

Liquiditeitsproblemen in de veehouderij of akkerbouw horen niet door de cumelasector te worden opgelost, vindt Clemens van der Aa, sectormanager bij Rabobank Nederland. Hij adviseert bedrijven om de vinger aan de pols te houden. Ook zelf moeten ze echter goed opletten welke verplichtingen ze aangaan, stelt Jorchy Pollemans van DLL.

Vertrouwen in de sector

Clemens van der Aa (Rabobank) en Jorchy Pollemans (DLL)

Het gesprek is lang voor de vakantie gepland, vooral om te praten over lease als opkomende financieringsvorm en de rol van de bank daarin. De steeds toenemende geluiden over liquiditeitsproblemen bij veehouders en in mindere mate akkerbouwers maken echter dat dit gespreksonderwerp al bijna direct op tafel ligt. Het is een onderwerp dat Clemens van der Aa als sectormanager veehouderij, loonwerk en landbouwmechanisatie bij Rabobank dubbel raakt. De eerste sector veroorzaakt daarbij de problemen bij de tweede. "Dat hoort niet", vindt Van der Aa. "Als een veehouder een liquiditeitsprobleem heeft, moet hij dat met de bank oplossen en moet hij niet de loonwerker de financier van zijn bedrijf maken", zegt hij. Wie tijdig contact zoekt met de bank kan volgens hem ook altijd rekenen op een luisterend oor. "Als bank zoeken we altijd naar een oplossing. Dat kan bijvoorbeeld zijn, als er voldoende vertrouwen is, het uitstellen van aflossingen of het bijfinancieren van een liquiditeitstekort. Liggen de problemen dieper, dan gaan we ook op zoek naar de oplossing, al kan dat wel betekenen dat bedrijven met een kwetsbare positie te maken krijgen met bijzonder beheer."

Hij benadrukt dat de bank nooit zal zeggen dat de agrariër de rekening van de loonwerker of voerleverancier maar niet of later moeten betalen. "Als bedrijven dat zeggen, moeten de alarmbellen gaan rinkelen, want dan is er meer aan de hand. Of ze zijn juist gewoon laks en hebben nog helemaal geen actie ondernomen", aldus Van der Aa. Hij waarschuwt de cumelabedrijven wel om in deze periode extra attent te zijn. "De cumelasector is nogal eens te gemakkelijk. Omdat er een jarenlange (vertrouwens)relatie is, hebben de bedrijven de neiging om maar mee te gaan met de problemen. Een bedrijf in financiële problemen zoekt echter altijd het bedrijf waar het de betalingstermijn het gemakkelijkst op kan rekken. Loonwerkers en accountants zijn dan vaak net iets gemakkelijker dan bijvoorbeeld voerleveranciers."

Van der Aa adviseert loonwerkers die te maken krijgen met bedrijven die rekeningen niet kunnen betalen zo snel mogelijk naar de bank te verwijzen. "Hoe eerder ze een probleem signaleren, des te gemakkelijker het is om dat tijdig op te lossen. Agrarische bedrijven horen dat feitelijk zelf al in de gaten te hebben. Als ze voor zichzelf een goede liquiditeitsbegroting hebben, komen deze problemen vanzelf naar voren."

Helaas is juist het maken van een liquiditeitsbegroting iets wat in de sectoren die hij bedient geen gemeengoed is. Hij constateert dat dit ook bij de cumelabedrijven nog veel te weinig gebeurt. "Te vaak leunen de bedrijven nog op de rekening courant, terwijl je met een goede liquiditeitsbegroting precies kunt zien hoe je het bedrijf zo efficiënt mogelijk kunt financieren."

Het maken van een goede liquiditeitsbegroting wordt ook steeds belangrijker nu lease een steeds algemenere vorm van financieren wordt, menen Van der Aa en zijn collega Jorchy Pollemans van DLL, voorheen De Lage Landen en nu de leasespecialist binnen de Rabobank-groep. "Bij de keuze van lease als financiering is het belangrijk om de termijn van gebruik en financiering goed in balans te krijgen. Wordt de machine in eenzelfde periode afbetaald als gebruikt? Als je een machine vijf jaar gebruikt, is een afbetaling over diezelfde periode optimaal. Daarom is het opletten bij aanbiedingen van machineleveranciers, die vaak met korte leasetermijnen werken. Natuurlijk zijn er voldoende ondernemers waarbij de situatie het toelaat om kort te financieren of aan het eind van het contract een hoger bedrag af te lossen, maar dat moet de uitkomst zijn van een complete en bewuste afweging."

Het mogelijke gevolg van beslissingen waarbij niet met alle aspecten rekening is gehouden, merkt Van der Aa regelmatig. "We hebben al bij meerdere bedrijven de rekening-courantlimiet moeten verhogen, omdat ondernemers in de problemen kwamen door de hoge leasetermijnen. Als dat gebeurt, ben je duur aan het leasen, want op je rekening courant betaal je een hoge rente. Dan lijkt lease goedkoop, maar betaal je uiteindelijk via de rekening courant toch een hoge rente."

"De bank adviseert nooit om een cumelabedrijf maar later te betalen."

Een ander punt waar Pollemans op wijst bij objectfinanciering is de totaalprijs die uiteindelijk wordt betaald. "In dat geval ga je als klant een vaste relatie aan met de aanbieder, dus moet je ook overwegen of dit op alle punten de beste uitkomst geeft. Dan moet je alles meewegen, van inruil tot financiering en van onderhoud tot service. Als ondernemer ben je aan je bedrijf verplicht om op alle punten de meest gunstige uitkomst van de onderhandeling te behalen."

Naast de directe financiering van een machine bij aanschaf biedt DLL in samenwerking met Rabobank ook de zogenaamde mantellease aan. Bij deze vorm van financieren wordt voor de uitvoering van het investeringsplan een leaseovereenkomst afgesloten met DLL. "Bij deze vorm van lease kijken we eerst naar de resultaten van het bedrijf en de financiële positie en bepalen dan op basis van de plannen welk bedrag er beschikbaar komt voor investeringen en tegen welke voorwaarden. De ondernemer weet dus al voordat hij gaat investeren precies wat de lasten zullen zijn."



“Met mantellease kun je nog steeds scherp onderhandelen over de aankoop.”

De gedachte achter deze vorm van financieren is dat de ondernemer feitelijk met het geld in de achterzak in de slag kan met verkopende partijen. “Dat betekent onderhandelen op basis van kracht, want het geld is er. Vaak lukt het om de netto prijs nog scherper te stellen dan wanneer je daarna nog moet kijken hoe je het betaald krijgt”, voorspelt Pollemans. Een ander voordeel is volgens hem dat je op deze manier ook gemakkelijk jong gebruikt kunt leasen. “Dat is voor ons geen enkel probleem. Wij kijken bij de financiering namelijk verder dan alleen de waarde van de machine.”

Hiernaast is een voordeel van de mantellease ook de flexibiliteit gedurende het seizoen. Niet alleen op het moment van investeren, omdat elk deel van het contract pas gaat lopen als de koop is gesloten, maar ook in afspraken over betaling van het aflossingsdeel. “We bieden de ruimte om de leasebedragen bijvoorbeeld gelijk te laten lopen met het seizoen, dus een hakselaar vooral aflossen in de maanden mei tot en met november. We kijken echter ook naar de restwaarde. Wil je bijvoorbeeld weinig aflossen en toewerken naar een hoge slottermijn als je de machine inruilt, dan kan dat.”

Juist nu de betalingstermijnen onder druk komen, is het volgens Pollemans en Van der Aa zo belangrijk om je als bedrijf te wapenen en vooral de financiële situatie in kaart te brengen. “Bij heel veel bedrijven zijn voldoende stille reserves aanwezig. Die kun je gebruiken als zekerheid om de financiering gemakkelijker te maken. De rente is nu eenmaal mede afhankelijk van de zekerheden die aanwezig zijn. Breng je de stille reserves in beeld, dan helpt dat mogelijk in de tarieven die we hanteren”, aldus Van der Aa.

Keer op keer benadrukt hij het belang van een goede financiële planning. “Wij hebben absoluut vertrouwen in de sector, maar er moet wel meer aandacht komen voor de financiering. Als er problemen ontstaan, is het namelijk bijna altijd een gevolg van liquiditeitsdruk. Daarom is het zo belangrijk om juist de financiële verplichtingen goed in kaart te brengen. Wie daar ruimte heeft, kan ook financiële tegenvallers of problemen door slecht betalende klanten opvangen.”

TEKST & FOTO: **Toon van der Stok**