

Tijd tussen uitgaven en inkomsten overbruggen

Op zoek naar kortlopend krediet

Het afgelopen halfjaar is de melkprijs gedaald terwijl de voerkosten zijn gestegen. Bovendien hebben bedrijven juist in het voorjaar extra kosten voor bijvoorbeeld loonwerk en kunstmest. Een kortstondige financiering kan dan uitkomst bieden, maar is niet altijd gemakkelijk te verkrijgen.

Eigenlijk zou de rekening-courant van een bedrijf voldoende moeten zijn om de onderneming door financieel krappe tijden te loodsen, meent Cor Bruns, sectormanager Agrarisch bij de ING. Als een bedrijf een financieringspakket afsprekt met de bank, wordt daarom naast de langlopende financiering ook een deel als rekening-courant verstrekt, om liquiditeitsschommelingen op te vangen. Dat zijn onevenwichtigheden die ontstaan doordat inkomsten en uitgaven niet op hetzelfde moment plaatsvinden. Maar Bruns ziet dat die rekening-courant ook gebruikt wordt om investeringen voor langere termijn te financieren. „Zeker in tijden dat de sector goed rendeert en een bedrijf wil investeren, kan het aantrekkelijk zijn om dat te doen”, meent hij. „Dat geld is meteen beschikbaar. Het aanvragen van extra langlopend krediet neemt tijd in beslag.” Maar dat is niet verstandig. De rekening-courant is bedoeld om die liquiditeitsschommelingen op te vangen. Als die ruimte wordt gebruikt voor langlopende investeringen, heeft de onderneming geen buffer meer. „In de melkveehouderij is de rentabiliteit de laatste jaren niet altijd goed geweest”, stelt Bruns. „Zeker sinds 2009 was er niet altijd ruimte op de rekening-courant en moesten melkveehouders nieuwe financiering aanvragen, soms ook voor korte tijd.”

Andries-Jan de Boer, agrarisch adviseur bij Accon-avm, herkent dit wel. „In 2009, toen de sector ook met lage melkprijzen te kampen had, zag je dat boeren de limieten van hun rekening-courant overschreden”, vertelt hij. „Niet alleen moesten ze daardoor een flink

hogere rente betalen, maar het leverde die boeren ook veel stress op.”

Liquiditeitsprognose

„Bedrijven trekken vaak te laat aan de bel”, ervaart Bruns. „Wanneer ze ons om een verruiming van de rekening-courant vragen, hebben ze die ruimte vaak acuut nodig.” Of die urgentie er is omdat ze niet op tijd inzien dat ze extra geld nodig hebben, of omdat ze niet graag bij de bank om extra leningen vragen, kan hij niet zeggen. „Het zal wel een beetje van allebei zijn”, veronderstelt hij. „Maar die bedrijven realiseren zich meestal niet dat een bank tijd nodig heeft om het verzoek in overweging te nemen.”

Bij een aanvraag tot verhoging van de financiering wordt vrijwel altijd de gehele financiering opnieuw onder de loep genomen, vertelt de bankier. Dat betekent niet dat de bank dan oude leningen kan gaan intrekken “dat kan niet eens, als de ondernemer ze netjes op tijd aflost en zijn rente betaalt” maar het financieringspakket voor een bedrijf vormt één geheel. “Als daar op één punt iets aan verandert, bekijken we de gevolgen voor het hele pakket. Het besluit tot extra financiering vergt een nauwkeurige procedure.” En dat kost tijd, benadrukt hij.

“Je zou eigenlijk regelmatig een liquiditeitsprognose moeten opstellen”, vindt De Boer. “Dat geeft inzicht in je financiële situatie. Zo kun je op tijd je uitgaven bijstellen.” Ook Bruns is daar een voorstander van. “Met zo’n prognose weet je op tijd of je extra financiering nodig hebt.” Het opstellen van een liquiditeitsprognose is

niet moeilijk, volgens de heren. Je kunt het bij wijze van spreken op de achterkant van een sigarendoosje doen. Je zet dan de geplande inkomsten en uitgaven naast elkaar, waarbij je vooral kijkt wanneer je dat geld binnenkrijgt of uitgeeft. Daarmee krijg je een overzicht over hoeveel geld je op elk moment beschikt of hoeveel je nodig hebt.

„Daar moet je niet te optimistisch in zijn”, waarschuwt agrarisch adviseur Hendrik Jan Bos van Flynth. „Reken ook eens een paar ‘worst case scenario’s’ door, dan kom je niet voor verrassingen te staan.” Een bedrijf dat dat doet, stellen de accountants, is beter voorbereid. Bos: „Je kunt dan op tijd beginnen met uitstellen van uitgaven of met het aanvragen van extra krediet bij de bank.”

Goed verhaal nodig

Voor een dergelijke aanvraag heeft de ondernemer een goed verhaal nodig. „Banken willen graag dat een ondernemer een kredietaanvraag goed onderbouwt”, zegt De Boer. „Een ondernemer moet laten zien wie hij is, wat de staat van zijn bedrijf is. Waarom is het krediet nodig, voor een incidentele tegenvaller of voor een structureel probleem? En in het laatste geval, hoe denkt de ondernemer dat te gaan oplossen?”

De Boer raadt ondernemers dan ook aan om zich goed voor te bereiden. Gereedschappen als een liquiditeitsprognose kunnen hierbij helpen. Bos: „Je maakt een meer professionele indruk als je op basis van cijfers kunt aangeven hoeveel extra geld je nodig hebt, en voor welke periode.” ■

Andere bronnen voor kortetermijnfinanciering

Naast verruiming van de rekening-courant zijn er ook andere mogelijkheden voor kortetermijnfinanciering. Veel bedrijven hebben met de opbrengsten van de afgelopen jaren hun financieringskosten teruggebracht door hun schulden af te betalen. Sommigen hebben er echter voor gekozen om het geld op een spaarrekening te zetten. „De rente daarop is nu ergens tussen de 2,5 en 3 procent”, zegt De Boer. „Dat verschilt niet zo veel van de rente op een langlopende rekening.” Boeren die zo’n spaarrekening hebben, kunnen het saldo daarvan gebruiken. Het voordeel daarvan is dat je geen kredietaanvraag bij de bank hoeft te doen. Het geld is meteen beschikbaar.

De Boer signaleert ook dat bedrijven hun leverancierskrediet oprekken. „Als je je leveranciers niet meteen betaalt, sturen die eerst een herinnering, dan een tweede herinnering, en dan misschien eens een aanmaning. Voordat die echt stappen ondernemen, zijn er snel

een maand of twee, drie voorbij.” De Boer schat dat een bedrijf daar op korte termijn zo’n tien- tot twintigduizend euro mee kan vrijmaken. „Maar ik zou dat niet adviseren”, zegt hij. „Dergelijk gedrag vind ik niet ethisch.”

De meeste melkveehouders lijken het daarmee eens te zijn. „Wij krijgen van onze leden weinig klachten over boeren die hun betalingstermijn overschrijden”, zegt een woordvoerder van Cumela, de brancheorganisatie van loonwerkersbedrijven. „Bij bijvoorbeeld grondverzet zijn overschrijdingen van drie of vier maanden schering en inslag, maar in de landbouw komt dat maar zelden voor.” Connie Gubbels van loonwerkersbedrijf Jansen Wijhe herkent dat wel. „Wij hanteren een betalingstermijn van dertig dagen”, vertelt ze, „en maar weinig bedrijven overschrijden die termijn. Als dat eens gebeurt, nemen we contact met die klant op. Daarmee komen we er meestal wel uit.”