



Banken bieden mogelijkheden voor bedrijven die in de kern gezond zijn

Maar verwachten ondanks Corona-maatregelen van overheid en banken niet dat alle bedrijven het zullen redden. Nu de Corona-beperkingen wat worden versoepeld en we heel langzaam richting een meer gebruikelijke situatie gaan, moet de grootste economische impact nog komen. Banken stellen vast dat de economische gevolgen groot zijn en dat er naar verwachting klappen zullen vallen, ook in de AGF-sector. Vooral de bedrijven die de foodservice beleveren hebben het moeilijk. Toch zien de banken ook perspectief al was het maar omdat we met zijn allen moeten blijven eten en groenten en fruit een voorsprong hebben als het gaat om gezondheid.

“Het grote voordeel is dat het om voeding gaat, mensen moeten blijven eten in Nederland en wereldwijd,” zegt Ceel Elemans, Sector Banker Food & Agri bij ING, over de impact van de Corona-crisis op de AGF-sector. Hij geeft aan dat in zijn algemeenheid de Food & Agri sector minder hard wordt geraakt, maar dat dit wel geheel afhankelijk is van het product en het afzetkanaal. “Lever je bijvoorbeeld aan de retail of aan de foodservice? Dan zie je natuurlijk substantiële verschillen.” Hij constateert dat relaties snel de weg naar de bank weten te vinden als onderdeel van de oplossing. ING biedt oplossingen in combinatie met het palet aan overheidssteun en schort aflossingen op. Voor het kleinere

MKB gebeurt dit automatisch en met grotere bedrijven zijn er wekelijks gesprekken om te volgen waar knelpunten liggen en hoe de oplossingen eruit moeten zien. Dirk Mulder, Sector Banker Trade, Retail & Automotive geeft aan dat veel afhankelijk is van hoe het individuele bedrijf op dit moment is gefinancierd. Banken kijken vaak naar verhouding tussen de (vreemd) vermogenspositie en het verdienpotentieel gecombineerd met de lasten die uit financiering voortkomen. “Als die verhouding gezond is, betekent het dat er relatief veel rek zit in de financiering van een individueel bedrijf. Maar mocht een bedrijf vanuit het verleden zwaar gefinancierd zijn of investeringen hebben gedaan, dan kan die

verhouding wat schever liggen en dat zou naar de toekomst betekenen dat dit soort bedrijven een iets minder lange polsstok hebben.” Ceel concludeert dat bancaire financiering – zeker ook in deze tijd – erg belangrijk blijft. Tegelijkertijd ziet hij dat er wereldwijd op de markt veel kapitaal beschikbaar is doordat traditionele alternatieven minder renderen. De Nederlandse voedselketen komt dan in beeld omdat daar erg efficiënt en met de laagste footprint ter wereld geproduceerd wordt. Daarnaast vindt er in de hele voedselketen een schaalvergroting plaats. Als voorbeeld noemt hij het aandeel dat NPM Capital heeft genomen in Agro Care, de grootste tomatenteler in Europa gevestigd in onder andere Maas-dijk. Ceel constateert dat de vooraanstaande Nederlandse positie in de internationale voedselketen zal blijven bestaan vanwege de efficiënte primaire agro in combinatie met een uitstekende logistieke infrastructuur, toonaangevende kennisinstituten en de aanwezige verdelingsexpertise. In deze waardeketen ziet hij nieuwe vormen van partnerships ontstaan waar het financiering betreft.

IMPACT

Het economisch bureau van ING heeft een scenario-analyse van de impact van

Covid-19 gemaakt. Bij het scenario waarbij ervan wordt uitgegaan dat na 1 juni weer een opstart plaatsvindt, zou er sprake zijn van een economische dip van zes tot zeven procent. “In dat scenario lijkt het erop dat de meeste bedrijven het met de maatregelen van overheid en banken wel gaan redden,” zegt Ceel. Een ander scenario houdt er rekening mee dat het virus in het najaar opnieuw toeslaat. “Dan is het afhankelijk van hoe een bedrijf zijn positie op dat moment heeft geregeld want je kunt niet aflossingen blijven opschorten. En het overheidssteunpakket heeft ook maar een bepaalde geldigheidsduur.” Hij geeft aan dat dan van belang is of een bedrijf sinds het begin van deze crisis voldoende maatregelen heeft getroffen, de risico’s helder in beeld heeft en kansen heeft verkend. De proactieve houding van een ondernemer in combinatie met de financiële positie is bepalend voor de beoordeling waar het gaat om financiering, laat Ceel weten. Alle maatregelen nemen niet weg dat er nu toch al problemen ontstaan. Dirk merkt op dat los van de horeca ook de AGF-bedrijven die leveren aan de horeca en foodservice het nu heel erg lastig hebben. Hetzelfde geldt voor exportbedrijven die hun afzetmarkt hebben in een land dat nu de grenzen dicht houdt. “Daar gaan echt behoorlijke klappen vallen. En als je dan geen alternatief hebt – en dat is best lastig want de markt richting retail is redelijk verdeeld – is het moeilijk om nieuwe ingangen te creëren. Ook is er sprake van een ander businessmodel. Waar out-of-home is gericht op specialisaties en toegevoegde waarde, gaat het in retail meer om bulk en efficiency.” Ook voor de langere termijn is hij wat de horeca en haar toeleveranciers betreft niet zo optimistisch. Hij verwacht dat specifiek in de horeca het heel lastig gaat zijn om aan het nieuwe normaal van anderhalve meter afstand – mogelijk nog wel voor twee jaar noodzakelijk – te voldoen op een manier die winstgevend is. “Dat is natuurlijk een hele belangrijke afzetmarkt voor de groenten- en fruitsector zowel in Nederland als in het buitenland.”

KATALYSATOR?

ING ziet in deze crisis ook kansen om met een ander oog naar de voedselketen te kijken. Zo stelt Ceel vast dat de vele import van AGF een kwetsbaarheid met zich mee brengt en dat er ook in Europa alternatieven zouden kunnen worden gezocht. “Misschien moeten we meer dingen zelf gaan doen en zo de kwetsbaarheid omlaag brengen.” Hij observeert dat de overheid en de consument voedsel anders gaan waarderen nu alles ineens minder vanzelfsprekend is. “Op termijn is dat misschien een katalysator naar een totaal ander businessmodel.” Dirk constateert dat de aandacht voor gezond eten en voor zelf thuis eten enorm



Dirk Mulder van ING voorziet door de Corona-crisis een versnelde transitie van fysiek naar online

is toegenomen en hij verwacht dat dit voorlopig zo blijft. “Over het algemeen genomen is dat natuurlijk een positieve uitwerking voor de sector voor op iets langere termijn.” Daarbij ziet hij dat er een versnelde transitie van fysiek naar online plaatsvindt, ook in het foodkanaal. Ceel en Dirk verwachten dat dit zeker succesvol zal kunnen zijn als de sector zich aansluit bij andere e-commerce initiatieven – zoals bijvoorbeeld de aanbieders van maaltijdboxen of bestaande foodplatforms – zodat een breed aanbod ontstaat bij de digitale aanbieder en wordt gewerkt aan e-fulfilment.

SPECIALISATIE

“De Coronacrisis legt bloot dat specialiseren ook zijn keerzijde heeft,” zegt Arne Bac, Senior Sectorspecialist Tuinbouw bij Rabobank. “De gespecialiseerde AGF-be-

drijven voor de horeca en de foodservice hebben het echt zwaar.” Hij verwacht dat deze bedrijven een stukje van hun gemiste inkomsten kunnen compenseren door een bijdrage uit het Noodfonds van de overheid. “De afgelopen periode hebben we steeds meer gespecialiseerde bedrijven gezien, gericht op ofwel de horeca of op de retail. En wat eigenlijk niemand had verwacht, is dat zo’n markt helemaal kan wegvallen.” Daarbij merkt Arne op dat het niet makkelijk is om afzetstromen zomaar om te leggen van de ene naar de andere keten. “Dit vraagt om flexibel en creatief ondernemerschap.” Als voorbeeld noemt hij de groothandel die een business-to-consumer concept heeft ontwikkeld en een handelaar in exotische producten, die gespecialiseerd was in het beleveren van de horeca en nu consumentenmaaltijdboxen maakt.



Ceel Elemans van ING observeert dat overheid en consument voedsel anders waarderen nu alles minder vanzelfsprekend is