkenshouderijbedrijf van 110 nge bij een coulante opstelling van de ouders

Zowel de besparingen als de nettokasstroom zijn sterk positief. Vestigingssteun versterkt de positie voor dit voorbeeldbedrijf. Ook in dit geval is het effect van het NGF het sterkste (figuur B5.1).



Figuur B5.1 Ontwikkeling van de nettokasstroom en besparingen op het varkensbedrijf gedurende de eerste 15 jaar na de overname

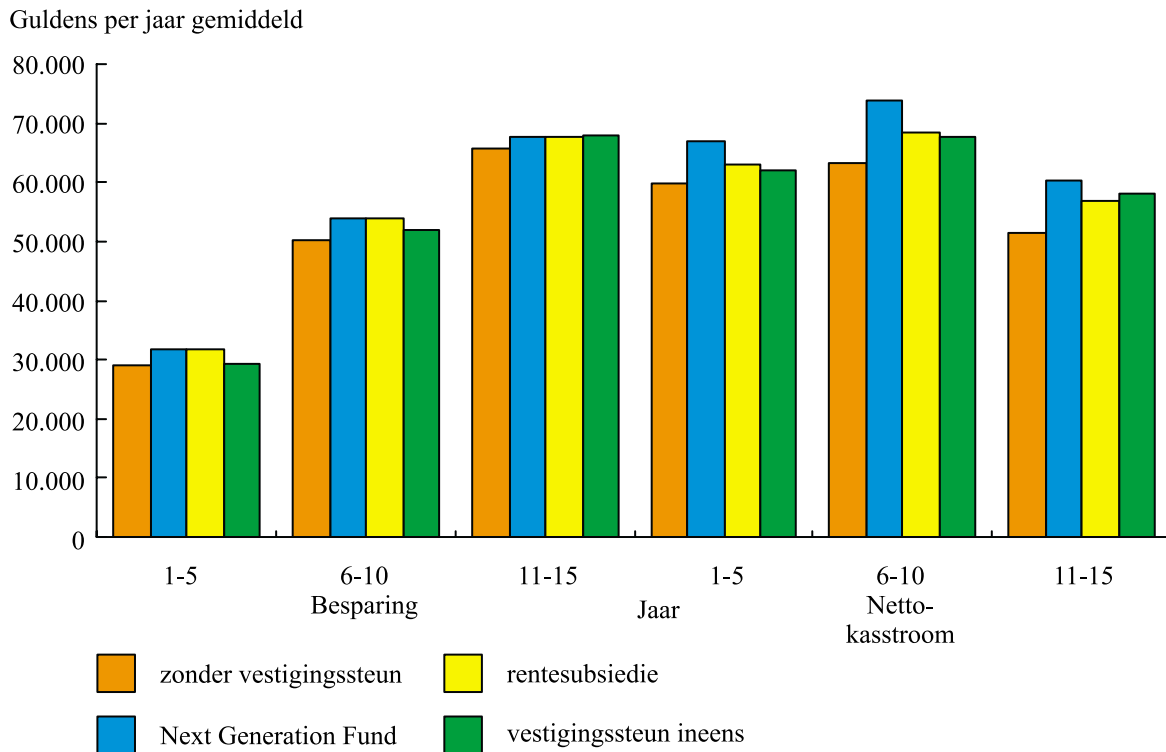
Tabel B5.7 laat de gemiddelde kasstroom en de gemiddelde besparingen van dit voorbeeldbedrijf zien. Het gemiddelde effect van de vestigingssteun op de nettokasstroom en de besparingen is vergelijkbaar met de andere voorbeeldbedrijven.

Tabel B5.7 Gemiddelde besparingen en nettokasstroom bij de verschillende varianten gedurende de eerste 15 jaar na bedrijfsovername

	Gemiddelde besparingen	Gemiddelde nettokasstroom
Zonder vestigingssteun	51.900	74.900
Next Generation Fund	54.700	83.700
Rentesubsidie	54.600	79.400
Vestigingssteun ineens	53.200	79.300

Analyse uitkomsten overname varkenshouderijbedrijf van 110 nge bij een zakelijke opstelling van de ouders

Figuur B5.2 toont de ontwikkeling van de nettokasstroom en besparingen op het varkensbedrijf gedurende de eerste 15 jaar na de overname bij een minder coulante opstelling van de ouders. De familielening bedraagt maximaal 207.000 gulden en de grond wordt tegen 60% van de marktwaarde overgenomen. De besparingen en de nettokasstroom dalen licht, maar het effect is natuurlijk kleiner dan bij het melkveebedrijf, waar de factor grond een grotere rol speelt.



Figuur B5.2 Ontwikkeling van de nettokasstroom en besparingen op het varkensbedrijf gedurende de eerste 15 jaar na de overname bij een minder coulante opstelling van de ouders

Tabel B5.8 laat nog eens zien dat het effect van de vestigingsteun absoluut gezien vergelijkbaar is met de overige bedrijven.

Tabel B5.8 Gemiddelde besparingen en nettokasstroom bij de verschillende varianten gedurende de eerste 15 jaar na bedrijfsovername

	Gemiddelde besparingen	Gemiddelde nettokasstroom
Zonder vestigingssteun	48.400	58.200
Next Generation Fund	51.100	67.000
Rentesubsidie	51.100	62.700
Vestigingssteun ineens	49.700	62.600

Bijlage 6 Overname akkerbouwbedrijf

Van de gespecialiseerde akkerbouwbedrijven zijn de bedrijven met een opvolger, waarvan de eerste ondernemer ouder dan 50 jaar is, geselecteerd uit het Bedrijven-Informatienet van het LEI. Dit voorbeeldbedrijf dient ter illustratie van hoe een bedrijfsovername eruit kan zien, en geeft dus niet het beeld van de bedrijfsovername in de akkerbouw. Het voorbeeldbedrijf heeft 37 ha in eigendom en pacht 36 ha. Op het voorbeeldbedrijf is de opvolger in 1990 een samenwerkingsverband met zijn vader aangegaan de overname is gepland in 2000. Er is gekozen voor een maatschap. Het bedrijf is in de loop van de maatschapsperiode van 88 nge naar 125 nge gegroeid. De totale oppervlakte cultuurgrond is gestegen van 53 naar 71 ha.

De grond is voor een getaxeerde waarde ingebracht in de maatschap met een voorbehouden stille reserve voor de vader van 50.000 gulden. De voorbehouden stille reserve op gebouwen, machines, levende have en woning bedraagt 30.000 gulden.

Tabel B6.1 Inkomensvorming- en aanwending op het voorbeeldbedrijf gedurende de maatschapsperiode (1 mei 1990 t/m 30 april 2000), in guldens per bedrijf per jaar

	Totaal	Uittreder	Opvolger
Gezinsinkomen uit bedrijf	96.000	48.000	48.000
Inkomen van buiten bedrijf	26.000		
W.o.: vermogen	7.000	6.000	1.000
arbeid	10.000	2.000	8.000
uitkering	9.000	9.000	
Totaal gezinsinkomen	122.000	65.000	57.000
Belastingen	27.000	15.000	12.000
Privé-bestedingen	76.000	45.000	31.000
Besparingen	19.000	5.000	14.000

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI.

Tabel B6.2 *Staat van Herkomst en Besteding van Middelen op het voorbeeldbedrijf gedurende 1 mei 1990 t/m 30 april 2000, in guldens per bedrijf per jaar*

Herkomst		
Eigen middelen		100.000
W.o.: besparingen	19.000	
afschrijvingen	57.000	
overige eigen middelen	24.000	
Vreemde middelen		49.000
Totaal middelen		149.000
Besteding:		
Aflossingen		25.000
Bedrijfsinvesteringen		101.000
W.o.: productierechten	5.000	
grond	41.000	
bedrijfsgebouwen	20.000	
werktuigen	35.000	
levende have	0	
Overige		23.000
Totaal middelen		149.000

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI.

Tabel B6.3 *Eigen vermogensvorming op het voorbeeldbedrijf gedurende 1 mei 1990 t/m 30 april 2000, in guldens per jaar*

	Totaal	Uittreder	Opvolger
Gemiddelde jaarlijkse toename eigen vermogen:	72.000	20.000	52.000
Waarvan:			
- herwaardering	72.000	18.000	54.000 a)
w.o.: grond	72.000		
bedrijfsgebouwen	0		
- besparingen	19.000	5.000	14.000
- erfenissen, schenkingen, boekwinsten en dergelijke	24.000	18.000	6.000

a) Bedrijfseconomisch gezien. Afhankelijk van de fiscale stille reserves bij begin en eind maatschap kan de verhouding zoon-vader fiscaal anders uitpakken.

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI.

Tabel B6.4 Opbouw balans voorbeeldbedrijf in duizenden gulden

Balansdatum	Bedrijfseconomische balans		Fiscale balans		Overnameprijs
	30/4/1989	30/4/1999	1/4/1989	1/4/1999	
<i>Totaal activa</i>	<i>1.794</i>	<i>3.137</i>	<i>1.061</i>	<i>1.748</i>	<i>1.762</i>
W.v.: immateriële vaste activa	25	34	9	20	20
grond	945	1.803	392	680	721
gebouwen en glasopstanden	161	292	128	234	263
werktuigen en installaties	223	305	178	249	249
levende have	3	3	2	3	3
woning	125	231	73	135	134
Overige materiële vaste activa	22	22	22	22	16
Financiële vaste activa	25	26	25	26	26
Vlottende activa	265	421	231	381	300 a)
<i>Totaal passiva</i>	<i>1.794</i>	<i>3.137</i>	<i>1.061</i>	<i>1.748</i>	
W.v.: eigen vermogen	1.446	2.598	713	1.209	
Lang vreemd vermogen	334	514	334	514	
W.v.: familie	29	31	29	31	
Kort vreemd vermogen	14	25	14	25	
<i>Solvabiliteit</i>	<i>81</i>	<i>83</i>	<i>67</i>	<i>69</i>	

a) Exclusief de spaarrekening van vader.

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI.

Tabel B6.5 Verdeling financiële vaste activa en vlottende activa op moment van overname

	Financiële vaste activa	Vlottende activa
Vader		81 (spaarrekening)
Zoon	10	50
Van bedrijf	16	250

De financiële middelen van de opvolger bij overname zijn	
Eigen besparingen	80.000 (niet in bedrijf geïnvesteerd)
Schenken	60.000
Aandeel stille reserve	0
Aandeel in financiële en vlottende activa	60.000
Spaarrekening buiten de maatschap	25.000 (inclusief aangroei)
Totaal	250.000

Overnameprijs	1.762.000	
Extra investeringen eerste jaar	50.000	
Benodigde kapitaal		1.812.000
Eigen vermogen		250.000
Bestaande banklening		539.000
Ontvangen familielening		664.000
W.v. Tante Agaath	207.000	
Benodigde extra banklening		358.000

Beschikbaar van uitreder voor lening aan		
Overnameprijs	1.762.000	
-/- activa door zoon gefinancierd	60.000	
-/- schulden	539.000	
-/- aankoop lijfrente i.v.m. FOR	150.000	
-/- aankoop huis	400.000	
-/- afrekening fiscus a)	29.000	
+ spaarrekening in bedrijf	81.000	
Beschikbaar voor lening aan	665.000	

a) De stille reserves op grond en gebouwen bedragen gezamenlijk 80.000 gulden.

Extra vreemd vermogen ten opzichte van maatschapsperiode:

Familielening: 665.000

Banklening: 358.000

In totaal stijgen de rente- en aflossingsverplichtingen met 93.700 gulden per jaar ten opzichte van de situatie voor de overname. Hierbij is verondersteld dat de leningen lineair worden afgelost (tabel B6.6).

Tabel B6.6 Opbouw aflossings- en renteverplichtingen van extra leningen opvolger ten opzichte van uitreder

	Bedrag		%	Bedrag
Banklening Tante Agaath	358.000	Rente	5,9	21.100
		Aflossing	6,7	23.900
Familie Tante Agaath	207.000	Rente	4,4	9.100
		Aflossing	2,5	5.200
Familie	458.000	Rente	5,0	22.900
		Aflossing	2,5	11.500

Overige veronderstellingen zijn:

- het inkomen zakt na overname met 6.000 gulden per jaar door hogere kosten (arbeid). Dit is los van de extra rentelasten door de zwaardere financiering met vreemd vermogen. Vervolgens groeit het inkomen met 2% per jaar door de innovatievere instelling van de zoon en de grote investeringen;

- de gezinsbestedingen bedragen na de overname per jaar 40.000 gulden en groeien met 3% per jaar;
- het inkomen buiten bedrijf uit arbeid bedraagt 6.000 gulden per jaar, met een jaarlijkse groei van 3%;
- na tien jaar wordt een extra lening van 50.000 gulden aangetrokken om de financiering uit het NGF terug te betalen;
- gemiddeld belastingtarief 17% (op basis van het Informatienet);
- de ontvangsten aan erfenissen, schenkingen en boekwinsten bedraagt 6.000 gulden per jaar na bedrijfsovername;
- bestaande lening van vader wordt door de zoon overgenomen: looptijd 25 jaar, rente 6,5%;
- benodigde extra investeringen die achterstallig zijn: 50.000 gulden bij overname. Daarna wordt er elk jaar 25.000 gulden geïnvesteerd, vanaf jaar 6 groeiend met 6%;
- over het vermogen dat eventueel gespaard wordt, wordt 4% rendement gehaald.

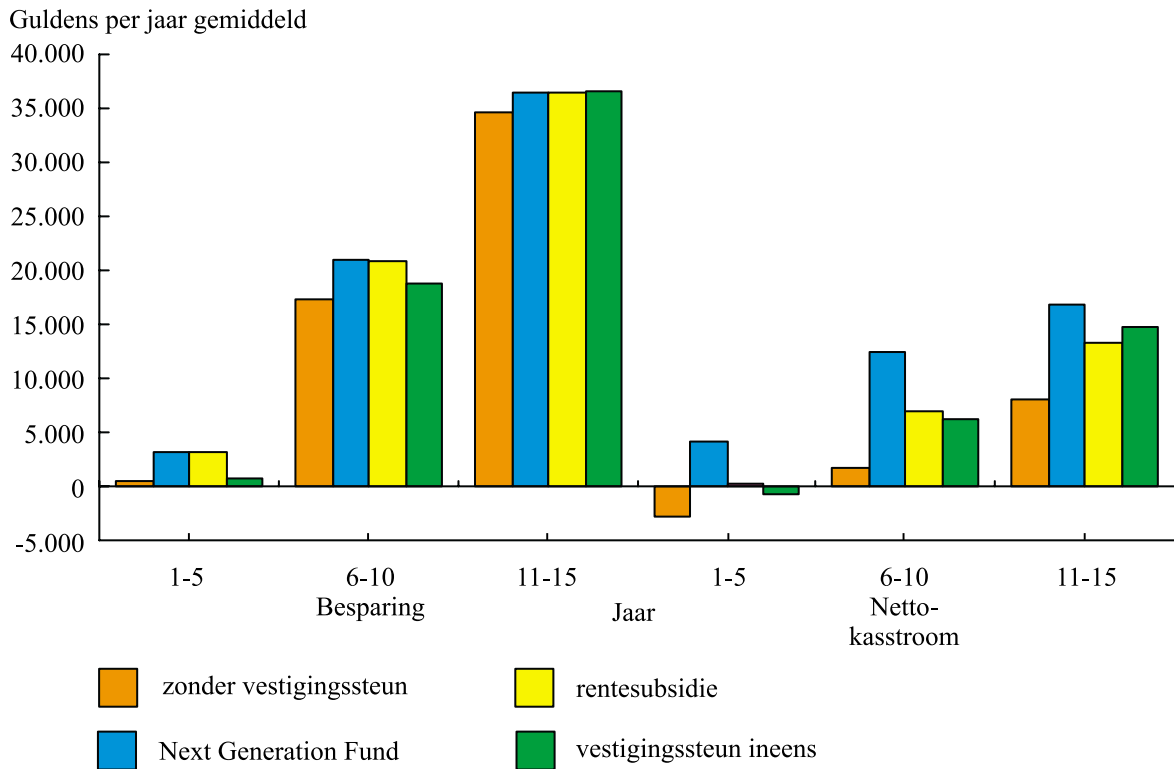
Analyse uitkomsten overname akkerbouwbedrijf van 110 nge bij een coulante opstelling van de ouders

Voor het voorbeeldbedrijf uit de akkerbouw, ziet de bedrijfsovername er de eerste jaren na de bedrijfsovername bedrijfseconomisch gezien niet gunstig uit. Het bedrijf heeft in de eerste jaren weinig ruimte om, gegeven de uitgangspunten, tegenvallers op te vangen (figuur B6.1). Daarna ziet het plaatje er gunstiger uit. Zowel de besparingen als de nettokasstroom zijn sterk positief. Vestigingssteun versterkt de positie voor dit voorbeeldbedrijf. Ook in dit geval is het effect van het NGF het sterkste.

Tabel B6.7 laat de gemiddelde kasstroom en de gemiddelde besparingen van dit voorbeeldbedrijf zien. Het gemiddelde effect van de vestigingssteun op de nettokasstroom en de besparingen is vergelijkbaar met de andere voorbeeldbedrijven.

Tabel B6.7 Gemiddelde besparingen en nettokasstroom bij de verschillende regelingen gedurende de eerste 15 jaar na bedrijfsovername

	Gemiddelde besparingen	Gemiddelde nettokasstroom
Zonder vestigingssteun	17.400	2.300
Next Generation Fund	20.200	11.100
Rentesubsidie	20.100	6.800
Vestigingssteun ineens	18.700	6.800

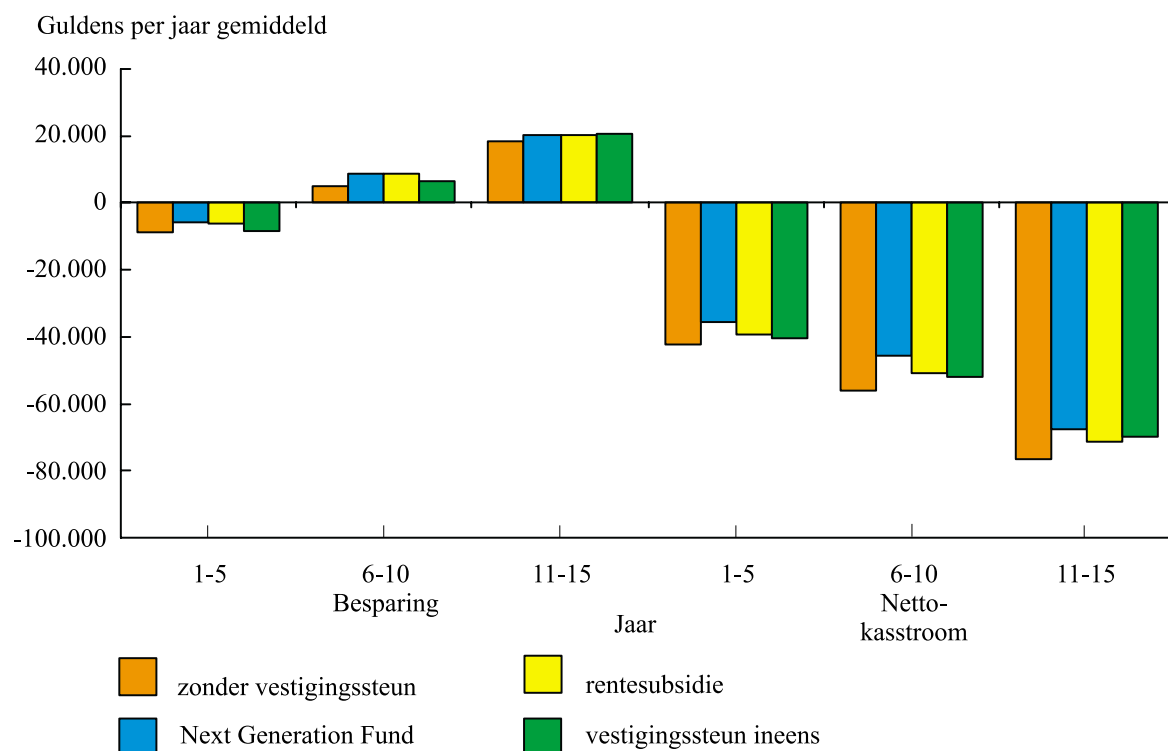


Figuur B6.1 Ontwikkeling van de nettokasstroom en besparingen op het akkerbouwbedrijf gedurende de eerste 15 jaar na de overname

Analyse uitkomsten overname akkerbouwbedrijf van 110 nge bij een zakelijke opstelling van de ouders

In deze paragraaf wordt de overname van het voorbeeldbedrijf bekeken, wanneer de ouders een zakelijkere opstelling hanteren. De familielening bedraagt maximaal 207.000 gulden en de grond wordt tegen 60% van de marktwaarde overgenomen.

Indien de ouders zich zakelijker op zouden stellen, zou dat voor dit voorbeeldbedrijf grote gevolgen hebben. De besparingen zijn de eerste jaren negatief, maar stijgen wel licht, maar de nettokasstroom ligt op een onacceptabel negatief niveau. In deze situatie is er geen toekomst voor dit bedrijf (figuur B6.2). Ook vestigingssteun maakt de overname, gegeven de huidige uitgangspunten, in dit geval niet mogelijk.



Figuur B6.2 Ontwikkeling van de nettokasstroom en besparingen op het akkerbouwbedrijf gedurende de eerste 15 jaar na de overname bij een zakelijker bedrijfsovername

Tabel B6.8 bevestigt het beeld van de vorige figuur. Voor dit bedrijf zal overname niet mogelijk zijn, als de ouders zich zakelijk opstellen.

Tabel B6.8 Gemiddelde besparingen en nettokasstroom bij de verschillende regelingen gedurende de eerste 15 jaar na bedrijfsovername

	Gemiddelde besparingen	Gemiddelde nettokasstroom
Zonder vestigingssteun	5.000	-58.400
Next Generation Fund	7.700	-49.600
Rentesubsidie	7.700	-53.800
Vestigingssteun ineens	6.300	-53.900

Bijlage 7 Overname glastuinbouwbedrijf

Dit voorbeeldbedrijf is gebaseerd op gegevens uit het Informatienet. Van de gespecialiseerde glastuinbouwbedrijven zijn de bedrijven met een opvolger, waarvan de eerste ondernemer ouder dan 50 jaar is, geselecteerd. Dit voorbeeldbedrijf dient ter illustratie van hoe een bedrijfsovername eruit kan zien, en geeft dus niet het beeld van de bedrijfsovername in de glastuinbouw. Het voorbeeldbedrijf heeft 4 ha in eigendom. Op het voorbeeldbedrijf is de opvolger in 1990 een samenwerkingsverband met zijn vader aangegaan de overname is gepland in 2000. Er is gekozen voor een maatschap. Het bedrijf is in de loop van de maatschapsperiode van 196 nge naar 349 nge gegroeid. De totale oppervlakte cultuurgrond is gestegen van 2 naar 4 ha.

Tabel B7.1 Inkomensvorming- en aanwending op het voorbeeldbedrijf gedurende de maatschapsperiode (1 mei 1990 t/m 30 april 2000), in guldens per bedrijf per jaar

	Totaal	Uittreder	Opvolger
Gezinsinkomen uit bedrijf	218.000	109.000	109.000
Inkomen van buiten bedrijf	22.000		
W.o.: vermogen	16.000	12.000	4.000
arbeid	5.000	1.000	4.000
uitkering	1.000		
Totaal gezinsinkomen	240.000	123.000	117.000
Belastingen	57.000	30.000	27.000
Privé-bestedingen	130.000	75.000	55.000
Besparingen	53.000	18.000	35.000

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI.

Tabel B7.2 *Staat van Herkomst en Besteding van Middelen op het voorbeeldbedrijf gedurende 1 mei 1990 t/m 30 april 2000), in guldens per bedrijf per jaar*

Herkomst		
Eigen middelen		224.000
W.o.: besparingen	59.000	
afschrijvingen	156.000	
overige eigen middelen	9.000	
Vreemde middelen		71.000
Totaal middelen		295.000
Besteding		
Aflossingen		80.000
Bedrijfsinvesteringen		144.000
W.o.: machines en inventaris	84.000	
grond	3.000	
bedrijfsgebouwen	33.000	
Overige		71.000
Totaal middelen		295.000

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI.

Tabel B7.3 *De eigen vermogensvorming op het voorbeeldbedrijf gedurende 1 mei 1990 t/m 30 april 2000, in guldens per jaar*

	Totaal	Uittreder	Opvolger
Gemiddelde jaarlijkse toename eigen vermogen	121.000	39.000	82.000
Waarvan:			
- herwaardering	59.000	15.000	44.000 a)
- besparingen	53.000	18.000	35.000
- erfenissen, schenkingen, boekwinsten en dergelijke	9.000	6.000	3.000

a) Bedrijfseconomisch gezien. Afhankelijk van de fiscale stille reserves bij begin en eind maatschap kan de verhouding zoon-vader fiscaal anders uitpakken.

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI.

Tabel B7.4 Opbouw balans voorbeeldbedrijf in duizenden gulden

Balansdatum	Bedrijfseconomische balans		Fiscale balans		Overnameprijs
	30/4/1989	30/4/1999	1/4/1989	1/4/1999	
<i>Totaal activa</i>	2.105	3.837	1.501	2.682	3.094
W.v.: immateriële vaste activa	0	0	0	0	0
grond	446	1.053	185	397	790 a)
gebouwen en glasopstanden	488	456	388	365	411
werktuigen en installaties	401	600	320	490	489
plantopstanden	111	110	95	94	94
woning	248	478	145	279	277
Overige materiële vaste activa	27	44	27	44	31
Financiële vaste activa	42	233	42	233	233
Vlottende activa	343	863	299	781	767 b)
<i>Totaal passiva</i>	2.105	3.837	1.501	2.682	
W.v.: eigen vermogen	1.167	2.675	563	1.520	
Lang vreemd vermogen	822	981	822	981	
W.v.: familie	32	113	32	113	
Kort vreemd vermogen	116	181	116	181	
<i>Solvabiliteit</i>	55	70	38	57	

a) Tegen 75% van economische waarde; b) Exclusief de spaarrekening van vader.
Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI.

Tabel B7.5 Verdeling financiële vaste activa en vlottende activa op moment van overname

	Financiële vaste activa	Vlottende activa
Vader		14 (spaarrekening)
Zoon	33	67
Van bedrijf	200	700

De grond is voor een getaxeerde waarde ingebracht in de maatschap met een voorbehouden stille reserve voor de vader van 50.000 gulden. De voorbehouden stille reserve op gebouwen, machines, levende have en woning bedraagt 50.000 gulden

De financiële middelen van de opvolger bij overname zijn		
Eigen besparingen	250.000	(niet in bedrijf geïnvesteerd)
Schenkeningen	30.000	
Aandeel stille reserve	257.000	
Aandeel in financiële en vlottende activa	100.000	
Spaarrekening buiten de maatschap	50.000	(inclusief aangroei)
Totaal	687.000	

Overnameprijs	3.094.000	
Extra investeringen eerste jaar	50.000	
Benodigde kapitaal		3.144.000
Eigen vermogen		687.000
Bestaande banklening		1.162.000
Ontvangen familielening		1.220.000
W.v. Tante Agaath	207.000	
Benodigde extra banklening		75.000

Beschikbaar van uitreder voor lening aan		
Overnameprijs	3.094.000	
-/- activa door zoon gefinancierd	100.000	
-/- schulden	1.162.000	
-/- aankoop lijfrente i.v.m. FOR	150.000	
-/- aankoop huis	500.000	
-/- afrekening fiscus a)	76.000	
+ spaarrekening in bedrijf	114.000	
Beschikbaar voor lening aan	1.220.000	

a) De stille reserves op grond en gebouwen bedragen gezamenlijk 182.000 gulden.

Extra vreemd vermogen ten opzichte van maatschapsperiode:

Familielening: 1.220.000

Banklening: 75.000

In totaal stijgen de rente- en aflossingsverplichtingen met 99.700 gulden per jaar ten opzichte van de situatie voor de overname (tabel B7.6):

Tabel B7.6 Opbouw aflossings- en renteverplichtingen van extra leningen opvolger ten opzichte van uitreder

	Bedrag		%	Bedrag
Banklening Tante Agaath	75.000	Rente	5,9	4.400
		Aflossing	6,7	5.000
Familie Tante Agaath	207.000	Rente	4,4	9.100
		Aflossing	2,5	5.200
Familie	1.013.000	Rente	5,0	50.700
		Aflossing	2,5	25.300

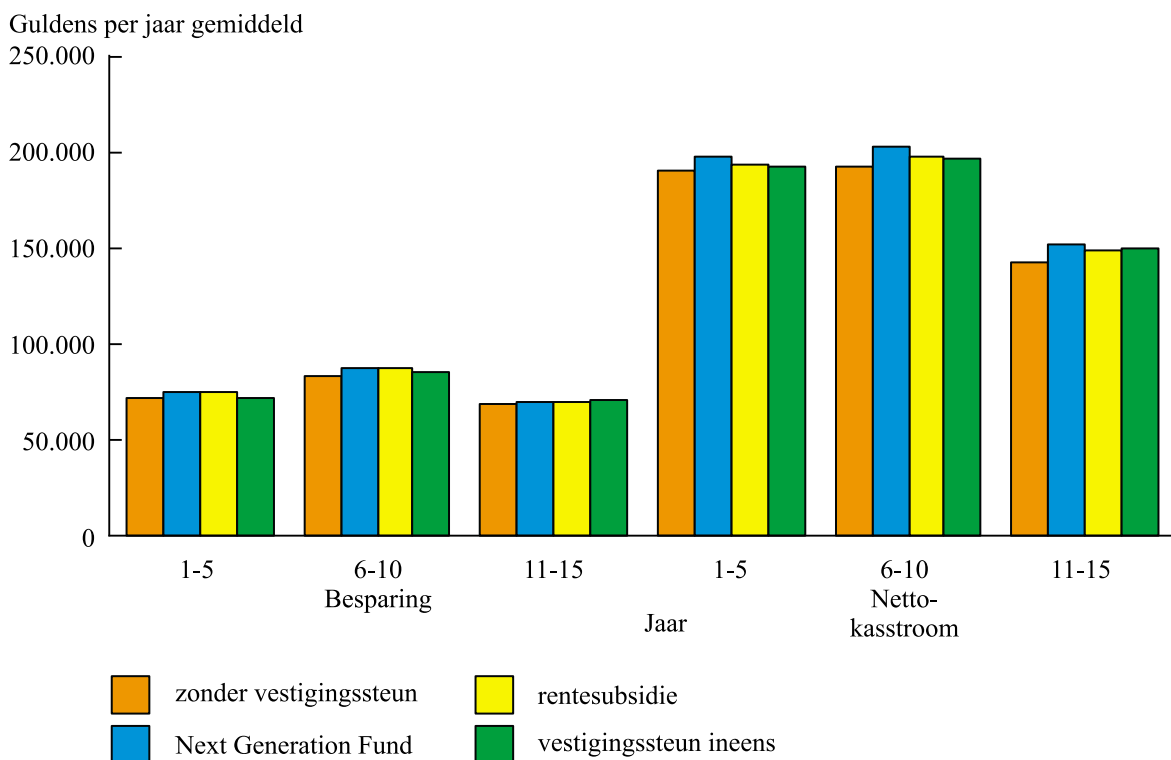
Overige veronderstellingen:

- het inkomen zakt na overname met 10.000 gulden per jaar door hogere kosten (arbeid). Dit is los van de extra rentelasten door de zwaardere financiering met vreemd vermogen. Vervolgens groeit het inkomen met 2% per jaar door de innovatievere instelling van de zoon en de grote investeringen;
- de gezinsbestedingen bedragen na de overname per jaar 60.000 gulden en groeien met 3% per jaar;

- het inkomen buiten bedrijf uit arbeid bedraagt 6.000 gulden per jaar, met een jaarlijkse groei van 3%;
- na tien jaar wordt een extra lening van 50.000 gulden aangetrokken om de financiering uit het NGF terug te betalen;
- gemiddeld belastingtarief 17% (op basis van het Informatienet);
- de ontvangsten aan erfenissen, schenkingen en boekwinsten bedraagt 6.000 gulden per jaar na bedrijfsovername;
- bestaande lening van vader wordt door de zoon overgenomen: looptijd 25 jaar, rente 6,5%;
- benodigde extra investeringen die achterstallig zijn: Elk jaar wordt er 200.000 gulden geïnvesteerd, jaarlijks groeien met 6%;
- over het vermogen dat eventueel gespaard wordt, wordt 4% rendement gehaald.

Analyse uitkomsten overname glastuinbouwbedrijf van 349 nge bij een coulante opstelling van de ouders

Voor het voorbeeldbedrijf uit de glastuinbouw, ziet de bedrijfsovername er de eerste jaren na de bedrijfsovername bedrijfseconomisch gegeven gunstig uit (figuur B7.1). Het bedrijf heeft hoge besparingen en nettokasstromen. Vestigingssteun versterkt de positie voor dit voorbeeldbedrijf verder, maar zal weinig effect hebben op de versnelling van het overnameproces.



Figuur B7.1 Ontwikkeling van de nettokasstroom en besparingen op het glastuinbouwbedrijf gedurende de eerste 15 jaar na de overname

Tabel B7.7 laat de gemiddelde kasstroom en de gemiddelde besparingen van dit voorbeeldbedrijf zien. Gemiddeld genomen liggen de besparingen en de nettokasstroom op een hoog niveau. Het gemiddelde effect van de vestigingssteun op de nettokasstroom en de besparingen is vergelijkbaar met de andere voorbeeldbedrijven.

Tabel B7.7 Gemiddelde besparingen en nettokasstroom bij de verschillende regelingen gedurende de eerste 15 jaar na bedrijfsovername

	Gemiddelde besparingen	Gemiddelde nettokasstroom
Zonder vestigingssteun	74.700	175.500
Next Generation Fund	77.500	184.300
Rentesubsidie	77.400	180.000
Vestigingssteun ineens	76.000	179.900

Analyse uitkomsten overname glastuinbouwbedrijf van 349 nge bij een zakelijke opstelling van de ouders

In deze paragraaf wordt de overname van het voorbeeldbedrijf bekeken, wanneer de ouders een zakelijkere opstelling hanteren. De familielening bedraagt maximaal 207.000 gulden en de grond wordt tegen 90% van de marktwaarde overgenomen. Vooral in de glastuinbouw wordt bij de overname vaak een zakelijke opstelling gehanteerd.

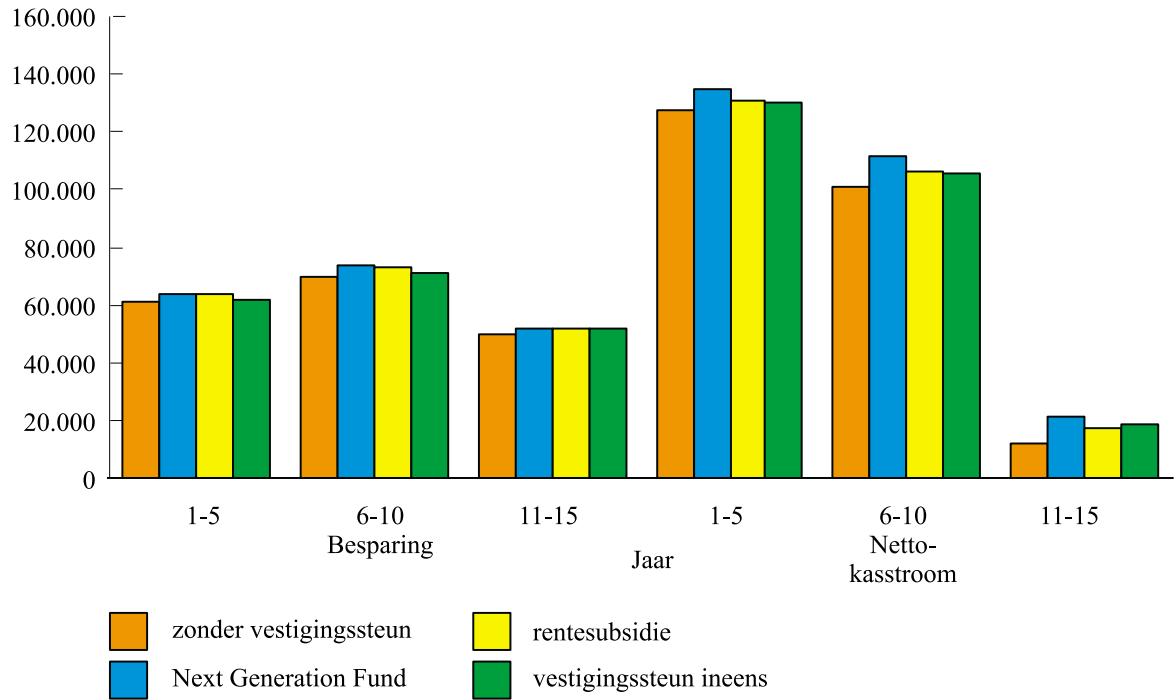
Indien de ouders zich zakelijker op zouden stellen, zou dat voor dit voorbeeldbedrijf behoorlijke gevolgen hebben. De overname blijft financieel nog heel goed realiseerbaar, maar de nettokasstroom daalt ongeveer 95.000 gulden, de besparingen dalen ongeveer 14.000 gulden (figuur B7.2).

Tabel B7.8 bevestigt het beeld van de vorige figuur. De overname blijft heel goed mogelijk, maar er is minder ruimte, dan wanneer de ouders zich coulant opstellen.

Tabel B7.8 Gemiddelde besparingen en nettokasstroom bij de verschillende regelingen gedurende de eerste 15 jaar na bedrijfsovername

	Gemiddelde besparingen	Gemiddelde nettokasstroom
Zonder vestigingssteun	60.300	80.300
Next Generation Fund	63.100	89.100
Rentesubsidie	63.100	84.800
Vestigingssteun ineens	61.600	84.700

Guldens per jaar gemiddeld



Figuur B7.2 Ontwikkeling van de nettokasstroom en besparingen op het glastuinbouwbedrijf gedurende de eerste 15 jaar na de overname