duiding

Katrien Helsen (SBB) en Carl De Braeckeleer (DLV)

duiding

"Landbouwsector evolueert met twee snelheden"

5 DECEMBER 2011 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:53

Lees meer over:
Interview

Geen land- of tuinbouwer wordt enthousiast van papierwerk. Toch vergt de administratie van zijn bedrijf alsmaar meer tijd. “Met behulp van ICT-toepassingen kunnen wij heel wat werk uit handen nemen”, zeggen Katrien Helsen, hoofd studiedienst bij SBB, en Carl De Braeckeleer, commercieel directeur bij DLV. “De landbouwsector evolueert met twee snelheden”, stellen zij vast, “want niet iedereen kan of wil via de pc snel en open communiceren met de overheid.” Bovendien komen land- en tuinbouwers in spe onvoldoende gewapend uit de schoolbanken om te goochelen met cijfers en balansen. Dat blijkt gevaarlijk in een sector die zo kapitaalintensief is dat er geen ruimte is voor een misstap. Met het karige inkomen dat tegenover de forse investeringen staat en de grote kloof tussen ‘goede’ en ‘minder goede’ boeren, leggen De Braeckeleer en Helsen enkele pijnpunten van de sector bloot.

Waarmee kunnen SBB en DLV land- en tuinbouwers van dienst zijn?

Katrien Helsen: SBB viert dit jaar zijn 40-jarig bestaan. De onderneming is gegroeid vanuit een core business van fiscaliteit en accountancy. In de lopen der jaren is daar een scala van diensten op het vlak van milieu, bedrijfseconomie, financieel advies en recent ook bouwadvies bijgekomen. Als dochteronderneming van Boerenbond zijn we gegroeid vanuit de landbouwsector. Gaandeweg heeft SBB zijn diensten ook aangeboden aan ander cliënteel zoals vrije beroepers, éénmanszaken en KMO’s. Vandaag situeren 10.000 van de 18.000 klanten zich nog steeds binnen de land- en tuinbouwsector.

Carl De Braeckeleer: DLV, dit jaar 15 jaar jong, maakte de omgekeerde evolutie qua dienstverlening. Om de agrarische ondernemer bij te staan, lag de focus eerst op

bouwadvies. Toen zowel mestwetgeving als VLAREM flink wijzigden, werden ook milieu- en mestadvies belangrijk voor DLV. Het fiscaal advies volgde om onze klanten volledig te kunnen bedienen, naast bodem-, energie-, bedrijfseconomisch, strategisch en teeltadvies. Vandaag behoren niet alleen ruim 8000 land- en tuinbouwers tot ons cliënteel, maar ook toeleveranciers en afnemers zoals veevoederfirma's en mestverwerkers. Een kwart van de omzet wordt gerealiseerd bij niet aan de landbouw gerelateerde KMO's en bedrijven.



"Een boekhouding kunnen lezen, is van levensbelang"

Leert een starter noodgedwongen met vallen en opstaan of kan dat vandaag anders? Waar schrikt een jonge land- en tuinbouwer die een bedrijf start het meest van?

Katrien Helsen: Een land- of tuinbouwbedrijf is dermate kapitaalintensief dat er geen ruimte is voor een leerproces met vallen en opstaan. Als starter moet je meteen de juiste koers varen of de financiële gevolgen zijn desastreus. Gelukkig zijn jonge land- en tuinbouwers beter geschoold dan vroeger, al zou het bedrijfseconomische en administratieve luik nog meer aan bod mogen komen in het onderwijs. We stellen immers vast dat jonge boeren technisch meestal heel bekwaam zijn, logisch ook aangezien het bijna altijd om "zonen of dochters van" gaat. Minder vertrouwd zijn ze met administratie en cijfers, wat als complex en omvangrijk ervaren wordt. Zonde, want dat aspect van de bedrijfsvoering zal in de toekomst nog aan belang winnen. Een boekhouding kunnen lezen, is levensbelangrijk voor een ondernemer.

Carl De Braeckeleer: Wij proberen starters in een zo vroeg mogelijk stadium bij te staan met advies. Dat begint al in de scholen met gastcolleges van DLV-medewerkers aan 'potentiële bedrijfsovernemers'. Jonge land- en tuinbouwers tasten dus niet volledig in het duister wanneer zij een bedrijf willen overnemen. Als adviesbureau hebben wij alle stadia van een bedrijfsovername al meermaals doorlopen. Starters kunnen beroep doen op onze ervaring in administratie, bedrijfseconomie en -strategie zodat zij niet teveel moeten leren met vallen en opstaan. Onder meer met een cursus 'balans lezen' of 'maken van een businessplan' bereiden wij een starter voor op een moderne bedrijfsvoering. De jonge landbouwer moet weten waar hij aan begint en met welke kapitaalintensieve sector hij te maken heeft.

"Gratis advies bestaat niet"

Waar stopt de 'gratis' dienstverlening van de landbouworganisaties en begint jullie werk? Is een landbouwer bereid te betalen voor advies?



Carl De Braeckeleer: Landbouwers beseffen vandaag de dag ook dat 'gratis advies' niet bestaat. Ergens moet de rekening betaald worden. Een bekwame adviseur kost een andere instantie evenveel geld als DLV of SBB. Dat 'gratis' advies wordt met andere woorden op een andere plaats doorgerekend, bij de landbouworganisaties bijvoorbeeld in het lidgeld dat elk lid betaalt en bij de veevoederfirma's in de voederprijs. Eerste-lijn-advies is een goeie basis maar de wet- en regelgeving zijn in de land- en tuinbouwsector zo uitgebreid en ingrijpend dat het advies en de aanpak de toekomst van een bedrijf kunnen maken of kraken. Gespecialiseerd advies is dus een investering die zichzelf terug verdient.
Katrien Helsen: Een landbouworganisatie kan eerste-lijn-advies bieden omtrent courante aspecten van de bedrijfsvoering. Kijk ik naar de specialisaties die binnen SBB aanwezig zijn, dan zijn er heel wat materies waar de kennis van een 'generalist' tekortschiet. Als het over maatwerk gaat en het advies aansprakelijkheid meebrengt, spreken we mijn inziens over betalend advies. In de jaren '90 is de wetgeving in een stroomversnelling gekomen. Parallel daarmee tekent zich bij de land- en tuinbouwers een mentaliteitswijziging af. Vandaag is advies en begeleiding dermate belangrijk en zijn de financiële gevolgen van een misstap zo groot dat een goede bedrijfsleider bereid is om voor advies te betalen.

Zijn de wensen en noden van landbouwers veranderd?
Katrien Helsen: Twintig jaar geleden hielpen wij een boer voort met zijn fiscale en btw-aangifte. Parallel met de wijzigende wetgeving zijn daar onder meer de verzamelaanvraag en de aangiftes van mest en water bijgekomen en uiteraard milieuadvies. Kenmerkend voor de landbouwsector is dat al die facetten van de administratie van een bedrijfsvoering één geheel vormen, zodat totaaladvies bijzonder belangrijk is. Het proces dat doorlopen wordt bij een bedrijfsovername is het voorbeeld bij uitstek dat aan alle aspecten tezelfdertijd gedacht moet worden. Dit veronderstelt een brede en multi-disciplinaire kennis.
Carl De Braeckeleer: De interferentie tussen wetgevingen moet je als bureau kunnen bundelen in een éénduidig advies naar de klant toe. Daarvoor werkt een heel team samen. De landbouw is doorspekt met wetten en reglementen. Andere ondernemers zijn stomverbaasd als ze horen waar een land- en tuinbouwer allemaal rekening mee moet houden.
Katrien Helsen: Dat klopt. Een KMO adviseren wij met behulp van een boekhouder en een economisch specialist. Dat is volstrekt onhaalbaar naar ons landbouwcliënteel toe, waarvoor al gauw drie of vier specialisten samen zitten om beslissingen te nemen op

bedrijfsniveau.

"Wij schatten de toekomst van een sector realistisch in"

Maakt een rendabiliteitstudie deel uit van een agrarisch bouwproject? Hoe krijgt een varkenshouder vandaag een nieuwe stal rendabel gerekend?

Katrien Helsen: Een financieel plan maakt vandaag niet verplicht deel uit van een bouwproject. Gelet op de enorme investeringen waar een land- of tuinbouwer zich aan waagt, lijkt het me onverantwoord om dat niet te onderwerpen aan een grondige analyse. Vanuit de sector ziet men de noodzaak van zo'n plan niet onmiddellijk in, wat wellicht wordt ingegeven door de bezorgdheid om het kostenplaatje niet verder te laten toenemen. Nochtans zouden hierdoor overinvesteringen of -financieringen vermeden kunnen worden.

Carl De Braeckeleer: Een verplichting is het (nog) niet en dat hoeft ook niet, maar de aandacht voor een financieel plan bij een agrarisch bouwproject groeit wel in het bankwezen en ook bij de ondernemer die beseft dat het niet allemaal vanzelf komt. Belangrijk is om in zo'n plan met eigen technische cijfers te werken of, indien niet voorhanden, met langlopende gemiddelde cijfers te rekenen en vooruit te kijken. Een varkensstal zal inderdaad niet rendabel zijn wanneer je de rekensom maakt met de huidige varkens- en voederprijzen. Daar is een belangrijke taak voor ons weggelegd om de sector van nabij op te volgen en realistisch de toekomst in te schatten op basis van bijvoorbeeld constante voederwinsten. Wij durven stellen dat intensieve veehouderij op zijn plaats is in Vlaanderen, maar niet tegen iedere prijs. Dat vergt dus de moed om nee te zeggen tegen een klant wiens droom een kritische opbrengstprijs vergt die niet uit de markt te halen is of wiens ambitie te hoog gegrepen is.

Katrien Helsen: De voorbije jaren is er ondanks de malaise nog heel wat geïnvesteerd in de varkenshouderij. Met het oog op de verplichte groepshuisvesting van zeugen tegen 2013 zullen heel wat varkenshouders nog moeten investeren. Voor het ene bedrijf zal dit een haalbare kaart zijn en voor het andere niet. In onze cijfers zien wij namelijk dat er een enorme kloof gaapt tussen de technische resultaten, en bij uitbreiding ook de bedrijfseconomische en financiële resultaten, van een goede en een minder goede varkensboer. Dergelijke grote verschillen zijn er overigens ook in de andere subsectoren van de land- en tuinbouw.

Carl De Braeckeleer: De landbouw- en tuinbouwsector heeft vandaag een structureel probleem, met name de 'return on investment'. Die is veel te laag in vergelijking met het kapitaal dat in een bedrijf kruipt. Een boer die alles perfect in orde heeft en geen tegenslag ondervindt, verdient over meerdere jaren gezien een eerlijk loon, maar kan

de diepe dalen steeds moeilijker opvangen. Zeker als ook de banken zenuwachtig en terughoudend worden om de dalen te financieren. Vroeger waren de pieken hoog genoeg om te kunnen groeien of om grond te kopen, nu zijn de dalen soms te diep om te kunnen overleven. Meer nog, je moet bij de betere boeren behoren om nog een toekomstperspectief te hebben. Het verschil tussen een goede en minder goede ondernemer is in de land- en tuinbouw bovendien groter dan in andere sectoren.

"Rechtspersonen zullen nog aan populariteit winnen"

Wat is de zin (of onzin) van rechtspersonen wanneer banken een borgstelling van de land- of tuinbouwer eisen?
Katrien Helsen: Een borgstelling vragen de banken zowel voor een éénmanszaak als voor een vennootschap. In dit laatste geval gaat het dan om een persoonlijke borgstelling in hoofde van de zaakvoerder of bestuurder. Dat is dus geen reden om een vennootschap op te richten. Goede argumenten kunnen zijn: fiscale optimalisatie, optimalisatie van steun uit het Vlaams Landbouwinvesteringsfonds (VLIF), de scheiding van de privé- en professionele portefeuille. Vandaag baten circa 3.000 Vlaamse land- en tuinbouwers hun bedrijf uit in vennootschapsvorm. Dat aantal gaat ongetwijfeld nog stijgen. De grondgebonden sectoren doen er overigens goed aan de oprichting van een landbouwvennootschap (LV) te overwegen wanneer zij een vennootschap overwegen.
Carl De Braeckeleer: Wanneer een persoonlijke borgstelling is getekend, is er trouwens geen reden meer om een bvba te verkiezen boven een landbouwvennootschap. De LV laat bijvoorbeeld een geleidelijke evolutie van het bedrijf toe, geeft meer bescherming bij pacht en laat fiscaal meer flexibiliteit in de keuze van het forfaitair of boekhoudkundig stelsel, dit in tegenstelling tot de bvba. Ik beaam dat rechtspersonen in het algemeen nog aan populariteit zullen winnen, mede door de stimulansen die van het VLIF uitgaan. Anderzijds is het jammer en zou iets gedaan moeten worden aan andere sectorwetgeving die deze evolutie afblokt. Ik denk dan vooral aan de afroming die gebeurt bij de overdracht van nutriëntenemissierechten (NER's). Een ander voordeel van een vennootschap is het verplicht jaarlijks opstellen van de balans en resultatenrekening. Dit reflectiemoment is belangrijk om te weten waar je mee bezig bent.

Worden klanten van DLV en SBB in regel forfaitair belast? Of krijgen zij veeleer het advies om een bedrijfseconomische boekhouding bij te houden?
Katrien Helsen: Dat wordt dossier per dossier bekeken. Feit is dat veel landbouwers forfaitair belast worden omdat het administratief eenvoudig en voor een aantal van

hen fiscaal interessant is. Toch kunnen er heel wat redenen zijn om naar een fiscale boekhouding over te stappen, of zelfs voor de vennootschapsbelasting te kiezen.
Carl De Braeckeleer: Wij hebben in regel meer vennootschappen in ons klantenbestand. Dit is een gevolg van de dynamiek en de schaalvergroting in de sector.

"Er is nog een grote groep boeren die niet mee is met het ICT-verhaal"

Een moderne boer is hoog geschoold, kan vlot met de pc overweg en wordt door de overheid op zijn wenken bediend met allerlei ICT-toepassingen voor zijn bedrijfsadministratie. Schetsen we hier een waarheidsgetrouw beeld? Zo ja, verandert dit jullie dienstverlening?
Katrien Helsen: Dit is een getrouw beeld voor één segment binnen een sector die momenteel met twee snelheden evolueert. Enerzijds heb je de jonge boeren en grote bedrijven die mee zijn met het ICT-verhaal, anderzijds is er een (grote) groep oudere boeren die niet van de pc gebruik maakt in zijn bedrijfsvoering. SBB kiest resoluut voor elektronische dienstverlening zodat wij op 10.000 klanten 7.000 mandaten hebben voor het e-loket. Dat is alleen mogelijk omdat de boer ook zelf overtuigd is dat het om een handig instrument gaat. Klanten kunnen daarnaast ook gebruik maken van de eigen online instrumenten die SBB ontwikkelt, en waarmee zij onder meer hun mestadministratie permanent kunnen opvolgen.
Carl De Braeckeleer: Ook DLV loopt hierin voorop door een aantal ICT-pakketten uit te werken, bijvoorbeeld voor de mestadministratie. Vandaag is dat erg gebruiksvriendelijk omdat de gegevens via het Mest Internet Loket betrokken worden en de landbouwer niet alles zelf moet invoeren. Een andere ICT-toepassing laat toe om online een volledige boekhouding te voeren. Neemt niet weg dat wij klanten die er om vragen nog ettelijke jaren zullen blijven bedienen op papier. Dat zijn heus niet alleen de oudere en kleinschalige bedrijven, ook op moderne bedrijven is er soms nog sprake van koudwatervrees op het vlak van ICT en directe communicatie met de overheid.

De Vlaamse overheid werkt hard aan administratieve vereenvoudiging. Merken jullie al resultaat?
Katrien Helsen: Het e-loket is duidelijk een succes en ook de Mestbank begeeft zich nu op die weg. Het is wel zo dat administratieve vereenvoudiging vandaag vooral in de sfeer zit van elektronisch dataverkeer en de boer, los daarvan, eerder nog meer regeltjes en administratie ervaart.
Carl De Braeckeleer: Nochtans zou de administratieve last eenvoudig verlaagd kunnen

worden door dezelfde gegevens niet tweemaal op te vragen zoals het vandaag gebeurt, bijvoorbeeld bij de veevoederfirma én de landbouwer. Voor een veevoederfirma is het immers een koud kunstje om de opgevraagde gegevens van alle landbouwers-klanten over te maken aan de landbouwadministratie of de Mestbank. Ontwikkelingen zoals de gekoppelde bouw- en milieuvergunning , de zogenaamde ‘omgevingsvergunning’, kunnen we alleen maar toejuichen. In een snel veranderende markt is er niets zo frustrerend als lang moeten wachten op je droomproject. Ondernemers moeten snel kunnen schakelen en de overheid kan dat best faciliteren.

Lees ook: Nieuwsartikel 'Wetsinterpretatie en NIMBY fnuiken ondernemerschap'

VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact

M • info@vilt.be

Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/
screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/
screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws
screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our bluesky page: https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy
Cookie instellingen aanpassen

Crafted by Brigada