

Financiering van bedrijfsopvolging



Nederlands Agrarisch Jongeren Kontakt
Bemuurde Weerd OZ 12
3514 AN Utrecht

Contactpersoon: Wolter Neutel, projectleider NAJK
030-2769855/ 06-19368395
wneutel@najak.nl
www.najak.nl

Kenmerk: 06-03-05-2042WN

Inhoudsopgave

Inleiding.....	1
1. Veranderende omstandigheden voor een agrarisch ondernemer	2
1.1. Veranderende omstandigheden	2
1.2. Kapitaalintensieve bedrijven	2
1.3. Veranderende financiers	3
2. Veranderende eisen aan ondernemerschap.....	4
2.1. Ondernemerskwaliteiten	4
2.2. Vragen voor de ondernemer: waar moet je aan denken bij financiering?	4
2.3. Risicomanagement	5
2.4. Beoordeling door de financier	6
3. Financieringsvormen	7
3.1. Bancaire financiering	7
3.2. Financiering door familie	7
3.2.1. Familielening	7
3.2.2. Commanditaire vennootschap	8
3.3. Financiering door burgers	8
3.4. Pacht, erfpacht- en eigendomsconstructies	9
3.4.1. Pacht	9
3.4.2. Sale en leaseback en erfpacht	9
3.5. Vermogende investeerders	9
3.5.1. Kredietunies	10
3.5.2. Participatiemaatschappijen	10
4. Stellingen	11

Inleiding

In november 2016 was in het nieuws dat de land- en tuinbouwsector kampt met een groot tekort aan bedrijfsopvolgers en het aantal bedrijven de komende jaren flink zou gaan krimpen. Het was niet voor het eerst dat het tekort aan opvolgers onderwerp van het nieuws was. Ditmaal waren de laatste cijfers van het CBS de aanleiding voor het nieuws. De meeste boeren van 55 jaar of ouder hebben geen opvolger klaar staan. Hierdoor zullen de komende jaren zo'n 15.000 boerenbedrijven verdwijnen, als hier geen verandering in komt. Met name op de middelgrote en kleinere bedrijven staat geen opvolger klaar.

Vaak wordt gesteld dat financiering één van de drempels is voor een bedrijfsovername. Door de schaalvergroting ontstaan kapitaalintensievere bedrijven, waardoor overname steeds moeilijker wordt. Hoewel over de oorzaken van het steeds moeilijker worden van bedrijfsovername getwist kan worden, staat vast dat het verkrijgen van financiering de laatste jaren niet gemakkelijker is geworden. Door onder meer de Basel akkoorden zijn de banken aan strengere regels gebonden bij het verschaffen van financiering. Ook de onzekere omstandigheden in de agrarische sector dragen niet bij aan het investeringsklimaat.

Dit discussiestuk gaat in op de verschillende mogelijkheden van financiering bij bedrijfsovername. Daarbij wordt ingegaan op de veranderende omstandigheden waarin landbouwers verkeren, veranderende eisen aan het ondernemerschap en wordt naast de klassieke vorm van bankfinanciering ook gekeken naar andere financieringsmogelijkheden.

We hopen dat het stuk en de stellingen de AJK's een goede discussie brengen over hoe financiering in het algemeen en in het bijzonder rondom de bedrijfsovername in de toekomst vorm gegeven kan worden.

Input voor dit discussiestuk is geleverd door:

René Veldman- namens Rabobank

Jan Breembroek- namens Flynth

Joan van Oorschot en Wilmar Rohaan- namens FrieslandCampina

John de Hoon - namens Interpolis

1. Veranderende omstandigheden voor een agrarisch ondernemer

1.1. Veranderende omstandigheden

Financiering is altijd één van de grotere uitdagingen geweest in het overnameproces. Bij een bedrijfsovername is er sprake van een verhoging van de financieringslasten, terwijl er vaak geen wezenlijke verandering in de bedrijfsvoering of -omvang plaatsvindt. Betere resultaten draaien om die extra lasten op te brengen is dan vaak ook een hele uitdaging voor de opvolger. Hoe ga ik zorgen dat ik de financiering rond zet? Hoe ga ik zorgen dat ik voldoende financiële ruimte overhoud om verder te ondernemen? Tegelijk is het niet altijd de financiering waar het op vastloopt bij een overname. Vaak spelen andere factoren daarbij een rol. Wat is er wel veranderd in de afgelopen 10 jaar?

- De volatiliteit (schommeling) van de opbrengstprijzen is toegenomen en daarmee het belang van risicomanagement. Hier moet je als ondernemer mee om kunnen gaan. Er moet voldoende eigen vermogen zijn om in slechte tijden klappen op te kunnen vangen. Hoe meer eigen vermogen, hoe (veer)krachtiger de onderneming. Dan is ook de bank eerder bereid om bij te springen als dat nodig is.
- De rentabiliteit staat bij een aantal sectoren al langere tijd onder druk. Het is van belang dat bedrijven voldoende kunnen reserveren zodat er ruimte ontstaat voor vervangingsinvesteringen of voor doorontwikkeling.
- De courantheid van met name bedrijfsgebouwen maar ook van grond in agrarische sector staat onder druk. Hoe waardeer je deze activa? Met veel stoppende boeren en strengere normen komen bedrijfsgebouwen leeg te staan.
- De bedrijven zijn groter geworden. Dat betekent dat er ook een groter eigen vermogen nodig is om de financiering mogelijk te maken.
- De omstandigheden zijn veranderd. De maatschappij kijkt kritischer naar de agrarische sector, regelgeving wordt aangescherpt, inkomenssteun vanuit subsidies wordt afgebouwd. Deze veranderingen vragen flexibiliteit in het ondernemerschap.

1.2. Kapitaalintensieve bedrijven

Bedrijven in de agrarische sector in Nederland zijn vaak kapitaalintensief. Nederlandse boeren zijn gewend om de grens op te zoeken van wat mogelijk is. De waarde gaat altijd zitten in de meest beperkende productiefactor.

Voor de melkveehouderij was dat in het verleden het quotum. Als er fosfaat- of andere productierechten komen zal de waarde daar in gaan zitten. Komen deze er niet dan zal de waarde in de grond gaan zitten als meest beperkende productiefactor.

Voor akkerbouwers is dat vaak de grond. Voor intensieve veehouderij zijn dat met name gebouwen en rechten. De tuinbouw heeft te maken met hoge investeringen om te kunnen concurreren met tuinbouwbedrijven uit lagelonenlanden met lagere energielasten.

1.3. Veranderende financiers

Ook de markt van de bedrijfsfinanciering is sterk in beweging. Banken financieren niet meer automatisch en daardoor zie je steeds meer partijen op de markt komen om die rol (gedeeltelijk) over te nemen. Financiering van een bedrijf wordt dan steeds vaker een opeenstapeling van mogelijkheden om de financieringsbehoefte rond te zetten (gestapeld financieren). De banken hebben hier vaak geen problemen mee. Integendeel, zij hoeven niet de hoogste risico's te nemen, maar hebben wel de zekerheden die ze altijd al hadden. De andere investeerders hebben die zekerheden veelal niet en stappen in een project op basis van een goed plan. Zij verstrekken dan feitelijk vaak achtergestelde leningen.

Toch kun je als opvolger niet altijd kiezen tussen aanbieders, zeker niet in de landbouw. Door de combinatie van hoge financiering en lage marges is deze sector niet altijd aantrekkelijk voor een gemiddelde (particuliere) investeerder.

2. Veranderende eisen aan ondernemerschap

2.1. Ondernemerskwaliteiten

Een boer of tuinder heeft meer en meer te maken met facetten die typerend zijn voor ondernemerschap. Om succesvol ondernemer te kunnen zijn, moet je om kunnen gaan met de volatiliteit van prijzen, zoals hierboven al is beschreven. Maar er komt meer bij kijken. Een goede ondernemer beschikt over:

- toewijding en doorzettingsvermogen
- zelfstandigheid
- zelfkennis
- effectiviteit
- visie
- kunnen netwerken en samenwerken
- creativiteit
- flexibiliteit.

Iemand die het bedrijf overneemt is vrijwel altijd al meerdere jaren sterk bij het bedrijf betrokken. Tijdens het hele overnameproces zal de huidige financier steeds vaker kijken welke rol de opvolger in het bedrijf inneemt en waar hij al zijn kennis en invloed laat gelden, of juist niet! Het is soms lastiger om je bekwaamheid als ondernemer aan te tonen als je het bedrijf nog niet volledig zelfstandig runt. Je zult de financier moeten overtuigen van jouw kwaliteiten. Daarvoor is het belangrijk om ook je zwakke plekken te kennen. Hou jezelf regelmatig een spiegel voor of vraag iemand anders om dat te doen. Laat zien dat je weet waar de risico's voor je onderneming zitten en hoe je die risico's wilt beheersen. Risicomanagement is een belangrijke pijler onder ondernemerschap.

2.2. Vragen voor de ondernemer: waar moet je aan denken bij financiering?

Hoe denk je de overname van het bedrijf te financieren? Kun je de rente en aflossingen opbrengen? Blijft er voldoende geld over om van te leven? Voordat je als ondernemer gesprekken aangaat met financiers is het belangrijk om de bedrijfsovername en de verschillende scenario's goed door te rekenen. Dit is goed voor je eigen inzicht en voor je eigen strategisch management. Er zijn vele ondersteunende bedrijven die heel goed plannen kunnen maken voor jou als ondernemer. Maar er echt een eigen ondernemersplan neerleggen, waar je zelf je eigen uitgangspunten in hebt bepaald en je streefgetallen hebt neergezet, geeft je wel meer kennis en inzicht. Je rol als toekomstig ondernemer en als gesprekspartner voor de financiers wordt hierdoor wel aangesproken! Hiermee kun je goed laten zien wat jij allemaal in je mars hebt

Een jonge ondernemer heeft meestal weinig vermogen. Het opbouwen van eigen vermogen is belangrijk om het bedrijf over te kunnen nemen. Vooral bedrijven met veel eigen grond hebben te maken met veel (eigen) vermogen. Om bij overname dit allemaal te financieren heb je als ondernemer dus een hogere financiering nodig. Om zoveel mogelijk eigen vermogen bijeen te

brengen, wordt de overname soms uitgesteld. Door langer samen te werken kan de opvolger meer eigen vermogen opbouwen binnen het bedrijf, mits de bedrijfsresultaten goed zijn!

Bij de bedrijfsovername moet vaak ineens een grote som geld worden opgebracht door de opvolger, terwijl deze relatief nog weinig geld heeft. Kan de overname wel of niet gefinancierd worden? Hiervoor moet de leencapaciteit worden uitgerekend. Met de leencapaciteit wordt berekend hoeveel het bedrijf jaarlijks kan opbrengen aan rente en aflossing. Als je als ondernemer een lening afsluit tot de maximale capaciteit, brengt dit financiële risico's met zich mee. Kostprijzen van bijvoorbeeld voer en mestafzet, maar ook de opbrengstprijzen kunnen sterk wisselen. Dit vraagt om een grotere weerbaarheid van bedrijven en vereist daarmee meer aandacht van de ondernemer voor risicomanagement. Kun je (in de toekomst) aan de financiële verplichtingen voldoen? De visie van de ondernemer op risicomanagement is een steeds grotere voorwaarde voor financiering.

2.3. Risicomanagement

Het inzicht in risico's en de keuze in beheersmaatregelen kenmerken de ondernemer. Ondernemen is immers omgaan met risico's met de toekomst van de onderneming voor ogen. Het is belangrijk om deze complexe materie gestructureerd aan te pakken.

Welke risico's kunnen optreden en hoe groot is de kans dat in negatieve zin veranderingen optreden ten opzichte van de gemaakte (financiële) prognoses? Hierbij kan het bijvoorbeeld gaan om risico's met betrekking tot opbrengst- of inkooprijzen, extreme weersomstandigheden, het uitvallen van installaties of van de ondernemer zelf.

Een bekend model voor het in beeld brengen van (financiële) bedrijfsrisico's is de **SWOT**-analyse (sterkte-zwakteanalyse). Hierbij worden ook positieve risico's meegenomen.

SWOT-analyse

De sterkte-zwakteanalyse is een bedrijfskundig model dat intern de sterktes en zwaktes en in de omgeving de kansen en bedreigingen analyseert. Op basis hiervan wordt vervolgens de strategie bepaald. De term **SWOT-analyse** wordt ook vaak in het Nederlands gebruikt en bevat de vier elementen: **S**trengths, **W**eaknesses, **O**pportunities & **T**hreats.

Interne en externe factoren die van invloed kunnen zijn op het bedrijf, worden in beeld gebracht. Vervolgens worden risico's ingeschat op kans van optreden (ééns in de zoveel tijd) en op mogelijke gevolgen(verwaarloosbaar tot aan catastrofaal).

Aan de hand van deze analyse wordt bepaald voor welke risico's maatregelen genomen moeten worden om de kans en/of het effect te verkleinen. Ondernemers hebben hierbij keuze uit verschillende preventieve instrumenten zoals een financiële buffer opbouwen, prijsspreiding door contracten of gezamenlijke afzet in een productpool, productdiversificatie, risicospreiding, onderhoud op kritische bedrijfsprocessen, verzekeren, of verbreding zoals zorg, recreatie of natuurbeheer.

2.4. Beoordeling door de financier

Een financier maakt altijd een risico-afweging bij de keuze om een ondernemer wel of geen financiering te verschaffen. Daarbij wordt beoordeeld hoe sterk het bedrijf is en in hoeverre de ondernemerskwaliteiten aanwezig zijn. Een ondernemer wordt dus ook beoordeeld op zijn/haar persoonlijkheid en gedrag. Concreet beoordelen grotere financiers het volgende bij een financieringsaanvraag van een bedrijf:

1. De ondernemer staat voorop. Er moet vertrouwen zijn in de ondernemer: dat hij/zij het bedrijfsplan dat er ligt waar gaat maken. Hij/zij zal zich moeten verkopen aan de bank, laten zien dat de benodigde ondernemerskwaliteiten en de visie aanwezig zijn. De bank wil erop kunnen vertrouwen dat het geld terugkomt. Het beoordelen van de ondernemer zal in de toekomst wellicht nog een stap verder gaan. Misschien zal er dan wel een assessment afgenomen worden om in beeld te brengen of het bedrijf bij de persoon past en dat hij/zij het plan waar gaat maken.
2. Het bedrijfsplan wordt op inhoud getoetst. Wat voor plannen liggen er? Op welke aannames zijn de berekeningen gebaseerd? Zijn vervangingsinvesteringen meegenomen in de berekeningen? Is er voldoende eigen vermogen? Zijn er naast de bank nog andere verstrekkers van financiering?
3. De rentabiliteit van het bedrijf is ook belangrijk bij de financieringsaanvraag: kan de ondernemer op basis van lange termijn verwachtingen aan de financiële verplichtingen voldoen? Hierbij wordt zowel gekeken naar het verleden als naar de prognose.
4. Ook solvabiliteit en zekerheid zijn zaken waar de financiers naar kijken. Hoe staat het met je eigen vermogen en zit er veel zekerheid in grond of zijn het juist meer de gebouwen? Een bank kan zekerheidswaarde aan onroerend goed toekennen nadat de grond en gebouwen zijn belast met een hypotheek. Ook aan overige activa zoals dieren, plantopstand, inventaris, machines, vervoermiddelen, voorraden en vorderingen wordt door banken zekerheidswaarde toegekend als deze zijn verpand aan de bank. Banken weten dat de waarde van deze activa bij gedwongen verkoop vaak veel lager is dan de boekwaarde. Vandaar dat hiervoor een veel lagere zekerheidswaarde wordt aangehouden.
5. Om de zekerheidspositie voor een bank te verbeteren kan bij de overheid borgstelling worden aangevraagd door de regeling Borgstelling Landbouw. Deze regeling is vanaf 1 januari vernieuwd. Hiermee biedt de overnemer meer zekerheden aan een bank maar wordt niet de vermogenspositie verbeterd. Als banken een goede zekerheidspositie hebben, zullen zij eerder genegen zijn om te financieren en tegen een lager tarief.

3. Financieringsvormen

3.1. Bancaire financiering

Het zal niet verrassen dat de bank in de meeste gevallen nog steeds de belangrijkste bron van financiering is bij bedrijfsopvolging. In die zin is er weinig veranderd in de afgelopen jaren. Het verkrijgen van een bancaire financiering is echter wel aan steeds meer voorwaarden gebonden. Dat komt deels doordat de banken zelf ook aan strengere eisen gebonden zijn sinds de financiële crisis van 2008.

Financieringsaanvragen worden zwaarder beoordeeld en de bank stelt eisen aan de hoeveelheid en de kwaliteit van het eigen vermogen dat wordt meegebracht. Dit eigen vermogen kan ook door andere partijen dan de opvolger worden ingebracht. Als er te weinig eigen vermogen aanwezig is en de opbrengstprijzen onder druk komen te staan, wordt een nieuwe of hogere financiering lastig.

Vanwege deze eisen zal het steeds meer zo zijn dat de bank alleen nog financiert bij veel vertrouwen in de jonge ondernemer. Hoe ver een bank gaat hangt af van de omstandigheden, van de ondernemerskwaliteiten, van de kracht van het bedrijf en van de hoeveelheid eigen vermogen die aanwezig is.

Bij het verstrekken van een financiering zal de bank een taxatie maken van de waarde van het bedrijf (grond, gebouwen, vee, werktuigen etc.). Dit moet voldoende zekerheid geven voor de bank om de lening te kunnen terugvorderen als dat nodig is. De looptijd van een lening kan variëren.

Omdat de bank zekerheid wenst, wordt vaak een hypotheekrecht gevestigd. Een hypotheekrecht kan alleen worden gevestigd door ondertekeningen van een door de notaris opgestelde hypotheekakte. De notaris is zelf ook aanwezig bij de ondertekening. De bank geeft vaak een volmacht. Een hypotheekrecht kan alleen worden gevestigd op onroerende zaken (grond en gebouwen). Dit hypotheekrecht geeft de bank bij verkoop (bijvoorbeeld door faillissement) het recht om voor de andere schuldeisers aanspraak te maken op de opbrengst ter voldoening van de lening.

Voor het behouden of verkrijgen van een goede vermogenspositie is het belangrijk om genoeg af te lossen. Immers: aflossingen zijn wel uitgaven maar geen kosten. Met aflossen wordt de solvabiliteit verbeterd mits er meer wordt afgelost dan er bedrijfseconomisch wordt afgeschreven.

3.2. Financiering door familie

3.2.1. Familielening

In de agrarische sector komen veel familiebedrijven voor die van generatie op generatie over gaan. Dit heeft als voordeel dat er bij de overdracht veel vermogen in het bedrijf gelaten wordt. Zou dit niet gebeuren, dan zouden bedrijven niet over te nemen zijn. Maar als er meer kinderen zijn, kan dit ook een knelpunt vormen. Wellicht willen ouders een deel van het vermogen overhevelen aan de kinderen die geen opvolger zijn. Dit kan de bedrijfsovername bemoeilijken omdat de opvolger dan een groter vermogen moet inbrengen voor de overname. Een oplossing hiervoor is de familielening. In de tuinbouw is dit al langer een bekend fenomeen en met de toename van de omvang van de bedrijven volgt de grondgebonden landbouw dit voorbeeld steeds meer.

Overdragers of andere familieleden kunnen hun vermogen in het bedrijf laten blijven. Dit is vaak aantrekkelijk, omdat vermogen als spaargeld op de bank nu niet veel opbrengt. Voor de opvolger is het ook aantrekkelijk, omdat van familie vaak geleend kan worden tegen een lagere rente dan de hypotheekrente. Het hoofdmotief voor de bedrijfsoverdrager om een familielening aan te gaan is echter vaak niet financieel. Meestal is het 'familiemotief' belangrijker en bovendien wordt de familielening gezien als een veilige investering.

Als de familielening als een achtergestelde lening (risicodragend kapitaal) wordt aangemerkt, wordt dit gezien als eigen vermogen van de ondernemer. Dit is gunstig om extra vreemd vermogen van bijvoorbeeld een bank te kunnen aantrekken.

3.2.2. Commanditaire vennootschap

In een commanditaire vennootschap (cv) investeert de 'stille vennoot' op basis van goed vertrouwen in de onderneming. Hier staat vaak geen hypothecaire zekerheid tegenover. Mocht het toch misgaan, dan mag de stille vennoot het verlies aftrekken van de belasting. Een stille vennoot zal wel inzicht vragen in het boekhoudrapport en de bedrijfsvoering. Financiering via een cv kan geschikt zijn voor een naast familielid, bijvoorbeeld een broer die een band met het bedrijf heeft. Voor bijvoorbeeld een buurman weegt het rendement van het geïnvesteerde vermogen wellicht niet op tegen het risico.

Uitleg commanditaire vennootschap

Een cv bestaat uit beherende en stille vennoten. De beherende vennoot brengt geld, goederen, arbeid en/of goodwill in. Deze vennoot is bevoegd om te handelen namens de vennootschap en is voor 100% aansprakelijk. Stille vennoten brengen alleen geld in en ontvangen voor hun investering een deel van de winst. Omdat zij niet meebesturen zijn zij alleen aansprakelijk voor het ingelegde bedrag. Zodra een stille vennoot gaat meebesturen wordt deze ook hoofdelijk aansprakelijk.

3.3. Financiering door burgers

Burgers die een band hebben met een agrarisch bedrijf, kunnen bereid zijn om ook te investeren in dit bedrijf. Dit kan variëren van giften tot langlopende financiële afspraken. De geldschieter heeft, net als bijvoorbeeld de voerleverancier of de accountant meestal geen hypothecaire zekerheid. Als dit wel zo is dan is dat vrijwel altijd als tweede in rang, ofwel na de bank. Dat betekent dat bij een faillissement de vordering van de bank als eerste zal worden voldaan. Vertrouwen is daarom een sleutelwoord in relatie tot de investerende burger en het bedrijf en ondernemer. Verder moet duidelijk zijn wat er met het geïnvesteerde bedrag gebeurt.

Hoewel crowdfunding in het algemeen sterk in opkomst is, komt het fenomeen in de landbouw nog redelijk beperkt voor. Dat komt onder andere omdat er behoefte is aan langlopende leningen terwijl crowdfunding zich vaak op een kortere termijn richt. Crowdfunding is vooral geschikt voor projecten met een hoog 'aaibaarheidsgelalte', zoals investeringen ten behoeve van duurzaamheid of dierenwelzijn.

De officiële definitie van crowdfunding is: *financiering zoeken bij heel veel kleine investeerders*. Het is bij uitstek een financieringsmethode die goed via internet kan verlopen. De afspraken die ondernemers met hun financiers maken, variëren van een simpele lening tot aandelenuitgifte en winstdeling. Crowdfunding kan een aanvulling zijn op een bancaire lening voor bedrijven die zelf te weinig vermogen inbrengen.

Crowdfunding komt relatief veel voor bij verbrede bedrijven die in nauw contact staan met de burger. Goede communicatievaardigheden bij de boer of tuinder zijn hierbij van groot belang.

Bij bedrijven die zich meer richten op primaire landbouwproductie en minder op het verlenen van andere diensten (zoals extra duurzaamheid of dierenwelzijn), zal vanwege het ontbreken van een direct belang en de lage zekerheid voor de geldschieter vaak een hoger rendement worden verlangd. Dat staat in contrast met de lage rendementen in de sector.

3.4. Pacht, erfpacht- en eigendomsconstructies

3.4.1. Pacht

Een alternatieve financieringsvorm die zich inmiddels heeft bewezen is het pachten of huren van grond of gebouwen. Hiermee kan een bedrijf worden gestart of uitgebreid met minder kapitaal. Zeker startende bedrijven lopen zo de eerste jaren minder risico's. Pachten kan zorgen voor een betere liquiditeit en biedt flexibiliteit. Het bedrijf kan zo stap voor stap worden opgebouwd, in plaats van het in één keer te kopen. Voor groeiende agrarische ondernemingen zijn langjarige erfpacht en pacht een goed alternatief naast eigendom. Door de jaarlijks te betalen pachtsom kunnen bedrijfskosten met deze financieringsvorm wel hoger uitvallen.

Bij bedrijfsovername blijft de grond soms in eigendom van de ouders en wordt verpacht aan de opvolger. Dit verlaagt dit de financieringsbehoefte van de opvolger.

3.4.2. Sale en leaseback en erfpacht

Een bedrijf kan gebruik maken van de 'sale en leasebackconstructie'. Een voorbeeld ter verduidelijking: een tuinder verkoopt zijn kassen aan de bank en huurt deze weer terug. De bank plaatst deze kassen in een bv en geniet daar een fiscaal voordeel van. Dit fiscale voordeel wordt weer gedeeld met de tuinder, die dit fiscale voordeel zelf niet zou hebben omdat hij een negatieve winst draait. Beide partijen hebben hier dus voordeel van.

Ook in de grondgebonden landbouw komen dergelijke constructies steeds meer voor. Vermogende bedrijven en beleggers kopen grond van boeren en de boer krijgt het in (erf)pacht terug.

Erfpacht is een mengvorm tussen eigendom en pacht. Voor beleggers in grond blijft aankoop van grond en vervolgens uitgifte in erfpacht interessant. Dit vanwege het duurzame en veilige karakter van grond als investering.

Het is wel belangrijk om goede afspraken te maken over de jaarlijkse erfpachtvergoeding. Ook moet worden gerealiseerd dat, afhankelijk van het type contract, het gebruiksrecht na de afgesproken periode (vaak 26 jaar) eindigt.

Banken kunnen ook een hypothecaire lening verschaffen op erfpachtgrond.

3.5. Vermogende investeerders

Agrarische ondernemers kunnen bij hun investeringen vermogende investeerders betrekken. Dit kunnen particuliere investeerders, bedrijven of investeringsmaatschappijen zijn die potentie in het bedrijf zien en er geld in willen steken. Vaak wordt hiervoor een commanditaire vennootschap (cv) opgericht.

3.5.1. Kredietunies

Een kredietunie is een coöperatie waarbij vermogende leden geld inleggen. De coöperatie financiert er ledenondernemers mee die geld nodig hebben. De ene ondernemer leent dus uit aan de andere ondernemer. Kredietunies zorgen ervoor dat er nieuwe kredietverstrekkers ontstaan die bedrijven uit de eigen bedrijfstak kunnen ondersteunen. Een kredietunie voor bakkers wordt dan bijvoorbeeld geleid door een gepensioneerd bakker. Voordeel hiervan is dat een voormalig ondernemer met veel ervaring het bedrijfsplan van een kredietaanvrager goed kan inschatten. In het buitenland kennen ze deze financieringsvorm al langer.

3.5.2. Participatiemaatschappijen

Een redelijk vergaande vorm van alternatieve financiering is het betrekken van participatiemaatschappijen. Een participatiebedrijf neemt deel in het eigen vermogen van het bedrijf en kan ook achtergestelde leningen verstrekken. Houd er rekening mee dat een dergelijke partij een actieve aandeelhouder is, die zich ook zal bezighouden met de gang van zaken binnen het bedrijf. Ook zal deze aandeelhouder een goed rendement op zijn investering willen. Met name beursgenoteerde bedrijven en pensioenfondsen zijn wel aan regels gebonden bij het doen van investeringen.

Het is wel van belang om naar het motief van de investeerder te kijken. Het is een risico als het alleen om het delen in de winst gaat: het rendement op het geïnvesteerde vermogen bij agrarische bedrijven is vaak beperkt. Is het een investeerder te doen om belastingvoordelen, dan wordt hij een interessante partij voor degene die geld nodig heeft.

4. Stellingen

- 1) Het aflossingsregime moet flexibeler worden, doordat schommelingen in opbrengsten en kosten van agrarische bedrijven toenemen.
- 2) Met het binnenhalen van veel vreemd vermogen zit de ondernemer niet meer zelf aan het stuur.
- 3) Iemand die zijn grond verkoopt en terug pacht boert achteruit.
- 4) Crowdfunding is een mogelijkheid voor financiering van projecten op agrarische bedrijven.
- 5) Een assessment om de kwaliteiten van de ondernemer te toetsen moet onderdeel worden van de aanvraag van een bancaire lening.
- 6) Financiering van agrarische bedrijfsovername is moeilijker dan dertig jaar geleden.