



'Het boerenbedrijf is een way of life'

VASN

'Als agri-notaris ben je zowel een specialist als een generalist', vindt bestuurslid Govert Jan Hoogenboom van de Vereniging voor Agrarische Specialisten in het Notariaat (VASN). 'Alle notariële deelgebieden komen samen. Je moet daarnaast oog hebben voor de specifieke dilemma's waar agrariërs mee worstelen. De bedrijfsovername is daar een goed voorbeeld van.'

TEKST Peter Steeman | FOTO Nathalie Brugman

Voor opvolgers in het agrarisch bedrijf zijn de drempels hoog. Het knelpunt is de waarde ten opzichte van het rendement van het bedrijf. Hoogenboom: 'In de agrarische sector staan de opbrengsten vaak niet in verhouding tot het geïnvesteerd vermogen. Een onderneming heeft bijvoorbeeld een liquidatiewaarde van drie miljoen euro terwijl het inkomen dat de agrariër ermee verdient maar vijftigduizend euro per jaar is. Het bedrijf verkopen en het geld verdelen onder de kinderen levert meer op, maar het voortzetten van een boerenbedrijf is niet alleen een zakelijke afweging. Vaak voelt men ook een morele verplichting om het bedrijf voort te zetten. Het is een *way of life*. Het probleem is: een overnamesom van drie miljoen krijg je niet gefinancierd met een inkomen van vijftigduizend euro. Met welke

'Modellen helpen je als notaris het overzicht te bewaren'

overnamesom kan dat wel? Vaak kiest men ervoor het bedrijf over te dragen voor een overnamesom die een nog juist lonende exploitatie mogelijk maakt. De basis voor een dergelijke overname van de bedrijfsopvolger regel je in het vennootschapscontract.'

SPAGAAT

Met het vennootschapscontract kun je voorkomen dat de beoogde bedrijfsopvolger in een spagaat terechtkomt waar de afstand die hij moet overbruggen tussen de waarde van grond, gebouwen en machines en de op te brengen overnamesom steeds groter wordt. 'Voorsorteren op de bedrijfsovername', noemt Hoogenboom het. 'Je kunt regelen hoe je met elkaar omgaat in de vof als de ouders uit de vennootschap stappen. Je kunt opnemen dat de beoogde opvolger recht op overname tegen een redelijke prijs heeft, maar ook dat hij tot het moment dat zijn ouders uit de vennootschap stappen een hogere jaarlijkse (arbeids-)beloning krijgt dan de ouders. Op die manier groeit zijn aandeel in de onderneming de

komende twintig jaar geleidelijk en hoeft hij op het moment van de overname nog maar een klein deel te betalen.'

GEVOLGEN

Een vennootschapscontract kan ook door de accountant worden opgesteld, maar de agri-notaris is beter in staat de verschillende belangen mee te wegen, vindt Hoogenboom. 'De kracht van de notaris is dat hij oog heeft voor de verhoudingen. Een accountant kijkt vooral naar de fiscaliteit en het rendement van de opvolger. De notaris kijkt ook naar de gevolgen voor andere belanghebbenden. Komen de ouders bijvoorbeeld niet in de problemen door de lagere overnamesom? Vaak hebben ze geen pensioen opgebouwd. Je wilt niet dat ze met lege handen achterblijven. Soms is er zelfs sprake van een negatief vermogen. Daarnaast zijn er vaak andere kinderen. Als die zich benadeeld voelen, kunnen ze een beroep op hun legitieme portie doen en mogelijk gaan inkorten bij de opvolger. Dat voorkom je door een juiste waarde te hanteren en goed te documenteren hoe je aan die waarde bent gekomen.'

FINETUNEN

Een belangrijk gereedschap voor de agri-notaris vormen de modellen van een notarieel vennootschapscontract voor de agrarische praktijk en voor de bedrijfsoverdracht. Beide modellen worden door de Vereniging voor Agrarische Specialisten in het Notariaat (VASN) ontwikkeld en geactualiseerd. 'Modellen helpen je als notaris het overzicht te bewaren. Iedere agrarische onderneming is anders. Worden er bijvoorbeeld gronden gepacht? En welke afspraken zijn vastgelegd in de huwelijksvoorwaarden en het testament? Die moeten aansluiten op het vennootschapscontract. Wil je dat bij een echtscheiding de partner de helft van het bedrijf krijgt of juist niet? Die afweging is heel verschillend en heeft alles te maken met de rol van de partner in het bedrijf. Het is op zoveel manieren te regelen. Voor de notaris is het een uitdaging om een advies te geven dat rekening houdt met zowel de financiële, strategische als menselijke aspecten. Dit is niet iets voor een prijsstunter. Het is echt *finetunen*'. ■