



Onderzoek onder ruim 200 varkenshouders toont aan:

Banken kritischer op financieringsverzoeken

Varkenshouder krijgen moeilijker een financiering dan vijf jaar geleden. Dat blijkt uit onderzoek van Pig Business onder ruim 200 varkenshouders. Door lagere waarden van onroerende zaken en slechtere financiële resultaten van varkensbedrijven, zijn banken terughoudender met het verstrekken van krediet, zo geven zij toe.

Varkenshouders moeten meer moeite doen dan vijf jaar geleden om een financiering bij een bank te krijgen. Dat blijkt uit eigen onderzoek van Pig Business onder ruim 200 varkenshouders. Twee op de drie varkenshouders geven aan dat het voor hen in de periode van 2011 tot en met dit jaar moeilijker of veel moeilijker is geworden om geld van een bank te lenen dan de jaren ervoor. 'Vroeger was het werken met een bank. Tegenwoordig is het vechten met een bank', geeft een deelnemer aan het onderzoek aan.

208 varkenshouders gaven aan de oproep van de redactie van Pig Business gehoor om hun ervaringen te delen over het verkrijgen van (her)financieringen door middel van een schriftelijk online-onderzoek.

Vooraf kleine vleesvarkensbedrijven met minder dan 2.000 varkens hebben de ervaring dat ze moeilijker of veel moeilijker aan geld komen voor hun bedrijf ten opzichte van vijf jaar geleden. Voor grote vleesvarkensbedrijven (4.000 varkens of meer) is het verkrijgen van een financiering gelijk gebleven, zo valt uit het onderzoek op te maken. Het beeld bij zeugenhouders en gesloten bedrijven is hetzelfde; hoe groter het bedrijf, des te eenvoudiger is het voor een varkenshouder om geld van de bank te lenen.

Aanvraag duurt langer

Volgens veel varkenshouders zijn banken de laatste vijf jaar steeds kritischer geworden bij het verstrekken van financiële middelen. 'Banken controleren nu alles; van vergunning tot verzekeringen. Vroeger was een verzoek om geld in een maand afgehandeld. Tegenwoordig duurt het tot zes maanden. Dat kwam door onderbezetting werd verteld', aldus een vleesvarkenshouder uit Noord-Brabant. 'Naast de verlaging van de financiering, verwachten banken een veel uitgebreidere onderbouwing van je financiering', is de ervaring van een zeugenhouder uit Overijssel. Een

zeugenhouder uit Gelderland schrijft: 'Het maximaal te financieren bedrag per zeug is door de bank verlaagd. Tien jaar terug kon ik 500 euro meer per zeug financieren. Hoewel de resultaten/rendement beter zijn geworden.' Een op de vijf varkenshouder ziet in het verkrijgen van financiering geen verschil met de periode van voor 2011. 5 procent stelt zelf dat het gemakkelijker is geworden om aan geld van de bank te komen. 'Het enige verschil dat ik ervaar, is dat de bank meer ondernemer is geworden, en beter weet wat er in de sector speelt', meldt een zeugenhouder uit Overijssel. 'Wij hebben per ligplaats een contract. Dat biedt de bank zekerheid om te financieren', laat een vleesvarkenshouder uit Gelderland in een reactie weten.

Hoofd boven water

Vier op de vijf deelnemers aan het onderzoek van Pig Business vroegen in de periode van 2011 tot en met dit jaar een financiering aan. In de meeste gevallen (ruim 65 procent) betrof het financieringsverzoek een uitbreiding of ontwikkeling van het varkensbedrijf. Daarnaast klopte ongeveer één op de tien varkenshouders bij de bank aan om een liquiditeitsprobleem op te lossen, voor verruiming van het krediet of om 'het hoofd boven water te kunnen houden'. Daarnaast heeft ongeveer 6 procent van de varkenshouders geld nodig om een bedrijfsoverdracht of -overname te bekostigen, blijkt uit het onderzoek. Veruit de belangrijkste reden (ruim 80 procent) voor de vraag om financiële ondersteuning, is groei van het varkensbedrijf. Ook voor de aanschaf van een luchtwasser of renovatie/verbouwing van stallen of te voldoen aan het welzijnsbesluit. werd de afgelopen vijf jaar door ongeveer 10 procent van de varkenshouders de hulp van een geldverstrekker ingeroepen. Daarnaast hadden enkele varkenshouders geld nodig om grond te kunnen aanschaffen, zo toont

het online-onderzoek aan.

In het onderzoek werd de deelnemers gevraagd bij welke financierder zij het eerst hebben aangeklopt voor geld. Alle varkenshouders (100 procent) vroegen in eerste instantie hun financiering aan bij één of meerdere banken. De Rabobank werd daarbij door veruit de meeste varkenshouders benaderd (87 procent), ABN Amro door net iets meer dan een kwart van de deelnemers aan het onderzoek (28 procent), ING door 9 procent van de varkenshouders, bij de Deutsche bank, een regiobank en ASN werd door een handvol varkenshouders naar de mogelijkheden van een financiering geïnformeerd.

Omgekeerd werden maar weinig varkenshouders door banken benaderd in verband met een mogelijke financiering. Respectievelijk 4 en 5 procent van de ondervraagde varkenshouders zijn door de Rabobank en ABN Amro uit eigen beweging aangesproken voor een financiering.

Niet het goede gevoel

Een financiering aanvragen betekent niet automatisch dat varkenshouders die ook krijgen. Banken kijken de laatste jaren vooral steeds kritischer naar de financiële resultaten van het varkensbedrijf bij de beoordeling van een financieringsaanvraag. Twee op de drie varkenshouders, die deelnamen aan het onderzoek, kregen van de bank een volledige goedkeuring voor hun financieringsaanvraag. Tien procent kreeg een gedeelte van het aangevraagde bedrag. Bijna een kwart van de varkenshouders (23 procent) kreeg nul op het rekest van hun bank. 'De bank vond dat de financiering per zeug te hoog zou oplopen', motiveert een zeugenhouder uit Overijssel die een gedeeltelijke financiering kreeg. In sommige gevallen vond de bank dat de varkenshouder zelf nog over voldoende financiële middelen beschikte, zo blijkt uit deze opmerking van een varkenshouder uit Noord-Brabant ►

'Aanschaf luchtwasser zelf betalen'

Een vleesvarkenshouder uit Gelderland, die niet met naam genoemd wil worden, vroeg zes jaar geleden een financiering aan bij zijn bank om de aanschaf van een luchtwasser te kunnen bekostigen. „Ik had 2.000 vleesvarkens en mocht zonder een luchtwasser nog maar maximaal 1.200 varkens houden”, legt de veehouder uit, die tevens een baan naast het varkensbedrijf heeft. Met de financiering was een bedrag

gemoeid van ongeveer 50 euro per vleesvarkenplaats. Ondanks deze relatief lage financiering kreeg de varkenshouder geen geld van de bank. „Ik heb nooit duidelijk te horen gekregen waarom niet, maar mogelijk speelt mijn lage hypotheek een rol. Ik heb 200.000 euro bij mijn bank uitstaan.” Sinds de afwijzing door zijn bank houdt hij tussen 1.000 en 1.500 vleesvarkens en spaart hij om met eigen geld uiteindelijk zelf de

aanschaf van een luchtwasser te kunnen betalen. „Dat zal nog niet meevallen, want met de huidige prijzen houd ik niet zoveel over aan mijn varkens. Maar gelukkig is mijn bedrijf financieel gezond. Aan de andere kant heeft het een voordeel dat ik nu langer moet wachten; de prijs van luchtwassers is in de tussentijd gedaald. Vijf jaar geleden was de investering nog 70.000 euro, inmiddels is die gezakt tot 45.000 euro.”

met een gesloten bedrijf die eveneens een gedeeltelijke financiering kreeg: 'De bank vond dat ik zelf genoeg liquide middelen had'. In driekwart van de aanvragen (76 procent) verstrekte de Rabobank uiteindelijk het krediet. De ABN Amro verleende in 13 procent de financiering en de ING 7 procent. Niet alleen meetbare en rationele zaken

zoals financiële en technische resultaten spelen bij afwijzing door de banken een rol, vaak hadden de banken volgens de deelnemers niet 'het goede gevoel' om tot financiering over te gaan, blijkt uit onderzoek. Daarnaast vormen ook tegenvallende technische en financiële resultaten een motivatie voor banken om

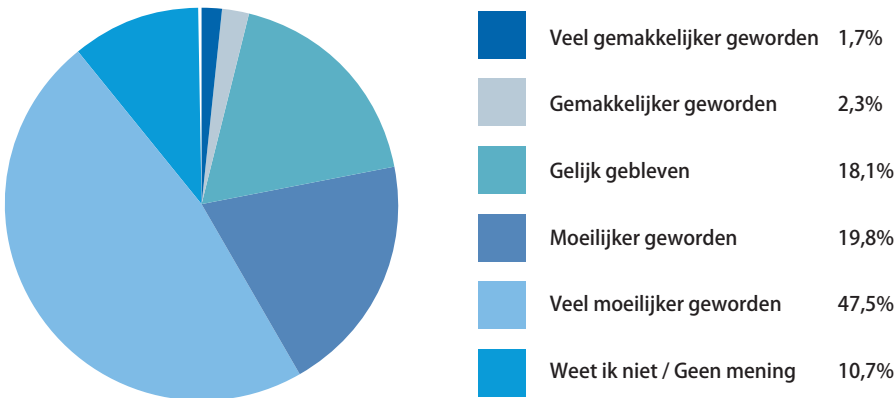
een financiering af te wijzen, zo geven de varkenshouders in het onderzoek zelf aan.

Alternatieve geldbronnen

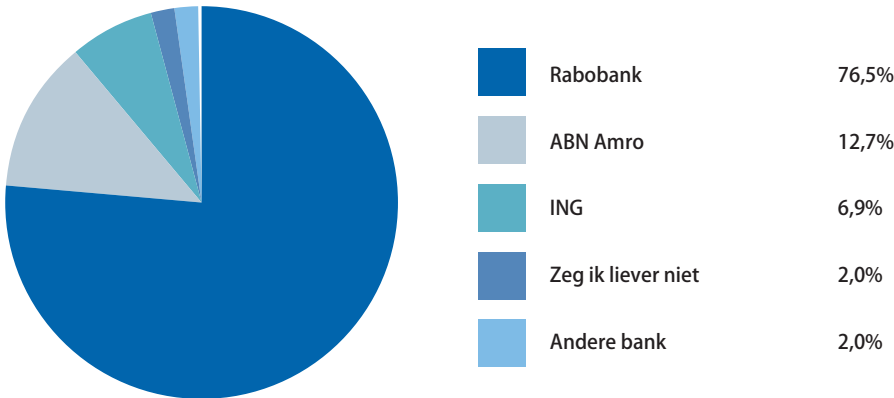
Ook leeftijd speelt, zoals te verwachten is, een belangrijke rol bij het al dan niet toewijzen van een financiering. Naarmate de varkenshouder de pensioengerechtigde leeftijd nadert, neemt het aantal honoreringen van financieringsverzoeken door banken af. Daarnaast speelt ook de grootte van bedrijven een rol. Grote vleesvarkensbedrijf met meer dan 3.000 varkens kregen gemiddeld vaker een volledige financiering dan kleine bedrijven. Hetzelfde geldt voor gemiddeld grote zeugenhouderijen en gesloten bedrijven; hoe groter hoe vaker de varkensbedrijven het volledige gevraagde bedrag kregen toebedeeld. Ongeveer de helft van de varkenshouders bij wie een financiering gedeeltelijk of volledig door een bank werd afgewezen, ging daarna op zoek naar alternatieve financieringsbronnen. Private-investeers, de voerleverancier, familie en crowdfunding blijken de belangrijkste mogelijkheden om buiten een bank om aan geld te komen. Maar deze weg is ook een moeilijke, toont het onderzoek aan. Slechts een handjevol varkenshouders wist een financieringsregeling te treffen bij hun voerleverancier of private-investeers.

Reageren?
s.buning@pigbusiness.nl

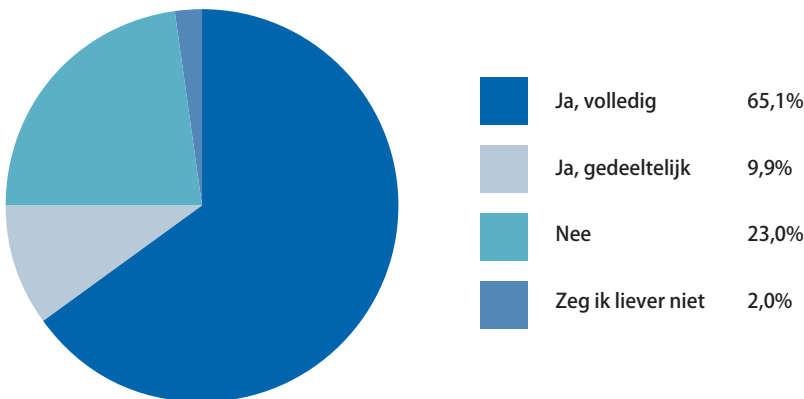
Het verkrijgen van een (her)financiering bij een bank is de laatste vijf jaar:



Bij welke bank hebt u uw financiering gekregen de afgelopen vijf jaar?



Heeft u de afgelopen vijf jaar een (her)financiering gekregen?



'Geld voor grondaankoop'

Een zeugenhouder uit het zuiden van het land, die anoniem wil blijven, vroeg in 2013 voor grondaankoop een financiering aan bij zijn bank. Met het geld wilde hij zijn gemengd bedrijf met 600 zeugen en 35 hectare akkerbouw uitbreiden met een huiskavel van 2,5 hectare. Zijn relatiebeheerder van de bank kwam langs, bekeek zijn boekhoudcijfers en maakte er een rapport van. De bankmedewerker stuurde zijn bevindingen vervolgens ter beoordeling naar het hoofdkantoor. Zonder problemen kreeg de zeugenhouder uiteindelijk het benodigde krediet. Met de financiering was een aflossingsvrij bedrag gemoeid van 150.000 euro. De varkenshouder betaalt slechts rente op basis van de Euribor. „Ik denk dat ik het geld relatief gemakkelijk heb gekregen, omdat grond waardevast is”, vertelt hij. „Bovendien gaat het om een huiskavel. Dat betekent dat de rest van het bedrijf, zoals de gebouwen dan ook meer waard worden.” De zeugenhouder vroeg vanaf de tweede helft van de jaren tachtig van de vorige eeuw doorlopend financieringen aan. In die periode merkte hij dat het verkrijgen van krediet wel steeds moeilijker werd. „Ik moet steeds beter mijn best doen om goede resultaten te behalen en op de kosten letten. Zo is het voer veel duurder dan twintig jaar geleden terwijl de opbrengst van de zeugen nauwelijks hoger is.”

Rabobank: Koen van Bergen, sectormanager veehouderij

‘De plannen van boeren worden ambitieuzer’

„Het beeld dat veel varkenshouders het verkrijgen van een financiering steeds moeilijker vinden, is herkenbaar. De markt is veranderd evenals de omgeving waarin de varkenshouder opereert. Het rendement van een aantal varkensbedrijven staat momenteel onder druk. Er wordt tegenwoordig ook veel van ondernemers verwacht. Denk daarbij ook aan de uitdagingen op het gebied van verdere verduurzaming van de bedrijfsvoering en draagvlak in de omgeving waarin de ondernemer acteert, vergunningen en invulling mestverwerkingsplicht. Daar horen wel hogere en andere eisen bij. Dat speelde vijf jaar geleden nog nauwelijks. De genoemde elementen komen nadrukkelijker aan bod in een gesprek tussen de bank en de ondernemer. En ja, dat kan als lastig worden ervaren.

Wat ook meespeelt, is dat het aantal bedrijven afneemt en dat de overblijvende varkensondernemingen complexer worden. De plannen van varkenshouders worden ambitieuzer en vragen meer van hun managementcapaciteiten. Daar kijken wij dan ook nadrukkelijk naar. Een varkenshouder beschikt bijvoorbeeld over steeds meer personeel op zijn bedrijf. Dit vraagt andere vaardigheden van een ondernemer. Wij vinden het ook belangrijk dat hij investeert in zichzelf door bijvoorbeeld een managementtraining te volgen of een bedrijfs-scan uit te voeren.

Bij een financieringsverzoek kijken we natuurlijk ook of een bedrijf een goed fundament heeft. Hoe zijn de financiële prestaties ten opzichte van sectorgenoten, wat waren de resultaten in het verleden en heeft het varkensbedrijf vermogen opgebouwd? Liquiditeit is ook een belangrijk element; houdt het bedrijf rekening met een tijd van lagere prijzen, wat is de liquiditeitspositie en is het in staat, ook als het een periode tegenzit, aan zijn financiële verplichtingen te voldoen. De reserveringscapaciteit van een onderneming moet in verhouding staan tot de kwaliteit/leeftijd van de gebouwen en de financiering die op het bedrijf zit. Tot slot kijken we ook naar de zekerheidspositie: hierbij kan de inbouw van Garantstelling Landbouw ondersteunend werken. Het financieringsbeleid is de afgelopen jaren niet veranderd, wel worden de criteria strikter toegepast. We hebben de laatste vijf jaar procentueel meer financieringsverzoeken afgewezen, dan in de jaren daarvoor. Dat laat onverlet dat goede plannen financierbaar blijven. Dat is niet anders dan tien jaar geleden.”

ABN Amro: Wilbert Hilkens, sectormanager dierlijke productie

‘Waarde onroerend goed onderuit gegaan’

„We kijken bij een financieringsaanvraag kritisch naar de prognose van een varkensbedrijf. In de praktijk blijkt dat bovengemiddelde financiële resultaten nodig zijn, wil een varkenshouderij in aanmerking komen voor een financiering. Dit betekent dat meer dan de helft van de varkensbedrijven moeite heeft om financieringsaanvragen gehonoreerd te krijgen. In dat opzicht kun je stellen dat misschien wel twee op de drie varkenshouders moeilijk

financiering kunnen vinden, dus niet moeilijker, want dat was vijf jaar geleden ook al zo. Een varkenshouder moet de lening kunnen terugbetalen en zijn resultaten uit het verleden moeten aantonen dat dit het geval is. Wat wel is veranderd, is dat de waarde van het onroerend goed van varkensbedrijven de afgelopen vijf jaar fors onderuit is gegaan. Dat heeft invloed op het eigen vermogen. De stille reserves zijn gekrompen. Bedrijven hebben dus een kleinere financiële buffer ten opzichte van vijf jaar geleden. De afgenomen waarde van onroerend goed leidt trouwens tot een prikkel voor groeiers om nadrukkelijker naar oude bedrijven te kijken om over te nemen.

Als we de indruk hebben dat een varkenshouder zijn lening niet kan terugbetalen, dan wijzen we zijn verzoek af. We kijken de laatste jaren wel iets kritischer naar financieringsverzoeken van varkenshouders. Maar dat kun je hooguit zien als ‘bij twijfel wordt iets minder snel het voordeel gegeven’. Varkenshouders die wat resultaten betreft het goed doen, zullen waarschijnlijk merken dat het traject wat soepeler gaat. Bij een financieringsaanvraag letten we niet alleen op de varkenshouder de lening weer terug kan betalen, we kijken ook naar aspecten als ondernemerschap (oog voor omgeving en ketenrelaties) en vakmanschap. Die aspecten spelen zeker een rol.”

**ING: Kees van Vliet, sectormanager Agrarisch**

‘Meer moeite om aan voorwaarden te voldoen’

„In de afgelopen vijf jaar is vooral de rentabiliteit in de vleesvarkenshouderij gemiddeld mager geweest en feitelijk voor een gezonde rentabiliteit onvoldoende. We zien goed renderende ondernemingen en veel meer slecht draaiende bedrijven die samen het gemiddelde in de markt maken. In de zeugenhouderij is het gemiddelde wel positiever geweest. En omdat we in Nederland nog steeds meer varkenshouders hebben met vleesvarkens, komt het beeld zoals blijkt uit het onderzoek van Pig Business, niet vreemd over. Onze uitgangspunten voor een financieringsverzoek zijn niet gewijzigd in de laatste vijf jaar. Wel houden onze mensen zich meer aan onze eigen richtlijnen. Zo moet bijvoorbeeld volgens de richtlijnen van de Nederlandse Bank en de ECB, onroerend goed worden getaxeerd om de waarde van een hypotheek te bepalen. Zonder ons daar aan te houden kunnen wij als bank niet meer transparant rapporteren over onze eigen positie. Ik weet dat heel veel aanvragen van onze relaties varkenshouders zijn gehonoreerd. Maar dat kost een

ieder wel meer moeite om aan de financieringsvoorwaarden te voldoen; voor zowel de klant alsook voor de bankmedewerkers.

Het belangrijkste aspect, waar wij op letten bij een financieringsaanvraag, is het ondernemerschap. Heeft de klant de resultaten over de afgelopen jaren goed op orde en wordt ook gehandeld wanneer elementen in de bedrijfsvoering niet optimaal zijn om die te verbeteren. Dat inzichtelijk en waar maken is management tonen. Daarbij is het schetsen van de toekomst (vastleggen van de doelstellingen en rentabiliteit) noodzakelijk om het verwachtingspatroon voor betalen van rente en aflossing aan de bank voor te leggen. We zien dat managementkwaliteiten op gebied van personeel belangrijk zijn. Dit is lastig te beoordelen, maar heeft vanzelf wel zijn weerslag in de resultaatontwikkeling. Heldere verslaglegging over de achterliggende jaren, moet bij varkenshouders op orde zijn voor een financiering. Tevens moet de varkenshouder beschikken over vergunningen voor het uitoefenen van het bedrijf en

een rendabel financieringsplan voor de komende vijf jaar. Daarnaast is een eigen vermogen van 30 procent nodig om risico's in daljaren of andere tegenslag op te kunnen vangen. Bovendien is het voor de bank van belang dat er voldoende ruimte zit tussen de waarde van het bedrijf en de hoeveelheid gevraagde financiering uit hoofde van het eigen bestaansrecht van de bank. De marktverwachtingen op lange termijn spelen altijd een rol bij het verstrekken van financieringen – in welke branche dan ook. Maar bij financieringen in de landbouw, die vaak voor een termijn van 15 tot 20 jaar worden verstrekt op nieuwe gebouwen, is het van belang dat er bij de bank vertrouwen is dat de sector op lange termijn perspectief heeft. Die verwachtingswaarde is bij veel varkenshouders met een gezinsbedrijf op het gebied van pensioenverwachting (verkoopbaarheid) nu uiteindelijk niet waargemaakt. Dit geeft relativerende zorgen voor de specifieke gebouwen van de intensieve veehouderij. Een verdienmodel zonder terugbetalen van de investeringen is niet mogelijk.