

Zijn boomkwekers verslaafd aan geld?

In een bijdrage aan het *Het Financieele Dagblad* van afgelopen voorjaar stelde Boele Staal dat het Nederlands bedrijfsleven verslaafd is aan kredietverlening. Dit roept een vraag op: hoe zit dat bij de boomkwekerijsector? Kent deze sector dezelfde verslaving als de rest van het bedrijfsleven? Om deze vraag te beantwoorden, eerst wat uitleg. Wat werd bedoeld met deze verslaving? Het gaat hierbij om twee zaken. Ten eerste is er het gemak waarmee bij elke investering aan de bank wordt gedacht: als er geld nodig is, dan is de weg naar de bank vaak de enige optie die naar voren komt. Ten tweede punt is er de mate en de looptijd van financieringen.

Kunnen we ook van de boomkwekers zeggen dat ze verslaafd zijn aan kredietverlening? Ja.

Kunnen we ook van de boomkwekers zeggen dat ze verslaafd zijn aan kredietverlening? Ja. Als er behoefte is aan geld, dan wordt vaak alleen aan de bank gedacht. Nieuwe vormen van financieringen komen (nog) niet of nauwelijks voor. Ontwikkelingen als crowdfunding of samen met een investeerder of een familielid een deel van de kapitaalswens invullen, gebeurt niet of nauwelijks. Ook groeien door eigen vermogen te reserveren duurt ondernemers vaak te lang om hun ambities te verwezenlijken. Daarnaast speelt veelal de wens om lang en scherp te financieren. Bedrijven willen hun grondposities het liefst aflossingsvrij financieren en hun inventaris zo lang mogelijk. Kortom, het antwoord op de vraag 'is de boomkweker verslaafd aan bancaire krediet?' luidt: ja.

Ontwikkelingen als crowdfunding of samen met een investeerder of een familielid een deel van de kapitaalswens invullen, gebeurt niet of nauwelijks

Waarom komt deze vraag nu naar voren? Hebben we het in het verleden dan niet goed gedaan? Nou, dat is niet zo; de bancaire wereld is alleen aan het veranderen. De veranderende eisen (Basel III) zorgen ervoor dat banken meer buffers aanleggen. Dit zal druk geven op het financieren van bedrijven. Geld wordt duurder en banken mogen minder risico lopen. Wil de boomkweker van overmorgen blijven investeringen in zijn bedrijf, dan is een bredere scoop op financieren noodzakelijk. Samenwerken in de keten als het gaat om nieuwe initiatieven, innovaties opstarten met participanten, de familie meer betrekken bij een bedrijfsovername zijn een paar voorbeelden.

Is crowdfunding een oplossing? Vaak niet; alleen bij investering in een bijzonder product of concept kan een deel met crowdfunding worden ingevuld. Bij een nieuwe ontwikkeling zijn er wellicht mogelijkheden. Consumenten worden dan al in een voorfase betrokken en geven bij de lancering van een dergelijk product ook vaak een boost. Veel kleintjes maken ook een grote, maar de langdurige kapitaalinvestering in de



Zoeken naar eigen geld, partnerschap of investeerderskapitaal is dan ook iets waar je als ondernemer over na moet gaan denken

boomkwekerij past niet bij deze manier van financieren. Zoeken naar eigen geld, partnerschap of investeerderskapitaal is dan ook iets waar je als ondernemer over na moet gaan denken. Wellicht zijn er ondernemers in de sector die middelen beschikbaar kunnen stellen voor innovatie en productvernieuwingen. Ervaringen met de sector maken mensen vaak enthousiast. Gaan banken dan niets meer doen in de sector? Wat mij betreft wel. De boomkwekerij is een mooie sector met veel enthousiaste ondernemers. Daarnaast willen we altijd meegaan in goede plannen, ook in deze sector, maar het automatisme waarmee ondernemers, ook in de boomkwekerij, aan bancaire producten denken, zal wel veranderen.

Cor Bruns
Sector Manager Agrarisch ING