



De prijs van bollengrond stijgt en er lijkt sprake van grondhonger onder telers. Sectormanager Kees van Vliet van ING maant ondernemers om goed na te denken voor ze nieuwe percelen aankopen. Doen ze dat niet, dan kunnen de kosten op termijn een ondragelijk zware last worden.

Tekst: René Bouwmeester
Fotografie: René Faas

ING is op het gebied van financiële dienstverlening aan de agrarische sector de derde bank van Nederland, na Rabobank en ABN Amro. Het marktaandeel is 7 procent. De doelstelling van voor de bankencrisis van 2008 - groeien naar een marktaandeel van 10 procent - is allang losgelaten. De bank voert geen intensief acquisitieprogramma, maar ziet wel ruimte om te groeien, zegt Kees van Vliet, sectormanager agrarisch bij ING. Hij legt uit hoe de bank tegen de bloembollensector aankijkt, welke ontwikkelingen de toekomst bepalen en waar ruimte voor verbetering is. "De vaste betaalddata in de bloembollenwereld, dat zie je in geen andere sector."

ING Groep heeft vorig jaar flinke winst geboekt. Is de bankencrisis voor wat betreft ING voorbij?

"De bank is hersteld. Het belangrijkste punt is dat we eigen vermogen hebben opgebouwd. Het eigen vermogen van ING is nu bijna 13 procent van onze balans en daarmee voldoen we aan Europese regels. Die 13 procent lijkt weinig in vergelijking met een agrarisch bedrijf, maar voor een bank is het veel. Dat neemt niet weg dat de bankenwereld verandert. Internet heeft daar een behoorlijke rol in. We moeten ons als bank voorbereiden op concurrentie van nieuwe toetreders in de bankenwereld. We blijven daar de komende vijf jaar krachtig in investeren."

Welk perspectief ziet ING voor de bloembollensector?

"Grosso modo hebben wij een positief beeld over de toekomst van de bloembollenwereld. Dat positieve beeld heeft met name te maken met de positieve economische ontwikkeling in Europa. Mensen hebben geld beschikbaar voor dit soort producten. Dit herstel hebben we voor-



‘Stijging grondprijs baart ING zorgen’

al in het Verenigd Koninkrijk gezien. De handel heeft volgens ons de sterkste positie in de sector. De kweker heeft vaste kosten en een areaal. Die zit voor een aantal jaren aan zijn sortiment vast. De broeier heeft ook flink geïnvesteerd voor meerdere jaren. Maar de handelaar kan met de vraag meebewegen."

En voor de vasteplantensector?

"De vasteplantensector heeft een beter perspectief dan de laatste jaren. Er wordt weer meer gebouwd en binnen een of twee jaar moeten bomen en planten in de omgeving van de nieuwbouw staan. Dat is jaren anders geweest. Het bouwvolume in woningen en bedrijfsgebouwen neemt dit jaar met 7 procent toe. Vorig jaar was dat zelfs 9 procent. Dat betekent dat er meer lucht in de markt komt."

Welke bedreigingen zien jullie?

"De gronddruk wordt echt een belangrijk punt. Doordat de melkveehouderij meer grondgebonden wordt, zal deze sector minder geneigd zijn om grond te ruilen of voor een jaar te pachten. De vraag naar grond zal toenemen. In verband met de ziektedruk en het afnemend middelenpakket zoeken telers steeds naar verse grond. De vraag is hoe een ondernemer dat aanpakt. Je moet in feite kijken naar wat je bedrijf nodig heeft en vervolgens een plan maken voor de komende jaren. Vanuit dat plan kun je aangeven of het nodig is dat je die grond koopt."

Groei is voor ons niet het enige dat telt bij het verstrekken van financiering. Het management van de onderneming is bepalend. Kan iemand de omvang aan? De financiering moet in verhouding zijn met de bedrijfsgrootte en rentabiliteit."

We hebben in de sierteelt in de periode 2004-2007 een hype gezien. Alles kon bij wijze van spreken en de grond werd steeds duurder. De waarde van die bedrijven is echter vanaf 2008 onderuit gegaan. Daardoor is de schuldenlast bij een aantal bedrijven te hoog geworden. Dat risico dreigt ook voor de bollenteelt."

Kunnen we dan een nieuwe hype verwachten; een grondbubbel?

"Het kan voor een deel een bubbel blijken. Wij verbazen ons er in elk geval over dat de grondprijs zo hoog is. Maar het is moeilijk om de toekomst te voorspellen. In de glastuinbouw hebben we achteraf gezien dat investeringen te veel

gebaseerd waren op vermogen uit herwaarde-ring."

De rente is nu historisch laag. Dan is het toch verstandig om te kopen?

"De rente is inderdaad laag. Het kost bijna niets om te lenen. Met een rentepercentage van 2 procent is kopen goedkoper dan pachten. Het is verleidelijk om alleen naar de rente te kijken, maar de tijd van aflossingsvrij financieren is voorbij. Dat is niet alleen op de huizenmarkt zo, ook in het bedrijfsleven is dat niet meer haalbaar. Je moet het geleende bedrag helemaal terugbetalen vanuit je bedrijfswinst. En als de rente stijgt van 2 naar 3 procent, betaal je de helft meer aan rentelasten. Daar word je niet blij van."

De aflossingstermijn is 25, misschien dertig jaar. Voor gebouwen is dat meestal twintig jaar en alles wat rolt en roest, zoals werktuigen, wordt in maximaal zeven jaar afbetaald. Er wordt daarom veel in de lease gedaan."

Wat verwachten jullie van ondernemers?

"Ondernemers moeten een serieus plan maken, waaruit blijkt dat de rente en aflossing kunnen worden opgebracht met een veilige risicomarge. Vroeger was de lening akkoord als er voldoende tegenwaarde tegenover de lening stond. Die nonchalance is er niet meer. Er wordt nog wel geïnvesteerd en gefinancierd, maar het verkrijgen van een lening vraagt meer professionaliteit, van de ondernemer en van ons. We verwachten een op schrift gezet plan, gebaseerd op productiegegevens en resultaten uit het verleden. Vaak is geld nodig voor een bedrijfsverbeterplan, voor uitbreiding, een efficiëncyslag of een besparing. Dat moet doorberekend zijn. Een plan is niet alleen voor dit jaar, maar moet een visie geven van ongeveer vijf jaar, zeker als het gaat om een financiering voor twintig jaar."

Hoe kijkt ING aan tegen alternatieve financieringsvormen als crowdfunding, lease en familiefinanciering?

"Ik ben niet tegen crowdfunding. Het is ook een vorm van financiering die geld oplevert om investeringen te doen. Er hangt wel veel sentiment omheen. Investeerders willen uiteindelijk geld zien. Vroeger was er de commanditaire vennootschap (C.V.), een ondernemersvorm waarbij een geldschietter investeerde en de ondernemer het bedrijf runde. Crowdfunding is eigenlijk ook zo'n vorm. Het complexe is dat

deze transactie georganiseerd moet worden. Dat kost geld. En je moet rapporteren aan je financiers. De meeste ondernemers hebben daarnaast nog een bank. Als de bank je plan afwijst en je vindt toch investeerders, dan moet je je afvragen of het verstandig is. Het kan zijn dat het toch een goed plan is en dat de bank het mis heeft. Bij de bank werken ook gewoon mensen en die kunnen zich vergissen."

Familiefinanciering zien we vaker, onder meer bij bedrijfsopvolging. Daarbij laat de verkopende partij geld in het bedrijf, omdat zij willen dat het bedrijf wordt doorgezet. Een agrarisch bedrijf kopen tegen commerciële prijzen is voor de overnemende partij vaak niet op te brengen. Bedenk wel: als het met familiefinanciering fout gaat, heb je een probleem voor de lange termijn in de familie. Sommige dingen zijn belangrijker dan het bedrijf."

Voor aanvullende financiering bij de aanschaf van een bosmachine zou een leaseconstructie uitkomst kunnen bieden. Dit kan bijvoorbeeld door de verkopende partij."

Waar zou de sector nog een verbeteringslag kunnen maken?

"De betaalddata in de bloembollenhandel liggen vast. Dat zie je nergens meer, alleen in deze sector. Je doet als ondernemer een periode lang uitgaven en ineens wordt een hoop geld gestort. Ik vraag me af of je dan nog op elk moment een goed beeld hebt van de financiële positie van je bedrijf. Tegenwoordig gaat al het betalingsverkeer digitaal, soms zelfs met je telefoon. Het gaat razendsnel, behalve in de bloembollensector. Er zou eens over nagedacht kunnen worden om dat te veranderen."

Welk marktaandeel streeft ING na in de agrarische sector?

"We hebben nu een marktaandeel van 7 procent. Dat is redelijk gelijk verdeeld over de verschillende sectoren, met uitzondering van enkele kleine sectoren en de pelsdierfokkerij waarin we niet actief zijn. In de bloembollenwereld is ons aandeel iets lager, zo'n 5 procent. We willen ons marktaandeel laten groeien, maar dan wel op een gezonde manier op basis van de visie voor de middellange en lange termijn. We gaan niet 'belletje trekken'. We groeien het liefst vanuit onze eigen klanten, doordat zij doorgroeien. En als ze tegen collega's zeggen 'je moet ook eens met ING praten', dan is dat helemaal mooi."