

“Ook in financieringsmix is de bank de vlotste en goedkoopste manier”

Na een carrière van 33 jaar bij KBC waarvan de laatste tien jaar als businessverantwoordelijke voor het land- en tuinbouwcliënteel gooide Daniël Cromphout het roer drastisch om. Hij begeleidt nu starters in de land- en tuinbouw die nieuwe verdienmodellen zoeken. En hij werd er zelf ook één. Ondanks de mogelijkheden die er zijn om ook in de financiering alternatieve wegen te verkennen, blijft Daniël nuchter: “Het eerste wat je altijd moet doen, is naar je bank gaan.”

Ivan De Clercq

Oesterzwammen geteeld op koffiegruis, en microgroenten die groeien op compost. Daar is Daniël Cromphout met de start-up ‘Kopje zwam’ vandaag vooral mee bezig. Met zijn adviesbureau Berkuus begeleidt hij daarnaast starters in de ‘Agro-Eco-Food revolutie’, ook met het samenstellen van de juiste financieringsmix. Met een stevige ervaring in het bankwezen en een voet in de alternatieve financiering weet hij dus wat de mogelijkheden, maar ook de beperkingen zijn voor land- en tuinbouwers die alternatieve vormen van financiering willen uitproberen.

Hoe schat u het financieringsklimaat voor land- en tuinbouwers in?

Daniël Cromphout: “Marges zijn laag in de land- en tuinbouw, en sierteelt is daar zeker geen uitzondering op. Mijn aanvoelen is dat structureel een kwart van de bedrijven het moeilijk heeft, en nog eens een kwart overleeft of een treffelijk inkomen genereert door de stoppen met investeren. Dat maakt financiering dus misschien wel voor de helft van de bedrijven een moeilijke stap.”

Nochtans wordt schaalvergroting gezien als een manier om de stijgende kosten tegen te gaan en dus om rendabeler te worden.

Daniël Cromphout: “Ik denk dat het

heel onverstandig is om bedrijven die in financiële moeilijkheden zitten een bijkomende grote financiering te geven. Dat maakt de problemen mijns inziens enkel maar groter. Hetzelfde blijven doen op iets grotere schaal geeft weinig hoop op verbetering. Ook via een alternatieve financiering zoals het vriendenaandeel, een winwinlening of crowdfunding of crowdlending ga je dan moeilijk aan bijkomende middelen geraken. Alternatieve financieringsbronnen zijn bovendien vaak duurder en hebben kortere looptijden.”

Bij bedrijven die hun financiering niet rond krijgen, wordt er vaak al eens met een beschuldigende vinger gewezen naar de bank.

Daniël Cromphout: “Ik denk dat bij ons de toegang tot geld voor traditionele bedrijven bij de banken redelijk ok is. Met KBC, Crelan, BNP en ING zijn er toch vier banken die sterk geïnteresseerd zijn in de landbouwsector. Ik wil aannemen dat je als sierteler of boomkweker kan botsen op één bankier die er zogenaamd niets van kent, maar niet op drie of vier. Langs de andere kant is het wel zo dat de beslissing om al dan niet een krediet te verlenen sterk afhangt van wat het rekenmodel van de bank als uitkomst geeft. Vroeger werd er al meer eens een krediet gegeven omdat de bankier bijvoorbeeld de ouders goed kende.”

“Elke keuze die je maakt heeft een kost en heeft voor- en nadelen.”

Kunnen alternatieve financieringsbronnen dan dit soort gaten vullen?

Daniël Cromphout: “Misschien, maar vergis je niet. Ook financieringsplatformen zoals Miimosa, Bolero, Winwinner of Lita crowdfunding vragen een bedrijfs- en financieel plan dat je moet verdedigen voor een kredietcomité. Een winwinlening kan je nog zelf organiseren, maar een crowdfunding besteed je beter uit, niet het minst voor de aansprakelijkheid. Als je bedrijf gezond is, blijft de bank de meest logische oplossing. Maar als je een volledig nieuw verdienmodel wilt bouwen, in bijvoorbeeld een aparte landbouwvennootschap, dan kan een samengestelde financieringsmix wel een interessante optie zijn. Banken verschaffen traditioneel kredieten op basis van het verleden en op basis van wat ze kennen. Valt je project hier buiten, dan kunnen alternatieve financieringsbronnen aantrekkelijk worden.”



Daniël Cromphout:
“Een mogelijk grote troef van dergelijke alternatieve financieringsvormen is dat ze tegelijkertijd een promotiefunctie vervullen.”

© I. DE CLERCK

Vraag is of het wel nodig is om in de sierteelt en boomkwekerij naar nieuwe verdienmodellen te evolueren.

Daniël Cromphout: “Voor een groot deel niet, en daar is ook niets mis mee. Ieder moet vooral de keuze maken waar hij of zij zich goed bij voelt. Maar ik kan me toch niet van de indruk ontdoen dat heel wat sectoren exporteren en daar dus de speelbal geworden zijn van internationale markten. Ook als je levert aan de groothandel en grootdistributie ben je vaak prijsvolger en krijg je al eens het mes op de keel. In de sierteelt wordt er bovendien ook een stuk ingevoerd, en dan is het voor binnenlandse bedrijven moeilijk om niet over dezelfde kam geschoren te worden als het buitenlandse product. Ik geloof sterk in een toekomst voor bedrijven die de consument rechtstreeks benaderen en zo tussenschakels elimineren.”

Stel, ik wil iets nieuws proberen in de sierteelt of boomkwekerij met bijvoorbeeld rechtstreekse verkoop aan de consument, welke financiering is dan voor mij het meest geschikt?

Daniël Cromphout: “Er is niet echt één model, al zijn er wel grote lijnen

die terugkomen. Het begint al met de eigen middelen die je inbrengt, dan praten met de bank, aangevuld met bijvoorbeeld een winwinlening. Een winwinlening is een vrij goedkope manier om te financieren, de rest is duurder. Wat ook kan is dat je met een stuk alternatieve financiering op zak naar de bank stapt, om daar verder te onderhandelen.”

Je vernoemde eerder al crowdfunding en crowdlending, wat is het verschil tussen beide?

Daniël Cromphout: “Crowdlending kan je vergelijken met een winwinlening. Het is een achtergestelde lening, tegen een iets hogere rentevoet. Achtergesteld wil zeggen dat diegene die uitlenen bij een faling helemaal achteraan de lijn komen. Bij crowdfunding heb je verschillende types, maar dit kan de vorm aannemen van participatie via aandelen. De vorm van crowdfunding is bij het brede publiek het meest gekend is, is wellicht de crowdfunding tegen natura waarbij de vergoeding niet financieel is maar bestaat uit producten. Dergelijke campagnes halen nog al eens de pers maar gaan doorgaans over relatief kleine bedragen. Een mogelijk grote troef van dergelijke alternatieve financieringsvormen is dat ze tegelijkertijd een promotie-

functie vervullen. Je maakt van je financierders ambassadeurs voor jouw zaak en je kan sympathie kweken. Voorwaarde is dan wel dat je een aansprekend verhaal kan vertellen. Met gewoon een algemeen ‘wij kweken duurzaam’ kom je er niet meer.”

Welke rol kunnen abonnementsformules spelen zoals we die bijvoorbeeld zien in CSA-bedrijven?

Daniël Cromphout: “Daarmee kan je misschien een stukje van de productie mee financieren, maar geen gronden of serres. Het is niet eenvoudig om zo’n fanbasis uit te bouwen. Kaskredieten en vaste voorschotten zijn de traditionele alternatieven om voor een stuk de productie mee te financieren, maar hebben ook hun voor- en nadelen. Kaskredieten hebben een hoge intrest, maar je betaalt maar voor de dagen dat je leent. Vaste voorschotten lijken op het eerste zicht goedkoper, maar gelden voor een langere periode en grotere sommen. Elke keuze die je maakt heeft een kost en heeft voor- en nadelen. De alternatieve financieringsbronnen kunnen in welbepaalde gevallen een goede keuze zijn, maar ze ontslaan je zeker niet van de basisvoorwaarde om een goed businessplan te hebben.” ■