



RICHARD VAN DE MERWE, DIRECTEUR RABOBANK BOLLENSTREEK

RICHARD VAN DE MERWE

‘Ik wil een onderne

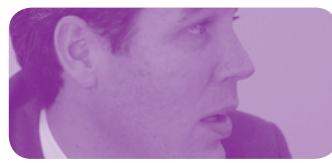
Richard van de Merwe, directeur Rabobank Bollenstreek, verwacht dat van de huidige 600 bollenteeltbedrijven in de Bollenstreek er over 15 jaar nog circa 300 over zijn. Ondernemers die aan stoppen denken vinden in de Rabobank een even goede gesprekspartner als bedrijven die op basis van een gedegen toekomstvisie willen investeren. De kredietkraan dicht? “Wij zetten elk jaar nog meer kredieten uit”.

Tekst:
Gerrit Wildenbeest
Foto's: René Faas

Per 1 september is drs. ir Richard van de Merwe (39) in dienst getreden van Rabobank Bollenstreek. Hij volgt daar Ton Selhorst op als directeur ‘wholesale’ Rabobank Bollenstreek. ‘Onder wholesale vallen onze groot zakelijke en vermogende klanten’ zegt Van de Merwe ten kantore van de vestiging in Lisse. Net als andere regionale Rabobanken in den lande, draagt Rabobank Bollenstreek een duidelijk agrarisch stempel. “Twintig procent (ruim 100 miljoen) van onze zakelijke balans – uitstaande kredieten – is gerelateerd aan de primaire bedrijven in de bloembollensector”. Van de circa 150 exportbedrijven bankiert zo’n tweederde bij de Rabobank. Niet onlogisch dus dat de Rabobank een nieuwe directeur zocht die naast de nodige bancaire ervaring thuis is in de agrarische sector. Van de Merwe verenigt die beide kwaliteiten in zich. Tot aan zijn overstap naar Rabobank Bollenstreek was hij 4,5 jaar directeur groot zakelijk bij Rabobank Westland, een bank die met zo’n 70 procent uitstaande kredieten richting de glastuinbouw nog meer agrarisch getint is dan de ‘Bollenstreek’. Daarvoor werkte hij, na zijn studie Tuinbouw aan Wageningen UR en bedrijfskunde aan de Erasmus Universiteit, vanaf 1996 elf jaar in diverse agrarisch gerelateerde functies bij ING Bank.

Wat is het verschil in agrarische betrokkenheid tussen ING en Rabobank?

“Behalve dat de agrarische afdeling bij ING veel kleiner is, zit het verschil vooral in de gemaakte keuzes. Bij ons staat de klant voorop, daarna de medewerkers en het eigen rendement als laatste. Bij de ING-bank is de volgorde omgekeerd. Die verschillen hebben uiteraard te maken met onze agrarische, coöperatieve wortels. Als marktleider voelen we meer dan de ING de spanning tussen het sectorale belang en dat van individuele bedrijven. We presenteren regelmatig sectorale visies, waarin we soms best wel polariserend uit de hoek kunnen komen. Dat scherpt de geest, maar het is wel een visie en niet dé waarheid. Je kunt als Rabobank indirect veel in de sector betekenen, maar je mag nooit als bank zelf sectorbeleid maken of sturen. Dan doe je altijd een deel van je leden tekort: in het geval van de bollensector benadeel je óf de stoppende leden óf degenen die door willen groeien. Ook als je op sectoraal niveau weet dat er misschien te veel bollen op de markt komen, zullen we als bank een topondernemer die geld verdient en wil uitbreiden geen financiering weigeren, dat kan gewoon niet. We hebben de ambitie om de marktaandeelen die we hebben te behouden, mee



emende bankier zijn'

te werken aan een zachte landing voor bedrijven die gaan afvallen, en voor bedrijven die overblijven de leidende partij te zijn”.

Hoe zie je de toekomst van de bloembollenteeltbedrijven in Bollenstreek, gezien de druk op het areaal en de verhoudingsgewijs kleine schaal van veel bedrijven?

“Wij verwachten dat de helft van de 600 bedrijven in de primaire sector de komende 15 jaar gaan afvallen, dus zo'n 20 per jaar. Misschien blijft er dan wel een vitale sector over dan nu met minder maar grotere bedrijven. Overigens is schaalvergroting niet de enige oplossing. Een belangrijk element waar op ingezet moet worden, is de managementinformatie: inzicht in waar het wel en niet verdiend wordt. Dat kan zeker nog beter. Voor de afvallers is een belangrijke vraag wanneer te stoppen. Dat is lastig, emotie speelt daarbij een rol. De grondprijs staat onder druk, de verwachting is een verdere daling, van 18 tot 20 euro enkele jaren geleden, naar 15 en misschien uiteindelijk naar 11 euro per vierkante meter als je kijkt naar wat de productiewaarde van grond is. Het moment van stoppen is logischer als het nog tussen de 14 en 17 euro zit, zoals vandaag nog het geval is. Je kunt ook wachten op de hoofdprijs, maar ik weet niet of dat de beste strategie is. Iedereen wil zijn grond, als de noodzaak zich voordoet, op het hoogtepunt verkopen. Maar de prijzen zijn alleen dan hoog als de rendementen navenant zijn en dan is de noodzaak om grond te verkopen ook weer minder. Hoop alleen is onvoldoende, beter is je te realiseren wat voor toekomstperspectief je nog hebt. Onze mensen willen daarin graag gesprekspartner zijn.”

Wat is de aard van de financieringsaanvragen vanuit de

bloembollensector?

“Bij de export gaat het merendeels om werkkapitaal in de vorm van tijdelijke liquiditeiten, wat te maken heeft met de valutadata. Voorraden worden dan gefinancierd en vervolgens worden debiteuretermijnen overbrugd waarna betalingen binnen komen en hiermee wordt het krediet weer ingelopen. Bij de kwekerijen ligt het zwaartepunt eveneens bij een seizoenskrediet aangevuld met financieringen duurzame productiemiddelen. De seizoensfaciliteiten dienen hier ter overbrugging van de perioden tot aan bijvoorbeeld de broeierij, buitenpluk, oogst van zomerbloemen of de bolleninkomsten tijdens de valutadata van in hoofdzaak 15 september en 1 november. Momenteel liggen die investeringen niet op een heel hoog niveau. Wel zie je dat bedrijven met een echte toekomstvisie eerder doorgaan met investeren dan anderen. Overigens hoef je bij investeringen niet altijd te denken aan duurzame productiemiddelen. Het kan ook gaan om een investering in toegevoegde waarde, in een nieuw product, of in vormen van samenwerken. Bij samenwerken moet de basis fundamenteel goed zijn, vaak wordt een samenwerkingsverband onvoldoende uitgewerkt of er mist een echte vertrouwensbasis. Ik heb vanuit de glastuinbouw de ervaring dat wanneer je het echt wilt het toch een succes wordt. Maar we zullen als bank samenwerking met een bepaalde partij nooit afdwingen als voorwaarde voor financiering. We gaan niet de rol van de ondernemer overnemen.”

Klopt de indruk dat de banken onder invloed van de financiële crisis bij kredietverlening weer meer kijken naar traditionele zekerheden als eigen vermogen en solvabiliteit?

“Banken hebben veel te verwer-

ken gehad, het vertrouwen is minder geworden omdat men rendementen ging maken op minder zekerheden in de portefeuille. Gedwongen door de wet- en regelgeving wordt de relatie tussen prijs en risico steeds meer gezocht. We moeten meer eigen vermogen aanhouden, ook wat kan gelden als eigen vermogen staat ter discussie. Vroeger hoefden we geen vermogensbeslag op staatsobligaties aan te houden, want de staten waren goudgerand. Ja, door al deze ontwikkelingen zijn eigen vermogen en solvabiliteit belangrijker geworden. Rabobank heeft een Triple A-status omdat we veel agrarisch onroerend goed-financiering in portefeuille hebben. Maar alleen op die zekerheden leunen is ook niet goed. Voor een vitale sector zijn ondernemerschap met visie en rendement belangrijk. Je kunt zeggen dat het Westlandse glastuinbouwgebied zwaar is gefinancierd in vergelijking met Aalsmeer, waar veel bancaire gefinancierd kapitaal in bedrijven zit. Het bancaire risico is in het Westland groter. Maar kijk je strategisch, dan heeft het Westland mijns inziens meer bedrijven die klaar zijn voor de toekomst. Dat is een spanningsveld. Ik ben in elk geval gewend ondernemend te bankieren met een sector die wil ondernemen. Niet voor niets groeit het uitstaande krediet binnen het midden- en klein bedrijf bij de Rabobankgroep elk jaar nog. De financieringskraan is niet gesloten, maar de eisen zijn wel aangescherpt.”

Exportbedrijven voelen zich nogal eens genooddaakt om te concurreren op betalingsvoorwaarden. Het debiteurenbeleid van de bemiddelingsbureau's biedt nauwelijks mogelijkheden om dat door te schuiven; de IVB's wensen niet voor bankier te spelen. Is het niet de taak van de banken om wat verder te gaan in de financiering?

“De afgelopen decennia zijn de debiteurentermijnen in bepaalde sectoren van de export van bloembollen te ver doorgeschoten. Door een toename van de volumes per afnemer zijn ook de risico's hierdoor toegenomen. De uitdaging is de debiteurentermijnen tot aanvaardbare niveaus terug te brengen, hoe lastig dit ook zal zijn. Er is altijd een spanning tussen de ondernemer die nog ergens een extra stukje handel ziet en de risico's. Hoe verzekeraar zijn de risico's, dat is de vraag. Voor ons als bank geldt dat wij financieren tot een niveau wat wij acceptabel vinden. Het verder oprekken van de debiteurentermijnen hoort niet in onze visie.”

Hoe lastig is het om in deze woelige tijd bankdirecteur te zijn?

“Het is interessant en spannend. Ook als Rabobank hebben we last van het gebrek aan vertrouwen in het systeem. Dat is funest. De politiek moet wel wat doen, waarbij de vraag is wat het mag kosten. Als Griekenland omvalt, gaan Portugal en Italië ook. Dat is het begin van het einde. De algemene visie van de Rabobank is 'we steunen het beleid', maar op een bepaald moment moet je wellicht ook iets doen aan de afstempeling van de schulden, waarbij dan de vraag is gaat Griekenland failliet of red je het met sanering? Specifiek voor de Rabobank Bollenstreek geldt dat we na het slechte jaar 2009 in 2010 winst hebben gedraaid en dat geldt ook voor het lopend boekjaar. Dat hebben we ook nodig om jaarlijks nog wat te groeien in onze kredietportefeuille. Met het 'op slot' zetten van de kredietverlening helpen we het bedrijfsleven in de Bollenstreek niet. We willen en kunnen de sector helpen om klaar te zijn voor morgen. Onze agrarische accountmanagers staan opgesteld om hier invulling aan te geven.”