

Copyright foto



Bank kijkt ondernemer langer in de ogen

Financiering vraagt om goed verhaal

De huisbankier leent niet meer zo gemakkelijk geld uit als een paar jaar geleden. Dat is soms een tegenslag voor bedrijven die nu nog investeringen moeten doen om klaar te zijn voor 2013. Een aantal varkenshouders zoekt daarom zijn heil bij een andere bank, maar vaak is dat niet de oplossing. Het is veel belangrijker om je goed voor te bereiden als je de bank om geld vraagt.

Nu 2013 steeds dichterbij komt, is het meer dan tijd om ervoor te zorgen dat het bedrijf aan de milieu- en welzijnsverplichtingen voldoet die de nieuwe wetgeving oplegt. En dat betekent nieuwe investeringen en middelen om die investeringen te financieren. Een aanzienlijk aantal varkenshouders heeft die investeringen een tijdlang voor zich uit geschoven, zeker met de slechte resultaten die de sector vorig jaar kende, maar de afgelopen tijd hebben varkenshouders veel extra financieringsaanvragen gedaan. En nu merken ze dat banken leningen tegenwoordig minder gemakkelijk verstrekken dan een paar jaar geleden.

„Op een aantal aspecten zijn we inderdaad kritischer geworden”, zegt Albert Knijnenburg, sectormanager veehouderij bij de Rabobank. „We kijken de ondernemer nu langer in de ogen dan een paar jaar geleden. De tijden zijn veranderd. 2013 is een stuk dichterbij gekomen, mestwetgeving speelt een rol en het draagvlak in de omgeving is belangrijker geworden bij investeringen.” En de kredietcrisis? „Ja, die speelt ook een rol”, bevestigt hij. „De lange termijn is nog belangrijker geworden bij het uitlenen van geld.”

Strakker beleid

In de markt lijkt het er op dat varkenshouders de Rabobank verlaten om hun investeringen door een minder kritische bank te laten financieren. „Dat is maar schijn”, zegt bedrijfskundig adviseur Ad van den Nieuwenhof. „Alle banken voeren tegenwoordig een strakker beleid”, meent hij. „Dat leidt er soms toe dat een boer voor nieuwe financiering niet zo gemakkelijk meer bij zijn eigen bank terecht kan. Maar omdat veruit de meeste varkenshouders bij de Rabobank zitten, hoor je vaker dat juist die bank klanten verliest. Maar dat is een optische illusie.” Wel denkt Van den Nieuwenhof dat banken klanten tegenwoordig gemakkelijker laten

gaan. „De crisis heeft de markt veranderd”, zegt hij. „Vroeger konden banken gemakkelijk aan geld komen voor bedrijfsfinanciering en probeerden ze met scherpe tarieven en gunstige voorwaarden zoveel mogelijk klanten aan zich te binden. Maar het geld is nu schaarser geworden en de banken zijn selectiever met het uitlenen daarvan. Maar zoals ik zei, dat geldt voor alle banken, niet alleen voor de Rabobank.”

Markt in beweging

De combinatie van meer vraag naar financiering in de varkenssector en huisbanken die kritischer zijn geworden, leidt ertoe dat varkenshouders vaker bij andere banken rondkijken. „De markt is inderdaad in beweging gekomen”, vindt Wilbert Hilkens, sectormanager Dierlijke Productie bij ABN Amro. „Weliswaar is een grote groep varkenshouders al klaar voor de aankomende regelgeving en hebben anderen besloten om het bedrijf af te bouwen en niet meer te investeren in de nieuwe eisen, maar een grote middengroep moet dit jaar de laatste stap zetten en zoekt daarvoor financiering. Als dat niet bij hun huisbank lukt, kijken ze verder.”

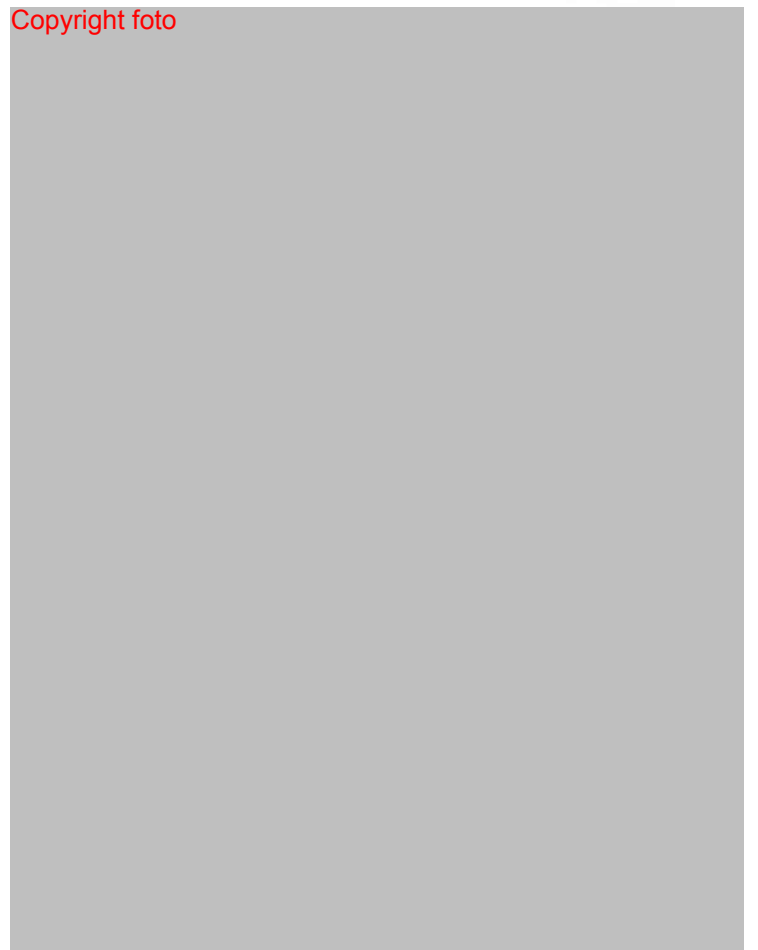
Maar daarbij is het niet zo dat de ondernemer die bot vangt bij de ene bank, bij de andere gemakkelijk slaagt. „Als een boer die bij zijn eigen bank geen krediet krijgt voor zijn plannen, daarna bij ons aanklopt, zal hij vier op de vijf keer hier ook niet slagen”, meent Hilkens. „En die andere 20 procent, dat heeft er mee te maken dat het beoordelen van investeringsplannen uiteindelijk toch mensenwerk is. Alle boekhoudcijfers ten spijt draait het bij ons uiteindelijk om de vraag: ‘Hebben we er vertrouwen in dat het geld dat we verstrekken, weer terugkomt?’ De ene persoon beantwoordt die vraag anders dan de andere.”

Hij stopt even, vervolgt dan: „Af en toe gebeurt het ook dat, als wij een investe-

ringsplan goedkeuren van een ondernemer die eerder bot heeft gevangen bij zijn eigen bank, die bank in tweede instantie toch akkoord gaat met de lening.”

Van den Nieuwenhof ziet nog wel een paar redenen waarom ‘vreemde’ banken wel een lening willen verstrekken als de huisbank dat niet doet. „Ten eerste kent de huisbank de geschiedenis van het bedrijf”, stelt hij. „En die geschiedenis weegt mee bij het nemen van een beslissing over een nieuwe lening. Een nieuwe bank kan dat soort ▶

Copyright foto



factoren niet meenemen." Een tweede reden is misschien nog belangrijker. „Je moet je, meer dan vroeger, goed voorbereiden als je nieuwe financiering aanvraagt”, stelt hij. „Als een ondernemer nul op het rekest krijgt van zijn huisbank omdat hij geen goed verhaal had, zal hij bij een nieuwe aanvraag, bij een andere bank, zorgen dat hij beter beslagen ten ijs komt.”

Heft in eigen hand

De adviseur raadt zijn klanten aan om bij het aanvragen van een nieuwe lening het heft in eigen hand te nemen. „De doelstellingen zijn anders geworden”, meent hij. „Voor de crisis ging het er vooral om zo goedkoop mogelijk een financiering te regelen, nu speelt de beschikbaarheid van geld een rol. En de voorwaarden waaronder een ondernemer dat geld kan lenen.” Van den Nieuwenhof benadrukt dat boeren hun risico's moeten

compartimentaliseren. „Bepaalde zaken moet je buiten de garantie kunnen houden”, denkt hij. „Als dat niet lukt bij je huisbank, kan dat een reden zijn om over te stappen.” De ondernemer moet zelf in ieder geval de regie houden bij een financieringsaanvraag, vindt Van den Nieuwenhof, en dat niet uit handen geven aan de bank. Daar hoort ook bij dat hij bij nieuwe financiering kijkt wat andere banken dan de huisbank te bieden hebben. „Maar vooral komt het er op neer dat de ondernemer een duidelijk beeld heeft hoe de nieuwe investering in zijn bedrijfsvoering past en dat hij dat beeld kan overbrengen aan de bank. Dat betekent ook dat hij weet welke criteria de bank belangrijk vindt.” Knijnenburg wil dat wel uitleggen. „We willen graag horen hoe een ondernemer zijn bedrijf op de lange termijn ziet”, vertelt hij. „We financieren vanuit een continuïteitsperspectief en kijken daarbij verder dan 2013. Dat

betekent dat we niet enkel willen horen hoe een ondernemer zijn bedrijf klaar wil maken voor de nieuwe eisen op milieu- en dierenwelzijnsgebied, maar ook waar hij daarna met zijn bedrijf naartoe wil en wat zijn ambities zijn. Wij willen een onderneming tot in de lengte van jaren financieren.” Knijnenburg benadrukt daarbij dat als de bank een financieringsaanvraag niet honoreert, de ondernemer zijn heil niet noodzakelijk ergens anders moet zoeken. „Kijk eens naar de gronden waarop de bank de afwijzing motiveert”, zegt hij. „Als je aan de hand daarvan met een beter plan terugkomt, zal een bank dat graag opnieuw beoordelen. Een eerste afwijzing hoeft niet definitief te zijn, maar kan een plan sterker maken.” ■

Een eerste afwijzing van de financieringsaanvraag hoeft niet definitief te zijn, maar kan een plan sterker maken.

 **Reageren?**
w.vangruisen@pigbusiness.nl

Copyright foto