

Twintig procent ondernemers in glastuinbouw in liquiditeitsproblemen

Voor de tuinbouw wordt 2009 een



Jaap Stolze: "Bijfinanciering is een van de mogelijkheden een bedrijf door het dal te helpen. Dat verhoogt wel de kosten en moet dus wel verantwoord zijn. De rentabiliteitsverwachting is daarbij het uitgangspunt."

Hoe ernstig is de huidige malaise? Waar zit de uitweg? Hoe komen de bedrijven het dal door? Heeft de Rabobank bijgedragen aan te snelle schaalvergroting met de Sale & Leasebackregeling? Jaap Stolze geeft zijn visie op de situatie en wijst op de veerkracht van de tuinbouw.

TEKST: TIJS KIERKELS

De tuinbouw maakt een moeilijke tijd door. De gasprijs is aanhoudend hoog, terwijl in veel sectoren de prijsvorming zeer matig is. Hogere kosten en een lagere omzet; dat knaagt aan de financiële positie van de bedrijven. Toch vindt Jaap Stolze, directeur Rabobank Food & Agri-team Oostland, het nog te vroeg om over een crisis te spreken. "Maar er is wel een snelle verbetering in de markt nodig, om een crisis te voorkomen. Landelijk zit zo'n 30 procent van de bedrijven nu in liquiditeitsproblemen. In het Oostland is dat 20 procent. Dat betekent overigens niet dat hun continuïteit in gevaar is. Voor 5% geldt dat wel. Opvallend is dat in dezelfde productgroep (bijvoorbeeld tomaat of chrysant) de één wel problemen heeft en de ander niet. Ondernemerschap tikt in deze situatie hard door."

De situatie zal zeker een versnelling in de afname van het aantal bedrijven geven. De afgelopen jaren liep het aantal steeds met 5 à 7% per jaar terug. Stolze acht voor dit jaar 10 à 12% reëel. Let wel: het landelijk areaal blijft gelijk. Dat ligt al jaren op ongeveer 10.000 ha en dat blijft zo.

Te weinig marktmacht

De glastuinbouw heeft zich in het verleden door meer economische dalen geworsteld, zowel veroorzaakt door hoge gasprijzen als door slechte afzetprijzen. Pijnlijk is dat we nu een dubbel dal doormaken. De olieprijs daalt wel – van 140 euro per vat naar 80 euro op het moment van schrijven – maar de gasprijs gaat niet gelijk mee omlaag. Daarop wachten is een grote gok, vindt Stolze.

De directeur Food en Agri: "Als je voor 2009 je gasprijs niet vastgelegd hebt, neem je grote risico's. We zeggen: leg in elk geval je gasinkoop voor de WKK vast, als je de verkoop (van elektriciteit) hebt geregeld. Ondernemers die de afgelopen tijd in een WKK hebben geïnvesteerd, zien nu 3 tot 5 euro minder kosten per vierkante meter. Bedrijven zonder WKK hebben het zwaar. Maar behalve de gasprijs is de versnippering van het aanbod in de voedingstuinbouw mede oorzaak van de malaise. Het blijkt toch dat telersverenigingen niet groot genoeg zijn om de prijs te kunnen zetten. De komkommerprijs was slecht dit seizoen ondanks de aanbodbundeling." 2009 wordt een cruciaal jaar. Het is zaak

dat de afzetprijzen weer in lijn komen met de gestegen kostprijs. Kostenstijging hoeft niet per se een probleem te zijn als die kan worden doorberekend, maar dat is lastig. De geringe marktmacht van de tuinbouw wreekt zich nu.

Door het dal helpen

Er zijn diverse mogelijkheden om een bedrijf in liquiditeitsproblemen door het dal heen te helpen. Uitstel van de aflossing, financiering van tekorten met tijdelijk krediet en inzet van de gemeentelijke BZ-regeling. Vaak zal het om een combinatie gaan met maatwerk per bedrijf.

Bijfinanciering verhoogt natuurlijk wel de kosten. "Het moet dus wel verantwoord zijn. De rentabiliteitsverwachting is daarbij het uitgangspunt. We blijven niet doorfinancieren tot de wal het schip keert. Dus de ondernemer doet er goed aan na te denken over zijn toekomst. Hij moet zijn financiële kostprijs, break-even point en minimaal

benodigde omzet goed in beeld hebben. Te veel ondernemers zijn nog onvoldoende in staat een goede financiële analyse te maken van hun eigen bedrijf. Meten is weten, ook in financiële zin."

In deze situatie komen er meer bedrijven in de verkoop. Stolze heeft daarbij enige zorgen over de courantheid. Er zijn nog steeds bedrijven die voor marktconforme prijzen zijn te verkopen, maar leeftijd, ligging en dergelijke worden steeds meer van belang. Bedrijven die moeilijker te verkopen zijn, gaan de verhuur in. Gedwongen verkoop heeft nog niet plaatsgevonden, maar als 2009 ook een slechte prijsvorming laat zien, sluit hij dat niet uit.

Tuinbouw heeft grote veerkracht

De directeur waakt overigens voor een negatieve stemming. De tuinbouw heeft een grote veerkracht en zoekt steeds nieuwe wegen om de energiekosten in de hand te houden, zoals WKK, aardwarmte, gesloten kas. De uitdaging is meer grip te krijgen op de afzetprijzen of een eigen vraag te creëren door het realiseren van extra toegevoegde waarde.

Ondanks de malaise wordt er nog steeds geïnvesteerd. Deels betreft het bedrijven die hun plannen een tijd geleden ingezet hebben en die nu of in 2009 tot uitvoering komen. Maar er kloppen ook nog steeds bedrijven bij de bank aan met nieuwe plannen. Stolze constateert daarbij een steeds grotere neiging tot samenwerking. In de afzet is dat al enige tijd aan de hand in de vorm van telersverenigingen en ook energieclusters zijn geen uitzondering meer. Maar samenwerking in de productie rukt nu ook op.

"Schaalvergroting doet een sterk beroep op het ondernemerschap. Sommigen zoeken het daarom in gezamenlijke schaalvergroting. Je ziet dat eenmanszaken samengevoegd worden tot BV's en de ondernemers de taken onderling verdelen; daardoor krijgt het nieuwe bedrijf een sterkere positie."

Sale- en Leasebackregeling

Op telersavonden en in weblogs klinken geluiden dat de snelle schaalvergroting zijn oorzaak mede zou hebben in de Sale- en Leasebackregeling. De Rabobank – nog steeds de enige bank met kassenlease – zou zo mede schuldig zijn aan de malaise.

Stolze: "Wij vinden van niet. De ondernemers die sterk hebben uitgebreid, hebben zelf vermogen opgebouwd uit de sterke waardevermeerdering van de grond. Ze hebben daarmee geïnvesteerd in nieuwbouwprojecten."

Daarnaast zijn er fiscale stimuleringsregelingen als de Energie Investeringsaftrek (EIA), de Milieu Investeringsaftrek (MIA) en de Willekeurige afschrijving Milieu-investeringen (Vamil).

De directeur Food en Agri: "Als de ondernemer in het begin te weinig winst maakt, profiteert hij daar weinig van. Daarom heeft de Rabobank de Sale & Leasebackregeling ontwikkeld om dat wel mogelijk te maken. De bank koopt de kas en maakt gebruik van de fiscale regelingen. Dat voordeel geven we als bank aan de ondernemer door. Zo maak je optimaal gebruik van fiscale mogelijkheden. Verder moet een ondernemer met een Sale- en Leasebackregeling op de normale manier ook te financieren zijn. Sale & Leaseback geeft geen extra cash flow voordelen. De ondernemer heeft geen andere lasten dan bij 'gewoon' lenen, maar wel de fiscale voordelen, die hij anders niet zou krijgen bij te weinig winst."

Geld lenen duurder

Tot slot de gevolgen van de kredietcrisis in de financiële wereld voor de tuinbouw. "Er is het probleem van de beschikbaarheid van geld. De banken kunnen moeilijker aan geld komen. De rentetarieven die de banken zelf moeten betalen, worden daardoor hoger en dus resulteert uiteindelijk ook een hoger tarief voor de ondernemer die geld leent. In grotere bouwprojecten zie je daarvan al de effecten."

Kassenlease

Rabobank is nog steeds de enige bank die een Sale & Leasebackregeling voor tuinbouwkassen kent (zie tabel). De reden daarvoor is dat het een ingewikkeld product is. Ook de ondernemer die het aangaat, moet zich door een adviseur laten bijstaan, anders snapt hij niet wat hij koopt.

De bank koopt de kas, maar niet de grond, en verleast deze aan de ondernemer. Na 6 of 12 jaar kan deze de kas terugkopen. Voordeel is dat de ondernemer optimaal gebruik maakt van fiscale mogelijkheden, ook als het tuinbouwbedrijf de eerste jaren nauwelijks winst maakt. Nadeel is dat het bedrijf zich voor langere termijn vastlegt. Als de ondernemer zijn bedrijf tussendoor terug moet kopen, kan dat fiscale nadelen geven.

Achilleshiel van de regeling zijn de fiscale regelingen. Als daar iets aan verandert, raakt dat meteen de essentie van nieuwe Sale & Leasebackprojecten.

Tabel. Sale & Leasebackregeling

Jaar	aantal transacties	ha glas
2003	1	5
2004	1	8
2005	9	39
2006	8	90
2007	15	140
2008	16	113
2009	14	150
Totaal	64	545

Twintig procent van de bedrijven zit in liquiditeitsproblemen; vijf procent staat op omvallen door de combinatie van hoge gasprijzen en lage afzetprijzen. Als die laatste niet bijtrekken, komen meer bedrijven in de gevarenszone. De Rabobank ziet diverse manieren om bedrijven door het dal te helpen. Rabodirecteur Jaap Stolze vindt niet dat de Sale & Leasebackregeling mede oorzaak is van de overschotsituatie. Deze regeling is alleen bedoeld om te profiteren van fiscale voordelen.

SAMENVATTING