

Iedere ondernemer kan, als hij

De laatste jaren is sprake van een flinke schaalvergroting in de glastuinbouw. Er ontstaan steeds meer bedrijven met een oppervlakte groter dan 4 ha. Vooral bij de glasgroenten en de snijbloemen ontstaan megabedrijven. Veel ondernemers vragen zich af hoe het mogelijk is dat deze bedrijven financieerbaar zijn en waarom zij zelf niet zo snel kunnen groeien.



TEKST: HANS HEESSEN, DLV BEELD: ERIC VAN HOUTEN

Veel bedrijven zijn de afgelopen jaren sterk gegroeid. Ook uw bedrijf kan zo snel groeien mits u in staat bent de juiste omstandigheden voor uw bedrijf te creëren. Natuurlijk moet u zichzelf eerst afvragen hoe snel u wilt groeien. De resterende vraag is dan: wat is er financieel mogelijk voor uw bedrijf?

hoe snel groeien

Meegroeien of afhaken

Om goed naar de toekomst te kunnen kijken moet een ondernemer eerst naar het verleden kijken. Een grote groep glastuinbouwbedrijven is de laatste decennia gegroeid van 1 ha naar 2 tot 4 ha of zelfs groter.

verleden

De tuinder heeft zich ontwikkeld tot ondernemer. Hij moet behalve goed kunnen kweken of telen ook over vele andere kwaliteiten beschikken. De tuinder zelf werkt tegenwoordig steeds minder in het gewas. Hij is steeds meer bezig met organiseren. Het regelen van de afzet, personeel, inkoop en marketing zijn steeds belangrijker bedrijfsaspecten.

Kijkend naar de toekomst zal de groei in bedrijfsgrootte de komende jaren onverminderd doorgaan. De schaalvergroting is voor veel gewassen onder glas namelijk een proces dat simpelweg niet valt te stoppen. Gemiddeld verdubbelt de bedrijfsgrootte van een glastuinbouwbedrijf iedere 5 tot 10 jaar. De keuze blijft daardoor simpel: meegroeien of afhaken.

bedrijfsvergroting

Groei van de koplopers

Een aantal grote bedrijven lijkt hun tijd qua schaalvergroting ver vooruit. Deze bedrijven van 10 ha of meer groeien ook nog sneller dan de gangbare bedrijven.

schaalvergroting

Volgens DLV-er Hans Heesen zal een bank een ondernemer zonder problemen een financiering verstrekken als uit een goed onderbouwd bedrijfsplan blijkt dat hij de financiering kan terugbetalen.

dat wil, snel groeien

grootse
plannen

De betreffende ondernemers krijgen bij banken financieringen om hun grootse plannen te verwezenlijken. Waarom willen de banken deze bedrijven financieren? Waarom zijn deze bedrijven zo speciaal dat zij zo'n hoge financiering aan kunnen en waarom is dat niet voor alle bedrijven mogelijk?

ondernemersplan

Hierop bestaat geen eenduidig antwoord, daarvoor verschillen de megabedrijven te veel van elkaar. Toch hebben deze bedrijven een aantal zaken gemeen. Zowel de interne als externe organisatie van deze bedrijven zijn volledig onder controle van de ondernemers en hun bedrijfsleiders. De ondernemers hebben bovendien over alle aspecten van het zaken doen goed nagedacht en hebben dit duidelijk verwoord in een goed ondernemersplan. Ze weten zich te onderscheiden in de markt en halen daardoor een hogere opbrengst of een lagere kostprijs. De rentabiliteit van deze bedrijven is daardoor hoger dan bij de gemiddelde bedrijven. Daardoor blijft er meer geld over voor rente en aflossing.

hogere
financieringslast

Door de hogere rentabiliteit kunnen deze bedrijven een hogere financieringslast per vierkante meter dragen en dus meer lenen. Hierdoor is een snellere groei mogelijk.

knelpunten

Grenzen aan de financiering

Zit er dan geen grens aan de financierbaarheid van deze bedrijven? Zeker wel! Toch wordt deze grens meestal niet bereikt door de te hoge financieringslasten, maar doordat financiering te hoog wordt ten opzichte van de waarde van het bedrijf. Zo zijn er twee belangrijke knelpunten waar een snel groeiend bedrijf tegenaan loopt: solvabiliteit en onderpandswaarde.

solvabiliteit

Solvabiliteit. Banken willen maar in beperkte mate 'eigenaar' worden van het nieuw te bouwen bedrijf. Zij zien het liefst dat het eigen vermogen van een ondernemer op zo'n 25% ligt. Toch wordt dit percentage bij de grotere bedrijven vaak niet gehaald. Naarmate de plannen van de ondernemer beter zijn onderbouwd, gaan banken eerder akkoord met een lagere solvabiliteit.

De bank stelt eisen aan de solvabiliteit omdat de bank niet het hele bedrijf wil

financieren en daarmee het hele risico van de ondernemer overneemt. De ondernemer moet zelf vermogen in het bedrijf hebben en dus ook zelf risico blijven lopen.

Onderpandswaarde. Een andere reden dat de bank niet kan financieren is een te lage waarde van het bedrijf. Als de verkoopwaarde van het bedrijf lager is dan de lening, dan loopt de bank risico. Om dit te voorkomen gaan banken altijd uit van veilige marges. Door middel van een taxatie weet de bank de waarde van het bedrijf. Van de verkoopwaarde van een bedrijf wil de bank niet meer dan 75% financieren. Dit is in de praktijk vaak niet genoeg om de plannen van de ondernemer te realiseren.

Financieringsgrens oprekken

Ondernemers die hun bedrijf snel willen laten groeien, lopen tegen de hiervoor genoemde grenzen aan. Toch zijn er mogelijkheden voor een grotere financiering. Het Borgstellingsfonds staat bijvoorbeeld borg voor uw bedrijf waardoor het risico voor de bank afneemt (zie pagina 64).

Ook is de solvabiliteit van een bedrijf vaak een beperkende factor. Daarom hebben diverse banken hiervoor producten in het leven geroepen, zoals de 'Stichting Garantiefond Rabobank'.

Als de rentabiliteit door de hoge financieringslasten onder druk staat biedt een lagere rente meer financieringsruimte. Een voorbeeld van een lening met een lagere rente is de Groenfinanciering. Het meest bekende object om hiermee te financieren is de Groen-Labelkas. Een ander soort lening is de 'Sale and Lease back'-constructie. Daarbij leest u de kas van de bank. De bank wordt daarmee eigenaar en heeft hiervan fiscaal voordeel. Dit wordt door de bank vertaald in een lagere rente. De ondernemer heeft als voordeel dat de solvabiliteit van het bedrijf op orde blijft.

Bedrijf snel laten groeien

Om het bedrijf te laten groeien moet een ondernemer weten waar hij met zijn bedrijf naar toe wil. Stel doelen voor zowel de korte als de lange termijn. Alleen bij een duidelijk doel kun je ergens naar toe werken.

Stel dat u de oppervlakte glas binnen twee jaar wilt verdubbelen. Dan vergt dat een flinke investering. U wilt weten of u meer winst gaat maken door uw investering en of uw plan financieel haalbaar is. U moet daarom, eventueel met behulp van een adviesbureau, een bedrijfsanalyse maken. Een goede analyse moet gebaseerd zijn op haalbare uitgangspunten, waarbij zowel de sterke als de minder sterke punten worden belicht. Zodra uw bedrijfsplan op orde is, gaat u naar de bank.

bedrijfs-
analyse

Overtuig de bank

Als u de bank wilt overtuigen van het feit dat ze u geld moet lenen, dan zult u zelf eerst overtuigd moeten zijn. U moet (zelf)vertrouwen uitstralen. Bovendien is een goed onderbouwde berekening nodig waaruit blijkt dat u de financiering terug kunt betalen. Uit de berekening moet blijken dat de risico's voor u en voor de bank aanvaardbaar zijn. De bank zal u dan zonder problemen de financiering verstrekken.

goede
berekening

Op die manier worden ook de grotere bedrijven gefinancierd. Zij komen met goed onderbouwde plannen en met bewijzen uit het verleden dat zij in staat zijn goede resultaten te behalen.

Ook voor veel middelgrote bedrijven is een snellere groei mogelijk. Als ondernemer moet u echter zelf het initiatief nemen en uw plannen voor de toekomst in beeld brengen. Elke dag wachten, beperkt uw mogelijkheden. U kunt immers alleen de toekomst veranderen en niet het verleden. Neem daarom het initiatief en overtuig uzelf en uw bank van de mogelijkheden van uw bedrijf.

neem
initiatief

SAMENVATTING

Een klein aantal bedrijven is de afgelopen jaren heel sterk gegroeid. De ondernemers van deze bedrijven lopen voorop bij de schaalvergroting die in de sector steeds maar door blijft gaan. Om ook zo snel te kunnen groeien moet een ondernemer een goed plan maken en zijn bank overtuigen van het feit dat ze aan hem een lening moet verstrekken. Maak daarbij gebruik van de diverse financieringsvormen zoals het borgstellingfonds, de Groenfinanciering of de 'Sale and Lease back'-constructie.