



Voor een toekomstbestendig bedrijf is inzicht in cijfers en mogelijkheden en een ruim blikveld belangrijk.

Countus geeft route naar toekomst aan Samenwerken fiscaal voordelig

Een rendabel en toekomstbestendig akkerbouwbedrijf vraagt om stevige beslissingen. Niet alleen op vaktechnisch gebied, maar ook als het gaat om opvolging en financiering. Een goede analyse van data en mogelijkheden helpen daarbij.

De spreiding in bedrijfsresultaten op akkerbouwbedrijven baart de adviseurs van Countus zorgen. Daarom werden via voorlichtingsavonden informatie en tips gegeven over hoe ondernemers met hun bedrijf verder kunnen in de toekomst.

VIJF FACTOREN

Erik Arts vertelt hoe de data van het eigen bedrijf het best zijn te gebruiken op

weg naar een optimaal resultaat. "Daarbij is het belangrijk dat je de beschikbare data goed kunt analyseren, dus weet waar je staat en welke verbeterpunten je hebt." Volgens Arts zijn er vijf onderscheidende factoren: uitgangssituatie/historie, vakmanschap, kostenefficiëntie, afzetstrategie en bedrijfsstrategie. Onder uitgangssituatie en historie vallen de grondsoort, de financiële startpositie en de persoonlijke achtergrond. Oftewel: waar stond je wieg. "Dit zijn

doorgaans vaste gegevens waarin je niet veel kunt sturen", zegt Arts. "Met het vakmanschap heeft de ondernemer al meer grip op zijn rendement, zoals de rassenkeuzes, hoogte van de bemesting, de juiste gewasbeschermingsmiddelen en het moment van bewerken. Hieruit vloeien een paar effecten voort, zoals de relatie tussen de teeltkosten en de opbrengst en de relatie tussen de opbrengst en het uiteindelijke resultaat." Ook de factor kostenefficiëntie is bein-

vloedbaar. "Zo zou je kunnen samenwerken met een buurman met bepaalde werkzaamheden of het inkopen van bedrijfsmiddelen." Wel wijst Arts erop dat een bedrijf met een groter oppervlakte geen garantie is voor lagere bewerkingskosten per hectare. "Over het algemeen halen bedrijven met een hoge input ook een hoog resultaat, maar er zijn ook bedrijven die met een lage input toch een hoog resultaat realiseren." Dat blijkt uit cijfers die zijn gebaseerd op 130 bedrijven die meededen aan Countus Signaal Akkerbouw.

Een belangrijke invloed heeft ook de afzetstrategie. Heb je een vaste afnemer, verkoop je vrij of op contract? "Duidelijk

'Vrij telen geen garantie tot hoge prijs'

was dat ondernemers met de beste prijs verkochten door vrije verkoop", zegt Arts. "Maar vrij telen geeft geen garantie tot een hoge prijs."

De bedrijfsstrategie is belangrijk om de koers te bepalen. "Hoe wil je verder: uitbreiden door grondaankoop, specialiseren, verbreden of een neventak?" Daarbij laat de adviseur zien dat door uitbreiding

of overname de grondlasten eerst stijgen, maar in de loop van de tijd door goede resultaten en aflossing weer dalen tot een aanvaardbaar niveau.

FISCUS

Fiscalist André Verduijn geeft zijn visie op het fiscale deel van de bedrijfsvoering en de mogelijkheden van alternatieve financiering. Hij vertelt over het onderbrengen van kapitaal in box 1 en box 3. Daarbij wordt de winst uit de onderneming ondergebracht in box 1. Hierin betaalt men geen heffing over vermogen als zodanig, alleen over inkomen c.q. winst. In box 3 betaalt men geen heffing over het werkelijke rendement, maar over een fictief (verondersteld) rende-

Tips van de fiscalist

- Houd grond buiten box 3.
- Herwaardering van landbouwgrond blijft de moeite waard.
- Denk tijdig na over bedrijfsopvolging.
- Samenwerking is een aantrekkelijk alternatief voor grondfinanciering.
- Niet staken, maar samenwerken.
- Overweeg erfpachtfinanciering als mogelijkheid.
- Profiteer optimaal van de bedrijfsopvolgingsregeling binnen de schenk- en erfbelasting.

ment van 4 procent. Vanaf 2017 wordt de regeling aangepast. Bij landbouwgrond in box 3 geldt een heffing over de werkelijke waarde. Als voorbeeld noemt Verduijn een waarde van 75.000 euro per hectare. De heffing is dan 4 procent x 30 procent = 900 euro per hectare per jaar, indien de grond kort of niet wordt verpacht. Bij langere verpachting is de heffing lager.

Voor het verwijderen van asbestdaken geldt een nieuwe regeling, die geldt tot en met 2019. MIA/Vamil is niet meer van kracht. Nu geldt een subsidie van 4,50 euro per m² met een maximum van 25.000 euro per adres en een oppervlakte boven de 35 m². De aanvraag moet bin-

Veranderingen betalingsrechten

Met ingang van 2015 geldt een nieuwe regeling voor de betalingsrechten (de vroegere toeslagrechten) die in ieder geval duurt tot 2019. Omdat het aantal betalingsrechten gelijk is aan de oppervlakte grond, moeten bij verhuur van land de betalingsrechten worden meeverhuurd. Deze moeten exact overeenkomen met het ge- of verhuurde oppervlakte. Dat komt tot op een honderdste van een hectare nauwkeurig. Indien het niet klopt met de werkelijkheid, wordt een deel van de betalingsrechten niet verzilverd. De betalingsrechten moeten voor 15 mei worden overgedragen. Als er op een bedrijf een groot percentage nevenactiviteiten zijn, is er een risico dat het bedrijf niet in aanmerking komt voor betalingsrechten.

nen zes maanden na het verwijderen worden ingediend. Voor dit jaar is er 10 miljoen euro voor opzij gelegd.

FINANCIERING

De fiscalist geeft ook enkele mogelijkheden voor de financiering van grond. "De grondprijzen zijn momenteel hoog, terwijl de banken strenger optreden met een stevige aflossingsplicht. De rente is momenteel wel laag, maar er zit een risico in dat deze vroeger of later weer gaat stijgen. Wat zijn dan de alternatieven?"

Als eerste noemt Verduijn de samenwerking met de ouders, waarbij deze fiscaal ondernemer blijven en hun geld in het bedrijf laten zitten. De landbouwwijstelling blijft dan van toepassing. Een andere vorm van samenwerken is de exploitatie voor gezamenlijke rekening. Dit kan door deelbouw of gelijkwaardige samenwerking met meerdere bedrijven, of als 'verhuur +', waarin een vaste basisvergoeding wordt verkregen voor de grond en een klein percentage van de winst. Bij deelbouw schetst Verduijn een voorbeeld waarbij een (stoppende) ondernemer zijn grond inbrengt en daarvoor een percentage van het saldo ontvangt, en waar de actieve ondernemer zijn arbeid inbrengt en daarvoor ook een percentage van het saldo ontvangt.

Bij gelijkwaardige samenwerking brengen twee of meer bedrijven hun grond in in een maatschap of vof en exploiteren dat voor gezamenlijke rekening en ontvangen daarvoor een evenredig saldo. Bij 'verhuur +' brengt de stoppende ondernemer zijn grond in in een maatschap of vof en ontvangt daarvoor een basisvergoeding per hectare plus een percentage van de winst. De actieve ondernemer exploiteert het bedrijf en krijgt eveneens een percentage van de winst. De grond blijft van de eigenaar in box 1 en geniet daarbij de landbouwwijstelling, bedrijfsopvolgingsregeling en uitstel van de staatswinst. Inbreng van arbeid is fiscaal niet noodzakelijk. De actieve ondernemer

beschikt over een duurzaam grondgebruik tegen een redelijke prijs en een klein aandeel in de winst.

ERFPACHTFINANCIERING

Een totaal andere optie is de erfpachtfinanciering. Dit is een juridische overdracht van het eigendom onder voorbehoud van erfpacht. Hierbij kan tot 70 procent van de grondwaarde worden beleend, en dus 30 procent uit eigen middelen. De looptijd is 26 tot 30 jaar. De erfpachtcanon bedraagt 2 tot 2,6 procent die jaarlijks wordt geïndexeerd. Er geldt geen jaarlijkse aflossing, dat wordt gedaan bij het einde van de looptijd waarbij alles in één keer wordt afgelost, ofwel terugkoop van het eigendom. Hierbij deelt de financier mee in de waardestijging van de grond. In overleg met de financier kan voor verschillende varianten worden gekozen.

Er is wel een kanttekening bij de bedrijfsopvolgingsregeling: om vrijgesteld te blijven van schenkbelasting dient het bedrijf tenminste 5 jaar te worden voortgezet. Voor de inkomstenbelasting kunnen stille reserves worden doorgeschoven als men minstens 3 jaar in maatschap zit. En bij overdracht binnen de familie geldt geen overdrachtsbelasting, met uitzondering van de woning. Bij de overname van de ouders is een optie dat de ouders langer in de maatschap blijven om zo intern vermogen door te schuiven. Het vermogen van de ouders komt dan niet in box 3, maar blijft het ondernemingsvermogen in box 1. In plaats van door de ouders kan het bedrijf ook worden gefinancierd door meerdere leden van het gezin of familie. De bedrijfsopvolger is dan beheerder, maar deze vorm is gecompliceerder en risicovoller naarmate er meer familieleden bij betrokken zijn.

Tenslotte is er ook nog de estate planning, waarbij meerdere kinderen participeren in de onderneming, eventueel via een bv met certificering van de aandelen.

Hendrik Begeman

