

Bart en Boris

WILLEN VOORUIT, MAAR...

HO, HO HEREN! U KUNT ALLEEN POEN
KRIJGEN, ALS U ZELF GELD HEEFT.



'Poen, poen, poen, poen'

Hoe staat het met de financieringen in de boomkwekerij?

In de huidige situatie op de financiële markten en met de hier en daar haperende economie is het (ook) voor boomkwekers geen eenvoudige zaak om uitbreiding van financiering bij de banken los te krijgen of te herfinancieren. 'Poen, poen, poen, poen', waar knelt de schoen?

Auteur: Dik Post

Het moeilijk los krijgen van extra financiering geldt zeker voor bedrijven waar de rendementen onder druk staan, maar ook voor (te) sterk groeiende bedrijven is het soms een moeizaam traject om de groei te financieren.

Waar kijkt de financierer naar?

1. De ondernemer
2. Rentabiliteit van de onderneming
3. Managementinformatie en communicatie
4. Zekerheden

De ondernemer

U bent als ondernemer de drijvende kracht achter uw onderneming. U hebt visie, realistische

doelstellingen, een goed ondernemingsplan, de juiste bedrijfsmiddelen, vakmanschap, enthousiasme en vitaliteit. Aangezien u geen superman/supervrouw bent - en dat wordt ook niet van u verwacht (althans niet door uw omgeving) - bent u in staat goed om te gaan met zowel uw sterke kanten als uw verbeterpunten. Ofwel: verzamel ontbrekende expertise en bouw aan uw netwerk.

Rentabiliteit van de onderneming

Als u aan kunt tonen dat u in het verleden in staat bent geweest een goed rendement uit uw bedrijfsvoering te halen en dit, naast het voorzien in eigen levensonderhoud, ook weer in uw bedrijf

Voldoende rendement
maken op inkopen
en op de kostprijs
van de teelt en
daarmee de groei
van het bedrijf financieren,
getuigt van goed
ondernemerschap.

hebt geïnvesteerd, dan krijgt u ongetwijfeld geïnteresseerde aandacht van uw financier. Het is echter wel van belang om het begrip "goed rendement" juist te interpreteren. Het voldoende rendement maken op inkopen en op de kostprijs van de teelt en daarmee de groei van het bedrijf financieren, getuigt van goed ondernemerschap op basis van uw originele bedrijfsactiviteiten. Blijkt de rentabiliteit voor een belangrijk deel te komen uit herwaardering van onroerend goed, gronden en/of plantopstanden, dan komt de vraag op of er naast deze factoren voldoende rendement in de onderneming zit om eventueel noodzakelijke herfinanciering of uitbreiding van financiering geregeld te krijgen.

Managementinformatie en communicatie

Daarnaast zijn informatie en communicatie twee uitermate belangrijke factoren. Kunt u als ondernemer gedetailleerde informatie overleggen van de resultaten van de afgelopen drie tot vijf

jaar, en hebt u realistische prognoses met goede onderbouwingen voor de komende drie jaren voor handen, dan kunt u met uw financier in gesprek.

Een realistische prognose kan ook inhouden dat u naast het uitgangspunt van gemiddelde weersomstandigheden ook een prognose voor een "extreem-slecht-weer-scenario" opstelt. Een combinatie van strenge winter en een te vroeg invallende zomer zien we liever geen realiteit worden, maar een afleverseizoen met ideale weersomstandigheden is eerder uitzondering dan regel. Anticipeer hierop met uw prognoses. In een slecht-weer-scenario is het in ieder geval van belang om aan aflossings- en renteverplichtingen te kunnen voldoen zonder hiervoor uw crediteuren te gebruiken. U bent per slot van rekening geen bank.

Daarnaast is een monitoringsysteem van uw maandelijkse resultaten onontbeerlijk om in gesprek te blijven met uw financier. Een

monitoringsysteem met de maandelijkse stand van zaken en de invloed van de afwijkingen ten opzichte van uw prognose, signaleert tijdig eventuele verschuivingen in de liquiditeitsbehoefte. Een rekening-courantlimiet die is afgestemd op de prognose van het seizoenspatroon van uw onderneming zal ongetwijfeld bijgesteld moeten worden bij bijvoorbeeld extreme weersomstandigheden als u een vollegrondskwekerij hebt. Maar ook faillissementen of langere betaaltermijnen van uw klanten kunnen een reden zijn om bij uw financier te moeten aankloppen.

In december op basis van resultaten die sterk afwijken van de prognoses kunnen aantonen dat u in mei een liquiditeitstekort gaat krijgen, komt bij een financier veel gedegener over dan in mei aankloppen dat u met ingang van gisteren extra ruimte op uw rekening-courant nodig hebt.

Dus datgene wat u kunt regelen om uzelf en



uw financiers (en in de boomkwekerij zijn dat veelal ook uw crediteuren) tijdig te informeren, geeft minder druk in drukke tijden en geeft meer vertrouwen in uw bedrijfsvoering.

Zekerheden

Gebouwen en onroerend goed, gronden en eventueel immateriële vaste activa (wellicht licenties) zullen als onderpand kunnen dienen voor financieringen. In de huidige onroerendgoedmarkt is er eerder een dalende trend in de waardeontwikkeling zichtbaar dan een opwaartse. Bij herfinancieringen kunt u dus onaangenaam verrast worden door lagere taxatiewaardes van het onroerend goed. Dit houdt ook in lagere zekerheid voor de bank en dus lagere hypothecaire financieringen.

Voorraad(waardering)

Een even belangrijk als vaak ook ondoorzichtig aspect is de waardering van de voorraden. In de praktijk zien we veelal voorraadwaarderingen

van plantopstanden op de balans verschijnen waarbij de onderbouwing te wensen overlaat. Voor accountants en financiers is dit vak lastige materie: welke reële waarde kennen we toe aan de voorraden? Zijn de plantopstanden kwalitatief goed? Zijn ze goed verkoopbaar? Is het een maatje meer vanwege een goed doordacht teeltplan, of vanwege incurantheid ten tijde van bedoelde oogst? Is de verhouding plantopstanden en verkoopvolume in balans, of komt er een niet te overziene piek of dal in de verkoopbare voorraad, de komende jaren? Financiers willen bij goed renderende bedrijven veelal nog wel tot een 25% van de voorraadwaarde financieren, meestal door middel van verhoging van de rekening-courantlimiet. Daar heeft een financier de meeste invloed op, met eventueel inperking. Maar wat is uw voorraadwaardering? En moet u dat wel willen, financiering op voorraden? Zeker bij meerjarige teelten is een rentelast van vreemd vermogen in de kostprijs van de voorraad meestal

niet terug te verdienen. Zo groot zijn de marges niet meer.

Hebt u uw voorraad op de balans staan op basis van een waarde per m², op basis van een percentage van de beoogde verkoopprijs, op basis van de inkoopprijs, op basis van een reële kostprijs of wellicht helemaal niet op de balans? In ieder geval is het van belang, vooral voor uw eigen inzicht in het rendement van uw onderneming, om een consistente voorraadwaardering te hanteren. "Spelen" met de voorraadwaardering om de uiteindelijke resultaten op papier te beïnvloeden, vertroebelt door de jaren heen de rendementen van een onderneming. Dat vraagt weer veel tekst en uitleg bij een financieringsaanvraag en geeft geen gedegen indruk van een van de belangrijkste factoren bij een financieringsaanvraag: de ondernemer. Een goed middel om hierin de juiste weg te bewandelen is het door de accountant op laten stellen van fiscale en bedrijfseconomische





Sparren, klankborden en spiegelen met uw bank kan (voor beide kanten) heel verhelderend werken

jaarcijfers. De fiscale waardering van de voorraden ligt vast door middel van afspraken met de belastingdienst. In de bedrijfseconomische waardering kunt u dan alle gemaakte kosten en inkoop ten behoeve van de voorraden op reële wijze tot uiting laten komen. Op deze manier krijgt u beter inzicht in het rendement van de onderneming.

De bank

Er zijn momenteel meerdere banken actief op de boomkwekersmarkt. U hebt dus keuze. In vroegere tijden had u jarenlang een vaste accountmanager bij de bank, die alle ins en outs van uw bedrijf kende en een groot aantal zaken

voor u kon regelen. Tegenwoordig wisselen de accountmanagers bij de banken veelal met enige regelmaat. En dus verdwijnt bij de bank een stuk kennis over de historie van uw onderneming. Het is dus van belang dat uzelf deze historie goed kunt reproduceren.

Ook is het van belang dat u bij de juiste bank en/of juiste afdeling van de bank zit. Een bank met een agriteam met kennis van en ervaring in de boomkwekerij communiceert vaak prettiger dan een bank(afdeling) waar u als enige boomkweker in portefeuille zit. Ook hierin hebt u dus een keuze te maken. Banken hebben veelal ook de nodige kennis in huis die u specifiek voor uw boomkwekerij kunt gebruiken. Sparren, klankborden en spiegelen met uw bank kan (voor beide kanten) heel verhelderend werken. U kunt met meer bedrijfseconomische vragen bij uw bank terecht dan u wellicht denkt.



Dik Post - eigenaar van Post Sierteeltmanagement – adviseert en ondersteunt bedrijven/ ondernemers in de boomkwekerij.