

Silicon Valley Bank - de mislukte link tussen technologie, wijn en geld

Bij het op een na grootste bankfaillissement in de geschiedenis van de VS ging de in Californië gevestigde Silicon Valley Bank vorige week onder curatele als gevolg van onvoldoende liquiditeit en insolventie. De bank was nauw betrokken bij zowel de tech start-up als de wijnsector en bracht deze soms samen. Een mooi samenvatting van Robert Joseph.



Totdat het nieuws over de ineenstorting vorige week bekend werd, hadden maar weinig mensen buiten de VS gehoord van Silicon Valley Bank, de 16e grootste bank van dat land. Ook in Noord-Amerika deed zijn naam de luidste bellen rinkelen in thuisstaat Californië en vooral in de wereld van tech start-ups waar Silicon Valley synoniem voor is.

Minder algemeen opgemerkt, tot nu toe, was de rol die SVB heeft gespeeld in de Amerikaanse wijnindustrie. Het is niet overdreven om te zeggen dat de wijndivisie van de bank, zeer publiekelijk geleid door Rob McMillan, de oprichter en uitvoerend vice-president, een centrale pijler is geweest van de wijnwereld in Californië, Washington en Oregon. Veel meer wijnmakerijen kunnen lenen van American Ag Credit (Farm Credit), maar SVB heeft sinds 1994 meer dan \$ 4 miljard aan de industrie geleend. Het huidige cijfer is ongeveer \$ 1 miljard, dat naar naar schatting 450 klanten is gegaan.

Een aanzienlijk groter aantal wijnmakerijen en druiventelers bankiert echter bij SVB, en elk jaar hebben honderden gegevens bijgedragen aan het zeer gerespecteerde State of the Wine Industry Report van McMillan en de conferentie die de jaarlijkse publicatie markeerde. Naast dit document van onschatbare waarde is McMillan ook een betrouwbare bron geworden van up-to-date informatie over de Amerikaanse wijnmarkt als geheel. (zie afbeelding hieronder die typisch was voor de vele links waar zijn rapport te lezen viel) Zijn Peer Group-analyse van 100 jaarrekeningen was bijvoorbeeld een essentiële maatstaf voor de evolutie van DTC - Direct-to-Consumer-distributie.



The last SVB report?

Of ze nu geld op de bank storten of er geld van lenen, veel Amerikaanse druiventelers en eigenaren van wijnhuizen vertrouwden op het inzicht en advies van de SVB bij het maken van lange-termijnplannen. Ze moeten nu vrijwel zeker relaties aangaan en opbouwen met nieuwe bankiers die misschien een andere kijk hebben op de leningen die ze hebben onderhandeld en waarover ze in de toekomst willen onderhandelen.

Er was een mooie symbiose in de relaties van de bank met twee van de beroemdste valleien in Noord-Amerika: Silicon en Napa. Tech-durfskapitalisten die bij SVB bankierden, werden vaak uitgenodigd om de 90 minuten durende rit naar het noorden te maken om rijkelijk te worden vermaakt in de wijnmakerijen van hun klanten. Onvermijdelijk kwamen enkele van de meer succesvolle van deze hoogvliegers toen in de verleiding om hun eigen wijngaarden en wijnbedrijven te kopen.

Volgens S&P Global Market Intelligence had 97% van de SVB-rekeninghouders deposito's van meer dan \$ 250.000 gedekt door de Amerikaanse Federal Deposit Insurance Corporation. Men denkt inderdaad dat de gemiddelde klant \$ 3,5 miljoen op de bank had staan, dus gezien die gemiddelde storting van \$ 3,5 miljoen, was er geen tekort aan klanten die het zich konden veroorloven een deel van hun vermogen te besteden aan een 'Napa-levensstijl'.

In de eerste twee decennia van deze eeuw zijn de kosten van eersteklas Napa Valley-wijngaarden ruwweg verdrievoudigd, van \$ 150,00 per acre (€ 346.000 per ha) tot \$ 450.000 (€ 1.037.000), waarbij sommige topeigendommen meer dan \$ 750.000 per acre kosten. (€ 1.726.000).

In hoeverre de komst van dit geld heeft bijgedragen aan deze groei is discutabel. Een insider van Napa zegt: "Misschien hebben een paar techneuten wijngaarden gekocht, maar dat heeft hun waarden niet verhoogd." De insider geeft de schuld aan "andere marktdynamiek".

Een andere, eveneens goed geïnformeerde bron, is het ermee eens dat technologie-investeerders zeker niet de "primaire drijfveer" waren, maar "ze zeker een belangrijke bijdrage leveren aan de stijgingen".

De prijzen van Napa-druiven stegen samen met de kosten van het land, wat mede de normalisering van flessen rode wijn met verkoopprijzen van \$ 100-200 of meer verklaart. Deze prijzen, en

proeflokalen zoals Spottiswoode's die bezoekers \$ 75 vragen om drie van zijn wijnen te proeven, zijn aantoonbaar relevanter voor mensen die te maken hebben met de financiële wereld en tech start-ups dan voor de gemiddelde Amerikaanse wijnrinker.

De toekomst van de bank is op het moment van schrijven onzeker. Tijdens het weekend werd echter in een gezamenlijke verklaring van het Amerikaanse ministerie van Financiën, de gouverneurs van het Federal Reserve System en de FDIC aangekondigd dat "deposanten vanaf maandag 13 maart toegang zullen hebben tot al hun geld".

De FDIC is dringend op zoek naar een koper. Misschien niet verrassend, heeft Elon Musk - via Twitter - gezegd dat hij "open" zou staan om het te verwerven. Alles is mogelijk, maar dit wordt niet als een waarschijnlijk resultaat beschouwd. Een veel geloofwaardiger mogelijkheid is dat de wijndivisie een toekomstig onderkomen vindt bij een bank met ervaring in landbouwleningen.

De Britse dochteronderneming is snel gekocht door HSBC zonder enige financiële hulp van de Britse overheid, wat wijst op de fundamentele gezondheid van dat deel van het bedrijf.

De Amerikaanse aankondiging betekent dat spaarders opgelucht adem kunnen halen, net als werknemers van wijnmakerijen en tech start-ups wier salaris en zelfs baan mogelijk in gevaar zijn gekomen.

Als aandeelhouder heeft Rob McMillan dergelijke bescherming niet en zijn rol als leverancier van gegevens en analyses aan de Amerikaanse wijnindustrie is onzeker.



Rob McMillan

Hij schreef tijdens het weekend: "Tenzij de wijndivisie de komende week of zo onder een ander merk werkt, kan ik met een redelijke mate van zekerheid zeggen dat ik dit jaar geen Direct to Consumer benchmarking-informatie zal kunnen produceren" en het State of the Industry Report is "natuurlijk in de lucht". Veel mensen, zegt hij, 'willen dat zo doorzetten, maar ik zal moeten zien hoe het uitpakt. Hoewel SVB deze rapporten gratis heeft gemaakt, zijn er aanzienlijke kosten verbonden aan de productie ervan en zou de logistiek moeten worden gedekt - analyse, schrijven, opmaak, ontwerp. Er komt veel kijken bij de totstandkoming van het rapport."

Bij het ter perse gaan, zei McMillan: "We staan open voor zaken. De FDIC heeft ons nog steeds niet verkocht. We maken voorschotten op leningen en mensen gebruiken hun deposito's

volledig. Op dit moment hebben we een onbeperkte depositogarantie van de Amerikaanse regering. Ik zou echter niet zeggen dat we op de oude voet werken. Het zal hobbelig zijn, maar we zorgen voor klanten.'