

# Sterke toename van gezamenlijk,



De Rabobank verwacht dat het aantal glastuinbouwbedrijven groter dan 5 ha zal stijgen van 255 in 2004 naar 465 bedrijven in 2010.

TEKST: TOINE ROEST EN COR HENDRIKS, RABOBANK NEDERLAND

BEELD: ERIC VAN HOUTEN

Ondernemers in de glastuinbouw zoeken voortdurend naar innovaties en ontwikkelingen die leiden tot een sterkere concurrentiepositie. Dit resulteert in een versnelde en verdergaande schaalvergroting en modernisering van het individuele bedrijf. Deze ontwikkelingen gaan gepaard met individuele en collectieve innovaties. Steeds vaker blijkt dat het individuele bedrijf voordelen weten te halen uit gezamenlijke initiatieven en door investeringen met anderen aan te gaan.

Het gezamenlijke, projectmatige ondernemen betreft zaken als productie, afzet, water- en energiegebruik en niet te vergeten herstructurering en gebiedsinrichting.

Nauwe samenwerking blijkt een voorwaarde om bij herstructurering en/of gebiedsinrichting tot resultaat te komen. Samenwerking tussen en betrokkenheid van lokale en provinciale overheden, stands- en publiekrechtelijke organisaties, ondernemers en financier verhogen de slagingskans en verkorten de doorlooptijd.

Door bijvoorbeeld gezamenlijk water- en energievoorzieningen aan te (laten) leggen, zijn voordelen te behalen die individueel niet mogelijk zijn. De Energie Combinatie Bergerden is een voorbeeld van zo'n geslaagde samenwerking tussen diverse partijen, inclusief potentiële vestigers. Uiteindelijk weten de telers gezamenlijk, en daarom ook individueel, een voordeel op het gebied van de energiekosten te behalen.

## Geslaagde samenwerking

Er zijn meer voorbeelden van een geslaagde samenwerking. Dit betreft onder andere het gezamenlijke gietwaterproject te Berlicum. Maar ook de TuinbouwOntwikkelingsMaatschappij (TOM) met als partijen de provincie Noord Brabant en ZLTO. Deze samenwerking geeft vorm aan de herstructurering van de glastuinbouw in Brabant.

De inrichting van gebieden en de infrastructuur vraagt om maatwerk. Dit geldt ook voor de financiering. Het gaat vaak om grote bedragen. Door vroegtijdig overleg met de financier kan dit maatwerk tot stand komen. Dit kan bovendien zorgen voor zo kort mogelijke tijdslijnen.

Bij de financiering van projecten gelden andere criteria dan bij de financiering van een individueel tuinbouwbedrijf. Het komt bij projecten veel meer aan op de gezamenlijke inschatting van de toekomstige kasstromen en de te behalen voordelen. Door het unieke karakter ontbreekt vaak een concreet referentiekader. Is hier minder zicht op, dan moet de financier zwaarder leunen op de betrokkenheid van de diverse partijen.

samen-  
werking

Bergerden

vroegtijdig  
overleg

# projectmatig ondernemen

## Samenwerken in telersverenigingen

Telers met gezamenlijke activiteiten proberen door middel van een telersvereniging het rendement van het individuele bedrijf te verhogen. De activiteiten variëren van gezamenlijke collecteren van de productie tot gezamenlijke verkopen. Vaak heeft de vereniging hier een financiering voor nodig. Als de vereniging zelf verkoopactiviteiten heeft, ontstaat er behoefte aan liquide middelen om de perioden tussen ontvangst en betalen te overbruggen. Via een gezamenlijke debiteurenfaciliteit is hierin te voorzien.

Als de samenwerking verder gaat, kan de financieringsbehoefte van de vereniging flink oplopen. Het gezamenlijk oprichten van een sorteer- en distributiecentrum of productielocatie is daarvan een voorbeeld.

Het uitgangspunt van de individuele leden is vaak dat zij hun eigen bedrijf zoveel mogelijk buiten de aansprakelijkheid willen laten. Begrijpelijk, omdat de zeggenschap met anderen wordt gedeeld. De betrokkenheid, die een financier van de vereniging of haar individuele leden vraagt, is afhankelijk van het te financieren object of activiteit.

## GMO-gelden

Een erkende telersvereniging kan bij diverse investeringen een beroep doen op zogenoemde GMO-gelden. Dit betreft een Europese subsidie, die activiteiten op het gebied van de afzet in de voedingstuinbouw ondersteunt. Subsidie is mogelijk voor investeringen bij de telersvereniging én op de individuele bedrijven van de leden. De telersvereniging moet te allen tijde juridisch eigenaar zijn. Indien investeringen op het bedrijf van individuele leden plaatsvinden, is het veelal zo dat het individuele lid de financiering verstrekt aan de telersvereniging. De tuinder vraagt op zijn beurt een financiering bij de bank.

Daar waar nodig zal de bank hiervoor zekerheid vragen. Deze kan worden ontleend aan de geïnvesteerde activa die op het individuele bedrijf zijn geplaatst. Ook als de telersvereniging juridisch eigenaar is. Door verpanding of recht van opstal en hypotheek kan het object bancaire vergelijkbaar met het feitelijke eigendom wor-

den gefinancierd. De financieringscapaciteit op het individuele bedrijf blijft zo intact.

## Sterk toenemende schaalvergroting

Er speelt meer in de sector dan alleen de genoemde projectmatige activiteiten. De schaalvergroting op bedrijfsniveau is de laatste jaren in een stroomversnelling geraakt. Dit zowel in de glasgroenteteelt als op de bloemkwekerijbedrijven.

De Rabobank verwacht dat deze ontwikkeling versneld zal door zetten. Schaalvergroting kan zowel individueel als projectmatig worden ingevuld.

Waren er in 2000 nog 700 glastuinbouwbedrijven met een oppervlakte tussen de 2,5 en 5 ha, in 2004 zijn dit er 790. De bank verwacht dat dit er in 2010 minimaal 1.175 zullen zijn.

Het aantal glastuinbouwbedrijven met een oppervlakte groter dan 5 ha bedroeg in 2000 nog 170. In 2004 waren dit er 255. De Rabobank verwacht dat dit er in 2010 totaal 465 zullen zijn.

Uiteindelijk ontstaan twee soorten bedrijven, die met een oppervlakte van 3 tot 5 ha en bedrijven met minimaal 10 ha. Diverse ondernemingen, vooral glasgroentebedrijven, zullen groeien tot 25 ha en groter. Dit laatste op individuele basis, maar ook door samenwerking tussen diverse ondernemers.

## Grotere kredietbehoefte

Om versnelde doorgroei mogelijk te maken is er behoefte aan risicodragend vermogen en voldoende liquide middelen. Met de Stichting Garantiefonds Rabobanken is het voor de lokale Rabobanken mogelijk om tot maximaal € 500.000,- risicodragend kapitaal te verstrekken. Dit met een looptijd tot 15 jaar met de mogelijkheid om de eerste 5 jaar niet af te lossen.

Een ander instrument bij schaalvergroting (bij al of niet gezamenlijk investeren) is de Sale & Lease Back constructie. Om van fiscale faciliteiten gebruik te kunnen maken, moet de investerende tuinder de beschikking hebben over voldoende fiscale winst. Als dit - bijvoorbeeld door een sterke groei - niet zo is, kan hij kiezen voor een Sale & Lease Back met de Rabobank. De bank koopt vóór het moment van ingebruikname de kas met installaties en ver-

huurt deze terug aan de tuinder. Doordat de bank eigenaar is en over voldoende fiscale winst beschikt, kunt u als teler direct profiteren van de fiscale faciliteiten.

Een substantieel deel van dit voordeel geeft de bank direct aan de tuinder terug. Dit laatste kan oplopen tot 12% van de investeringssom. Hierdoor komen er per direct vermogen en liquiditeit beschikbaar, die de betreffende ondernemer voor doorgroei kan gebruiken. In de huidige fiscale situatie is de constructie interessant bij een investeringsniveau in een Groen Label Kas vanaf 2,5 tot 3 miljoen Euro.

## Energie verkopen

Het energiemanagement staat ook volop in de belangstelling. Er worden op de bedrijven steeds meer WKK-installaties in eigendom geplaatst.

Dit zowel op de belichtende, al dan niet met een overcapaciteit, als niet-belichtende bedrijven. Het optimaliseren van energie en CO<sub>2</sub> is hiervoor een belangrijk argument.

De opbrengsten van elektra via de beurzen APX en OTC spelen momenteel nadrukkelijk een rol om te investeren in extra capaciteit. Afhankelijk van de hoogte van de investering kan een ondernemer ook hierbij gebruik maken van de Sale & Lease Back constructie.

In de nabije toekomst krijgt de sector ook nog te maken met de CO<sub>2</sub>-emissiehandel. Ook hier geldt weer dat er in samenwerkingsverbanden voordelen zijn te behalen, die als individu moeilijk of niet zijn te realiseren.

### SAMENVATTING

Steeds meer ondernemers in de tuinbouw proberen met onderlinge samenwerking de eigen concurrentiepositie te verbeteren. Er zijn tal van vormen van samenwerken zoals het samen inkopen van water en energie, het gezamenlijk afzetten via een telersvereniging, het met diverse ondernemers opzetten van een nieuw en groot bedrijf of het samenwerken bij het inrichten van een nieuw gebied. Al deze vormen van samenwerken vergen maatwerk, niet in het minst op het gebied van de financiering.

rendement  
verhogen

aansprakelijkheid

subsidie

verpanding

—voordeel 12%

—extra capaciteit