

# Samen **sterker**

**Financiën** | Tekst: **Durkje Hietkamp**

Volgens financieel adviseur John Koeken kunnen varkenshouders slimmer omgaan met hun bedrijf. Hij wijst erop dat er door horizontale samenwerking en uitgekende juridische vormgeving nog veel mogelijkheden zijn.

**H**oge voerprijzen, strenge eisen op het gebied van milieu, volksgezondheid en overheidsmaatregelen zetten de kostprijs onder druk. Door de lage marges, met name bij de primaire producenten, blijven de eindprijzen laag. Varkenshouders hebben wel de wil om te voldoen aan alle nieuwe dierenwelzijnsnormen, maar het ontbreekt hen aan de middelen om de omschakeling rond te krijgen. Diegenen met kostenverhogende factoren, zoals hoge financieringen, die hier niet vanaf kunnen komen, hebben het moeilijk. Een collectieve aanpak met bijvoorbeeld andere zeugen- of vleesvarkenshouders, kan dan een optie zijn in de realisatie van een toekomstbestendig bedrijf.

## **Advies**

John Koeken van adviesbureau Exitus Veghel & Raalte adviseert varkenshouders over de financiële en fiscale aspecten van samenwerking en overname. Schaalvergroting en structuurverbeteringen door samenwerking kan leiden tot lagere kosten, in-

koopvoordelen en dus mogelijkheden tot grotere investeringen. "Maar ook in de juridische structuur is veel mogelijk", stelt Koeken.

## **Kwadranten**

Samenwerken is het combineren van afzonderlijke kwaliteiten, waarbij moet worden gelet op geld en risico's. "Voor samenwerking is het nuttig van tevoren te weten over welke karakters personen beschikken", zegt Koeken. Volgens hem kan iedereen met elkaar samenwerken, maar is het maken van een goede mix lastig. "Of het een succes wordt, hangt niet zo-



## **Voorbeeldconstructie**

John Koeken van adviesbureau Exitus Veghel & Raalte illustreert een financiële constructie tussen een zeugen- en vleesvarkenshouder. "De zeugenhoudster wil zekerheid, de vleesvarkenshouder verlangt naar progressie. Door bijvoorbeeld de maatschap van de zeugenhoudster te omvormen naar een BV waarin de vleesvarkenshouder een belang neemt, ontstaat een nieuw verdienmodel waarin investeren mogelijk is. Fiscaal kan dit ook een plus geven", legt Koeken uit. Voortaan worden zaken gedaan via de vennootschap, waardoor de risico's van de maatschap voor de familie worden beperkt. De vleesvarkenshouder stort geld in de vennootschap. De bank vraagt een borgstelling per persoon. Voorafgaand aan het samenwerken worden afspraken gemaakt over de verdeling van de restschulden en biggenprijzen. "In het contract staat bijvoorbeeld dat de vleesvarkenshouder een vaste biggenprijs betaalt. Bij de vleesvarkenshouder moet er ruimte zijn om de plussen, maar vooral de minnen op te vangen. Beide partijen hebben zo belang genomen in het bedrijf. De zeugenhoudster is daarmee verzekerd van inkomen middels het biggencontract, terwijl de vleesvarkenshouder progressie kan maken." Het succes van een dergelijke constructie is geënt op een goede samenwerking, concludeert Koeken. "De vleesvarkenshouder wil een goede big, de zeugenhoudster wil zekerheid en wordt uitgedaagd de kosten laag te houden. Via deze bedrijfsstructuur is een nieuwe stal bij een bank beter te financieren."



zeer af van het type persoon, maar van het elkaar wel of niet begrijpen. Van belang is dat de verschillende partijen van elkaar willen leren, elkaar begrijpen, respecteren en vertrouwen en elkaars belangen kennen. Mensen die totaal verschillend zijn, blijken soms juist goede resultaten neer te zetten als team. Ze maken gebruik van elkaars sterke en zwakke punten.”

### Voerwinst

Varkenshouders hebben een slag te maken. “Als alle eisen moeten worden nageleefd, komt er een golf van stoppende bedrijven”, zegt Koeken. “Stel dat het aantal bedrijven in de sector met 35 procent daalt, dan leidt dit bijvoorbeeld alleen al in de gemeente Bernheze tot 13,7 hectare leegstaande stallen, een

daling van de omzet van 39,3 miljoen euro en wordt er 12 miljoen minder voerwinst in de sector gegenereerd.” Volgens de adviseur kunnen varkenshouders slimmer omgaan met hun bedrijf. “In de keten is nog veel te halen in de bedrijfsstructuur.” Grote vleesvarkenshouders bijvoorbeeld zien hun voerwinst teruglopen door relatief hoge biggenprijzen. Volgens Agrovison betalen zij gemiddeld bijna 6 euro meer voor een big dan de gemiddelde zeughouder ontvangt. “De kunst is om deze partijen met elkaar kennis te laten maken en zorgen dat deze euro’s bij de bedrijven blijven.”

### Risico

Samenwerkingsverbanden zijn nodig om dat soort zaken aan elkaar te verbinden. Wel moeten altijd de risico’s in beeld blijven. Koeken wijst bijvoorbeeld op de risico’s van een man-vrouw-maatschap. Hij pleit voor bescherming van de privacy van het gezin en het privékapitaal. “Het mogelijk faillissement van het bedrijf betekent namelijk dat alles als onlosmakelijk deel van het gezinsbedrijf in de vereffeningen van uitstaande schulden wordt betrokken”, zegt Koeken. Hij wijst erop dat op het gebied van horizontale samenwerking, tussen soortgelijke ondernemers in de agrosector onderling, ook veel mogelijk is. “Bedrijven kunnen samenwerken om kosten- en efficiëntie voordelen te realiseren, maar ook vanwege risicospreiding of extra financieringsmogelijkheden.” ♦