



VERKENNING PERSPECTIEVEN SAMENWERKINGSVERBAND TUSSEN GROEIENDE EN STOPPENDE MELKVEEBEDRIJVEN --- SAMENVATTING

"Goed boeren in kleinschalig landschap" is een project gericht op het uitwerken en toepassen van vragen afkomstig uit de praktijk van Noordoost-Twente, die een relatie hebben met landbouw, economie en landschap. Individuen en organisaties vanuit landbouw, natuur en landschap kunnen praktijkvragen indienen. Vanuit de LTO Noord-afdeling Tubbergen is een praktijkvraag ingediend of het mogelijk is voor agrarische bedrijven die willen groeien om dit te doen in samenwerking met stoppende (of al gestopte) bedrijven en wat daarvan de voor- en nadelen zijn. Uitgangspunt is dat de juridische-organisatorische vorm van samenwerking voor beide partijen eenvoudig, praktisch en voordelig is in te vullen. Veehouders in Noordoost-Twente werken nu al samen op mestgebied, opfok of gebruik van het bouwblok, maar gevoeld wordt dat er meer mogelijk is. De ondernemers zijn geïnteresseerd in een strategisch niveau van samenwerken tussen groeiende en stoppende melkveehouders, waarbij hun agrarische productiemiddelen optimaal worden ingezet.

Er is gebruik gemaakt van bestaande literatuur over dit onderwerp en er zijn deskundigen (accountants, fiscalisten, agrarisch bedrijfsadviseurs, onderzoekers, etc.) geraadpleegd om deze praktijkvraag te kunnen beantwoorden.

Samenwerkingsverbanden melkveehouderij

Steeds meer melkveehouders oriënteren zich op samenwerking met één of meerdere collega's. Ze zoeken bijvoorbeeld naar mogelijkheden om hun bedrijf verder te ontwikkelen en willen profiteren van de voordelen van schaalvergroting. Er kan goedkoper worden ingekocht en de opbrengsten zijn hoger. Daarnaast worden machines en eventuele melkrobots beter benut, is de mestafzet vaak makkelijker te regelen én kan de arbeidsbehoefte flexibeler worden ingevuld. Over het algemeen krijgen ondernemers méér vrije tijd en, wanneer ze een keer weg moeten, kan de andere partij de zaken waarnemen. In de rapportage zijn een aantal samenwerkingsinitiatieven binnen de Nederlandse melkveehouderij weergegeven.

De brochure 'Samenwerking: kansen voor u als ondernemer' geeft agrarische ondernemers meer inzicht in wat er komt kijken bij het opzetten en uitbouwen van samenwerkingsverbanden tussen agrarische ondernemers. Samenwerking vraagt namelijk veel van de betrokken partners, vooral als het partnerschap intensief en langdurig is. Als het gaat om intensieve samenwerking is het in de eerste plaats essentieel dat er een 'klik' is tussen de ondernemers, ze moeten het goed met elkaar kunnen vinden en op één lijn zitten. Verder is het belangrijk dat er met open vizier gecommuniceerd wordt en dat beide ondernemers hun administratie goed op orde hebben. Bij samenwerking moet allereerst de visie van beide ondernemers helder zijn, daarna moeten ze deze visies aan elkaar koppelen en de precieze vorm van samenwerking bepalen. Uiteindelijk kan dan alles op papier worden vastgelegd. Dat geeft duidelijkheid en rust over verantwoordelijkheden en aansprakelijkheid.

Postbus 240
8000 AE Zwolle
Telefoon 088 888 66 77
Fax 088 888 66 70
www.gbkl.nl



Dit project draagt bij aan het behouden en versterken van de kernkwaliteiten van Nationaal Landschap Noordoost-Twente (www.noordoosttwente.nl)

Ondernemingsvorm

De deskundigen die zijn geraadpleegd geven aan dat bedrijfstechnisch gezien alles is samen te voegen (en dus ook mest- en UBN-nummers, I&R systeem en dergelijke). Maar dan moeten partijen ook daadwerkelijk de bedrijven gaan samenvoegen in een ondernemingsvorm. In het verleden was de meest voorkomende vorm van samenwerking tussen een melkveehouder die wilde groeien en een melkveehouder die wilde afbouwen de melkmaatschap. Echter, met de huidige quotumprijzen en het vooruitzicht van een einde van de melkquotering maakt dat dit niet meer kan c.q. geen voordeel meer biedt. Meer dan vroeger zijn mestafzet en voederwinning belangrijk. De focus komt daarom steeds meer op andere voordelen van samenwerking tussen een groeier en stopper. De groeier heeft bijvoorbeeld behoefte aan meer stalruimte en grond, terwijl de verkoper een goede bestemming geeft aan die productiemiddelen, zodat die ook nog eens geld opleveren. Dit kan er toe leiden dat de samenwerking ook na het beëindigen van de 'fiscale maatschap' verder wordt voortgezet.

Als een agrarische ondernemer voor samenwerking kiest, heeft hij tal van mogelijkheden om de organisatievorm naar eigen wens in te kleden. De keuze van de organisatievorm is afhankelijk van de intensiteit van de samenwerking, het aantal samenwerkingspartners, de terreinen waarop wordt samengewerkt, de groei en de fasering. Deskundigen adviseren de maatschap, VOF en CV als meest geschikte juridische ondernemingsvormen. In de rapportage zijn fiscale aspecten (aftrekposten, landbouwwijstelling, pensioenopbouw) behandeld die van toepassing zijn op deze juridische ondernemingsvormen en bij bedrijfsoverdracht.

Samenwerking is maatwerk

Algemene informatie over bijvoorbeeld financiële en fiscale voor- en nadelen van samenwerking tussen melkveehouders en de mogelijkheden van het bedrijfstechnisch samenvoegen van bedrijven (ook met mest – en UBN-nummers, I&R systeem en dergelijke) is via artikelen of onderzoeksrapporten niet gevonden. Deskundigen geven zelf ook aan dat elke casus anders is en dat het maatwerk betreft. De informatie die zij hierover geven, zijn hun ervaringen vanuit de praktijk. Bij verkoop van een onderneming door de stopper dient in beginsel door de verkopende partij met de fiscus te worden afgerekend. Indien voor de onderneming de regels geldend voor de heffing van inkomstenbelasting van toepassing zijn, zou kunnen worden gezien of gebruik kan worden gemaakt van de regelingen om te komen tot een "geruisloze doorschuiving". Bij toepassing van deze regelingen bestaat voor de overdrager de mogelijkheid naar zijn opvolger (groeierende ondernemer) door te schuiven zonder dat daarbij belastingheffing aan de orde komt. De stoppende ondernemer rekent dan niet af met de fiscus en de voortzettende ondernemer kan niet afschrijven over de stille reserves in de overgenomen bedrijfsmiddelen. Dit voor- en nadeel wordt verrekend in de overnamesom en wordt belastinglatentie genoemd. Het is wel afhankelijk van de hoogte van de fiscale claims of geruisloze doorschuif interessant is of niet. Als de directe claim van de fiscus niet al te groot is, blijkt in de praktijk dat de overdrager geen risico's wenst te lopen en direct wenst te verkopen aan de voortzetter/groeier. Geruisloze doorschuif is het meest interessant indien de winst / inkomen zodanig zijn dat deze wordt belast in de hoogste belastingschijf van 52%.



Bij geruisloze overdracht moet de overnemer met de boekwaarden verder gaan en heeft hij dus minder afschrijvingspotentieel. Het “voordeel” dat de overdrager heeft in de vorm van geen belasting betalen kan voor een deel “gebruikt” worden om het nadeel voor de overnemer te compenseren. Als overnemer en overdrager het “belastingvoordeel” met elkaar delen hebben beiden voordeel: de overdrager houdt netto toch meer over dan bij overdracht met fiscale afrekening, de overnemer heeft het voordeel van een lagere overnameprijs.

Voorwaarde voor deze ‘geruisloze doorschuiving’ is, dat de overnemer voorafgaand aan de bedrijfsoverdracht minimaal drie jaar werkzaam is geweest binnen het over te nemen bedrijf, hetzij als medeondernemer en/of als werknemer. In de praktijk komt het voor dat de groeier in loondienst komt voor een aantal uren bij de stopper.

Aan een samenwerking tussen groeier en stopper – hetzij in een loondienst verhouding hetzij in de vorm van een samenwerkingsverband - zitten voordelen zoals hiervoor aangegeven. Maar er kunnen ook de nodige nadelen aan vast zitten. Wat dat betreft zal er dus echt maatwerk geleverd moeten worden om de risico's voor beide partijen in beeld te brengen maar tevens binnen acceptabele grenzen te houden. In de praktijk blijkt dat er vele mogelijkheden zijn om de samenwerking zo vorm te geven dat beide partners voordelen realiseren door samen te werken.

Omdat uit de verkenning is gebleken dat er goede potenties liggen voor een samenwerkingsverband tussen groeiende en stoppende bedrijven bekijkt “Goed boeren in kleinschalig landschap” hoe het vervolg van de praktijkvraag vormgegeven zal worden.

Postbus 240
8000 AE Zwolle
Telefoon 088 888 66 77
Fax 088 888 66 70
www.gbkl.nl



Dit project draagt bij aan het behouden en versterken van de kernkwaliteiten van Nationaal Landschap Noordoost-Twente (www.noordoosttwente.nl)