



## Beter gebeten door de kat of door de hond?

**Financiering in de boomkwekerij: kiezen tussen zwaar seizoenkrediet of een forse aanslag van de fiscus**

De special 'Financiering in de boomkwekerij' (Boom in Business 9, 2012) heeft heel wat beroering teweeggebracht. Verschillende lezers lieten ons weten in hun wiek geschoten te zijn met de stelling dat kwekers 'verslaafd zijn aan bancaire geld'. Boom in Business legde de reacties voor aan financieel specialisten.

Auteur: Guy Oldenkotte

In zijn column in de bovengenoemde special betoogde Cor Bruns dat kwekers te makkelijk aan banken denken als eerste optie wanneer ze geld willen lenen voor investeringen. Bruns is sectormanager Agrarisch bij de ING Bank. Hij zou liever zien dat ondernemers in de boomkwekerij ook andere opties zouden overwegen in hun zoektocht naar geld. Familiekapitaal of een participerende sectorgenoot ziet hij als een goed alternatief. Bovendien, zo meent Bruns, wensen kwekers hun grondposities het liefst aflossingsvrij te financieren terwijl de aflossing op investeringen in inventaris over een zo lang mogelijke periode moet worden uitgesmeerd. Boom in Business ontving reacties van verschillende lezers. Maar de strekking was over het algemeen eensgezind: wij zijn niet verslaafd; we worden gedwongen om bij de banken te blijven aankloppen. Eén boomkweker omschreef het als een keuze tussen twee kwaden: de opgebouwde reserves afdragen aan de belastingdienst vanwege de aanslag voor het hebben van reserves, of banken smeken om een krediet om daarmee te kunnen blijven innoveren.



### 'Niet erg om belasting te betalen'

*Cor Bruns, sectormanager Agrarisch bij ING*

'Dit verwijt komt regelmatig terug. Maar in mijn ogen is het niet erg om belasting te betalen. Blijkbaar heb je dan goed verdiend en laat je je vermogen stijgen. Dat is goed voor de onderneming. Dat kwekers moeite hebben met de nieuwe houding van de bank, kan ik me ergens voorstellen. In het verleden werden kredieten misschien te makkelijk verstrekt. Banken hadden geld en dankzij de persoonlijke contacten konden we financieren wanneer er jaarcijfers waren. Maar die tijd is voorbij. Kredieten blijven beschikbaar, maar banken verwachten wel een goed onderbouwd plan en een goede visie op de markt. Banken verstrekken een risicoloos kapitaal zonder hoge rentepercentages. Maar de aanvraag moet wel sluitend zijn. Daar gaat het nu mis. Kwekers moeten nog meer ondernemers worden en zullen daarom ook breder moeten kijken. In de huidige opleidingen wordt daar al aandacht aan besteed, maar het kan altijd beter.'



## 'Voldoende toekomst in de sector'

*Frans van Wanrooij, Abab Accountants*

'Ik kan me de onmacht wel indenken. De keuze uit het aantal banken wordt kleiner. En uiteindelijk blijf je ook de Belastingdienst nooit voor. Toch denk ik niet dat kwekers verslaafd zijn aan bancair geld. Je wordt ondernemer omdat je een kans ziet. Maar daarbij is het wel zaak dat je helderheid hebt over zaken zoals je kredietwaardigheid en kasstromen. Er is behoefte aan een heldere uiteenzetting, maar die behoefte wordt onvoldoende vervuld. En wanneer je niet helder kunt zijn richting de bank, dan wordt het lastig om aan het kredietverzoek te voldoen. Hoewel ik niet verwacht dat de regels zullen versoepelen, ook niet wanneer de economie weer opbloeit, denk ik wel dat er voldoende toekomst in de sector is. De markt neemt nog altijd toe en het aantal kwekers op leeftijd dat zich de komende jaren zal terugtrekken uit de sector is groot. Maar ik zie ook dat er in Zundert en Boskoop weinig jongeren zijn die in deze sector willen werken.'

## 'Kwekers zijn niet gewend zo zakelijk te denken'

*Wil de Bresser, DLV Plant*

'Het betalen van belasting is een teken dat het bedrijf goed heeft gedraaid. Een uitzondering hierop die ik in de praktijk tegenkom is als het bedrijfsresultaat sterk positief beïnvloed is door een voorraadmutatie. In deze gevallen kan er een grote liquiditeitsdruk ontstaan omdat er belasting betaald moet worden. Mijn ervaring is dat banken nog altijd kredieten verstrekken. Wel wordt er kritischer naar de aanvraag gekeken. Zo wordt verwacht dat de aanvrager goede resultaten heeft, over ondernemerskwaliteiten beschikt en met een onderbouwd plan komt. Kwekers zijn niet gewend zo zakelijk te denken. Die denken dat 100% garantie voldoende is. Kwekers zullen hun houding dus moeten aanpassen. Er zijn gelukkig ook mogelijkheden om financiering van elders te krijgen. Zo zijn er particulieren met kennis over de sector die bereid zijn om te investeren zonder daarbij een aanzienlijk percentage winst te verwachten. Dat schept mogelijkheden om toch te investeren. Ook voor startende kwekers.'



## 'Ondernemerskwaliteiten wegen zwaarder dan marktontwikkelingen'

*Bernd Feenstra, sectormanager Plantaardige sectoren ABN Amro*

'Onze agrarische kredietportefeuille is ook in het afgelopen jaar gegroeid, ondanks de economische crisis die de agrarische sector en de boomkwekerij raakt. Boomkwekers kunnen nog steeds bogen op goede prestaties uit het verleden. Wel zijn we veel strenger geworden ten aanzien van managementinformatie. Ondernemerskwaliteiten wegen voor ons zwaarder dan marktontwikkelingen in een sector. Wij financieren geen sectoren, wij financieren ondernemers in een sector. Het is belangrijk dat kwekers kunnen inspelen op de continu veranderende marktomstandigheden. Ik adviseer daarom om te investeren in managementinformatie. Kwekers kunnen dan proactief aansturen op marktinformatie en de financiële output. Concreet voor boomkwekers denk ik dan aan verkoopinformatie per boom of plant, klant en afzetmarkt, actuele liquiditeits- en rentabiliteitsprognoses en consequente systemen voor voorraadwaardering. Het ondernemerschap en de kwaliteit van de managementinformatie neemt in de boomkwekerijen toe. Maar ondernemerschap is niet iets dat je leert in de schoolbanken of door boekhouden.

'Duidelijk is dus dat 'wie je kent' tegenwoordig minder telt dan 'wat je kunt'. Het specifiek 'kunnen' op het gebied van kweken staat daarbij niet ter discussie. Aanvragen worden nog meer op basis van de aangeleverde informatie beoordeeld, zo is wel duidelijk. Kwekers zullen daarom ook zakelijk moeten denken en werken. Dat de Belastingdienst dat deed was al bekend, maar dat ook banken tegenwoordig zo werken is voor sommigen een hard gelag. Nederlandse kwekers onderscheiden zich op basis van kwaliteit en diversiteit. Daar zal, hoezeer de concurrentie dat ook probeert, geen verandering in komen. Sommige kwaliteiten zitten nu eenmaal in de genen en dat is niet alleen aan bomen en planten voorbehouden. De economische crisis en de daaruit voortkomende gevolgen draaien echter niet om een gebrek aan diversiteit of onvrede over de prijs versus kwaliteit, maar bovenal om het ondernemerschap van de kweker. Een gebalanceerde verdeling van de aandacht tussen bomen en boekhouding is daarom het devies voor 2013.