

De tijd dat banken een investering volledig financierden, is voorbij. Dat zegt ex-bankman Peter Pals. En dat terwijl de komende jaren de vraag naar financiering in de landbouw zal groeien.

Tekst: Wim van Gruisen
Beeld: Susan Rexwinkel

Pals ziet een groeiende vraag naar geld in de agrarische sector, terwijl het aanbod bij traditionele banken afneemt. Dit vraagt van boeren dat zij de regie over de financiering van hun bedrijf meer actief ter hand nemen. De oud-bankier legt uit waar nog geld te vinden is en hoe de boer dat aan kan trekken.

U zegt dat het financiële landschap is veranderd. Hoe dan?

„Nou, we zijn eigenlijk terug naar de jaren zeventig, tachtig. In de landbouw is men eraan gewend geraakt dat, als je financiering nodig hebt, de bank je graag het hele bedrag leent. Maar dat is pas in de jaren negentig opgekomen. Voor die tijd leende de bank je een deel uit, en de rest moest je ergens anders vandaan halen. Dat was dan meestal pa, ma, of een rijke oom die bijsprong. In de vijftiger jaren droeg de bank ongeveer voor de helft bij. Dat aandeel is met de tijd gegroeid tot de jaren negentig, toen banken het volledige bedrag wilden financieren. In de jaren tachtig was de financiële sector sterk opgekomen

en daardoor was er vanaf midden jaren negentig geld zat. De bank leende toen graag geld uit.”

En dat is nu anders.

„Dat zal iedereen wel hebben gemerkt. De kredietcrisis die in 2008 is losgebarsten heeft banken voorzichtiger gemaakt. Aan onbeperkt geld uitlenen bleken toch grote risico's te zitten. Boeren weten al een paar jaar dat als je een lening wil krijgen van de bank, dat je je verhaal klaar moet hebben. Je moet de bank overtuigen dat het verstandig is om aan jou geld uit te lenen. Maar de laatste jaren is daar nog bijgekomen dat banken niet meer voor het hele bedrag in willen stappen. Zij willen wel een deel financieren - zeg, zeventig procent - maar de rest van het geld moet uit een andere bron komen.”

Dus we zijn weer terug bij af.

„Met dat verschil dat een boerenbedrijf ondertussen veel meer waard is geworden. In 1960 was de kapitaalbehoefte voor een boer nog klein. Maar ondertussen zijn bedrijven groter geworden, intensiever, en hebben meer en duurder technologie. Tel daarbij de stijging van de grondwaarde

en je komt op bedragen die pa en ma niet zomaar meer kunnen bijlappen.”

„Dus je moet andere partners vinden. Maar dat is niet het dagelijkse werk van de boer. Je ziet dat banken daarbij willen helpen. De Rabobank, bijvoorbeeld, kan voor het deel van een lening die ze zelf niet willen financieren, andere financiers erbij halen. De bank neemt daarbij een rol in van intermediair, van financieel regisseur.”

Moet je dat willen?

„Het is aan de boer zelf om dat te beoordelen. Maar die moet zich er wel bewust van zijn dat zijn bankier twee verschillende rollen op zich neemt. Maar nu de bank niet meer het hele bedrag verstrekt voor je investering, heb je wel iemand nodig die de financiering daarvan rondbreit. Grote bedrijven hebben daar niet zoveel problemen mee. Die hebben een eigen financieel departement, met een Chief Financial Officer, die bij financiering de regie in handen neemt. Die zoekt zelf financiers. Maar de meeste boerenbedrijven kunnen dat niet. Die moeten iemand van buiten halen die de regie neemt. En wie gaat die rol dan vervullen? De bank? De accountant? Ik denk dat er ruimte komt voor intermediairs die gespecialiseerd zijn in deze dienstverlening. Daarom zijn wij dit jaar met ons bedrijf gestart.”

Komt daar genoeg vraag naar?

„Jazeker. Tel maar uit. Tweederde van de Nederlandse boeren is 55 jaar of ouder. Die zal op een gegeven moment stoppen. Laten we

zeggen dat hij rond zijn zeventigste wil ophouden. Dat betekent dat binnen vijftien jaar twee op de drie bedrijven van eigenaar wisselt.”

„We hebben in Nederland 1,9 mil-

'Je hebt iemand nodig die de financiering rondbreit'

joen hectare landbouwgrond. De helft daarvan is in het bezit van overheid, beleggers en particuliere grootgrondbezitters, en de andere helft is eigendom van de boer. Dat is ruim 900.000 hectare. 600.000 hectare daarvan gaat in de komende vijftien jaar in de verkoop. Met een gemiddelde prijs van 50.000 euro per hectare spreken we dus over 30 miljard waar financiering voor nodig is. En zoals het zich nu aan laat zien wil de bank zo'n tweederde daarvan op zich nemen.”

Waar komt de rest vandaan?

„Er zijn verschillende mogelijkheden om financiering rond te krijgen. Een belangrijke alternatieve financieringsbron zijn de stoppende boeren zelf. Die hebben opeens geld om in nieuwe projecten te stoppen. Daar kun je meer mee verdienen als wanneer je het op de bank zet met de huidige lage rente.”

„Ik ken banken waar de financieringsbehoefte van alle boeren samen net zo groot is als het geld dat boeren op de bank hebben. Dat geldt natuurlijk niet één op één voor de individuele boer, maar het laat wel zien dat het

geld dat de agrarische sector nodig heeft, voor een groot deel uit diezelfde agrarische sector kan komen.”

„Verder zie je dat crowdfunding zich ontwikkelt. Je kunt er nu grotere bedragen mee ophalen dan een paar jaar geleden - 400.000 of 500.000 euro is tegenwoordig niet abnormaal meer. De looptijden worden langer en de rente lager. En ik zie erfpacht in de toekomst belangrijker worden.”

En wat moet de boer doen die nu wil uitbreiden of een bedrijf wil overnemen?

„Om te beginnen moet hij een goed bedrijfsplan hebben, met daarin een investeringsplan en een financieel plan. Hij moet laten zien waar het bedrijf vandaan komt, wat de situatie nu is, en wat de plannen voor de toekomst zijn. Daarbij moet hij zijn communicatie van het begin af aan goed voor elkaar hebben. Het kan geen kwaad als hij zich inleeft in zijn financier. En daarbij moet hij open zijn naar zijn financiers toe. Grote bedrijven maken een prospectus als ze naar de beurs gaan, met daarin alle informatie over het bedrijf. Investeerders kunnen zo zien waar ze hun geld in steken. Als boer kun je dat ook doen.”

„De tijden zijn veranderd. Niemand gaat meer geld in je bedrijf steken als hij niet weet wat er op dat bedrijf gebeurt, en wat je met zijn geld gaat doen. Als je geld wil krijgen, moet je je financiers inzage geven. De tijd dat zij niet mochten weten wat er achter de staldeur gebeurt, is voorbij.”