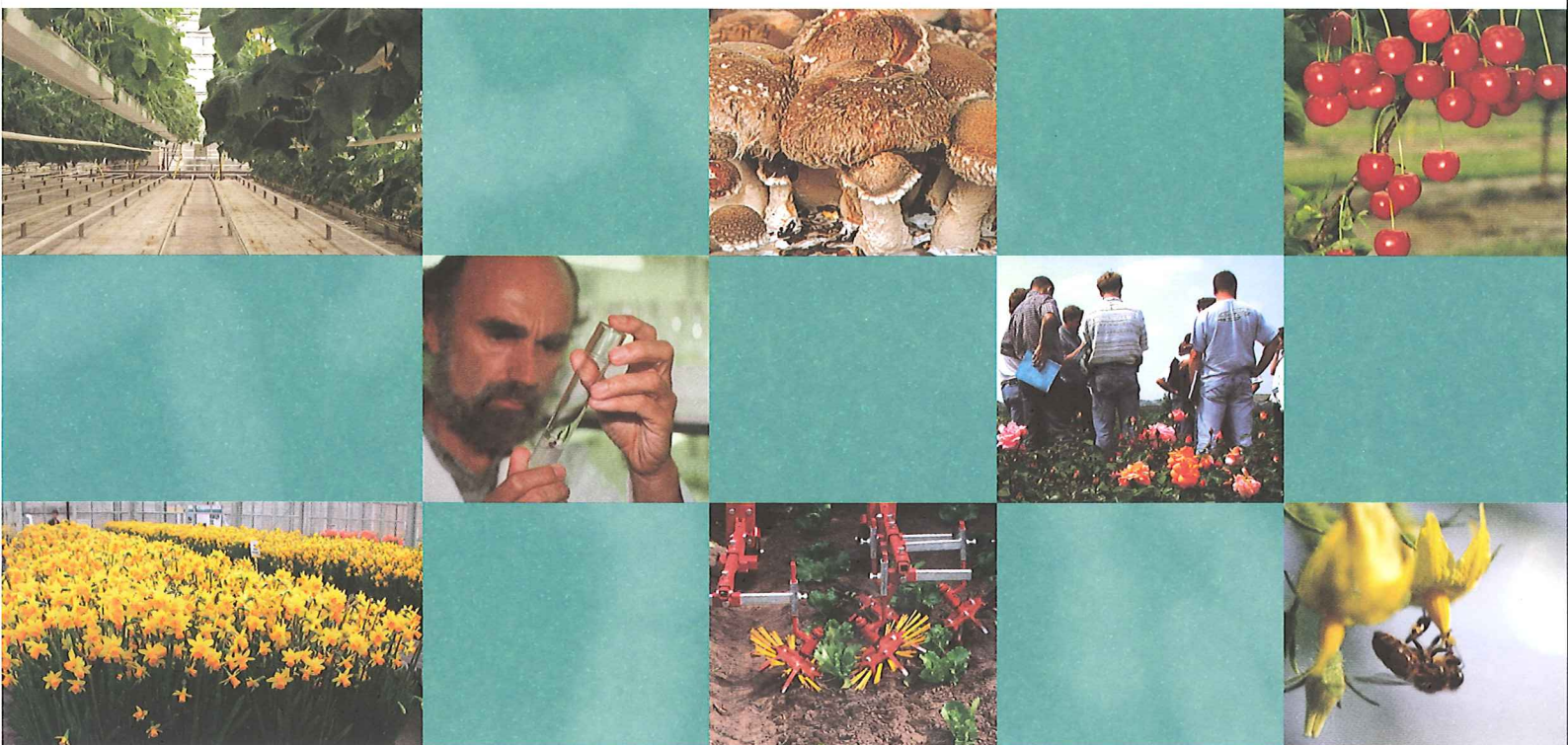




Financiering van multifunctionele landbouwbedrijven

Zijn er in deze sector meer knelpunten dan in de reguliere landbouw?

M. P. J. van der Voort
P. van Reeuwijk
A. J. Visser
J. H. Kamstra



Financiering van multifunctionele landbouwbedrijven

Zijn er in deze sector meer knelpunten dan in de reguliere landbouw?

M. P. J. van der Voort
P. van Reeuwijk
A. J. Visser
J. H. Kamstra

© 2009 Wageningen, Praktijkonderzoek Plant & Omgeving B.V.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden veeelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Praktijkonderzoek Plant & Omgeving.

Praktijkonderzoek Plant & Omgeving B.V. is niet aansprakelijk voor eventuele schadelijke gevolgen die kunnen ontstaan bij gebruik van gegevens uit deze uitgave.

Dit onderzoek is mogelijk gemaakt door:

Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Voedselkwaliteit
Via een Helpdeskvraag aan het onderzoekscluster Verduurzaming, Productie en Transitie



Ministerie van Landbouw, Natuur en
Voedselkwaliteit

Projectnummer: 3250155209

Praktijkonderzoek Plant & Omgeving B.V.

Akkerbouw, Groene ruimte en Vollegrondsgroenten

Adres : Edelhertweg 1, Lelystad

: Postbus 430, 8200 AK Lelystad

Tel. : 0320 – 29 11 11

Fax : 0320 – 23 04 79

E-mail : info.ppo@wur.nl

Internet : www.ppo.wur.nl

Inhoudsopgave

pagina

SAMENVATTING.....	5
ABSTRACT	6
1 INLEIDING	7
1.1 Inleiding en aanleiding	7
1.2 Doel onderzoek	7
1.3 Aanpak	8
2 RESULTATEN MULTIFUNCTIONELE LANDBOUWBEDRIJVEN.....	9
2.1 Achtergrond van de deelnemende bedrijven.....	9
2.1.1 Soort bedrijf	9
2.1.2 Groeiplannen	10
2.2 Financieringsaanvraag.....	11
2.2.1 Marktaandeel banken	11
2.2.2 Slagingskans financieringsverzoek	12
2.2.3 Doorlooptijd financieringsaanvraag.....	13
2.2.4 Voorbereiding door ondernemers.....	14
2.2.5 Dezelfde behandeling als reguliere landbouw?	15
2.3 Subsidiemogelijkheden.....	16
2.3.1 Knelpunten subsidies.....	16
2.3.2 Kansen subsidies.....	17
3 RESULTATEN FINANCIERS.....	19
3.1 Introductie banken	19
3.1.1 Plaats binnen de bankorganisatie	19
3.1.2 Trots op multifunctionele klanten.....	19
3.1.3 Complexiteit financieringsaanvraag	20
3.1.4 Beoordeling financieringsaanvraag	20
3.1.5 Doorlooptijd financieringsaanvragen	21
3.1.6 Financierbaarheid van bedrijven	21
3.1.7 Bedrijfsopvolging en verkoopbaarheid object	22
3.1.8 Aandachtspunten voor ondernemers	23
3.1.9 Stimuleringsmogelijkheden	23
4 CONCLUSIE.....	25
5 AANBEVELINGEN	27
BIJLAGE 1: LIJST MET GEÏNTERVIEWDE PERSONEN/BANKEN	29
BIJLAGE 2: GEBRUIKTE SUBSIDIE REGELINGEN	30
BIJLAGE 3: LOSSE OPMERKINGEN EN VRAGEN VAN ONDERNEMERS	31
BIJLAGE 4: ENQUÊTE VOOR MULTIFUNCTIONELE ONDERNEMERS	32
BIJLAGE 5: VRAGENLIJST BANKEN	36

Samenvatting

Dit rapport is het resultaat van een verkenning naar de problematiek die agrarische ondernemers met een multifunctionele tak ondervinden met het verkrijgen van financiering in vergelijking met agrarisch ondernemers met alleen (een) agrarische tak(ken) op het landbouwbedrijf. De bevindingen zijn gebaseerd op een enquête onder multifunctionele ondernemers en interviews bij banken.

Multifunctionele landbouw is nog een relatief kleine en jonge sector, maar wel een sector met potentie. In tegenstelling tot de reguliere landbouw, is de afzet bij multifunctionele landbouwtakken veelal niet gegarandeerd of is er sprake van een onbekende afzetmarkt. Banken geven aan dat het lastig is om de werkelijke inkomsten uit de nieuwe tak in te schatten. De zekerheden voor de bank van een investering in de multifunctionele tak is beperkter dan bijvoorbeeld investeringen in grond. Voor multifunctionele bedrijven zijn er meer of in ieder geval andere vergunningen en opleidingen nodig, waardoor een ondernemer 'meer zijn best' moet doen om zich te presenteren bij een bank. De ondernemer zal vooraf op eigen kosten mogelijk meer zelf moeten (laten) uitzoeken en op papier zetten om de financiering te krijgen.

Uit dit onderzoek komt niet naar voren dat ondernemers in de multifunctionele landbouw minder kansen hebben om aan een goede financiering te komen, wel dat ze er meer voor moeten doen dan hun collega's in de reguliere landbouw.

Ondernemers

Ondernemers die aan de enquête hebben meegedaan ondervinden in het algemeen weinig problemen bij financieringsaanvragen. 60% heeft de afgelopen 5 jaar geen financieringsaanvraag gedaan, wat niet hoeft te betekenen dat ze zelf niet in de multifunctionele tak hebben geïnvesteerd. 80% van deze ondernemers verwacht geen problemen als ze bij de bank een financieringsaanvraag zou doen voor de multifunctionele tak.

Van de 25 ondernemers (40%) die wel daadwerkelijk een financieringsaanvraag hebben gedaan in de afgelopen vijf jaar waren slechts 2 aanvragen (8%) afgewezen. Dit is een laag percentage, aldus de banken.

Subsidie

Circa 50% van de ondernemers vindt dat het aanvragen van subsidies complex is en dat ze onbedoeld vertragend kunnen werken. Verder vinden de ondernemers het storend dat veel subsidies van het ministerie van LNV alleen gericht zijn op de primaire landbouw. Dit terwijl subsidies van andere ministeries en andere overheden landbouwbedrijven soms juist geheel uitsluiten van deelname.

De ondernemers in de multifunctionele landbouw willen graag subsidies inzetten voor:

- Investeringsubsidies (vooral bij de start);
- Minder regelgeving en meer regionale afstemming wat betreft ruimtelijke ordening;
- Ondersteuning bij de opstart van de nieuwe bedrijfstak (kennisnetwerken, schrijven bedrijfsplan, marketing en communicatie)

Banken

Banken geven aan dat goede multifunctionele ondernemers met een goed plan voor een multifunctionele activiteit naar hun idee even makkelijk financiering moeten kunnen krijgen als ondernemers in de reguliere landbouw. Wel onderkennen de banken dat een multifunctionele ondernemer wel meer aan voorbereiding moet doen en vaak iets meer gegevens aan moet leveren. Het maken van een bedrijfsplan is daarbij in de meeste gevallen onmisbaar.

Uitzondering vormen investeringen tot 50.000 euro. Deze kleinere investeringen kunnen vaak vanuit de huidige cashflow geregeld worden of via ophoging van de rekening courant (RC) faciliteit. Voor investeringen/financieringsaanvragen boven de 50.000 euro is veelal een bedrijfsplan gewenst of vereist.

Tevens is het gewenst dat de banken meer ervaring krijgen met multifunctionele landbouw waardoor zij er meer 'feeling' mee krijgen en referentiemateriaal van de sector kunnen verzamelen.

Abstract

This report presents the results of a short study about identification of problems of multifunctional farmers to get financing for investments. This is compared with farmers with investments on a regular farms. The results are based on an internet survey and interviews with banks.

Multifunctional agriculture is a small and young sector, with potential. In contrast to regular agriculture the sale of multifunctional agriculture is not guaranteed or markets are unknown. For banks it is therefore difficult to access the future income. Guarantees for banks are unknown compared to for example investments in land. Multifunctional agriculture requires different permits and education. An entrepreneur must 'perform better' to present itself at a bank. The entrepreneur should therefore invest more time and/or money to achieve a solid financing plan.

This research indicates that multifunctional agricultural companies are not harder to finance than regular agricultural companies., but uncertainties cause that farmers has to make their perspectives visible to make an convincing request.

Entrepreneurs

Entrepreneurs, who took part in the survey, experience few problems in their finance application. 60% of the entrepreneurs did not make an application at a bank. This does not mean they did not invest in their multifunctional agriculture. 80% of the entrepreneurs do not expect problems in case they will make an application.

Subsidies

Approximately 50% of the entrepreneurs find that applying for subsidies is complex and that subsidy work retardant. Entrepreneurs find it inconvenient that subsidies of the ministry of agriculture are focus on agricultural production. Subsidies of other governmental organizations exclude agriculture of application.

The entrepreneurs in multifunctional agriculture would like to see subsidies for:

- Start up a multifunctional Agricultural business;
- Less regulations and more alignment of land use planning within the different regions;
- Support during start up of a new business (by means of networks, business plan, marketing and communication).

Banks

Of the 40% of the entrepreneurs, who did make an application, only 8% is denied. This is a low percentage according to the banks.

Banks indicate that good entrepreneurs with a good business plan will receive financing in a similar way as their regular agricultural counterparts. The banks require more preparation and information of multifunctional entrepreneur. A business plan is in most cases a must. Most of the applications to 50.000 euro can be financed through the cash-flow or with a RC-facility. Applications over 50.000 euro require a business plan.

1 Inleiding

1.1 Inleiding en aanleiding

De Taskforce Multifunctionele Landbouw heeft de opdracht gekregen van minister Verburg van het Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Voedselkwaliteit om bij te dragen aan een omzetverdubbeling van de multifunctionele landbouw in vier jaar tijd, gerekend vanaf 2007.

Omschakeling naar - en uitbreiding van - multifunctionele takken is daarbij noodzakelijk om een omzetstijging te realiseren. Omzet uit de nieuwe/uitgebreide tak kan echter vaak pas worden gegenereerd, nadat er vooraf enkele noodzakelijke investeringen zijn gedaan. Vaak is daarvoor vreemd kapitaal nodig.

Bij ondernemers bestaat de indruk dat het voor bedrijven met een multifunctionele tak, moeilijker is om financiering te krijgen dan voor reguliere landbouwbedrijven. Reden voor het Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Voedselkwaliteit om een kortlopende onderzoeksvraag uit te zetten via de helpdesk Verduurzaming, Productie en Transitie gericht op het verkennen van deze financieringsproblematiek.

1.2 Doel onderzoek

Het hoofddoel van het onderzoek is om te onderzoeken of ondernemers met een multifunctionele landbouw tak meer problemen ondervinden met het verkrijgen van financiering in vergelijking met agrarisch ondernemers met alleen een agrarisch tak(ken) op het landbouwbedrijf.

Het gaat daarbij om het verkrijgen van inzicht in de omvang van de problematiek, een indicatie van het aantal multifunctionele agrariërs dat problemen heeft om financiering te krijgen om te investeren in de nevenactiviteit van het agrarisch bedrijf (dus de niet-productie tak) en de houding en voorwaarden van banken bij een financieringsaanvraag.

Als subdoel is gekeken of er qua subsidiemogelijkheden voor ondernemers met een multifunctionele tak nog kansen of knelpunten zijn.

In deze inventarisatie wordt met multifunctionele bedrijven bedoeld: Multifunctionele landbouwbedrijven zijn agrarische bedrijven die naast hun veehouderij-, akker- of tuinbouwbedrijf andere activiteiten uitoefenen, waarbij deze activiteiten onlosmakelijk zijn gekoppeld aan het primaire landbouwbedrijf en er een verbinding plaatsvindt tussen de primaire en de andere activiteiten en tussen de agrarische ondernemer en burgers en consumenten.

De focus ligt hierbij op de volgende activiteiten : zorglandbouw, recreatie en agrotourisme, agrarische kinderopvang, boerderijeducatie, agrarisch natuur- en landschapsbeheer en productie en verkoop van streekproducten.

1.3 Aanpak

De onderzoeksvraag is in 2 fasen uitgewerkt. De eerste stap bestond uit een internetenquête onder multifunctionele landbouwers. De houding en voorwaarden van banken is onderzocht via een aantal diepte-interviews.

Internetenquête

Er is een internetenquête ontwikkeld van 30 vragen. Via internet is deze enquête uitgezet onder ruim 700 multifunctionele landbouwbedrijven. Kernvraag hierbij was: *“Is de financiering van Multifunctionele Landbouwbedrijven een knelpunt of niet?”* Op deze enquête hebben in 2 weken tijd 62 ondernemers gereageerd. Ondernemers die de afgelopen 5 jaar een financieringsaanvraag hebben gedaan voor een investering kregen alle 30 vragen om te beantwoorden. Ondernemers die in deze periode geen daadwerkelijke financieringsaanvraag hebben gedaan kregen circa 10 vragen minder om te beantwoorden.

De enquête bestond uit 3 onderdelen, namelijk

- 1) achtergrond van het bedrijf;
- 2) financieringsaanvraag en;
- 3) subsidiemogelijkheden.

De enquête is als bijlage toegevoegd aan dit rapport.

In 2008 heeft dezelfde doelgroep ook al een internetenquête van ons ontvangen. Dat was in het kader van een nulmeting¹ over de omzet en impact over het jaar 2007 van de multifunctionele landbouw. We hebben de indruk dat het bij deze doelgroep gaat om de meer professionelere en grotere bedrijven. Want het merendeel van deze bedrijven had zich toen aangemeld voor de plattelandsgids van Vrienden van het platteland dat nu ‘Nederland Bloeit’ heet. Het zijn allemaal bedrijven die zich op internet presenteren en 60% van de ondernemers die toen op de enquête voor de nulmeting hadden gereageerd was al 6 jaar of langer bezig. De enquêteresultaten zijn hierdoor in beperkte mate representatief. De resultaten zijn richtinggevend maar hebben geen kwantitatieve zeggingskracht.

Interviews bij banken

Er is een vijftal banken (6 personen) geïnterviewd om te kijken hoe de ‘bankwereld’ tegen de multifunctionele landbouw aankijkt. (zie ook de bijlage). En dan vooral, zijn deze bedrijven moeilijker (of misschien wel makkelijker) te financieren dan reguliere landbouwbedrijven. De resultaten van de enquête zijn gebruikt om de vragen aan de banken te concretiseren.

¹ Brochure ‘Kijk op Multifunctionele landbouw’

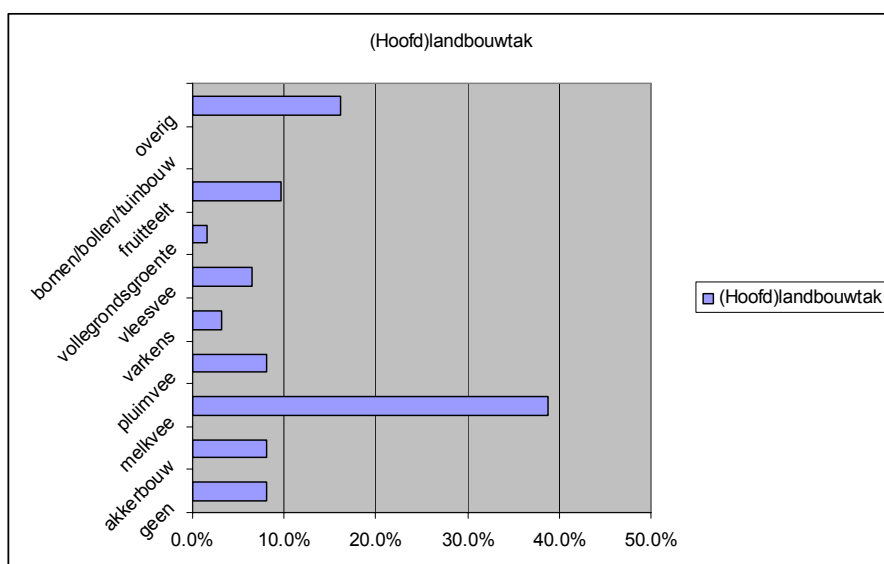
2 Resultaten multifunctionele landbouwbedrijven

In het kader van het onderzoek is een enquête ontwikkeld, welke is voorgelegd aan ruim 700 ondernemers met een multifunctioneel landbouwbedrijf. In 2 weken tijd reageerden er 62 ondernemers, waarvan 40% (25 ondernemers) in de afgelopen 5 jaar een financieringsaanvraag heeft gedaan voor zijn of haar multifunctionele tak. Van deze 25 ondernemers kregen 23 ondernemers ook daadwerkelijk de beoogde financiering. De ondernemers die geen aanvraag hadden gedaan, kregen circa 10 vragen minder om in te vullen. De response (9%) op deze internetenquête was goed gezien de korte termijn van twee weken om te reageren. Vanwege de geringe absolute aantallen per categorie is het onderzoek vooral richtinggevend.

2.1 Achtergrond van de deelnemende bedrijven

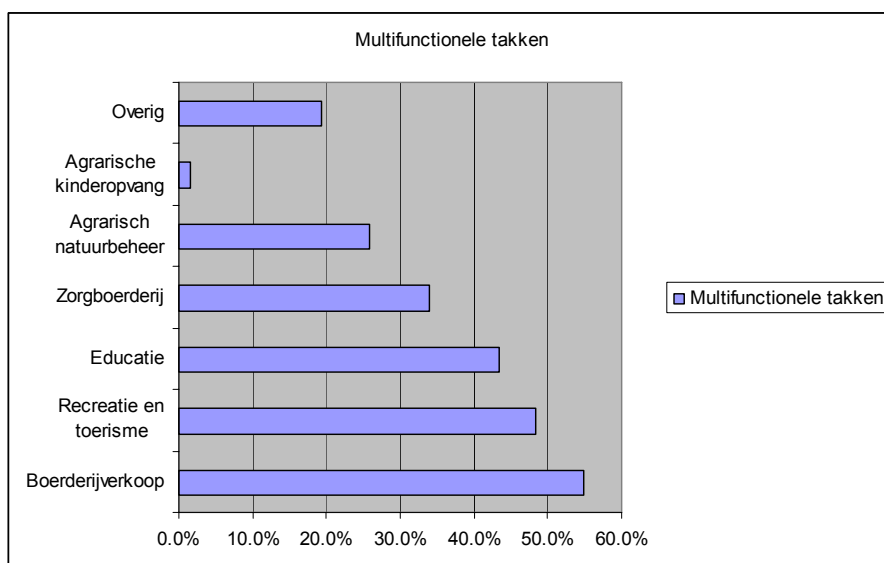
2.1.1 Soort bedrijf

Van de 62 respondenten heeft 38% een melkveebedrijf (24 van de 62 bedrijven), 5 bedrijven hebben geen agrarische hoofdtak ingevuld. Twee van deze vijf bedrijven gaven aan wel een agrarische activiteit te hebben (biologisch bedrijf en hazelnotenteelt). Twee andere bedrijven hebben wel een link met landbouw, maar zouden mogelijk beter als *'plattelandsondernemer'* getypeerd kunnen worden (recreatie versus zorg en huisverkoop) op minder dan 5 ha grond in plaats van als multifunctioneel landbouw bedrijf. De laatste geënquêteerde van de vijf zonder agrarische tak handelt in biologische producten en hoort eigenlijk niet in de groep van Multifunctionele landbouwers. Vanuit de tuinbouw hebben we geen reacties ontvangen. Zie figuur 1. Verder zijn de respondenten mooi verdeeld over de sectoren akkerbouw, fruitteelt, kippen en ondernemers met varkens of vleesvee.



Figuur 1.: Verdeling 62 geënquêteerde bedrijven naar (hoofd)landbouwtak

In figuur 2 is te zien dat de meeste ondernemers zich richten op meerdere vormen van verbreding tegelijkertijd. Van de ondernemers die gereageerd hebben doet circa 50% aan boerderijverkoop. Ook houdt 40 tot 50% van de multifunctionele ondernemers zich bezig met recreatie en educatie. Daarnaast houdt 34% van de bedrijven zich bezig met zorg. Agrarische kinderopvang kent met 1,6% (1 bedrijf) het laagste aandeel. 12 agrarisch ondernemers (bijna 20%) geven aan naast reguliere verbredingactiviteiten ook andere activiteiten te ontplooiën; van adopteer een koe, biologische wijnbouw tot een kattenpension.



Figuur 2: Verdeling bedrijven naar multifunctionele tak

De grootste groep van respondenten heeft een bedrijf van 11-50 hectare, maar ook grote bedrijven (>50 hectare) en kleine bedrijven met minder dan 5 hectare scoren beide circa 20%. Van de ondernemers heeft het grootste deel (45%) een HAVO/VWO/MBO opleiding, gevolgd door HBO (32%).

De bedrijven binnen het onderzoek hebben geen tot 14 mensen (fte) in dienst. Naast de ondernemer zelf is er op de geënquêteerde bedrijven gemiddeld 1,7 fte aan vreemde arbeid aanwezig. Dertig procent van de ondernemers heeft geen vreemde arbeid voor de Multifunctionele tak, terwijl 10% (6 bedrijven) meer dan 7 personen in dienst heeft. De overige ondernemers zitten tussen de 1 en 6 medewerkers of werken met wisselende oproepkrachten.

De ondernemers die nu op de internetenquête hebben gereageerd komen uit hetzelfde mailbestand dat in 2008 voor de nul-meting² over multifunctionele landbouw is gebruikt. Tijdens deze nul-meting deden 173 bedrijven uit de doelgroep mee aan de internetenquête, deze groep had toen 1 fte aan vreemde arbeid in dienst, naast de ondernemer zelf. We kunnen dus concluderen dat ook dit keer vooral 'de bovenkant van multifunctionele landbouwers' heeft meegedaan aan deze internetenquête.

2.1.2 Groeiplannen

Maar liefst 58% van de bedrijven is al meer dan 6 jaar bezig. De tweede groep zijn de bedrijven die al 3-6 jaar bezig zijn (34%). Gezamenlijk zijn deze twee groepen 92% van de respondenten. Ruim de helft van de bedrijven wil investeren in de multifunctionele tak, 42% (26 bedrijven) heeft uitbreidingsplannen voor de bestaande multifunctionele tak en nog eens 11% (7 bedrijven) wil een nieuwe tak opstarten.

60% (37 bedrijven) heeft de afgelopen 5 jaar geen financieringsaanvraag gedaan voor de Multifunctionele tak. Dit wil overigens niet zeggen dat de bedrijven zelf niet in de multifunctionele tak hebben geïnvesteerd. Daarnaast geeft ruim 60% aan plannen te hebben uit te breiden met de multifunctionele tak. Geen van de ondernemers is voornemens zijn multifunctionele tak af te bouwen.

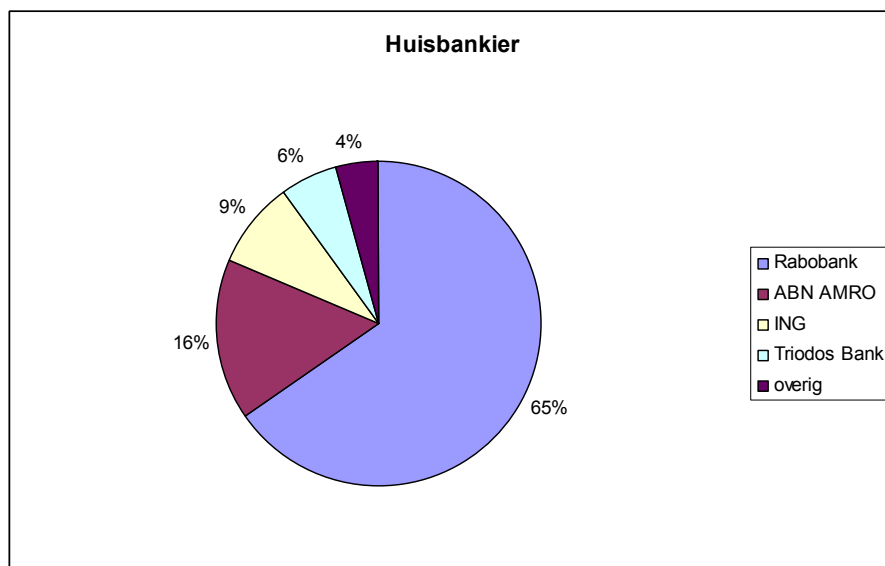
² Brochure Kijk op Multifunctionele landbouw, Omzet en impact

2.2 Financieringsaanvraag

2.2.1 Marktaandeel banken

In de reguliere landbouw is de hypotheekmarkt verdeeld over de 3 grootste banken, met naar schatting de volgende verdeling aan marktaandeel in hypotheekvolume³; Rabobank⁴ (70%), ABN AMRO (15%) en ING⁵ (8%). De overige banken hebben samen circa 5-7% marktaandeel. Hiervan heeft de Friesland Bank een behoorlijk aandeel in de melkveehouderij in het Noorden van het land, vooral Friesland. ASR Vastgoed, voorheen Fortis heeft vooral landbouwgronden (ruim 30.000 hectare) in bezit, die veelal middels erfpacht worden uitgegeven aan landbouwers. De overige banken hebben een klein marktaandeel.

Ook bij de respondenten in deze enquête zien we grofweg dezelfde verdeling van marktaandelen onder de 3 grootste banken (zie figuur 3). Opvallend is wel dat in de multifunctionele landbouw de Triodos Bank een aanzienlijk marktaandeel van 6% behaalt. Een andere als 'groen' bekendstaande bank, de ASN Bank, blijkt zich wel actief op groene energie (van bijvoorbeeld windmolens), maar niet specifiek op agrarische bedrijven te richten. De ASN Bank heeft volgens een MKB specialist slechts een 'handje vol' agrariërs in hun bestand.



Figuur 3.: Verdeling 62 bedrijven uit enquête naar huisbankier

³ Bron: inschatting marktaandeel door ING en ABN AMRO, op basis van uitgezette kapitalen in een agrarische hypotheekmarkt van circa 25 miljard.

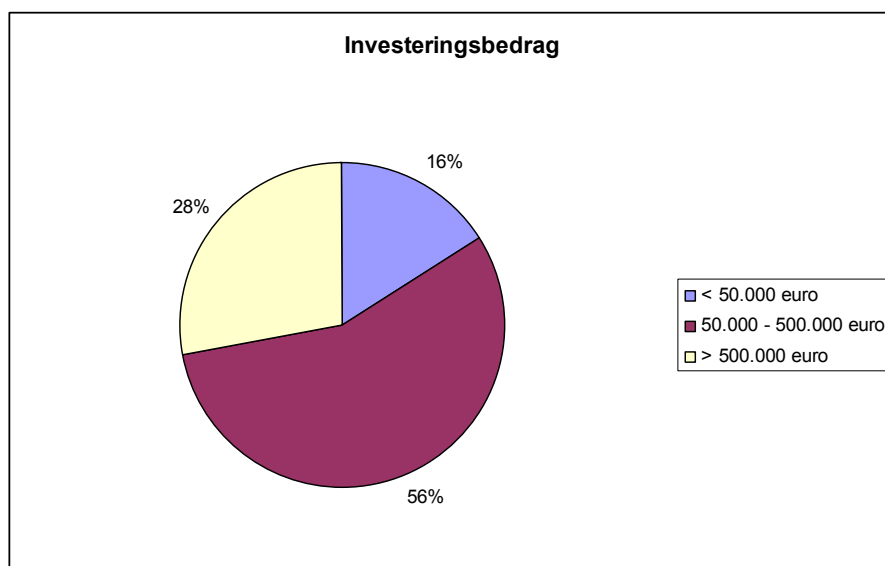
⁴ Rabobank zegt circa 85% van de ondernemers als klant te hebben. (Hier zitten ook klanten bij die geen hypotheek meer hebben)

⁵ Veel ondernemers hebben naast hun betaalrekening en/of hypotheek bij hun huisbankier, daarnaast ook een Postbankrekening (tegenwoordig ING). Dit is veelal voor betalingsverkeer en eventueel een kleine RC faciliteit.

2.2.2 Slagingskans financieringsverzoek

Van de 62 respondenten heeft 40% (25 stuks) de afgelopen 5 jaar een financieringsverzoek ingediend. (zie figuur 4). Het gros van de ondernemers (56%) doet een financieringsaanvraag tussen de 50.000 en 500.000 euro. Verder heeft 16% van de ondernemers een financieringsaanvraag gedaan van minder dan 50.000 euro. Zeven bedrijven (28 %) deden een financieringsaanvraag voor een investering van 500.000 euro of meer. Opvallend bij deze zeven grotere aanvragen was:

- zes van de zeven ondernemers besteedde meer dan 24 uur aan het voorbereiden van de financieringsaanvraag;
- alle bedrijven oriënteerden zich bij meerdere banken (meestal naast de huisbankier nog 2 banken);
- deze ondernemers zijn in verhouding met de andere geënquêteerde hoog/hoger opgeleid, dan (4x Universiteit, 1x HBO en 2x MBO);
- drie van de zes bedrijven komen van buiten de landbouw en hebben geen hoofdlandbouwtak en twee bedrijven hebben een niche als hoofdlandbouwtak (biologisch zaad en wijnbouw);
- alle bedrijven in deze categorie hebben een bedrijfsplan opgesteld, welke in alle gevallen door een externe partij is opgesteld;
- de meeste van deze ondernemers heeft personeel in dienst, oplopend van 1 tot 14 fte.
- In deze groep zitten ook de enige 2 ondernemers waarbij de financieringsaanvraag geweigerd is.



Figuur 4.: Verdeling 25 bedrijven naar financieringsaanvraag

Hoewel de 7 ondernemers (met grote aanvragen) allemaal offertes bij meerdere banken hebben opgevraagd is géén van de ondernemers overstapt naar een andere bank. Ook bij de kleinere financieringsaanvragen zien we vrijwel geen overstappers. Bij kleinere financieringsaanvragen wordt vaak alleen de huisbankier gevraagd. Slechts 4 van de 18 ondernemers met een financieringsaanvraag onder de 5 ton heeft een offerte bij meerdere banken aangevraagd. De multifunctionele landbouw blijft dus trouw aan zijn huisbankier. Van de 25 ondernemers in deze enquête vragen er 11 (44%) een offerte aan bij meerdere banken. Naast de huisbankier gaat het om de volgende aantallen; Bij Rabobank, ABN AMRO en Triodos klopt circa 55% van de ondernemers aan voor een offerte en bij ING kwam 46% van de ondernemers voor een offerte.

De verwachting voorafgaand aan het onderzoek was dat vooral ondernemers die naar hun idee onterecht een financieringsverzoek geweigerd is, interesse zouden hebben om de enquête in te vullen. Of dat bedrijven zouden reageren die tevreden zijn over hun bank. Achteraf blijkt dat alleen in de categorie van 500.000 euro en meer er twee ondernemers zijn die geen financiering hebben gekregen. Van deze twee bedrijven werd er bij één geënquêteerde de vergunningen niet verstrekt door de gemeente. De tweede geënquêteerde had een bedrijfsplan dat onvoldoende was. De andere 23 financieringsverzoeken werden, eventueel na enige aanpassingen van de financieringsaanvraag, wel gehonoreerd.

Wat verder opviel is dat enkele ondernemers aangeven geen financieringsaanvraag te willen doen, omdat ze er vanuit gaan geen kans van slagen te hebben bij de bank. Of ze verwachten dat het financieringsbedrag te laag zal zijn.

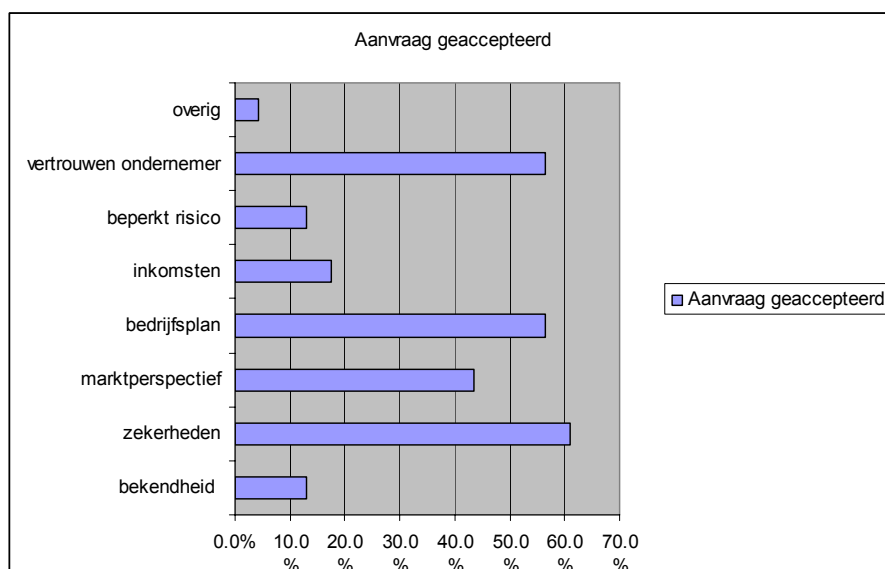
Van de ondernemers die geen financiering heeft aangevraagd bij een bank geeft ruim 80% aan géén problemen te verwachten als ze daadwerkelijk een financieringsverzoek bij hun bank zouden indienen.

2.2.3 Doorlooptijd financieringsaanvraag

Bij 65% van de bedrijven is de financieringsaanvraag in één keer geaccepteerd, de anderen deden er 2 of meer keer over. In de enquête is geen relatie gevonden tussen het wel of niet hebben van een bedrijfsplan en het aantal keren voordat een financieringsvraag is geaccepteerd. Ook is niet te herleiden of een bepaalde bedrijfstak hier beter scoort dan een ander. Dit komt onder andere omdat veel ondernemers in deze peiling meerdere multifunctionele takken hebben.

Verwachting is dat de meeste aanvragen redelijk compleet bij de bank ingeleverd zijn. Deze veronderstelling wordt onderschreven door het feit dat 83% geen aanvullende eisen heeft gehad van de bank. Bij de ondernemers die wel aanvullende eisen kregen, ging het om vergunningen, borgstelling (kinderopvang) en het verstrekken van extra zekerheden.

In de enquête geven de ondernemers aan dat hun aanvraag is goedgekeurd door de bank op de volgende aspecten (zie figuur 5); zekerheden (61%), goed plan (56%) en vertrouwen in de ondernemer (56%). Deze 3 aspecten blijken bij de banken ook zo ongeveer de belangrijkste te zijn, waarbij een goed plan en een goede ondernemer voor de meeste banken in elkaars verlengde liggen.

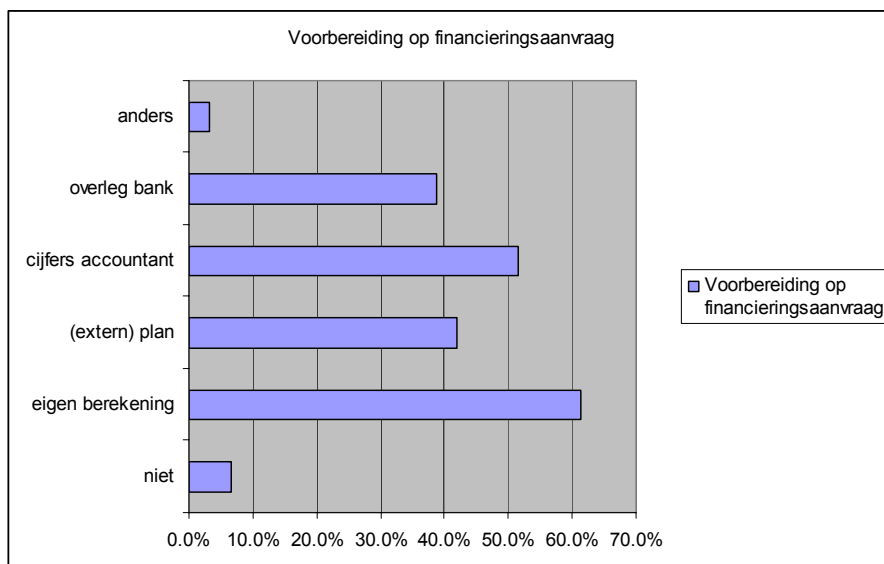


Figuur 5.: Aspecten van belang voor acceptatie van de financieringsaanvraag

Uit de interviews met banken bleek echter, dat de banken nog één criterium erg belangrijk vinden. De banken benoemden namelijk als derde punt voldoende inkomsten / rentabiliteit als belangrijke eis om een aanvraag goed te keuren. Dit aspect heeft slechts 13% van de ondernemers aangevinkt. Voldoende marktperspectief scoort echter met 43% ook redelijk goed bij de ondernemers. Mogelijk zien ondernemers het aspect voldoende marktperspectief, als argument / opstap voor voldoende inkomsten uit de multifunctionele tak. Banken geven echter wel aan dat als de eerste tak goed loopt, de tweede tak qua rentabiliteit iets minder belangrijk is voor de totale beoordeling. Mogelijk hebben de ondernemers uit deze enquête al een goedlopend bedrijf en hebben ze zich goed op de markt georiënteerd. Hierdoor hebben de inkomsten uit de verbrede tak (in de ogen van de ondernemers) niet heel veel invloed op de beoordeling van het plan.

2.2.4 Voorbereiding door ondernemers

De meeste ondernemers in dit onderzoek bereiden zich goed voor als ze naar de bank gaan met een financieringsverzoek (zie figuur 6). Ruim 60% van de ondernemers maakt eigen berekeningen om zijn / haar financieringsaanvraag te onderbouwen, ruim 50% gebruikt (aanvullende) cijfers/berekeningen van de accountant en ruim 40% laat een extern bedrijfsplan opstellen.



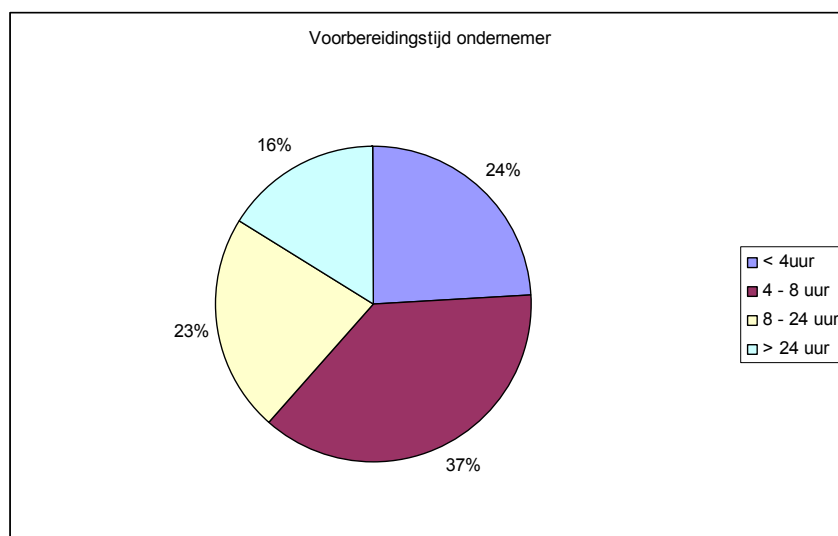
Figuur 6.: Wijze van voorbereiding op financieringsaanvraag door de 62 bedrijven

Uit verdere analyse van de cijfers blijkt dat ondernemers bij hogere investeringen, vaker een bedrijfsplan op (laten) stellen. Uit de gesprekken met de verschillende banken blijkt dat het hebben van een bedrijfsplan voor de multifunctionele bedrijfstak vrijwel altijd een eerste vereiste is. Het volgende komt uit de enquête naar voren:

- alle ondernemers die een financiering van meer dan 500.000 euro hebben aangevraagd, beschikken over een bedrijfsplan. Het bedrijfsplan is opgesteld door de ondernemer zelf of verzorgd door een externe partij;
- van de ondernemers die een financiering aanvroegen tussen de 50.000 – 500.000 euro, had 57% een bedrijfsplan;
- van de ondernemers die een financiering aanvroegen lager dan 50.000 euro, had slechts 25% een bedrijfsplan;
- van de ondernemers die geen financieringsaanvraag heeft gedaan de afgelopen 5 jaar, blijkt dat 24% een bedrijfsplan klaar heeft liggen. Of ze doen dit op het moment dat ze een financieringsaanvraag gaan doen.

De banken vinden het prettig om een goed bedrijfsplan te hebben als ze een aanvraag voor een multifunctionele tak binnenkrijgen. De groep die meer dan 500.000 euro financiering heeft aangevraagd, heeft hier over het algemeen goed op ingespeeld.

Voor bedrijven die minder dan 50.000 euro investeren hoeven de banken over het algemeen geen bedrijfsplan te hebben, dit kan bij een bedrijf met een sterke agrarische hoofdtak vrijwel altijd binnen de Rekening Courant (RC) worden opgelost.



Figuur 7.: Vorbereidingstijd van de 62 ondernemers

Uit figuur 7 blijkt dat het gros (37%) van de ondernemers 4-8 uur besteedt (of verwacht te besteden) aan de voorbereiding voor het doen van een financieringsaanvraag. De andere categorieën (< 4 uur), (8-24 uur) en (>24 uur) scoren allemaal rond de 20%. Opvallend is dat dus circa 60% van de ondernemers maximaal een dag aan tijd steekt in het doen en voorbereiden van een financieringsaanvraag.

Marktonderzoek

Van de ondernemers heeft (of zou) circa tweederde géén marktonderzoek (hebben) uitgevoerd om de financieringsaanvraag te onderbouwen. 16% van de ondernemers heeft zelf marktonderzoek gedaan en 10% heeft marktonderzoek laten doen. Er is geen relatie gevonden tussen het uitvoeren van marktonderzoek en de financieringsgrootte. Overige punten die genoemd worden zijn; ervaring van collega's, een gat in de markt en informatie van de landelijke organisatie.

Voor de meeste sectoren is het mogelijk om bij vergelijkbare bedrijven in een andere sector te kijken, bijvoorbeeld campings, restaurants, zorginstellingen, buurtsupermarkten etc. 27% van de ondernemers (17) heeft gekeken naar de resultaten uit andere sectoren, bijvoorbeeld prijsstelling en bezettingsgraad. Een aantal van de ondernemers geeft aan dat het lastig is om cijfers te vergelijken, of om gegevens van andere bedrijven te verkrijgen. Van de 41 ondernemers die geen vergelijking hebben gemaakt, geeft een aantal aan dat zijn / haar bedrijf niet te vergelijken is. Daarnaast geeft een aantal ondernemers aan deze stap nog niet te hebben genomen.

2.2.5 Dezelfde behandeling als reguliere landbouw?

Er is verdeeldheid onder de geënquêteerden voor wat betreft de vraag of ondernemers met een multifunctionele tak hetzelfde worden behandeld als bedrijven met alleen een reguliere landbouwtek.

- 31% van de ondernemers weet het niet of heeft geen mening. In deze groep zit een groot aantal die geen daadwerkelijke aanvraag heeft gedaan;
- verder heeft het merendeel (42%) wel het idee dat multifunctionele landbouw op dezelfde manier wordt behandeld als de reguliere landbouw;
- 27% (17 ondernemers) vindt dat aanvragen voor multifunctionele financiering wel degelijk anders behandeld worden. Het verschil komt volgens deze ondernemers door een gebrek aan kennis en/of te weinig affiniteit met multifunctionele landbouw van de bank. Ook komt het voor dat banken voorzichtig zijn, omdat het risico groot is en de zekerheden beperkt of de inkomsten onzeker zijn.

Hierbij een selectie van opvallende antwoorden die de ondernemers gaven, op de vraag: *worden multifunctionele bedrijven op dezelfde wijze behandeld als reguliere bedrijven:*

- banken worden wat betreft multifunctionele landbouw de laatste tijd steeds professioneler. (Het is nu prima voor elkaar, tien jaar geleden was er veel minder kennis bij de bank);
- wij hebben een meerjarenprognose gemaakt met daarin opgenomen de reguliere landbouwpoot en de multifunctionele tak. Elk jaar wordt de prognose bijgewerkt en met de bank besproken waar we in gaan investeren. De bank is hier zeer tevreden mee;
- banken hebben nog steeds teveel een landbouwbril op;
- elke lokale bank moet het wiel opnieuw uitvinden;
- banken vinden het lastig dat er in de neventak geen vaste contracten zijn en vinden het lastig het risico in te schatten (bijvoorbeeld melkafzet via vaste afzet via coöperatie versus kaasverkoop op vrije markt);
- multifunctionele landbouw is lastig te beoordelen;
- als er aanvullende financiële middelen nodig zijn, kan ik mijn trouwe klantengroep vragen financieel bij te dragen.

2.3 Subsidiemogelijkheden

2.3.1 Knelpunten subsidies

De regelgeving en subsidiemogelijkheden vanuit de verschillende overheden worden door ondernemers relatief vaak als onduidelijk en onbetrouwbaar beschouwd. Hierbij spelen doorlooptijden en voorwaarden van subsidies een belangrijke rol. Daarnaast worden ook problemen met Ruimtelijke Ordening vanuit lokale overheden of het (mogelijk weer wegvallen van) persoonsgebonden budget in de zorg genoemd.

Ruim de helft van de ondernemers zegt gebruik te maken van subsidies, het soort subsidie verschilt per bedrijf, bedrijfstak en per gebied. In de bijlage is een opsomming gegeven van regelingen waar de ondervraagden gebruik van maakten. Bijna de helft van de ondernemers (30 van 62) hekelt de administratieve verplichtingen die bij subsidies komt kijken. Er is een hele waslijst aan opmerkingen genoemd, hier volgt een samenvatting:

- De subsidies zouden vertragend werken, doordat je eerst moet wachten op de beperkte periode van openstelling. Vervolgens moet je daarna wachten met de uitvoering tot de beschikking definitief binnen is, voordat je mag beginnen. Het moment waarop je subsidie kunt krijgen valt hierdoor vaak niet meer samen met het tijdstip waarop de ondernemer graag had willen investeren. Bijvoorbeeld nog net in een goed boekjaar;
- Veel ondernemers geven aan dat de kans vervolgens groot is op uitloting of het net niet voldoen aan de vele of ingewikkelde regels;
- Ook geeft een aantal mensen aan het jammer te vinden dat LNV weinig oog heeft voor verbrede landbouwactiviteiten en dat vervolgens andere partijen als EZ juist landbouwers uitsluit voor bepaalde subsidieregelingen, omdat landbouwgerelateerde aanvragen bij LNV horen. De ondernemers vinden dat ze hierdoor 'tussen wal en schip' vallen;
- Een aantal ondernemers geeft aan dat verschillende subsidieregels erg complex zijn. Hierdoor is het vaak noodzakelijk externe adviseurs in te huren. Wanneer de subsidieaanvraag dan wordt afgewezen, is dat extra vervelend;
- Een aantal ondernemers vindt dat er meer geld op het boerenerf en minder bij adviseurs terecht moet komen;
- Tot slot heeft een aantal ondernemers problemen om de vergunningen voor bijvoorbeeld de ruimtelijke ordening rond te krijgen.

2.3.2 Kansen subsidies

Uiteraard zijn er ook ondernemers die wel dankbaar gebruik kunnen maken van subsidies en regelingen. De antwoorden zijn zeer divers, maar circa de helft van de wensen van ondernemers is samen te vatten in drie hoofdthema's. Er bestaat behoefte aan:

- extra investeringssubsidies, vooral tijdens de start van een nieuwe tak. Ook nieuwkomers op het platteland, zonder agrarisch bedrijf willen hier gebruik van maken;
- minder regelgeving en meer regionaal overleg/afstemming bijvoorbeeld voor wat betreft Ruimtelijke Ordening;
- ondersteuning van kennisnetwerken, het opstellen samenwerkingsplannen en ondersteuning van marketing- en PR activiteiten.

Daarnaast zijn er vanuit de ondernemers ook een aantal individuele plannen/knelpunten, waar de ondernemers graag een oplossing voor zien:

- oprichting van een centraal regiokantoor Zorg waar vraag en aanbod op het gebied van zorg kan worden gekoppeld. (Vereniging zorgboeren Fryslan heeft hier veel moeite voor gedaan, maar het is lastig de financiering rond te krijgen);
- eerste jaar/jaren aflossingsvrij financieren door banken;
- minder regelgeving bij kleinschalig houden van vee op het gebied van Ruimtelijke Ordening;
- LNV heeft geen subsidieregelingen voor verbreding alleen voor de melkveehouderij zelf;
- subsidie voor het maken van een goed bedrijfsplan⁶, voor een vlotte start;
- subsidiegeld vooral op boerenerf laten komen en niet naar adviseurs;
- een betere en snellere borgstelling ook voor verbrede bedrijven;
- mediator voor verschil van mening tussen ondernemer en gemeente. Ondernemer wil meer mogelijkheden voor recreatie op het platteland.

De enquête heeft ook nog circa 12 losse opmerkingen, vragen en mogelijke aanknopingspunten voor vervolgonderzoek opgeleverd. Deze zijn wel erg individueel en staan in de bijlage.

⁶ Voor het opstellen van een bedrijfsplan kunnen ondernemers met een multifunctionele tak aankloppen bij Syntens. www.syntens.nl.

3 Resultaten financiers

3.1 Introductie banken

Voor deze studie is gesproken met agrarisch specialisten van Rabobank, ABN AMRO Bank, ING Bank, Triodos Bank en de Friesland Bank. Multifunctionele landbouwbedrijven kloppen vooral aan bij hun huisbankier, maar ondernemers met een grote financieringsaanvraag kloppen veelal aan bij 2 of 3 verschillende banken voor de financiering van grote nieuwe investeringen.

3.1.1 Plaats binnen de bankorganisatie

Multifunctionele landbouw wordt vooral behandeld door de agrarische afdeling/agrarisch accountmanager. Daar waar geen sprake (meer) is van een landbouwtak worden de aanvragen veelal op de MKB afdeling behandeld. Daar waar een landbouwklant volledig overstapt op verbreding blijft hij vaak door de agrarische afdeling bediend worden. Als na verloop van tijd de landbouwtak is afgestoten zal de post op natuurlijke momenten, (vertrek relatiemanager, verhuizing kantoor, reorganisatie etc.) overgeboekt worden naar regulier MKB beheer. Bedrijven die ook een agrarische tak aan blijven houden blijven bediend worden vanuit de agrarische afdeling.

Bij Triodos Bank is er naast een afdeling biologische landbouw en natuurontwikkeling ook een afdeling zorg en welzijn, waar multifunctionele bedrijven kunnen worden ondergebracht. Bedrijven die aan zorg doen hoeven bij Triodos niet biologisch te zijn, maar moeten wel op één of andere wijze aantonen dat ze duurzaam ondernemen.

Triodos Bank heeft een groot marktaandeel in de biologische landbouw. Naar eigen zeggen van de Triodos Bank 'staan deze bedrijven meer open voor verbreding' dan gangbare landbouwers. De Triodos Bank heeft hierdoor in de multifunctionele landbouw ook een relatief hoog marktaandeel van 6,5% op basis van deze enquête. Op de gehele landbouwsector gezien is Triodos echter een kleine speler met slechts één kantoorlocatie. Omdat alle klanten met multifunctionele landbouw echter op één locatie zijn gecentreerd, heeft deze bank wel een goed beeld van de verbrede landbouw. Bij de andere banken 'lopen' de multifunctionele posten via de verschillende lokale banken/filialen.

Friesland Bank geeft aan dat circa 10% van haar melkveehouders een groenfinanciering heeft; ze doen aan agrarisch natuurbeheer (SAN), hebben een groenverklaring en kunnen daardoor een goedkopere groenlening krijgen. Agrarisch Natuurbeheer is een eenvoudige en aantrekkelijke vorm van verbreding binnen de melkveehouderij. Het animo voor agrarisch natuurbeheer is echter wel sterk afhankelijk van subsidies van de overheid.

Geen van de banken claimt in een bepaalde sector extra marktaandeel te hebben voor één van de verschillende multifunctionele takken. De verdeling zal naar verwachting grotendeels gelijk zijn als het marktaandeel in de gehele landbouw. De multifunctionele takken zijn volgens de banken in het algemeen vaak klein van opzet en vooral lokaal bekend bij de desbetreffende accountmanager of relatiemanager. Als er lokaal vragen zijn over multifunctionele landbouw kan men bij Rabobank contact opnemen met Rabobank Nederland in Utrecht en bij ABN AMRO Bank en ING Bank met het agrarisch team op het hoofdkantoor in Amsterdam.

3.1.2 Trots op multifunctionele klanten

Alle banken hebben wel een paar multifunctionele ondernemers in de boeken waar ze trots op zijn. Het zijn goede ondernemers, met een duidelijke visie en een helder omschreven bedrijfsplan. Banken gebruiken deze vooruitstrevende ondernemers graag als voorbeeld. In de multifunctionele landbouw steken enkele ondernemers er met kop en schouder bovenuit en daar zijn de banken trots op.

3.1.3 Complexiteit financieringsaanvraag

Alle geïnterviewde banken waren positief over de multifunctionele landbouw. En alle banken geven aan dat het in essentie niet uitmaakt of je een regulier landbouwbedrijf of een multifunctioneel landbouwbedrijf financiert. De banken kijken er niet anders naar. Bij doorvragen blijkt echter wel dat het voor een bank wel moeilijker is om een aanvraag te beoordelen. Waarom is financiering dan toch lastiger? Enkele reacties:

- minder trackrecord aanwezig (cijfers van eerdere jaren);
- soms idealistisch en iets kleinschaliger;
- multifunctioneel is altijd complexer. Het is aan de ondernemer om door middel van een goed plan de belangrijkste risico's te beschrijven en aan te geven hoe de risico's aanvaardbaar te maken;
- betreft altijd maatwerk (reguliere landbouw is meer gestandaardiseerd);
- in tegenstelling tot de landbouw, kent de multifunctionele landbouw geen gegarandeerde afzet, de ondernemer moet zelf zijn markt creëren en zo nodig concurreren met zijn buurman;
- multifunctionele landbouw vereist vaak aanvullende vergunningen, een relevante opleiding en liefst ervaring;
- hoe zeker is de beoogde extra omzet en gaat de extra aandacht voor multifunctioneel (inzet van tijd en geld) niet ten koste van de hoofdtak;
- mensen met kennis over multifunctionele landbouw zijn schaars binnen de bank;
- hoe betrouwbaar is de (semi)overheid, bijvoorbeeld bij agrarisch natuurbeheer en zorgcontracten / persoonlijke budgetten voor meerdere jaren. Wat zijn hierbij de alternatieven als de subsidie of het contract na een paar jaar vervalt en de investering middels een langjarige financiering is afgedekt en dus nog jaren doorloopt.

Aan de andere kant kenmerken aanvragers uit de multifunctionele landbouw zich positief door:

- gedreven ondernemers met een heldere visie;
- ondernemers met een goede trackrecord (in een andere sector);
- aanvragen die steeds professioneler zijn ingericht met een helder en compleet bedrijfsplan voor de nieuwe activiteit;
- meestal zijn de vergunningen etc. al geregeld. Vooral bij een zorgtak is het een pre als er al contracten zijn.

3.1.4 Beoordeling financieringsaanvraag

In essentie is een multifunctioneel landbouwbedrijf niet beter of slechter te financieren dan een regulier landbouwbedrijf. Een goede ondernemer met een goed plan voor een multifunctionele activiteit en liefst goede historische cijfers zal net zo makkelijk gefinancierd worden als een regulier bedrijf. Zonder goed plan is het zeer lastig, zo niet onmogelijk een financiering af te sluiten, als historische cijfers ontbreken, de rentabiliteit van de hoofdtak slecht is of de financiering op het huidige bedrijf fors is. Maar zeggen de banken er bij, een dergelijke ondernemer zal in die situatie ook lastig een nieuwe stal kunnen bouwen voor zijn melkkoeien.

Er zijn 2 opvallende uitschieters:

- goede ondernemers die goed voorbereid zijn, en een goed bedrijfsplan hebben. Vaak hebben deze ondernemers al een trackrecord opgebouwd of hebben via afspraken, netwerken en contracten al veel zaken afgekaderd. - aanvragen van deze ondernemers zijn veelal goed te financieren. Deze bedrijven verdienen een goede boterham met de verbrede tak;
- ondernemers die verbreding als een 'laatste strohalm' zien. Vaak biedt het bij deze bedrijven geen oplossing om in verbreding te stappen. De marges in de verbrede sector zijn vaak dun, aldus de bankiers. "Bijvoorbeeld, Als er kleine flesjes melk verkocht worden voor 10 euro per liter dan is dat een goede prijs per liter, maar voor 10 euro omzet per dag kan je nog geen restaurant op je bedrijf in stand houden. Een goede omzet is afhankelijk van de prijs per eenheid keer het aantal eenheden dat wordt verkocht", aldus één van de bankiers. Tevens bestaat het gevaar dat de aandacht en de financiële middelen op verbreding worden ingezet, waardoor veelal de landbouwtak tijdelijk stil staat en het bedrijf alsnog achterop kan raken.

Het wel of niet financieren zal uiteindelijk afhangen van de vraag: vertrouw ik de ondernemer en zijn plan en

heeft de bank een reële kans dat jaarlijks de rente en op langere termijn de aflossing betaald kan worden.

Vooraf bij de grotere aanvragen, in de categorie investeringen boven de 500.000 euro is veelal op de voorbereiding en de financieringsaanvraag zelf weinig op te merken. In de categorie van 50.000 tot 500.000 euro kan het soms wat beter.

Wel wordt door de banken opgemerkt dat veel investeringen in de multifunctionele landbouw onder de 50.000 euro blijven. Dit soort investeringen wordt vaak lokaal behandeld door de accountmanager (en ziet men dus niet op het hoofdkantoor). En tevens komen deze middelen ook vaak uit de lopende geldstromen (cashflow) van het bedrijf of is er financiële ruimte te creëren door de Rekening Courant iets op te hogen.

3.1.5 Doorlooptijd financieringsaanvragen

De doorlooptijd van financieringsaanvragen voor multifunctionele landbouw is niet langer of korter dan financieringsaanvragen voor de reguliere landbouw. Ook hier is de aanvraag uit de multifunctionele landbouw in principe weer gelijk aan de reguliere landbouw. De banken erkennen wel dat de aanvraag vaak iets meer tijd kost. Men werkt met dezelfde banksystemen en daardoor ook dezelfde doorlooptijd. Binnen de bank is echter vaak iets minder ervaring en de ondernemer moet aan iets meer voorwaarden voldoen. Voor de bouw van een nieuwe melkveestal of de aankoop van grond is bijvoorbeeld vaak geen bedrijfsplan nodig, omdat er voldoende vergelijkingsmateriaal is. Bij de multifunctionele landbouw is een bedrijfsplan echter wel noodzakelijk, omdat de sector relatief nieuw, relatief klein en locatiespecifiek is. Ook zijn er aanvullende vergunningen en (vak) diploma's nodig en soms een taxatie. Daar waar een akkerbouwplan of de melkstroom op een melkveebedrijf zich snel laat begroten, zijn de inkomsten uit de tweede tak vaak niet zeker.

De bank zal dan de ondernemer vaak vragen hoe zeker de tweede geldstroom is. In een goed bedrijfsplan zijn deze vragen al beantwoord en inzichtelijk gemaakt. Bijvoorbeeld via samenwerkingsverbanden en contracten.

Bij het aanvragen van een groenfinanciering bij agrarisch natuurbeheer (SAN) heeft de bank een groenverklaring nodig. Veel beschikkingen zijn centraal aangevraagd via een agrarisch natuurvereniging. Als daar een kopie van de beschikking moet worden opgevraagd, dan kost dit extra tijd.

3.1.6 Financierbaarheid van bedrijven

Bij de financierbaarheid van bedrijven wordt gekeken naar 3 punten⁷, welke overigens niet veel anders zijn dan bij reguliere landbouw.

- a. Ondernemerschap;
- b. Voldoende inkomsten;
- c. Voldoende zekerheden (grond, gebouwen, eigen vermogen).

Ad a) Heeft de bank voldoende vertrouwen in de ondernemer en hoe ziet zijn ondernemingsplan eruit.

Ad b) Het is voor de bank moeilijk om te kwantificeren of de ondernemer voldoende inkomen uit zijn neventak weet te halen. Dit is echter wel van groot belang voor de financierbaarheid van een nieuw plan.

Ad c) Als het risico groot is of de extra inkomsten uit multifunctionele activiteiten onzekerder, dan is het hebben van een buffer van groter belang.

De opzet van een compleet nieuwe activiteit op een bedrijf wordt door alle banken als onzeker gezien, omdat er nog geen historische resultaten zijn. De ondernemer moet zich dan realiseren, dat er binnen het hele bedrijf voldoende zekerheden moeten zijn en dat de extra omzet uit verbreding goed geprognosticeerd moet worden. Als een bedrijf al enkele jaren met verbreding bezig is dan zijn de historische gegevens aanwezig en is het gemakkelijker voor een bank om te bepalen of ze wel of geen financiering wil verstrekken. Waarin er wordt geïnvesteerd maakt de banken niet zoveel uit.

⁷ Triodos Bank heeft nog een extra vereiste; een bedrijf moet passen binnen de regels van duurzaamheid. Deze zijn te vinden op internet in de Lendingcriteria van de bank.
http://www.triodos.com/com/static/pdf/coen_lendingcriteria.pdf.

Bij de opzet van een zorgtak heb je wel veel met vergunningen, verzekeringen en contracten te maken. Ook is het hierbij van belang dat als de vrouw van de ondernemer de zorgtaak oppakt, dat zij ook bij het proces betrokken is en aan tafel zit. Een goede verpleegster hoeft nog niet een goede zorgondernemerster te zijn.

Agrarisch natuurbeheer is vaak afhankelijk van inschrijfperiodes, dit kan een grote piek in werkzaamheden bij banken veroorzaken en dat is lastig.

Bepaalde activiteiten als boerderijverkoop en recreatie en toerisme worden vaak rustig opgebouwd, dit heeft een langere doorlooptijd, maar is vaak beter dan een spronginvestering. Als je een mooie winkel bouwt, wil dat niet zeggen dat je de winkel direct vol hebt met klanten. Bij bijvoorbeeld een zorgtak is het makkelijker om in relatief korte tijd 'een klantenkring' op te bouwen door het sluiten van meerjaren contracten met zorgaanbieders.

3.1.7 Bedrijfsopvolging en verkoopbaarheid object

Voor de financiering wordt vooral gekeken naar de ondernemer en zijn plan. Er wordt weinig rekening gehouden met het wel of niet hebben van een opvolger, maar dat is natuurlijk wel afhankelijk van de individuele situatie.

Enkele voorbeelden van banken:

- een ondernemer van 57 zonder opvolger zal niet snel een grote financiering krijgen, maar dat zou hij ook niet krijgen als hij een nieuwe stal wil bouwen om te verdubbelen;
- een ondernemer van 50 jaar die wil omschakelen heeft nog 15 jaar om zijn investering terug te verdienen met een goed plan moet het lukken;
- als een kind in maatschap komt is er vaak voor een periode van ongeveer tien jaar extra inkomen nodig en tevens extra arbeid over, dat is vaak een valide moment om aan verbreding te doen;
- bedrijven rondom natuur die geen mogelijkheid hebben om in de hoofdtak uit te breiden besluiten vaak om aan verbreding te doen, voor de huidige ondernemer kan dit een goede optie zijn om toch te groeien. Het bedrijf zal echter in de toekomst lastig te verkopen zijn, want het betreft een beperkte kopersmarkt. De ondernemer moet dan zelf kiezen voor; of verbreden op de huidige locatie, of verplaatsen en elders met de hoofdtak verder of stoppen;
- jonge ondernemers met een partner uit de zorg of het onderwijs besluiten soms om een extra tak op het bedrijf op te starten. Als het rendement in het agrarisch bedrijf (te) laag is en de partner buitenshuis al een baan heeft waarmee hij of zij voor het levensonderhoud kan zorgen, dan is het vaak niet aantrekkelijk / mogelijk om een extra tak op te starten. Als de hoofdtak echter goed draait en de partner kiest er voor om op het bedrijf te werken, dan is dat een valide reden om wel voor verbreding te kiezen.

De banken hebben bij de multifunctionele landbouwbedrijven geen (extra) zorgen of de bedrijven wel of niet overgenomen kunnen worden.

Uit een zorgtak bijvoorbeeld kan een ondernemer een groot deel van zijn inkomen halen, daar hoeft niet altijd veel extra voor geïnvesteerd te worden. Zo'n bedrijf is soms wat makkelijker over te nemen. Als er echter een groot nieuw, duur zorggebouw staat dan kan dat wel eens lastiger zijn. Maar ook dit is niet veel anders dan bij een oude of nieuwe stal.

Het in de markt verkopen van multifunctionele bedrijven is wel een lastige opgave, aldus de banken. Het aantal kopers in deze markt is gering. Indien bijvoorbeeld in een nieuw zorggebouw flink is geïnvesteerd dan is dat zeer lastig terug te verdienen. "Men kijkt dan niet naar de mooie tegeltjes aan de muur, maar toch meer naar de grond om het bedrijf heen als het binnen de landbouw blijft" en naar de locatie en inrichting als de gebouwen buiten de landbouw verkocht worden. Een zorglokaal kan best dienst doen als kantoor of Bed & Breakfast locatie.

Overigens kan in de melkveehouderij een flink aandeel agrarisch natuurbeheer in combinatie met een lange resterende looptijd (nu max. 6 jaar) van contracten ook een prijsdrukkend effect hebben bij verkoop.

3.1.8 Aandachtspunten voor ondernemers

De meeste ondernemers die een financieringsaanvraag doen voor een substantieel bedrag, hebben veelal een bedrijfsplan gemaakt. Deze staat echter toch als aandachtspunt in het rijtje van veel banken.

- a. bedrijfsplan maken en realistisch begroten;
- b. beter borgen van inkomsten met abonnementen / samenwerkingsverbanden etc;
- c. marktverkenning uitvoeren.

Ad a) Het is belangrijk dat er in het plan een goede begroting staat van de kosten en opbrengsten. Het is goed om enkele alternatieve mogelijkheden te beschrijven voor als de omzet uit de nevenactiviteit toch tegenvalt of zelfs wegvalt. Voor het opstellen van een bedrijfsplan kunnen ondernemers met een multifunctionele tak aankloppen bij Syntens. www.syntens.nl

Ad b) Een grote investering en een mooi pand op een mooie locatie betekent niet dat de klanten vanzelf komen. Hoe zekerder de inkomsten, hoe meer vertrouwen bij de bank en hoe groter de kans van slagen.

Ad c) In de landbouw hoef je niet te concurreren met de buurman of een MKB-er uit het dorp. In de multifunctionele landbouw moet je juist wel met je buurman concurreren.

3.1.9 Stimuleringsmogelijkheden

Om de sector te ondersteunen zouden de volgende instrumenten (meer) ingezet kunnen worden:

- a) Beroepskeuzetest aanbieden. (juiste ondernemer in juiste tak);
- b) Borgstellingsfonds⁸ openstellen (is er al voor landbouw, zorg en kinderopvang);
- c) Kennis stimuleren (zonder vooral de adviseurs aan het werk te houden);
- d) Er is een naslagwerk over zorg. Hieraan zou een uniform keurmerk moeten worden gekoppeld;
- e) Een naslagwerk over MFL bedrijven met prijsstellingen van aangeboden producten zou een welkome aanvulling zijn om multifunctionele bedrijven te kunnen beoordelen. Banken zien echter niet in hoe je tot een representatief gemiddelde moet komen. Daarvoor zijn de bedrijven te verschillend en de aantallen te klein.

Ad a) De Rabobank heeft goede ervaring met haar Rabo Opvolgingsperspectief, waarbij jonge ondernemers een gesprek aangeboden krijgen met een psycholoog, waardoor ze een goed zelfbeeld krijgen en beter kunnen kiezen wat ze willen.

Ad b) De inzet van een borgstellingsfonds kan er voor zorgen dat snel groeiende bedrijven met weinig eigen vermogen toch een scherpe bankfinanciering kunnen krijgen. Dit doordat de overheid borg staat. Om in aanmerking te komen voor de Garantstelling landbouw is het onder andere belangrijk dat minimaal 50% van de bruto omzet uit de primaire landbouw komt. Helaas valt de Multifunctionele tak zelf niet onder de regeling. Ook een alternatief als een tante Agaath fonds, durfkapitaal of soortgelijke fiscale regeling kan de sector helpen. Ook hebben de meeste banken een eigen borgstellingsfonds beschikbaar.

Ad c) Doel van begeleiding is dat er zo snel mogelijk een volwassen bedrijfstak ontstaat.

Ad e) Banken hebben behoefte aan goede naslagwerken van de multifunctionele landbouw, anderzijds geven ze ook aan dat deze relatief kleine sector 'niet te vangen is' in gemiddelden. Elke ondernemer en elk plan is hierbij uniek.

⁸ De Stichting Borgstellingsfonds voor de Landbouw is opgeheven. Het verstrekken van garantstellingen (eerder borgstellingen) wordt nu geregeld met de Garantstelling landbouw. Dit is een onderdeel van de Regeling LNV-subsidies. LNV heeft alle rechten en plichten overgenomen van de borgstellingen die zijn verstrekt namens de Stichting Borgstellingsfonds voor de Landbouw. (Bron: www.hetInvloket.nl)

4 Conclusie

Ondernemers

Ondernemers die aan de enquête hebben meegedaan ondervinden in het algemeen weinig problemen bij financieringsaanvragen. 60% heeft de afgelopen 5 jaar géén financieringsaanvraag gedaan, wat niet hoeft te betekenen dat ze zelf niet in de multifunctionele tak hebben geïnvesteerd. Van de 25 ondernemers (40%) die wel een financieringsaanvraag hebben gedaan waren slechts 2 aanvragen (8%) afgewezen. Dit is een laag percentage, aldus de banken. Tevens is uit de antwoorden te verklaren waarom beide ondernemers geen financiering kregen.

Het is opvallend dat er niet meer ondernemers hebben gereageerd, die wel een financieringsaanvraag hebben gedaan bij een bank, maar waarbij de financiering vervolgens niet is verstrekt door de bank. Op basis hiervan is de conclusie te rechtvaardigen dat er geen extra knelpunten zijn voor multifunctionele landbouwbedrijven ten opzichte van reguliere agrarische bedrijven.

Een beperking is de representativiteit van de enquête. Vooral 'de bovenkant van multifunctionele landbouwers' heeft meegedaan aan deze internetenquête. Bedrijven die langer met Multifunctionele landbouw bezig zijn hebben als voordeel dat ze resultaten van de nevenactiviteit (verdienste, omzet, aantal bezoekers) aan de bank kunnen tonen. Dit kan helpen de financieringsaanvraag goedgekeurd te krijgen. Ontbreken deze historische cijfers, dan is het zaak een goed onderbouwd bedrijfsplan op te stellen voor de bank.

Subsidie

Ongeveer de helft van de ondernemers maakt gebruik van subsidies of wil er graag gebruik van maken. Wel lopen de ondernemers tegen de volgende knelpunten aan:

- Subsidies werken vertragend op de bedrijfsvoering, vanwege beperkte periode van openstelling, lang wachten op de beschikking en kans op afwijzing op het einde van de rit;
- Subsidies aanvragen is vaak complex, waardoor soms (dure) externe adviseurs ingeschakeld moeten worden;
- LNV geen / weinig regelingen heeft voor verbreding terwijl andere ministeries (o.a. EZ) landbouwers uitsluit van deelname. Multifunctionele ondernemers hebben het gevoel hierdoor tussen 'wal en schip' te vallen.

Banken

Banken geven aan dat goede ondernemers met een goed plan naar hun idee even makkelijk financiering moeten kunnen krijgen als ondernemers in de reguliere landbouw. Wel onderkennen de banken dat een multifunctionele ondernemer meer aan voorbereiding moet doen en vaak iets meer gegevens aan moet leveren. Het maken van een bedrijfsplan is daarbij in de meeste gevallen onmisbaar. De meeste investeringen tot 50.000 euro kunnen vaak vanuit de huidige cashflow geregeld worden of via ophoging van de rekening courant (RC) faciliteit. Voor investeringen/financieringsaanvragen boven de 50.000 euro is veelal een bedrijfsplan gewenst of vereist.

Multifunctionele landbouwbedrijven lopen bij financiering tegen de volgende punten van onzekerheid aan:

- Minder trackrecord (ontbreken historische cijfers);
- Geen/weinig garantie voor afzet van producten;
- Hoe zeker is de beoogde extra omzet;
- Kennis binnen de banken over multifunctionele landbouw is relatief schaars;
- Een multifunctionele tak moet geen laatste strohalm zijn;
- De ondernemer moet andere vergunningen en opleidingen hebben.

5 Aanbevelingen

De knelpunten vanuit de enquête en de bedenkingen vanuit de banken leveren leerzame conclusies op, waarmee de Multifunctionele landbouw en het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselveiligheid haar voordeel kan doen om de financierbaarheid van de neventak(ken) in de nabije toekomst te vergroten. Een aantal aanbevelingen, welke voortkomen uit het onderzoek, zijn hieronder opgenomen.

Ondernemers

- Ondernemers die met een multifunctionele tak willen beginnen doen er goed aan om zich vooraf goed te oriënteren en een bedrijfsplan op te (laten) stellen. Banken gaan er bij financieringsaanvragen met een redelijke omvang of een groter risico, vrijwel standaard vanuit dat er een goed bedrijfsplan wordt aangeleverd. Het bedrijfsplan geeft namelijk een goed beeld of de ondernemer zijn plannen goed doordacht heeft. In het bedrijfsplan wordt aandacht besteed aan;
 - Benodigde vergunningen en opleidingen;
 - De risico's van de nieuwe activiteit;
 - De potentiële omzet van de nieuwe activiteit;
 - Ook wordt er inzicht gegeven in de afbakening van risico's. Dit kan bijvoorbeeld middels (afzet) contracten of afspraken voor samenwerking met andere partijen;
- Ondernemers blijken volgens de enquête niet zo veel aandacht te besteden aan de hoeveelheid (en zekerheid van de) extra omzet die de nieuwe multifunctionele tak moet opleveren. Ondernemers doen er goed aan om hier meer aandacht aan te besteden. Voor banken is het namelijk 1 van de 3 criteria waar de bank specifiek naar kijkt;
- Volgens de Rabobank en de ING is het borgstellingsfonds voor de landbouw inmiddels verruimd. Het minimum is verlaagd van 90 naar 50.000 euro en de maximum garantielimiets zijn verhoogd naar 6 ton, 1,2 en 2,5 miljoen euro. Een bedrijf moet echter nog steeds minimaal 50% van de bruto omzet uit de primaire landbouw halen. Een investering in de multifunctionele tak is (vanwege Brusselse kaders) nog steeds niet te financieren via borgstelling. Wel via een omweg als er ook in de landbouw geïnvesteerd wordt, dan kan namelijk het landbouwdeel onder de borgstelling vallen. De nieuwe folder staat sinds 23 juli 2009 op www.hetinvloket.nl.
- Voor de zorg en de kinderopvang bestaat er wel een eigen borgstellingsfonds.
- Ondernemers met plannen voor een agrarische kinderopvang kunnen informatie inwinnen bij de Stichting Verenigde Agrarische Kinderopvang (VAK) ⁹
- Ondernemers met een educatietak kunnen informatie opvragen of zich laten certificeren bij de stichting Educatief Platteland ¹⁰
- Voor het opstellen van een bedrijfsplan kunnen ondernemers met een multifunctionele tak aankloppen bij Syntens.

⁹ De VAK zet zich in voor kinderopvang op de boerderij <http://agrarischekinderopvang.nl/organisatie.html>

¹⁰ Stichting Educatief Platteland zet zich in voor een professionelere educatie op de boerderij http://www.educatiefplatteland.nl/index.php?option=com_content&task=view&id=81&Itemid=155

Subsidies / Ministerie van Landbouw

- De toegang van multifunctionele bedrijven voor regelingen van LNV en andere ministeries (bijvoorbeeld van EZ en VROM) is soms beperkt en soms onduidelijk. Een bedrijf met twee takken staat vaak maar met 1 bedrijfscode (BIK) in de Kamer van Koophandel (KvK) ingeschreven. Het zou goed zijn als LNV meer regelingen openstelt, waar ook multifunctionele Landbouwbedrijven voor hun multifunctionele tak(ken) gebruik van kunnen maken.
- Ondernemers met multifunctionele landbouw zouden ook graag gebruik maken van bestaande subsidieregelingen bij andere (semi)overheden, zoals het ministerie van EZ of VROM of een uitvoeringsinstantie als SenterNovem. De ondernemers in de multifunctionele landbouw zouden graag zien, dat de landbouwer voor zijn verbrede activiteiten niet wordt uitgesloten, omdat de hoofdtak landbouw is. Het is een aanbeveling om te inventariseren wanneer landbouw (gerelateerde) bedrijven wel of niet zijn uitgesloten van deelname aan overheidsregelingen.
- De provincie Overijssel heeft een provinciaal VAB beleid. [VAB subsidie](#)¹¹ wordt o.a. gebruikt voor: nieuwe economische functie geven aan een vrijkomend agrarisch gebouw. Mogelijk kan dit instrument landelijk worden ingezet door provincies;
- **Knelpunt:** Biologische bedrijven met zorg hebben een extra moeilijkheid voor wat betreft borgstelling. Als er ook een zorgtak op het bedrijf aanwezig is dan vervalt namelijk de groenverklaring en daarmee de groenregeling (via LNV/Dienst Regelingen). In enkele gevallen is er een oplossing als de landbouwtak en de zorgtak een geheel aparte boekhouding hebben en in gescheiden gebouwen plaatsvindt. Dit is een zorgelijke ontwikkeling (bron: Triodos Bank).
- Een aantal ondernemers wil graag subsidie voor het maken van een goed bedrijfsplan. Dit kan zorgen voor een vlotte start van een nieuwe tak;
- Kennis stimuleren (zonder vooral de adviseurs aan het werk te houden);
- Er is een naslagwerk over zorg. Hieraan zou een uniform keurmerk moeten worden gekoppeld, aldus 1 van de zorgondernemers;
- Een naslagwerk over MFL bedrijven met prijsstellingen van aangeboden producten zou een welkome aanvulling zijn om multifunctionele bedrijven te kunnen beoordelen.

Banken

- Banken doen er goed aan om meer aandacht te besteden aan multifunctionele landbouw. Deze sector heeft een grote potentie en is groeiend. Door de sterke groei van de productielandbouw en het afbouwen / anders verdelen van GLB subsidies zullen er ook steeds meer 'belevingslocaties' in het buitengebied komen.
- Het zou goed zijn als banken meer expertise opbouwen over multifunctionele landbouw en de aanvragen zo mogelijk via vaste contactpersonen laten lopen. De agrarische afdelingen/contactpersonen zouden deze taak goed op kunnen pakken.
- Beroepskeuzetest aanbieden. (juiste ondernemer in juiste tak);

¹¹ **Rood voor rood, rood voor groen en hergebruik VAB**

Provinciale Staten van Overijssel hebben met de startnotitie 'Rood voor Rood, Rood voor Groen en Vrijkomende agrarische bedrijfsbebouwing' op 4 februari 2004 de kaders neergezet voor een nieuw beleid gericht op onder andere vrijkomende agrarische bedrijfsgebouwen. (bron: website provincie Overijssel)

Bijlage 1: Lijst met geïnterviewde personen/banken

Bank	Locatie	Naam	Functie
ABN AMRO	Hoofdkantoor te Amsterdam	Henk Westeneng	Sectormanager Grondgebonden Landbouw
Friesland Bank	Agrarisch Kenniscentrum Friesland in Sneek	Gabe Schaaf	Agrarisch adviseur
ING Bank	Hoofdkantoor te Amsterdam	Cor Bruns	Directeur Agrarische Bedrijven
Rabobank	Hoofdkantoor te Utrecht	Jan van Beekhuizen	Sectormanager Multifunctionele landbouw / melkvee
Rabobank	Hoofdkantoor Eindhoven	Piet van der Poort	Marketingmanager Food en Agri
Triodos Bank	Zeist	Melanie Wals	Accountmanager biologische landbouw

Bijlage 2: Gebruikte subsidie regelingen

De multifunctionele ondernemers uit de enquête hebben gebruik gemaakt van onderstaande regelingen.

Subsidie of regeling	Aantal	Opmerking
Geen subsidie aangevraagd	36	
Biologische landbouw	7	
Subsidie op SKAL-kosten	2	
EIA / Energie / LNV - Vaktechnische kennis investering in energiebesparing / zonnepanelen (SenterNovem)	4	Aanvraag gedaan voor zonnepanelen. Energie niet verder toegelicht.
POP-gelden	4	aanvraag mobiele polderhut (18 personen), 1 x aanvraag POP2
Leader+	2	Voor zorggebouw, restauratie paardentram en koetsaanschaf (ged)
Waddenfonds	1	Voor winkel
Utrechts landbouwschapsbeheer	1	Toiletruimte (1999)
ILG/AVP	1	Utrecht
VAB (alleen provincie Overijssel)	1	De provincie Overijssel heeft een provinciaal VAB beleid. VAB subsidie (Vrijkomende Agrarische Bebouwing) wordt o.a. gebruikt voor: nieuwe economische functie geven aan een vrijkomend agrarisch gebouw.
Innovatieprojecten / innovatie / LNV - innovatieve vormen van productie, verwerking en afzet in een samenwerkingsverband / LNV - Samenwerken bij innovatieprojecten	4	
LNV - Investering in integraal duurzame stallen	1	
LNV - Jonge landbouwers	1	
LNV - Praktijknetwerken veehouderij	1	
LNV - Suikersector (aanvraag)	1	Aanvraag
LNV - Kaderregeling kennis en advies (KKA)	1	
Beroepsopleiding en voorlichting veehouderij	1	
Melkveehouderij stimuleringsregeling duurzame energieproductie (VROM)	1	
Innovatievoucher (EZ)	1	
WBSO: Fiscale stimulering van R&D (SenterNovem)	1	
veehouderij	1	Geen nadere toelichting
Voor maken bedrijfsplan	1	Geen nadere toelichting
Persoonsgebonden budget (PGB)	1	We krijgen vergoeding vanuit PGB, als we hierop gekort worden hebben we een probleem.
PSN / PSAN	2	Beide gebruikt op 1 bedrijf

Bijlage 3: Losse opmerkingen en vragen van ondernemers

De ondernemers hebben behoefte aan de volgende instrumenten of hebben de volgende vragen:

- is er een site of loket waar we info kunnen krijgen, zonder gelijk het uurtarief van €140,00 te betalen?;
- de verbrede landbouw staat in het begin financieel zeer zwak. Ook omdat de meesten niet door kunnen groeien in hun agrarische tak. Er is voor een professionele neventak veel geld nodig;
- onduidelijk is de rol van LNV voor wat betreft andere economische activiteiten in het buitengebied anders dan de (multifunctionele) landbouw;
- we hebben een rundveebedrijf met als neventak o.a. een maïsdoolhof. We hebben dit netjes bij de Gemeente gemeld (samen met het gebiedskantoor). We wachten nu al een paar maanden op een positief bericht, maar dit kon wel 5 maanden duren met recht op uitstel. (Ik denk dat ons maïsdoolhof dan al door de hakselaar is gegaan). Mijn vraag; is er niemand die de ambtenaren wakker kan schudden? Mensen op het platteland die willen wel, maar worden ontzettend tegengewerkt;
- vrijwilligers zijn in onze jonge sector slecht te vinden. Met andere woorden de multifunctionele landbouw is als werkgever nog onbekend. (Ondernemer met Zorg, recreatie en educatie);
- certificering staat op verlanglijstje. (Bedrijf met educatie);
- als LNV zoveel wil investeren in plattelandsvernieuwing (via afroming toeslagrechten), dan moet het toch mogelijk zijn om als agrarisch bedrijf van LNV meer subsidie te kunnen ontvangen. LNV doet er nu zelf niets mee, want dat moeten de provincies doen. Dat is toch een vorm van provinciale keuzes. Ook de beperking van een maximum per agrarisch bedrijf (incl. subsidie voor agrarische innovaties) maakt het lastig om als vernieuwend bedrijf in de multifunctionele takken verder te ontwikkelen. (Ondernemer met verschillende takken van verbrede landbouw);
- bedenk of formeer een soort trajectadviseur, die de boer advies geeft over subsidies en regelingen maar ook een deel van het werk kan doen. Die een blauwdruk heeft van projectplannen en die de wegen weet te bewandelen. Heel veel plannen ketsen af op onwetendheid en het tegen op kijken van de rompslomp. Pioniers en vuurvreters zetten door, maar heel veel die er achteraan lopen haken daarop af. Zonde, want er is veel markt voor multifunctionele landbouw;
- de problemen van de kredietcrisis spelen een belangrijke rol bij nieuwe financieringen. Ondersteuning hierbij is gewenst. Borg- of garantiestelling. Gaarne overleg voor wat betreft deze vraag;
- in veel normeringen wordt Nederlandse Groot Eenheid (NGE) gehanteerd (bijvoorbeeld bij bestemmingsplannen). Multifunctionele aspecten worden niet meegewogen, daardoor worden multifunctionele bedrijven niet serieus genomen;
- zorg voor snelle service naar ondernemers. Ik ben al een paar keer afgehaakt door het grote tijdverlies. Daarnaast sluiten regelingen vaak niet aan bij echte pioniers. Het is frustrerend dat er vervolgens geen maatwerk geleverd kan worden. Voor natuurbeheer moet de macht van de natuurorganisaties nadrukkelijk verminderen. De markt (lees boer) kan veel beter en goedkoper werken als er een duidelijk beheerkader is aangegeven waarop ook getoetst kan worden;
- Er gaat mijn inziens erg veel geld verloren bij alle projectbureaus die de subsidies krijgen toegewezen om te verdelen. De mensen die er uiteindelijk profijt van zouden moeten hebben ontvangen dan relatief maar een klein deel daar van terwijl zij wel het meeste werk doen.

Het opzetten van een agrarische kinderopvang heeft 3 jaar gekost. Vanwege het geringe eigen vermogen en de forse investering stapte de banken ondanks een goed businessplan niet in. Door een borgstelling van het borgstellingsfonds kinderopvang is het toch gelukt. Ook de stichting Verenigde Agrarische Kinderopvang (VAK) 12 heeft veel ondersteuning gegeven.

¹² VAK zet zich in voor kinderopvang op de boerderij <http://agrarischekinderopvang.nl/organisatie.html>

Bijlage 4: Enquête voor multifunctionele ondernemers

1. Wat voor soort multifunctioneel landbouwbedrijf heeft u? (meerdere antwoorden mogelijk)
 - a. Zorgboerderij
 - b. Agrarische kinderopvang
 - c. Boerderijverkoop
 - d. Agrarisch natuurbeheer
 - e. Recreatie en toerisme
 - f. Educatie
 - g. Overige, namelijk:
2. Wat is uw (hoofd)landbouwtak? (meerdere antwoorden mogelijk)
 - a. Geen landbouwtak
 - b. Akkerbouw
 - c. Melkveehouderij
 - d. Pluimveehouderij
 - e. Varkenshouderij
 - f. Vleesveehouderij
 - g. Vollegrondgroententeelt
 - h. Fruitteelt
 - i. Boomteelt
 - j. Glastuinbouw
 - k. Bloembollen
 - l. Overige, namelijk:
3. Grootte van het bedrijf in ha?
 - a. Minder dan 5 ha
 - b. 5-10 ha
 - c. 11-50 ha
 - d. >50 ha
4. Waar staat het bedrijf wat betreft de multifunctionele tak(ken)? (meerdere antwoorden mogelijk)
 - a. 0 – 3 jaar bezig
 - b. 3 – 6 jaar bezig
 - c. Langer dan 6 jaar bezig
 - d. Geen plannen voor uitbreiding
 - e. Plannen voor uitbreiding
 - f. MF-takken worden opgebouwd
 - g. MF-takken worden uitgebreid
 - h. MF-takken worden afgebouwd
 - i. Anders, namelijk:
5. Wat is uw hoogst genoten opleiding?
 - a. Basisschool
 - b. VMBO/LAS/LTS
 - c. HAVO/VWO/MBO
 - d. HBO
 - e. Universiteit
6. Hoeveel personeel heeft u in dienst? (aangeven in volwaardige arbeidskrachten)

7. Wie is uw huisbankier?

- a. Rabobank
- b. ABN AMRO Bank
- c. ING Bank
- d. Triodos Bank
- e. ASN Bank
- f. Friesland Bank
- g. Overig, namelijk:

8. Heeft u de afgelopen 5 jaar voor uw verbrede tak een financieringsverzoek ingediend bij een bank?
(Niet voor de landbouwtak)

- a. Ja
Toelichting: *(door naar vraag 10)*
- b. Nee
Toelichting:..... *(door naar vraag9)*

9. Verwacht u een probleem als u een financieringsaanvraag zou moeten doen?

- a. Ja
Toelichting:
- b. Nee
Toelichting:

10. Hoe groot was het investeringsbedrag?

- a. < €50.000,-
- b. Tussen €50.000,- en €500.000,-
- c. > €500.000,-

11. Wat was de aard van uw financieringsaanvraag?

- a. Nieuwe activiteit opstarten naast bestaande landbouwtak
- b. Uitbreiding (in omvang) van bestaande verbrede activiteit
- c. Professionaliseren of vernieuwen van bestaande nevenactiviteit

12. Heeft u uw financieringsaanvraag gedaan alleen bij u huisbankier of bent u ook bij andere banken geweest?

- a. Alleen huisbankier *(door naar vraag 16)*
- b. Meerdere banken *(door naar vraag 13)*

13. Bij welke andere bank(en) bent u geweest? (meerdere antwoorden mogelijk)

- a. Rabobank
- b. ABN AMRO Bank
- c. ING Bank
- d. Triodos Bank
- e. ASN Bank
- f. Friesland Bank
- g. Overig, namelijk:

14. Welke bank heeft uiteindelijk uw financieringsaanvraag ingevuld? (*door naar vraag 16*)
- Huisbankier
 - Rabobank
 - ABN AMRO Bank
 - ING Bank
 - Triodos Bank
 - ASN Bank
 - Friesland Bank
 - Afgewezen bij alle banken (*door naar vraag 15*)
15. Welke argumenten werden door de bank genoemd om de financieringsaanvraag af te wijzen? (meerdere antwoorden mogelijk)
- Onvoldoende zekerheden
 - Onvoldoende marktperspectief
 - Onvoldoende onderbouwde plannen
 - Onvoldoende inkomsten van verbrede tak
 - Incomplete financieringsaanvraag
 - Onvoldoende vertrouwen in u als ondernemer
 - Paste niet in ambitie van de bank
 - Overig, namelijk:
16. Is uw financieringsaanvraag in één keer geaccepteerd of na enkele aanpassingen? (bijvoorbeeld na aanleveren extra (tussentijdse) cijfers)
- Één keer
 - Twee keer
 - Meerdere keren
17. Op welke gronden is u financieringsaanvraag geaccepteerd? (meerdere antwoorden mogelijk)
- Bekendheid met verbrede tak
 - Voldoende zekerheden (grond, gebouwen, eigen vermogen)
 - Voldoende marktperspectief
 - Voldoende onderbouwd bedrijfs-/ondernemingsplan
 - Voldoende inkomsten
 - Beperkte risico's multifunctionele tak
 - Vertrouwen in u als ondernemer
 - Overig, namelijk:
19. Zijn er aanvullende eisen gesteld voor het verlenen van de financiering?
- Nee
 - Ja
 - (Indien ja) toelichting:
20. Hebt u op de oorspronkelijke plannen aanpassingen moeten doen om de benodigde financiering te verkrijgen?
- Nee
 - Ja
 - (Indien ja) toelichting:

21. Hoe bereid u zich voor als u voor financiering naar de bank gaat/moet? (meerdere antwoorden mogelijk)
- Niet
 - Middels eigen berekeningen
 - Middels (extern) bedrijfs- of ondernemingsplan
 - Middels cijfers accountant
 - Vooraf telefonisch contact met uw relatiebeheerder van uw bank
 - Anders, namelijk:

21. Banken willen bij een financieringsaanvraag vaak uitgebreide informatie ontvangen, waaronder minimaal het accountantsrapport van het afgelopen jaar. Hoeveel tijd besteedde u buiten het accountantsrapport zelf om de financieringsaanvraag (inclusief vooroverleg, extra rapporten etc.) bij de financier te krijgen? (Nadat u uw plan voor uzelf helder had).

- < 4 uur
- Tussen 4 en 8 uur
- Tussen 8 en 24 uur
- > 24 uur

23. Heeft u de zelf of door een extern adviseur een marktonderzoek (voor de verbrede tak) laten doen?

- Ja
- Nee

24. Heeft u een extern adviseur (en/of accountant) ingeschakeld voor een bedrijfsplan?

- Ja
- Nee

25. Heeft u de inkomsten/opbrengsten vergeleken met vergelijkbare bedrijven (vb. verbrede en MKB-bedrijven met een soortgelijke activiteit)?

26. Hebt u het gevoel dat u hetzelfde wordt behandeld als een agrariër met een 'standaard' agrarisch bedrijf?

Toelichting: Het ministerie van LNV stelt/stelde jaarlijks verschillende regelingen open en/of verstrekt diverse subsidies. (LNV_lijst met mogelijkheden 2009 is bijgevoegd in enquête)

27. Van welke regelingen / subsidies maakt u reeds gebruik?

28. Aan wat voor soort regeling of subsidievorm heeft u behoefte voor uw multifunctionele tak?

29. Tegen welke problemen loopt u aan als u van bestaande regeling/subsidies gebruik wilt maken voor uw Multifunctionele tak? (hoeft niet alleen bij ministerie van LNV te zijn, mag ook voor andere (MKB) regelingen.)

30. Als u zelf nog vragen of opmerkingen hebt kunt u die hier kwijt.

Bijlage 5: Vragenlijst Banken

Bank:
Naam:
Functie:
Straat:
PC en Woonplaats:+
Telefoon:
Email:

Vragen vooraf:

1. Hoeveel multifunctionele (MFL) landbouwbedrijven heeft de bank of u als (AM/RM) in het klantenbestand?
2. Zit MFL bij de afdeling landbouw?
3. Welke soorten MFL bedrijven komen voor? (aantal of verhouding)
 - a. Zorgboerderij
 - b. Agrarische kinderopvang
 - c. Boerderijverkoop
 - d. Agrarisch natuurbeheer
 - e. Recreatie en toerisme
 - f. Educatie
4. Hoe kijkt u aan tegen multifunctionele ondernemers/tak?

Enquêtevragen:

1) Zijn bedrijven met Multifunctionele landbouw (MFL) moeilijker te financieren dan gewone bedrijven.

2a) Ja, waarom dan?

.....

3a) Indien ja, zijn onderstaande vooroordelen dan van toepassing of weet u nog andere? (meerdere antwoorden mogelijk)

Stellingen

- a. Men levert een slecht of geen bedrijfsplan in.
- b. Ondernemer komt vaak slecht voorbereid voor een financieringsverzoek.
- c. Ondernemer krijgt zijn wilde plan er bij de huisbankier niet door en komt dan (bijna onvoorbereid) bij ons terecht.
- d. Geen tijd voor complexe aanvragen, grote eenvoudige aanvraag in hoofdsector gaat voor.
- e. Men doet de extra tak er even bij, zonder zicht te verdiepen in de marktomstandigheden en risico's van de nieuwe tak.
- f. Investerings in de nieuwe tak zijn vaak gewoon niet financierbaar. (wil te ver springen)
- g. Zijn vooral slechtere ondernemers die er als laatste strohalm een tak bij kiezen.
- h. Overname is lastiger dan bij 'gewone' productiebedrijven.
- i. Ondernemer heeft onvoldoende nagedacht over bedrijfsopvolging/verkoopbaarheid als hij stopt over x-jaar.
- j. Er zijn weinig cijfers bekend, dus weinig vergelijk, dus is de bank voorzichtiger.
- k. Deze ondernemers zijn te weinig ondernemer.
- l. Kan dit bedrijf t.z.t. wel worden overgenomen.
- m. Vergunningen etc. zijn vaak onvoldoende geregeld.
- n. Hoofdtak heeft vaak te leiden onder extra activiteiten die ondernemer oppakt.
- o. Anders namelijk.....

2b) Nee, waarom dan niet?

.....

3b) Indien nee, zijn onderstaande vooroordelen dan van toepassing of weet u nog andere? (meerdere antwoorden mogelijk)

Stellingen nee,

- a. Extra tak biedt extra mogelijkheden.
- b. Extra inkomsten en spreiding van inkomsten is goed.
- c. Ondernemers zijn meer gedreven en leveren vaak completer of beter plan aan.
- d. Bedrijf is beter over te nemen omdat er in verhouding, meer omzet en minder vermogen in het bedrijf hoeft dan bij reguliere productiebedrijven.
- e. Bedrijven zijn makkelijker over te nemen/te verkopen omdat er meer opbrengstbronnen op het bedrijf zijn.
- f. Dit zijn vaak extra gedreven ondernemers, die hebben een streepje voor op kleinere standaard recht toe recht aan hypotheek.
- g. Vergunningen etc. zijn vaak goed geregeld.
- h. Ondernemers spelen goed in op kansen in de markt en omgeving en weten zo een goed bedrijfsinkomen te halen.
- i. Investerings in nieuwe tak zijn makkelijk(er) financierbaar.
- j. Anders namelijk.....

4) Is de doorlooptijd van financieringsaanvragen voor Multifunctionele Landbouw langer/korter dan financieringsaanvragen voor de reguliere landbouw.

5) Moeten bedrijven naast bijvoorbeeld het accountantsrapport nog extra zaken opleveren of aan extra voorwaarden voldoen, zo ja welke? En is dit anders dan bij reguliere landbouwbedrijven.

6) Op welke gronden wordt een financieringsaanvraag veelal geaccepteerd?

- a. Bekendheid met verbrede tak
- b. Voldoende zekerheden (grond, gebouwen, eigen vermogen)
- c. Voldoende marktperspectief
- d. Voldoende onderbouwd bedrijfs-/ondernemingsplan
- e. Voldoende inkomsten
- f. Beperkte risico's multifunctionele tak
- g. Vertrouwen in de ondernemer

7) Maakt het nog verschil of een ondernemer investeert in:

- a. Een compleet nieuwe tak (voor het bedrijf)
- b. Zijn bestaande nevenactiviteiten professionaliseert (bv nieuwer/mooier)
- c. Zijn bestaande nevenactiviteiten uitbreid (bv meer capaciteit)

Maakt het uit welk soort van verbreding de ondernemer heeft op de eisen van de financieringsaanvraag?

- | | |
|----------------------------|----------|
| a. Zorgboerderij | wel/niet |
| b. Agrarische kinderopvang | wel/niet |
| c. Boerderijverkoop | wel/niet |
| d. Agrarisch natuurbeheer | wel/niet |
| e. Recreatie en toerisme | wel/niet |
| f. Educatie | wel/niet |

8) Speelt het mee hoe lang de ondernemer al actief is met de verbrede tak of het plan wel/niet financierbaar is?

9) Speelt het wel/niet hebben van een bedrijfsopvolger een rol bij de financierbaarheid van de verbrede tak?
Of anders: Maakt het de financiering makkelijker of moeilijker als er een bedrijfsopvolger is?

10) Wat is de rol van de bedrijfsopvolger in het geheel?
(kan hij/zij het aan, is de verbrede tak veelal een kunstje van pa of van de opvolger).

11) Zijn multifunctionele bedrijven makkelijker of moeilijker over te nemen en waarom?

12) Trend - Welke activiteiten zijn meestal wel en welke zijn veelal niet financierbaar?

- | | |
|----------------------------|----------|
| g. Zorgboerderij | wel/niet |
| h. Agrarische kinderopvang | wel/niet |
| i. Boerderijverkoop | wel/niet |
| j. Agrarisch natuurbeheer | wel/niet |
| k. Recreatie en toerisme | wel/niet |
| l. Educatie | wel/niet |

13) Zijn multifunctionele landbouwbedrijven makkelijker of moeilijker verkoopbaar op de markt?

14) Waar moeten ondernemers in deze MFL sector nog aan werken?

- d. Bedrijfsplan maken
- e. Goede voorbereiding
- f. Realistisch(er) begroten
- g. Beter borgen van inkomsten met abonnementen / samenwerkingsverbanden etc.
- h. Motivatie waarom een extra tak
- i. Marktverkenning uitvoeren
- j. Meer samenwerken vanwege draagvlak en minimaliseren risico's
- k. Meer nieuwe producten ontwikkelen en nieuwe markten ontginnen.

15) Welke tips geeft u ondernemers die met een extra tak aan de slag willen?

16) Welke stimuleringsregelingen/subsidies kunnen MFL bedrijven extra stimuleren.

17) Zijn dergelijke regelingen noodzakelijk voor haalbaarheid?

18) Is het handig/noodzakelijk als er een soort KWIN Multifunctionele Landbouw zou komen of een ander naslagwerk?

19) (tot slot nogmaals) Zijn bedrijven met Multifunctionele landbouw (MFL) moeilijker te financieren?

20) Heeft u verder nog aanvullingen op de vragen of andere zaken die u hierover kwijt wilt?

