

Kiezen voor overname (deel V)

De eigenlijke overname

De voorbije maanden hebben we verschillende facetten belicht die de eigenlijke overname inleiden. Overnemen is iets waar je lang mee bezig bent en waar overhaaste beslissingen uit den boze zijn. Uiteindelijk resulteert dit proces in een overeenkomst die in een contractvorm wordt gegoten.

Tijdstip van de overname

De feitelijke overnamedatum is vaak afhankelijk van externe factoren. De meest voorkomende elementen die de datum van overname bepalen, zijn de datum van pensionering van de overlater, het begin van een kwartaal, (mogelijk) veranderende wetgeving, de oogst, dringende investeringen of uitbreidingen. Meestal speelt de overnamedatum niet zo'n doorslaggevende rol en is er de nodige vrijheid om die in te vullen.

De overnemer

'Wie is de overnemer?' Dit lijkt een belachelijk eenvoudige vraag, maar in feite is het wel een zeer belangrijke vraag. De beslissing van wie de overnemer is, moet voorafgegaan worden door een grondig gesprek en door advisering. De vraag gaat immers over de toekomstige bedrijfsstructuur. Is de overnemer een landbouwvennootschap of een natuurlijke persoon? Gaat de man óf de vrouw overnemen of beide samen? Wordt het bedrijf volledig overgenomen? Kiest men er voor om enkele jaren landbouwhelp(st)er te zijn en pas dan pas de helft of het volledige bedrijf over te nemen? Het antwoord op voorgaande vragen heeft dan weer een belangrijke invloed op het VLIF, fiscaliteit en de inkomensverdeling.

De overnameprijs

Het is belangrijk dat de overnemer –los van de overlater– een berekening maakt en zich afvraagt wat een realistische overnameprijs is. Onderhandelen over een overnameprijs is een zakelijke onderhandeling, een onderhandeling waar velen voor terugschrikken. Uiteindelijk baseert de (vreemde) overlater zich meer op de intrinsieke waarde van de verschillende onderdelen. De overnemer baseert zich eerder op de financiële haalbaarheid van het globale project. Beide redeneringen zijn correct maar in de eindsituatie kunnen die vrij ver uit elkaar liggen. Hierover moet onderhandeld worden.

Bij de overname van het ouderlijk bedrijf wordt er al eens wat milder gerekend ten aanzien van de overnemer. Hierin dragen de ouders een grote verantwoordelijkheid, niet enkel tegenover zichzelf, maar ook tegenover de andere kinderen.

Een bedrijf overnemen mag ook niet emotioneel zijn, je moet helder denken, rekenen en durven inzien of je deze droom (financieel) kan realiseren of niet. Daarnaast moet je ook verder kunnen kijken dan de overname op zich. Als het bedrijf overnamerijp gemaakt is, stellen er zich meestal weinig problemen, maar dit is niet altijd het geval: verouderde stallen moeten vervangen worden of er moet misschien quotum of een vergunning bijgekocht worden. Investeringen die kort na de overname gebeuren, moeten ook berekend worden in de overnameprijs en bij de aanvraag van financiële middelen.

De overnameconsulent en/of de financiële instelling zal jonge land- en tuinbouwers hierop wijzen, maar de bank moet een onafhankelijke partij in de bepaling van de overnameprijs blijven, zoniet is de bank rechter en partij in dezelfde zaak.

Om je bij de waardebepaling wat te helpen, geven we enkele principes mee. Naargelang het soort goederen zul je andere principes moeten hanteren. Je kan ook de verschillende principes met elkaar vergelijken en er een gemiddelde uithalen.

- *Aankoopprijs*: vooral voorraden zoals veevoeders, mest- en sproeistoffen, ... worden tegen aankoopprijs verkocht.
- *Kostprijs*: dat is niet enkel de aankoopprijs van de goederen, maar ook de andere productiekosten zijn hierin verrekend, zoals bestede arbeid, ingezette machines en materialen, ...
- *Nieuwwaarde*: hier wordt het volgende principe gehanteerd: "stel dat ik volledig opnieuw zou starten en dezelfde goederen zou moeten aanschaffen, hoeveel zou me dat kosten?". Dit is een weinig gebruikt en zeer duur uitgangspunt.
- *Vermarktbaar prijs*: hier wordt gekeken naar de prijs van vermarktbaar goederen zoals dieren, oogstgoederen, tuinbouwgewassen, ...
- *Afschrijvingswaarde*: een principe dat vooral gebruikt wordt voor gebouwen, gronden, machines en materieel. De aangekochte goederen worden afgeschreven op een bepaalde termijn, naargelang de werkelijke levensduur (vb. gebouw 15 à 20 jaar; tractor 12 à 15 jaar, computer 3 à 4 jaar...). De te betalen restwaarde wordt gevormd door de aankoopprijs in mindering te brengen met de afschrijvingen. Dit puur boekhoudkundige principe wordt haast niet gehanteerd. Voor een tractor van meer dan 12 jaar wordt wel degelijk een prijs als gebruikswaarde betaald, ook al is hij theoretisch afgeschreven.
- *Vervangingswaarde*: de prijs die men zou betalen om vergelijkbare goederen aan te kopen (vb. de tractor van 12 jaar: hoeveel betaal je hiervoor?).

- *Nominale waarde*: de werkelijke cijfers van eventuele tegoeden van klanten of schulden aan leveranciers of van leningen die nog lopen (in zover dergelijke zaken bij een overname voorkomen).

De waarde van de productierechten is omwille van hun specifiek karakter niet te vatten in één van bovenstaande principes. De productierechten zoals quota, vergunningen en toeslagrechten werden in de loop der jaren ingevoerd ingevolge wijzigende regelgeving maar de overlater heeft daar dikwijls niet voor moeten betalen. Toch heeft dit vandaag een belangrijke marktwaarde. Het is een zeer delicate aangelegenheid om deze correct te waarderen. Bij een overname kunnen hier verschillende principes gehanteerd worden.

Bij overname van een vreemd bedrijf wordt het volledige quotum tegen een bepaalde waarde aangekocht terwijl bij overname van een ouderlijke bedrijf meestal een mildere en in dit verband ook meer logische regeling worden getroffen.

Problemen kunnen rijzen bij gezinnen waar andere kinderen op een vreemd bedrijf het volledige quotum of de vergunning hebben moeten aankopen. Ook hier hebben de ouders een verantwoordelijkheid ten aanzien van alle kinderen. Wie geen quotum of vergunning gekregen heeft, wordt misschien een handje extra geholpen.

Het overnamecontract

Het overnamecontract is een geheel van bepalingen waarmee de overname geregeld wordt. Voor concrete invulling raadpleeg je best een overnameconsulent.

We willen een oproep doen om het overnamecontract uit te breiden met meer dan alleen maar administratieve, technische en financiële regelingen met de respectievelijke bijlagen. Ook afspraken rond sociale aspecten bij een overname kunnen een onderdeel vormen van het maatschapscontract (samenuitbating).

- Op welke datum wordt overgenomen?
- Hoelang loopt de eventuele samenuitbating? Een einddatum is van vitaal belang, zowel voor overnemer (die weet dan waar hij staat) als voor de overlater (die zich kan voorbereiden op het stoppen).
- Hoe loopt de overgang van overlater naar overnemer qua bedrijfsvoering? Wie neemt de bedrijfsbeslissingen tussen het opmaken van het contract en de effectieve overnamedatum?
- Welke hulp komt nog na de overnamedatum?
- Wie zal waar wonen? Wanneer wordt er eventueel verhuisd?
- Wie doet de toekomstige investeringen?
- Wat zijn eventueel de gevolgen bij overlijden of echtscheiding?

Tal van afspraken kunnen erin vastgelegd worden. Hopelijk kan het papieren contract mooi opgeborgen blijven en verloopt de overname in de beste omstandigheden. Zijn er eventueel problemen, dan heb je iets om naar terug te grijpen.

Overige administratie

Naast het overnamecontract -vergezeld van het samenuitbatingscontract, kwitanties van betaling en van het uitgesteld loon en het pachtcontract- wordt een overname, zoals ze begeleid wordt door de overnameconsulent, uitgebreid met een toenemend aantal administratieve verplichtingen.

De voornaamste op een rijtje (uiteraard zijn er nog meer):

- Openen van een bankrekening
- Aanvragen van een BTW-nummer
- Aansluiten bij een sociaal verzekeringsfonds
- Aansluiten bij een ziekenfonds
- Inschrijven in het Handelsregister