

# Kredietverstrekking altijd in overleg



## Looplijnen en inrichting

08.00 uur - Elke ochtend begint voor Arie van Andel met koffie op het kantoor van ABN Amro in Zutphen. Hij is relatiemanager met klanten uit de agrarische sector. In zijn portefeuille zitten vooral varkenshouders. „Mijn vader was varkenshouder. Dus de begrippen voerwinst, worpindex en terugkomers ken ik. De bank vindt het prettig, en dat is het ook, dat ik de taal van de ondernemers spreek.” Zijn werkgebied Oost-Nederland behelst Overijssel en Gelderland, met uitzondering van de Veluwe.

Gemiddeld zo'n vijf keer per week legt Van Andel een bezoek af aan de keukentafel op een agrarisch bedrijf. Dat is ter kennismaking bij een nieuwe klant of tussentijds als een ondernemer vragen heeft of investeringsplannen wil afstemmen. Bij een nieuwe klant neemt Van Andel ook een kijkje in de stallen. „Ik wil een idee hebben van het bedrijf, van hoe het er in de stal uitziet.” Zo heeft hij een beeld van de looplijnen en de inrichting.

Nadat hij de has had afgerond, werkte hij bij De Heus, DLV en ZLTO. Bij de laatste fungeerde hij als coach van de ondernemers.

## Vlees in de kuip

09.00 uur - „Voor iedere nieuwe klant die we binnenhalen, hangen we er een vlaggetje bij”, zegt Van Andel, enthousiast wijzend naar de vlaggenrij aan het plafond. „We zijn kritisch op nieuwe klanten. Vaak worden we gevraagd voor een second opinion; als een klant elders geen krediet krijgt, of juist wanneer een klant denkt dat hij tegen betere voorwaarden kan financieren.”

De bank vraagt een geïnteresseerde varkenshouder eerst al zijn cijfers en een reeds met de accountant doorgesproken plan op te sturen zodat Van Andel kan zien wat voor vlees hij in de kuip heeft alvorens een gesprek te plannen. De kredietaanvraag wordt eerst gescreend op eventuele negatieve zaken uit het verleden. Van Andel brengt vervolgens de risico's in kaart. Behalve dat hij het management, de opleiding van de varkenshouder en de cijfers beschrijft in een memo voor intern gebruik, kijkt de bank vooral naar de risico's buiten de markt. „De markt is voor iedereen gelijk; zo niet de specifieke risico's die aan een bepaalde ondernemer kleven”, zegt Van Andel, die wil weten wat een gevolg van zo'n risico als bezwaarmakers is en welk risico de bank daarmee dan loopt.

**De relatiemanager voor varkenshouders van ABN Amro, Arie van Andel, dient financieringsvoorstellen in die van tevoren zijn afgestemd met de fiatteur, degene die beslist over de lening. Soms is hij op bedrijfsbezoek, vaker werkt hij met cijfers en condities.**



**Naam: Arie van Andel | Bedrijf: ABN Amro | Functie: relatiemanager | Datum: 6 april 2016 |**



### Duurzaamheid

10.00 uur - Veel van zijn tijd zit in het interpreteren van cijfers en uitwerken van condities, rentetypen en looptijden van een mogelijke lening. Het belangrijkste cijfer vindt hij de kritische kostprijs. „Het gaat om de verdien capaciteit van een bedrijf; kan de ondernemer aan de betalingsverplichting voldoen?” De reserveringscapaciteit moet de continuïteit van het bedrijf waarborgen.

Duurzaamheid is een ander stokpaardje. Van Andel zegt dat de bank er vanuit gaat dat de varkenshouder aan de welzijnseisen voldoet. Of hij met bovenwettelijke oppervlakenormen werkt, deelneemt aan het Beter Leven-concept of zonnepanelen heeft, zijn belangrijk. De bank stimuleert dit, maar stelt op duurzaamheidsgebied geen aanvullende eisen. „Het is de strategie van de ondernemer of hij met meer bulk wil verdienen waarbij de kostprijs leidend is, of dat hij toegevoegde waarde wil creëren en een nichemarkt aanboort.”

Ook belangrijk vindt de bank het hoe de ondernemer ten opzichte van zijn omgeving staat. „Dit is een trend te noemen. Het contact met de buurt. Kan hij op deze locatie verder gaan? En ook: hoe gaat hij met zijn personeel om?”

### Opbrengstprijzen

12.00 uur - „Het gaat goed met de opbrengstprijzen”, zegt Van Andel. „In het prijsdal tussen tweede helft 2015 en half 2016 kwam een kwart van de varkenshouders in betalingsproblemen; dit kon worden opgelost door uitstel van aflossing of doordat zij de voerleverancier vroegen een rekening langer te laten liggen. Drie van de vier varkenshouders zijn op eigen kracht door het dal gekomen.” Hij is opgelucht. „Inmiddels zijn achterstallige facturen betaald en zijn er weer plannen gemaakt.”

Van Andel roept ondernemers op waakzaam te blijven. Er zijn altijd boeren die de plannen groter hebben dan de portemonnee.

Door de korte lijntjes spreekt Van Andel al in een paar fases van de kredietbeoordeling met de fiatteur binnen ABN Amro over het in te dienen plan; zo staat hij zelden of nooit voor een verrassing. „Het resultaat hiervan is dat er bij de varkenshouder binnen een paar weken een offerte zonder verrassingen ligt.” Vanmiddag zal Van Andel een plan voor een nieuwe klant klaarmaken voor de fiatteur. ■