



“EEN INVESTERINGSPLAN GEEFT HOUVAST EN ALS ONDERNEMER LAAT JE ZIEN DAT JE BEZIG BENT MET DE ONTWIKKELING EN TOEKOMST VAN JE BEDRIJF”

De visie van Ton de Juncker (Exitus) op financiering van varkensbedrijven

Banken houden niet van verrassingen

Het financieren van de intensieve veehouderij in Nederland wordt steeds complexer. Maar tussen de financierbaarheid en de financieringslasten van varkensbedrijven zitten levensgrote verschillen. Banken houden volgens Ton de Juncker steeds meer rekening met de omgeving en ngo's en stellen hogere eisen aan ondernemers. "Hou zelf de regie door scherp te koersen op de kostprijs en verras banken niet."

“Zaken worden complexer en de optelsom van extra's zorgen voor grote uitdagingen bij het financieren van de steeds groter wordende varkensbedrijven”, stelt Ton de Juncker, senior adviseur bij Exitus in Veghel. “Bovendien tikken periodes met een prijsdip of tegenslagen op gebied van productie steeds harder door in het rendement en de continuïteit van de bedrijven.”

Hebben banken nog wel vertrouwen in de varkenshouderij?

“Ja, de varkensvleesproductieketen is een belangrijke sector voor Nederland. Geen van de grote banken sluit die varkensvleesbranche collectief uit. Wel zijn er veel discussies over thema's als dierenwelzijn, gezondheid van mens, dier en omgeving, mestoverschotten en de impact van de vleesproductie op het klimaat. Maar er

heerst voldoende realiteitszin bij banken om niet met iedere tegenwind mee te waaien.”

Calamiteiten zijn de achilleshiel van de varkenshouderij?

“De vleesbranche als geheel is krachtig. Voor individuele varkensbedrijven kan dat inderdaad het geval zijn. Hopelijk gebeurt het niet, maar mocht Afrikaanse varkenspest uitbreken in Nederland, dan levert dat ongetwijfeld een grote financiële impact op. Per bedrijf kunnen de gevolgen enorm verschillen en kunnen er lastige gevallen ontstaan wat betreft continuïteit en financiering.”

Financierbaarheid is geen eenheidsworst?

“De verschillen tussen bedrijven zijn groot wat betreft kostprijs per big of per kilo vlees. Die variaties zijn afgelopen jaren alleen maar groter geworden. Er zijn bedrijven die een big van 25 kilo voor 39 euro kunnen produceren, maar er zijn er ook die 51 euro nodig hebben. Kostprijsverschillen binnen concepten zijn eveneens groot. Dat geeft ook meteen aan dat er grote verschillen bestaan in financierbaarheid van varkensbedrijven. Bedrijven met een scherpe kostprijs presteren beter dan gemiddeld en zijn over het algemeen beter in staat buffers op te bouwen dan bedrijven met een hoge kostprijs. Daarmee kunnen ze calamiteiten zoals een periode met een prijsdip of een gezondheidsnadeel makkelijker opvangen. Ook gaan kostprijsstoppers sneller verdienen als prijzen aantrekken.”

Ton de Juncker



Standplaats Veghel

Ton de Juncker (55) werkt sinds 1 maart 2019 als senior adviseur bij Exitus. Daarvoor werkte hij bij Rabobank in verschillende posities (sectormanager Veehouderij bij de landelijke vestiging in Utrecht, Manager Food & Agri, Teamleider zakelijke relaties en Directeur Bedrijven bij diverse lokale banken). Zijn loopbaan startte hij in 1985 als sociaal economisch voorlichter bij de NCB (nu ZLTO). Daarvoor rondde Ton de studie veehouderij af bij HAS Den Bosch.



Beter presteren?

“Ja. De gemiddelde prestaties in de varkenshouderij blijven stijgen omdat de betere bedrijven overblijven. Daardoor komt de lat steeds hoger te liggen en als ondernemer moet je mee blijven gaan in die progressie. Dus wil je elk jaar 30 procent meer voerwinst behalen dan het gemiddelde, dan moet je de prestaties blijven verbeteren. Ofwel: je vakmanschap en houderij op orde hebben en houden.”

Ondernemerscapaciteiten zijn toch ook belangrijk?

“Natuurlijk. Van varkenshouders wordt veel gevraagd. Ze moeten het speelveld over de volle breedte kennen. Wet- en regelgeving, omgaan met personeel, voer en andere zaken inkopen, keuzes maken over bijvoorbeeld concepten en bijbehorende toeslagen, biggen en/of vleesvarkens verkopen, de mestafzet regelen, et cetera. Het kunnen behalen van handelsmarges tikt door en heeft invloed op de financierbaarheid van een bedrijf.”

Is de financierbaarheid veranderd?

“Waar vroeger aflossingsperiodes van 18 tot 20 jaar gemeengoed waren, is 15 jaar nu al aan de lange kant. 13 tot 14 jaar is momenteel normaal, terwijl banken nog liever een aflossingstermijn van 10 jaar willen afspreken. Een verkorte aflossingstermijn maakt de populatie varkenshouders die dat op kunnen brengen steeds kleiner. Een belangrijke meevaller is de huidige lage rentestand.”

Is energie steken in het zoeken van de juiste financiering interessant?

“Cruciaal. Je moet als ondernemer helder hebben welke investeringen de komende jaren op de rol staan voor het bij de tijd houden van je bedrijf. Ook moet je helder hebben of je wilt uitbreiden en hoe je wilt groeien. Dat is complexe materie en bij banken is het allemaal veel strakker geworden. Een investeringsplan geeft dan houvast en als ondernemer laat je zien dat je bezig bent met de ontwikkeling en toekomst van je bedrijf. Dat waardeert banken, zodat je soepeler een lening af kunt sluiten tegen gunstigere voorwaarden. Banken houden niet van verrassingen en extra risico's.”

Is het inzetten van buffers voor investeringen verstandig?

“Over het algemeen niet. Moet je tijdens een prijsdip of in een periode met tegenvallende resultaten naar de bank voor een lening omdat de aangelegde buffer te beperkt is, dan zijn leningsvoorwaarden meestal ongunstiger vanwege bijvoorbeeld een hogere risico-opslag en een kortere aflossingstermijn. Financieringslasten stijgen waardoor het weer langer duurt voordat er ruimte ontstaat om een buffer op te bouwen.”

De aanschaf van luchtwassers dus laten financieren?

“Ja. Maar onderhandel met je financier altijd over de looptijd van de lening. De wens van banken is een zo

kort mogelijke termijn, bijvoorbeeld 5 jaar, terwijl je zelf die investering over 15 jaar zou willen uitsmeren. Dat verschil in aflossingstermijn scheelt al gauw 1 tot 3 euro in kostprijs per big. Bovendien zijn banken meer coulant bij bedrijven met een lage kostprijs. Aflossingstermijnen gaan daarom steeds meer als scherprechter fungeren.”

Kun je dat toelichten met een voorbeeld?

“Het verkorten van de aflossingstermijn heeft de kostprijs van de varkenshouderij in Nederland verhoogd. Door de kwart kortere looptijd (van 20 naar 15 jaar) is bij een financiering van 1.750 euro per zeug het bedrag voor aflossing opgelopen van 87,50 naar 116,67 euro. De wens van banken is een termijn van 10 jaar, waarmee financieringslasten zouden verdubbelen. Zorg er daarom voor dat de post aflossingen niet te veel oploopt. Het goed inrichten van je bedrijfsfinanciering is cruciaal.”

ER HEERST VOLDOENDE REALITEITSZIN BIJ BANKEN OM NIET MET IEDERE TEGENWIND MEE TE WAAIEN'

Zijn varkensbedrijven nog wel over te nemen?

“De waarde van het onderpand in die sector is sterk afhankelijk van de cash-flow. Dat maakt het lastig bedrijfsovernames of het aankopen van bedrijven anders te financieren dan via banken. Crowdfunding levert hogere financieringslasten op omdat hogere rentepercentages en kortere aflossingstermijnen worden gehanteerd. Pensioenfondsen zijn gericht op rendement op de lange termijn, maar die zoeken zekerheid van grondgebondenheid. Wel zie je dat er steeds meer creatief wordt gezocht naar overgangstermijnen. Broers en zussen van een capabele opvolger die langer in het bedrijf participeren of een oud-eigenaar die geld 'leent' en eventueel nog arbeid inbrengt. Dus niet meer pats-boem een overname, maar een koppeling tot stand brengen voor een periode van vijf tot zes jaar. Zulke meer geleidelijke overnames zijn bijvoorbeeld heel gewoon in de VS en daar zullen we hier ook naar toe groeien.”

 www.exitus.nl

Financieringslast verschilt

Een analyse van de klanten varkenshouders bij Exitus leert dat er grote verschillen zijn in financieringslasten tussen bedrijven. De rentekosten van leningen belopen tussen de 1 en 3 euro per big. De bedragen voor aflossing komen uit tussen 2,50 en 6 euro per big. In het gunstigste geval dragen financieringslasten 3,50 euro bij aan de kostprijs per geproduceerde big. Maar er zijn ook zeugenbedrijven die 9 euro op moeten brengen, ofwel: een kostprijsverschil van maar liefst 5,50 euro per big.



“MEER TOOMGEWICHT, MEER GROEI BIJ UW BIGGEN.”



Het Startix programma:

- 0 Milk
- 1 Colplus
- 2 Colpro
- 4 Weanplus
- 5 Weanpro
- 7 Prestaplus
- Cupsysteem

Gezonde groei voor de big, gezond rendement voor de boer. Dat is het effect van Startix, de specialistische jongdiervoeders met het slimme cupsysteem. Startix aanvullende voeding ondersteunt de melkproductie van de zeug. Met als resultaat 10kg meer toomgewicht.

Kunstmatige biggenmelk maakt de moederloze opfok kansrijker. Een groei van 3000 gram vanaf dag 4 tot 18 is reëel. Dit betekent hoge groei met lage uitval en meer rendement!

Advies in de stal?

De Startix voedingsspecialist komt graag en vrijblijvend bij u langs. Samen met zijn advies, dat is afgestemd op de situatie in uw kraamstal, krijgt u een prognose van de te behalen winst in termen van uitval en toomgewicht. Bel voor een afspraak bij u in de stal: **085 - 049 97 00.**

Meer informatie over Startix en onze producten vindt u op www.startix.nl