



Financiering in de boom- en vasteplantenteelt: met een goed verhaal krijg je nog steeds geld, maar dat verhaal moet wel steeds beter worden

Nee zeggen tegen een ondernemer is het goedkoopste en gemakkelijkste antwoord

De laatste maanden hebben de kranten er vol van gestaan: bedrijfsfinanciering. Vooral de banken moet het hierbij ontgelden. Eerst gaven zij te veel krediet, waardoor de huidige economische crisis is ontstaan. Inmiddels geven zij weer te weinig krediet, waardoor onze economie op slot springt of dreigt te springen. Boom in Business sluit dit onderwerp kort met een viertal kwekers, een accountantskantoor en de ZLTO. Opvallende afwezigen zijn de banken.

Auteur: Hein van Iersel

Als we aan het forum beginnen, vraagt een van de aanwezige kwekers, Gerard Heemskerk, zich hardop af: 'Waar zijn de banken?' Als gespreksleider leg ik uit waarom marktleider Rabobank het niet opportuun vond om aanwezig te zijn en ik lees de mail voor die direct van Rabobank 'Head Quarters' komt. Daarin wordt gesteld dat Rabobank een forum niet de juiste of meest effectieve manier vindt om dit onderwerp bespreekbaar te maken.

Gerard Heemskerk, overigens een tevreden klant bij diezelfde bank: 'Dat zegt meer over die bank dan over ons.'

Wat er ook de reden van mag zijn dat banken het onderwerp 'bedrijfsfinanciering' zo explosief inschatten, deze wordt misschien niet helemaal opgehelderd door deze wat mysterieuze opmerking van de Rabobank. Duidelijk is wel dat het een onderwerp is waar banken mee in hun

Het forum 'financiering in de boomkwekerij' werd bijgewoond door:

- Aad Vollebregt (Gebr. Van de Reep)
- Peter Greijmans (ZLTO)
- Gerard Heemskerk (Van Heemskerk Plants)
- Eric van Kempen (MF van Kempen)
- Frans van Wanrooij (Abab)
- Hans de Brouwer (Gallina NV)



Frans van Wanrooij (Abab).

maag zitten en dat terwijl uit het verloop van de groepsdiscussie heel duidelijk naar voren komt dat boomkwekers heel goed begrijpen wat er achter de terughoudendheid van banken lijkt te zitten. Overigens blijkt met name uit informele gesprekken in de voorbereiding van het forum dat het vertrouwen in banken niet erg groot is. Dat zou te verklaren zijn uit risicomijdend gedrag van de banken, ofschoon de normen daar meestal geen aanleiding toe geven.

Volgens bronnen werd in 2008 aan 12 procent van de Nederlandse ondernemers een krediet geweigerd. In 2010 was dat percentage al verdubbeld tot 23 procent

Lehman Brothers

Even wat achtergrondinformatie. De huidige economische crisis begint officieel in september 2008 met het faillissement van de bank Lehman Brothers. Onder andere door dit miljarden kos-

tende faillissement kwam de financiële sector wereldwijd onder vuur te liggen. Deze zou te veel en te makkelijk financieringen hebben verstrekt en consumenten en bedrijven hebben opgezadeld met allerlei exotische financiële producten. Als gevolg hiervan worden op dit moment de financiële teugels aangetrokken. De regels hiervoor zijn vastgelegd in Basel I, II en III. Onder Basel I moest tegenover iedere 100 euro uitgeleend geld 8 euro garantievermogen staan. Onder Basel III zijn die minimumkapitaalseisen fors opgeschroefd. Overheden hopen hiermee een stabiele sector te creëren die bij een volgende crisis niet weer door de burger gered moet worden omdat ook hier geldt: ieder voordeel heeft een nadeel. Het robuuster maken van het financiële systeem heeft als gevolg dat banken minder snel hun geld zullen uitlenen. En daar lijkt nu vooral het MKB - boomkwekers zijn daar voor de volle honderd procent onderdeel van - het slachtoffer van te worden. Volgens bronnen werd in 2008 aan 12 procent van de Nederlandse ondernemers een krediet geweigerd. In 2010 was dat percentage al verdubbeld tot 23 procent. Naar alle waarschijnlijkheid zal de situatie in de toekomst nog nijpender worden. Van de ondernemers die in 2011 een financiering bij de bank aanvroegen, kreeg 62,5 procent de financiering niet of niet helemaal. Volgens een ander onderzoek weet driekwart van alle ondernemers nu al zeker dat



Aad Vollebregt (Gebr. Van de Reep).

hij in 2012 geen financiering zal aanvragen bij de bank. In informele gesprekken met accountmanagers van de agrarische afdelingen van banken wordt dat beeld overigens bevestigd.





Frans van Wanrooij (Abab).



Gerard Heemskerk (Heemskerk Plants).

Een bank moet weer het lef hebben om in mensen te geloven!

Wie heeft schuld?

Het is in dit soort situaties verleidelijk om naar de schuldvraag op zoek te gaan. En de banken zijn wat dit betreft een makkelijk slachtoffer. In de media en de publieke opinie wordt daarom steevast naar deze partijen gewezen als de grote boosdoeners. Frans van Wanrooij, agrarisch bedrijfsadviseur bij ABAB Accountants en Adviseurs, die heel veel vooral Brabantse boomkwekers als klant heeft, wil dat graag nuanceren. Van Wanrooij: 'Het belangrijkste is de communicatie tussen bank en ondernemers en wat dat betreft blijven ook ondernemers vaak in gebreke. Je zult als ondernemer de bank heel goed op de hoogte moeten houden.'

Van Wanrooij vervolgt: 'Een bank oordeelt op basis van de kwaliteit van de cijfers en de kwaliteit van de onderbouwing, maar ook op basis van hoe afspraken worden nagekomen. Als er keer

op keer slecht wordt geïnformeerd, dan drukt dat zijn stempel op het dossier.'

De conclusie van Van Wanrooij is dan ook keihard: 'Als het misgaat, ligt in negentig procent van de gevallen een deel van de schuld bij de ondernemer.' De conclusie van Van Wanrooij mag dan confronterend zijn, hij staat er zeker niet alleen in. Ondernemers nemen normaliter op alle fronten het initiatief, maar als het om financiering gaat, veranderen zij heel snel in een hondje dat afhankelijk is van de baas.'

Verkopers aan de macht!

Van Wanrooij ontkent overigens niet dat er niets veranderd is, integendeel. Bij de huidige banken zijn niet meer de verkopers aan de macht die koste wat het kost een financiering wilden afsluiten, maar de kredietbeoordelaars. En die kijken veel scherper naar het risicoprofiel. Aad Vollebregt, vastplantenkweker in de Bollenstreek, heeft ook die indruk. Het gevaar bestaat volgens Vollebregt dat er mensen aan de knoppen zitten die alleen maar risicomijdend zijn. Hij heeft de indruk dat het voor een accountmanager moeilijker is om een kredietaanvraag door

de bankorganisatie te loodsen en om daarvoor goedkeuring te krijgen, dan om een kredietaanvraag te weigeren. Bij weigering van kredietaanvragen worden er binnen de bankorganisatie in de huidige tijd waarschijnlijk weinig vragen gesteld. Dan ben je namelijk zeker dat je nooit een fout krediet verleent en een zeperd krijgt. Hans de Brouwer vertelt een anekdote. De Brouwer is kippenboer net over de Belgische grens bij Zundert, die momenteel op zoek is naar een tweede tak als vastplantenkweker. Toen hij in België naar de bank ging voor een financiering, was de reactie van de accountmanager: 'U krijgt het geld omdat ik geloof in uw verhaal.' Volgens Van Wanrooij bestaat die opstelling nog steeds, maar alles zal beter onderbouwd moeten worden.'

Erst de verkopers aan de macht, nu de kredietbeoordelaars!

Ook Van Kempen constateert dat de macht oneerlijk verdeeld is: 'De banken zitten aan de knoppen en bepalen wie geld krijgt. Als ondernemer kun je daar weinig aan doen.'

Dood en brood

Je kunt je overigens afvragen, en dat doen de aanwezige ondernemers ook, of het aantrekken van regels alleen maar slecht is. Gerard Heemskerk stelt het heel onomwonden: 'Een sanering heeft ook een gezondmaking tot gevolg. De een zijn dood is ook in dit geval dus de ander zijn brood. Wel hecht Heemskerk eraan dat goede en zeker ook jonge ondernemers kansen moeten krijgen. 'Zo komen de pareltjes boven.' Frans van Wanrooij kijkt de zaal rond en concludeert: 'Allemaal vijftig jaar of dicht erbij. Waar zijn de jongeren?'

Een onderzoek heeft recent aangetoond dat het voor ondernemers steeds lastiger wordt om opvolgers te vinden onder hun kinderen. Ook voor de boomteeltsector zou dat wel eens een enorm probleem kunnen worden.

Sociaal fonds

Peter Greijmans van de ZLTO is onder andere verantwoordelijk voor de sociale begeleiding van ondernemers die door bepaalde oorzaken in de problemen zijn geraakt. Greijmans: 'Rondom het onderwerp bestaat ook een enorm sociaal



Eric van Kempen (MF van Kempen).

probleem. Als een ondernemer in de problemen is geraakt, zijn er vaak weinig mensen met wie hij kan praten. De relatiemanager van de bank is vertrokken en vervangen door de man of vrouw die de boedel moet afhandelen, en zijn contactpersoon bij de accountant is verplicht ieder uur te declareren.' Greijmans bepleit dan ook de oprichting van een fonds waarmee een accountant deze ondernemers toch nog hulp kan verlenen. Greijmans: 'Ondernemers voelen zich vaak in de steek gelaten.'

Zo komen de pareltjes boven

Kennis van de sector

Een belangrijk onderdeel van de kredietbeoordeling is de kennis van de aanwezige bank over een bepaalde sector. Ondernemers die in de bekende gebieden als Zundert, Boskoop, Noord-Limburg en Opheusden zitten, hebben wat dat betreft geluk gehad. Zij kunnen hun verhaal voorleggen aan een relatiemanager die verstand zou moeten hebben van de sector. Voor andere boom- of vastplantenkwekers is dat lastiger. Zij worden op 'één hoop gegooid' met andere ondernemers. Hans de Brouwer, die in België bankiert, weet uit eigen ervaring hoe lastig dat kan zijn.

Volgens Eric van Kempen is het ook lastig voor een bank om te doorgronden hoe een kweker werkt en vooral in welke periodes van het seizoen hij extra financiering nodig heeft. Gerard Heemskerk heeft op dit gebied een goede oneliner: 'Vraag bij drie banken een offerte aan

en ga vervolgens hoe dan ook met Rabo in zee, ook al is hun offerte het slechtst.' Heemskerk beargumenteert dat door te wijzen op het feit dat Rabobanken bewezen hebben toch het meeste gevoel te hebben bij de agrarische sector. Heemskerk: 'Ik heb collega's zien gaan met een worst van een andere bank of uit nood, maar uiteindelijk komen de meesten erop terug.'

Collega-Bollenstreker Vollebregt is het daar zeker niet mee eens en bankiert dus ook niet bij de Rabobank, maar bij de Deutsche Bank. Hij heeft ongeveer tien jaar geleden zijn bedrijf van de Gebroeders Van de Reep overgenomen en had

daarvoor offertes aangevraagd bij een aantal banken. Er zaten grote verschillen in de offertes van de verschillende banken. Zowel de eenmalige financieringskosten als de jaarlijkse financieringslasten liepen sterk uiteen. Het verschil in dienstverlening in tijden van crisis is moeilijk te vergelijken. Als MKB-bedrijf doe je over het algemeen maar zaken met één bank.

Vraag bij drie banken offertes aan en ga vervolgens met de Rabobank in zee

Langjarig

Binnen de boomteeltsector zijn er overigens veel smaken wat betreft financiering. In het algemeen zou je kunnen stellen dat lange teelten met een langjarige financiering het lastiger zullen krijgen met hun financiering. Banken willen best wel financieren, maar bij voorkeur kortlopend. Zij willen hun schaarse geld bij voorkeur zo vaak mogelijk in kunnen zetten. Laanboomtelers zullen op dit gebied als eersten in de gevarenzone komen. Per bank zouden hier overigens veel verschillen in zitten. Volgens Frans van Wanrooij heeft met name de Rabobank voldoende geld in kas, maar is dit minder bij ABN AMRO en ING. Van Wanrooij voorspelt dan ook dat deze laatste banken tegen het einde van het jaar reclamecampagnes zullen opstarten om het spaargeld van de Nederlandse burger naar zich toe te trekken.



Hans de Brouwer (Gallina NV).

Alternatief geld

De overheid heeft met het oog op financieringsproblemen van het MKB een aantal stimuleringsregelingen ontwikkeld. In de praktijk lijkt dit allemaal niet zo'n grote rol te spelen en is het vooral de bank die voor geld zorgt. Zeker voor startende ondernemingen en ondernemingen in een veranderingsproces is het waarschijnlijk nog lastiger geld te krijgen dan voor gevestigde bedrijven. Ondernemingen moeten daarom ook naar andere financieringen kijken, zoals bijvoorbeeld private equity, informele investeerders of vermogende families. Hans de Brouwer heeft hier enige ervaring mee. Hij heeft in België ooit een zogenaamde Business Angels-meeting bezocht. Daar zijn rijke particulieren die geld beschikbaar stellen, vaak in ruil voor aandelen.

Frans van Wanrooij is duidelijk niet enthousiast over deze alternatieve geldverstrekkers. Dat soort partijen moet je niet in de sector willen hebben, is zijn mening. Daarnaast verwachten dit soort partijen veel hogere rendementen dan een bank. Helemaal uitsluiten moet je dit soort partijen overigens niet. Mensen met geld zijn er nog steeds en deze mensen hebben het probleem dat hun geld niet of nauwelijks rendeert bij de banken, dus zijn zij op zoek naar alternatieven.

Boomkwekers begrijpen heel goed wat er achter de terughoudendheid van banken zit

De bank komt naar je toe

Frans van Wanrooij benadrukt nogmaals het belang van persoonlijke communicatie bij financiering: 'Wie komt er op jouw bedrijf? Dat is enorm belangrijk.'

Ik vraag als gespreksleider naar het vooroordeel met betrekking tot banken over snel wisselende contactpersonen bij banken en het gevaar dat je daardoor als ondernemer in een vacuüm belandt. Onder de aanwezige vier kwekers lijkt dat wel mee te vallen. Van Heemskerck en Vollebregt in de Bollenstreek bankieren bij respectievelijk de Rabobank en de Deutsche bank en kennen hun relatie manager al een eeuwigheid. Ook voor de anderen lijkt dit geen item.

Ruimte benutten

Het lijkt onvermijdelijk dat financiering in de komende periode lastiger zal worden. De speel-



ruimte voor een bank om een financiering te verlenen wordt krappere. Aad Vollebregt geeft aan dat dit misschien niet het grootste probleem is. De vraag is of relatie managers de ruimte gebruiken die ze hebben om een financiering te gunnen. Of zal het zo zijn dat deze al gauw besluiten: 'Better safe than sorry'?

In de visie van Vollebregt gaat het juist om het grijze gebied. Ondernemers die draaien als een tierelier, krijgen geld en zullen geld blijven krijgen. Ondernemingen die slecht draaien en waar geen perspectief is, krijgen geen geld en moeten ook geen geld krijgen. Echter, beginnende ondernemers en ondernemers in veranderende markten die hun bedrijf willen aanpassen, kunnen mogelijk in de gevarenzone komen. Juist in deze tijd van crisis zijn er tal van kansen voor ondernemers die ervoor willen gaan.

Collega-vasteplantenkweker en ook afkomstig uit de Bollenstreek Gerard Heemskerck: 'Punt is natuurlijk dat banken aan goed draaiende ondernemers niet al te veel kunnen verdienen. Echt geld verdienen doen ze pas bij ondernemers bij wie het wat minder gaat. Daar kunnen ze via opslagen hun rendement verhogen.'

Samenvatting

Door nieuwe regels en de economische crisis is de bereidheid voor banken om te financieren fors afgenomen. Dat brengt gevaren met zich mee voor de toekomstige ontwikkeling van de sector, vooral waar het gaat om jonge ondernemers.

Als sector sta je feitelijk onmachtig tegenover de macro-economische ontwikkelingen die dit proces aanjagen. Wat je als ondernemer en als sector kunt doen, is je nog meer concentreren op de kwaliteit van het ondernemerschap en ervoor zorgen dat je op een goede manier communiceert met de bank. Wees alert op je bedrijf en zorg ervoor dat je grip hebt op je bedrijf, zodat bij een bank de indruk bestaat dat je tijdig bij kunt sturen. Van banken op hun beurt mag verwacht worden dat zij hun maatschappelijke verantwoordelijkheid nemen door niet achter elkaar aan te lopen in risicomidgend gedrag en bedrijven met kansen toch te financieren, dit in het belang van de sector én de bv Nederland.