duiding

Van boerderij tot landbouwvennootschap

duiding

3 JANUARI 2009 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:52

Boeren en tuinders professionaliseren. Een groeiend aantal oertypische eenmanszaken wordt omgedoopt tot vennootschap. Op het melkveebedrijf van Kris Heirbaut (26) in Temse gingen we op zoek naar de motieven achter de oprichting van een landbouwvennootschap. En tomatenteler Kurt Scheers uit Kontich stapt binnenkort met zijn bvba in een nv die een WKK-installatie gaat beheren.
Bij Scheers brandt de lamp. In totaal gaat het om 1.300 exemplaren van 600 Watt die van november tot maart de fotosynthese van de jonge tomatenplanten stimuleren. Indien de wintermaanden niet te somber zijn, verschijnen Kurt en zijn vader Louis rond 20 januari met hun primeurtomaten op de veiling in Sint-Katelijne-Waver. “Met onze Flandria Prince-tomaten zijn we dan zes weken lang de enige aanbieders, waardoor we in die periode van hoge prijzen genieten. Hoog genoeg om de extra energiekosten voor de lampen ruimschoots te compenseren”, vertelt Kurt (31), die inmiddels bezig is aan zijn vierde seizoen met jaarrond teelt. Vanwaar de keuze om de serre elke dag tot veertien uur en langer te belichten? “Er zijn geen uitbreidingskansen voor onze serre van 2,4 hectare. De enige uitweg om het rendement te verhogen, is de intensivering van de productie. De lampen zorgen ook voor een betere arbeidsspreiding waardoor we het hele jaar door met dezelfde tien personeelsleden kunnen werken en geen seizoensarbeiders moeten rekruteren”.

Toen Kurt vier jaar geleden de lampen installeerde, lag niemand wakker van Kyoto-normen. De energiekosten waren evenmin een hot issue en de tuinders hadden enkele mooie jaren achter de rug. In 2002 was de toenmalige hoogconjunctuur voor telers van trostomaten één van de belangrijkste redenen waarom Kurt en Louis samen met moeder Rosa een bvba oprichtten. “We hoopten te profiteren van het gunstige tarief van 34 procent onder de vennootschapsbelasting. Door de instorting van de prijzen in 2004 en de energiecrisis die nadien volgde, is die vlieger niet helemaal opgegaan. Ook al hebben we een wat ouder bedrijf dat geen zware afschrijvingskosten meer moest torsen”. De bvba betaalt een loon uit aan elk van de werkende vennoten, maar winst wordt er momenteel niet gemaakt. Vader Louis rekent erop dat dit opnieuw het geval

zal zijn wanneer de lampen volop beginnen te renderen. “We hebben voor die investering gerekend op een break-even na zeven jaar”.

Spijt over de oprichting van de bvba hebben ze bij de familie Scheers helemaal niet. Het feit dat alle gezinsleden iedere maand een bedrag op hun bankrekening zien verschijnen, is psychologisch erg belangrijk in periodes dat de rentabiliteit van het bedrijf onder druk staat. Kurt Scheers: “Als zaakvoerder van de bvba voel ik me wel degelijk een zelfstandige ondernemer. Dat er ook een vast loon bij te pas komt, doet daar helemaal geen afbreuk aan. Hoe denk je dat het gesteld is met de motivatie van telers die in hun eenmanszaak drie moeilijke jaren moeten doorspartelen?” De tuinders hebben de aardgasprijs de voorbije twee jaar bijna zien verdubbelen. Vroeger was het personeel bij Scheers de grootste kostenfactor, vandaag is dat de energie met een aandeel van dertig procent. Om de energiekost weer met veertig procent terug te dringen, hebben Kurt en Louis besloten om samen met installateur Polargen 1,3 miljoen euro te investeren in een WKK-installatie. De bvba van de familie Scheers neemt zeventig procent van de investering voor zijn rekening in de naamloze vennootschap die de beide partners opstarten. In september zou de installatie operationeel moeten zijn. “Het klinkt misschien bizar, maar deze investering hebben we broodnodig om onze kostenstructuur weer leefbaar te maken”.

Polargen zorgt voor de aankoop van het aardgas en de verkoop van de elektriciteit. De bvba van Scheers krijgt aan een voordelig tarief warmte en elektriciteit geleverd, met gratis CO2 voor de plantengroei erbovenop. De winst vloeit naar de vennoten volgens dezelfde verdeelsleutel als die van de investeringslast. Een mooi concept, maar toch waren Kurt en Louis blij dat ze zich voor dit project niet als natuurlijke personen maar onder de rechtspersoonlijkheid van hun bvba konden aanbieden bij de bank. “Een bankinstelling kijkt altijd naar de bedrijfsprestaties van de laatste drie jaar. Maar het spreekt vanzelf dat de onderhandelingen vlotter verlopen wanneer je een gedetailleerde en transparante boekhouding kan voorleggen die aan alle vormvereisten van een bvba voldoet. De extra cijfers die de boekhouder ons sinds de oprichting van onze vennootschap maandelijks bezorgt, vertalen zich logischerwijs in betere bedrijfsbeslissingen. Geen overbodige luxe voor wie een bedrijf leidt met een omzet van 1,2 miljoen euro”, knipoogt Louis. De ervaren tomatenteler twijfelt er niet aan dat het aantal vennootschappen in de tuinbouw nog verder zal toenemen. “Elk nieuw glastuinbouwbedrijf zal in de toekomst geëxploiteerd worden onder vennootschapsvorm. Of denk je dat elk broekventje rechtstreeks van de schoolbanken

naar zijn financiële instelling kan stappen om voor een serre van nog geen drie hectare een lening van 2,5 miljoen euro te vragen?”

Serene overname. Veel vennootschappen in de land- en tuinbouw worden opgericht om de continuïteit van het bedrijf te verzekeren en om overnames geleidelijker te laten verlopen. In Temse runt Kris Heirbaut (26) samen met zijn vader en nonkel een gespecialiseerd melkveebedrijf met een zeventigtal zwartbonte Holstein-koeien en een comfortabel areaal van 65 hectare voedergewassen. “Genoeg om maïsoverschot te kunnen verkopen, maar voor de mestafzet zullen we voortaan wel iedere morzel grond nodig hebben”. Ongeveer twintig procent van de inkomsten is afkomstig van het hoevewinkeltje waar zeven dagen op zeven zelfbereide zuivelproducten verkocht worden. De thuisverkoop diende aanvankelijk om extra arbeidsvolume te creëren waardoor de oudere broer van Kris in het bedrijf kon treden. “Zes jaar geleden heeft hij er echter de brui aan gegeven waardoor ik zelf sneller dan voorzien in het bedrijf werd ingeschakeld”, vertelt Kris.

Tijdens een B-cursus van de Groene Kring hoorde Kris voor het eerst iets over de potentiële voordelen die de diverse vennootschapsvormen te bieden hebben. Na vijf jaar samenwerken met zijn vader en nonkel besloten de drie partners om eind 2005 samen een landbouwvennootschap op te starten. Daarbij zijn ze niet over één nacht ijs gegaan: een heel jaar overleg met de bank ging eraan vooraf. In de vennootschap zijn de bedrijfszetel, het machinepark, de melkkoeien en drie hectare grond ondergebracht. Het resterende areaal wordt voor de helft gepacht van derden, de andere helft blijft gewoon eigendom van de vader en nonkel. Kwestie van de volledige overname van de vennootschap financieel niet onoverbrugbaar te maken. Maar waarom de specifieke keuze voor een landbouwvennootschap? “Dat is de enige vennootschapsvorm die als rechtspersoon een pacht kan overnemen, wat in ons geval een belangrijk argument was. Komt erbij dat je met een landbouwvennootschap nog altijd voor het forfaitaire belastingsstelsel kan kiezen waardoor de voordelen van de gewone eenmanszaak behouden blijven. Ook al omdat er geen bijkomende administratie vereist is”.

In maart vorig jaar vond een eerste overdracht van de aandelen plaats waardoor Kris Hierbaut momenteel 50 procent van de aandelen van het melkveebedrijf in handen heeft. Van zodra zijn vader en nonkel op pensioen gaan, zal de eerste overname financieel verteerd zijn en is het de bedoeling om alle aandelen over te kopen aan een nu reeds afgesproken prijs. Ook voor de vader en nonkel zijn er belangrijke voordelen

verbonden aan de constructie: doordat ze hun bezittingen ondergebracht hebben in de landbouwvennootschap sparen ze samen 25.000 euro registratierechten uit op het moment van de definitieve overname. “Goede afspraken maakt goede vrienden. De oprichting van de vennootschap heeft ervoor gezorgd dat we op een serene manier de waardebepaling van het bedrijf op papier hebben gezet. Daardoor weten alle vennoten waar ze aan toe zijn en rijzen er op het moment van de overname geen familiale spanningen. Dat is me ook veel waard”, besluit de jonge melkveehouder.

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