

Adviseur steeds vaker bankier

Voerfabrikanten, accountantsorganisaties en dierenartsenpraktijken functioneren steeds vaker als bank. Zij accepteren dat klanten de rekeningen lang laten liggen. Enerzijds worden adviseurs in de rol van bankier gedreven doordat de 'echte' banken minder scheutig zijn met kredieten, anderzijds zijn het momenteel financieel zware tijden voor veel bedrijven.

Geesje Rotgers

Onlangs klopte een groep van zo'n vijftien Friese melkveehouders aan bij coöperatie FrieslandCampina voor financiële bijstand. De zuivelgigant weigerde krediet te verstrekken aan deze leden met geldzorgen. Coöperatiebestuurder Frans Keurentjes motiveerde in de Leeuwarder Courant dat FrieslandCampina nu eenmaal geen bank is. In tegenstelling tot FrieslandCampina bieden veel adviesbedrijven in de landbouw wel de helpende hand aan veehouders in financiële nood. Voerfabrikanten, accountantsorganisaties en dierenartsenpraktijken verlenen gemakkelijk krediet door te accepteren dat hun rekeningen langer onbetaald op de stapel blijven liggen. "Het gaat geregeld om forse openstaande bedragen", ervaren Bob van der Veldt en Harjo Bakker, beiden advocaat in respectievelijk agrarisch recht en curator/bewindvoerder bij RWV Advocaten in Leiden. Veevoerbedrijven spannen de kroon bij het accepteren van betalingsachterstanden. Dat is niet onlogisch, met een paar onbetaalde leveringen varkensvoer gaat het al gauw om 20.000 euro. Maar ook accountantskantoren en dierenartsenpraktijken kunnen er wat van. Ook zij gaan op het financiële vlak coulant om met hun klanten. Beide advocaten vinden het onverantwoord dat leveranciers van agrarische producten en diensten zo gemakkelijk voor bank spelen. "En dat doorgaans ook nog zonder zekerheden te vragen. Het lijken wel charitatieve instellingen", zegt Van der Veldt. Dagelijks hebben de advocaten te maken met advies-

bedrijven die de schuldenlast van een klant te hoog hebben laten oplopen en bij het advocatenkantoor aankloppen voor hulp.

Onbetaalde rekeningen

Paul Daniëls, secretaris van de Vereniging Agrarische Bedrijfsadviseurs (VAB) constateert dat alle veehouderijsectoren het momenteel zwaar hebben. "Onze leden hebben tegenwoordig meer te maken met veehouders die in de financiële problemen zitten en vragen om advies hoe zij hiermee moeten omgaan. De VAB-leden willen niet alleen zakelijke steun verlenen, maar vooral ook persoonlijke. Er dreigt immers niet alleen een bedrijf ten onder te gaan, maar bovenal een familie." Daniëls organiseert op verzoek van de leden momenteel meerdere bijeenkomsten over dit onderwerp. "Wij willen als adviseurs niet alleen meedenken met het bedrijf, maar ook meevoelen met de familie." Volgens teamleider Arjan Strootman van Bilanx Accountants en adviseurs is er in de financiële positie van veel boerenbedrijven eigenlijk niet zoveel veranderd, maar wel in de mogelijkheden om extra financiering te verkrijgen. "Voorheen verstrekten banken relatief vlot extra krediet als het financieel tegenzat, maar dat is niet meer. Sinds banken minder snel bijfinancieren, wordt de invulling van de liquiditeitsbehoefte verschoven naar de crediteuren zoals accountantsorganisaties, voerbedrijven en andere toeleveranciers." Strootman bevestigt dat de debiteurenpositie bij zijn organisatie de laatste tijd toeneemt; de rekeningen staan

Adviezen voor het krijgen van je geld

Als klanten niet kunnen betalen, maar je toch inroepen voor producten of diensten, wat dan? Advocaten Van der Veldt en Bakker komen met de volgende adviezen:

1. Vraag om contante betaling (meteen boter bij de vis).
2. Laat de bank (als die de veestapel in onderpand heeft) opdracht verstrekken tot levering en de nota betalen.
3. En voor dierenartsen geldt: klop in noodsituaties aan bij het rijk. Deze is verantwoordelijk voor de handhaving op het vlak van dierenwelzijn.

gemiddeld langer open. Met name de zwaar gefinancierde bedrijven hebben het momenteel moeilijk. "Maar wij hebben nog geen grote afboekingen hoeven te doen". Strootman geeft toe dat een accountant het wat dat betreft gemakkelijker heeft dan een voerleverancier. "Accountants hebben meer inzicht in de liquiditeitspositie, daarnaast heeft het afkondigen van een werkstop niet direct grote gevolgen voor het bedrijf of de dieren." Anton Koops, voorzitter van de VAB, schat dat zijn leden in de accountancy en financiële diensten de kredieten niet verder laten oplopen dan 5.000 à 10.000 euro. Advocaten Van der Veldt en Bakker stuiten soms op hogere bedragen. "In de varkenshouderij zien we momenteel de grootste betalingsachterstan-

den.” Dat is niet verrassend aangezien de prijzen al geruime tijd onder druk staan en voer een noodzakelijke maar forse kostenpost is. Van der Veldt constateert dat de betalingsachterstanden nogal eens oplopen tot 50.000 en soms wel 100.000 euro. Maar ook hogere bedragen komen voor. Advocaat Bakker: “Onlangs werd ik ingeschakeld voor een zaak waarin het gaat om 500.000 euro.” Wanneer de klanten hun rekeningen niet meer betalen, kan dat ertoe leiden dat het adviesbedrijf zelf afkoerst op een faillissement. Bakker: “De afnemer wordt dan jouw probleem.” Maar die situatie hebben beide advocaten in de veehouderijsector nog niet meegemaakt. Ook VAB-voorzitter Koops kent die gevallen niet binnen zijn adviseursvereniging.

Weinig zakelijk

In de landbouw verlenen adviesbedrijven gemakkelijk krediet aan hun boeren. Boerenbedrijven betreffen meestal familiebedrijven waar al jaren op vertrouwensbasis wordt gewerkt en weinig afspraken op schrift zijn gezet. De partijen vinden dat onnodig, want ‘we kennen elkaar toch?’. Door deze op zich best begrijpelijke maar weinig zakelijke benadering gaat men soms veel te lang door met ‘financieren’, stelt Bakker. “Als voer-

bedrijven of accountantsorganisaties zich bij ons melden, heeft de bank vaak zijn krediet aan deze klant al ingetrokken en staan ze volledig met de rug tegen de muur. Mijn advies is: kom op tijd, dan valt er vaak nog iets te redden.”

Van der Veldt weet dat agrarische adviseurs hun veehouders niet snel in de steek laten. De met zorg opgebouwde vertrouwensrelaties verbreek je niet gauw. “Maar als adviseur moet je je afvragen of je de boer ermee helpt om de schuldenlast verder op te laten lopen. Of trek je hem daardoor alleen maar verder onderuit? Kijk goed of een bedrijf toekomst heeft voordat je voor bank gaat spelen. Als er geen toekomst is, is het in financieel opzicht voor iedereen beter er zo snel mogelijk een punt achter te zetten. Daar komen alle partijen uiteindelijk het meest gunstig mee uit. Verder zouden adviseurs zich moeten realiseren dat zij niets hebben aan niet betalende klanten. Wees daarin eerlijk naar jezelf.”

Niet betalende klanten

Bij Rabobank valt momenteel 12,5 procent van de zakelijke klanten onder Bijzonder Beheer. In sommige sectoren ligt dat percentage hoger, doch niet in de veehouderijsectoren. Volgens VAB-voorzitter Koops,

die tevens werkzaam is bij deze bank, zou het in de veehouderijsector gaan om een kleine 10 procent. Het gaat vooral om bedrijven in de intensieve veehouderij en in veel mindere mate om melkveebedrijven. Koops schat dat van de melkveehouderklanten nog geen 1 procent onder Bijzonder Beheer valt. “Wij moeten dus geen paniek zaaien en doen alsof het overal slecht gaat.”

Boerenorganisatie LTO durft geen cijfers te noemen, maar stelt wel dat een ‘stevige groep’ varkenshouders momenteel krap bij kas zit. “Wij zien dat zelfs bij de immer goed draaiende varkenshouders de niet betaalde facturen zich momenteel opstapelen. Dat beeld is versterkt door de Ruslandboycot”, aldus woordvoerder Maarten Leseman. Hij weet dat de varkenshouders vooral bij de veevoelverancier aankloppen voor voorschotten. De melkveehouderij staat er beter voor. “Het ‘piept’ wel en de liquiditeit staat onder druk, maar van kraken is nog niet echt sprake”, aldus Leseman. Dat beeld wordt bevestigd door het Landbouw Economisch Instituut van Wageningen UR. In 2014 zou slechts 1 procent van de melkveebedrijven in dermate grote financiële problemen zitten, dat zelfs met het uitstellen van alle aflossingsverplichtingen geen positieve nettokasstroom gerealiseerd kon worden.

Voerfirma de ‘rijkste bank’?

Nu banken de ruimte voor bijfinanciering binnen ondernemingsplannen drastisch hebben ingeperkt, met name in de varkenshouderij, is de rekening noodwillig terechtgekomen bij vooral de veevoerindustrie. Volgens Henk Flipsen, directeur van de Nederlandse Vereniging Diervoedingsindustrie (Nevedi) is dit een zeer ongewenste ontwikkeling. Enerzijds omdat alle schakels in de keten de handen ineen zouden moeten slaan om ervoor te zorgen dat er een krachtige sector kan ontstaan, een sector waarin alle partijen een goed inkomen hebben. Anderzijds omdat de veevoersektor niet zo rijk is als sommigen binnen de vleesketen voortdurend denken. “Ook voor veevoerbedrijven zijn de marges dun. Openstaande rekeningen

voor levering verstrekken. De bank moet dan zorgen voor de betaling van de vracht. De boer of voerleverancier belt dus het best even met de bank”, adviseert Bakker.

Dierenartsen stuiten soms op een acuut ethisch probleem. Een dier is in nood en moet met spoed worden behandeld, terwijl de dierenarts weet dat de eigenaar hem niet zal betalen. Wat nu? Ook hier is de zaak juridisch niet ingewikkeld. Volgens Van der Veldt zal de dierenarts onmiddellijk de overheid moeten opbellen (de Landelijke Inspectiedienst of de NVWA), want die is belast met de handhaving op het dierenwelzijn. Het rijk is ervoor verantwoordelijk dat er snel wordt ingegrepen. De overheid kan daartoe een eigen dierenarts sturen of de betreffende practicus opdragen het dier per omgaande

‘HET GAAT NIET OM EEN BEDRIJF MAAR OM EEN FAMILIE’

en hoe wij hiermee moeten omgaan is een serieus probleem, wat veevoerbedrijven voor een dilemma plaatst”, zegt Flipsen. “De bank hanteert regels en gaat daarmee zakelijk om naar zijn klanten. Als veevoerbedrijven is die zakelijke omgang veel moeilijker vanwege de vaak jarenlange vertrouwensband die met families bestaat. Verder is het voor een voerleverancier rampzalig als 10 procent van de klanten betalingsmoeilijkheden heeft, dat vormt een beslag op het eigen vermogen.” Nogmaals benadrukt de Nevedi-directeur hoe belangrijk het is dat alle schakels in de keten elkaar helpen en elkaar voordeel gunnen.

Dilemma’s in de praktijk

Wat doe je als de veehouder je opbelt voor een vracht voer, terwijl je weet dat de rekening niet zal worden betaald en de uitstaande schuld alleen maar verder zal oplopen? Maar als de vracht niet wordt geleverd, zullen de dieren verhongeren. Dat is een dilemma. Bakker kijkt met een zakelijke blik. “Als de dieren het onderpand zijn van de bank, wat in de meeste gevallen zo zal zijn, dan beslist de bank of zijn onderpand wel of geen voer moet krijgen. Niet voeren is geen optie, want dan daalt de waarde van het onderpand, dus zal de bank normaal gesproken beslissen dat er wel gevoerd moet worden en de opdracht

te behandelen. “Als je als dierenarts moreel klem zit, dan is dit de juridische weg. Maar dan moet je als dierenarts wel kunnen aantonen dat je alle stappen hebt ondernomen om de eigenaar te laten betalen en dat dit niet is gelukt”, aldus Van der Veldt.

Geld als verloren beschouwen

Agrarische adviesbedrijven hebben veel vertrouwen in een uiteindelijke betaling van de rekeningen door de veehouders. “Maar ga er maar van uit dat als de schulden te hoog oplopen, je het geld niet meer krijgt”, waarschuwt Bakker. Hij kent de praktijkvoorbeelden. De tuinbouw is wat dat betreft, wijs geworden door ervaring. Rotsvast werd geloofd in de waardevastheid van de grond. Wanneer het slecht zou gaan met een bedrijf, kon nog altijd een stuk grond worden verkocht, zodat de leveranciers alsnog hun geld konden krijgen. Dat de grondprijzen met tientallen procenten kan kelderen, werd nooit geloofd, maar is inmiddels wel realiteit in het Westland. Ook in de melkveehouderij kan dat niet uitgesloten worden, waarschuwt Bakker. Als enkele grote bedrijven in een regio hun activiteiten staken, en er opeens heel veel grond op de markt komt, dan kun je een grote waardedaling verwachten. Dat is een les uit de tuinbouw.

Adviezen voor omgaan met klanten met betalingsachterstanden

1. Onderzoek of het bedrijf levensvatbaar is. Als de conclusie is dat het bedrijf niet levensvatbaar is, laat de vorderingen dan niet verder oplopen.
2. Bepaal per bedrijf hoe hoog het krediet mag oplopen. Dit is afhankelijk van de toekomstverwachtingen van het bedrijf. Als je toch met de veehouder in zee gaat die de rekeningen niet kan betalen, vraag dan om boter bij de vis (contant afrekenen).
3. Probeer zekerheid te verwerven. Want waarom zou je wel de risico’s gaan lopen zonder zekerheid te vragen? Ook als voerleverancier of dierenartsenpraktijk kun je pandrecht laten vestigen op roerende zaken zoals de veestapel. Dit is niet voorbehouden aan een bank. Voor grote bedragen kunnen de kosten uit (een pandrecht vestigen kost zo’n 500 euro). Meestal zijn de banken je al voor geweest, maar je zit wel voor de andere crediteuren bij de schuldafwikkeling.
4. Aan een faillissement heb je meestal niets. Dan ben je het geld doorgaans (goeddeels) kwijt. De ervaring leert dat je dan gemiddeld nog 3 procent van het uitstaande bedrag terugkrijgt.



ADVOCATEN HARJO BAKKER (L.) EN ROB VAN DER VELDT

“Als adviseur moet je je afvragen of je de boer ermee helpt om de rekeningen voorlopig niet te innen. Je laat hierdoor de schuldenlast van het bedrijf verder oplopen.”

Foto: Geesje Rotgers



ANTON KOOPS, VOORZITTER VAB

“Wij moeten geen paniek zaaien en doen alsof het overal slecht gaat. Dat is niet zo.”

Foto: Rabobank