

Financieren anno 2011

Voorkom moeilijkheden

TEKST HANS ODIJK

Als een ondernemer drie jaar geleden geld nodig had voor financiering van vastgoed, bedrijfsovername of rekening-courant stonden banken in de rij. Dat is tegenwoordig wel anders. Er wordt minder makkelijk financiering verstrekt. Banken financieren echter nog wel want – zo stellen zij – goede ondernemingen krijgen nog steeds de gevraagde financiering. Vanuit mijn praktijk kan ik dat bevestigen, maar ik heb wel de indruk dat banken vinden dat er niet zoveel goede bedrijven meer zijn. Wat moet u doen om een financiering te krijgen en te houden, en wat kunt u beter laten?

In 2011 zijn banken nog steeds bereid nieuwe of aanvullende financiering te verstrekken. Het is wel belangrijk u goed voor te bereiden; de bank vraagt namelijk veel informatie. Het is niet meer voldoende alleen gegevens over het verleden (zoals de jaarrekening) te overleggen. Belangrijk is ook dat u informatie over de toekomst van uw bedrijf verstrekt. Prognoses inzake de verwachte exploitatie en vermogenspositie en natuurlijk een liquiditeitsprognose voor minimaal het komende jaar. Dat alles goed onderbouwd en realistisch; *wishful thinking* wordt afgestraft. Ook verwacht de bank dat de ondernemer in enkele A4-tjes het bedrijfsplan beschrijft en een cv van hemzelf toevoegt.

Niet nodig

De bank gebruikt deze uitgebreide informatie voor een risicoanalyse van de financiering. Bedenk daarbij dat uw contactpersoon niet meer beslist over de kredietaanvraag; hij bereidt deze slechts voor. De beslisser zit niet meer aan tafel. De documentatie is dus van belang om aan te tonen dat u en uw bedrijf het

waard zijn om gefinancierd te worden. Dat heeft grote invloed op de tarieven. Zorg dus voor de juiste informatie en doe dat tijdig. De procedures bij banken vergen over het algemeen enkele weken. Schakel een adviseur in met verstand van zaken. Immers, een onzorgvuldig ingediende aanvraag kan ertoe leiden dat de financiering wordt afgewezen, terwijl dat niet nodig was geweest als de aanvraag adequaat was opgesteld.

Zekerheden

Welke zekerheden moeten verstrekt worden voor de geaccepteerde financiering? Een belangrijke vraag met een eenvoudig antwoord: niet meer dan nodig is en wat u kunt verstrekken. Banken hebben de neiging (te) veel te vragen. Besef dat u bezittingen maar één keer als zekerheid kunt verstrekken. Worden teveel zekerheden verstrekt dan kunt u in de problemen komen bij een aanvullende kredietbehoefte. Wees vooral voorzichtig met aansprakelijkheden en borgstellingen vanuit privé en gelieerde vennootschappen. Verstrek deze alleen als het noodzakelijk is én als de verstrekker over het vermo-

gen beschikt om de borg- c.q. aansprakelijkheidsstelling te kunnen waarmaken. Ik zie regelmatig dat ondernemers zich volledig borgstellen voor een financiering, terwijl zij in privé niet over een dergelijk vermogen beschikken. Besef goed welk risico u loopt. De tijd dat de banken een privéborgstelling niet meer incasseren als het fout gaat, is namelijk voorbij. Indien gelieerde ondernemingen zekerheden verstrekken die zij feitelijk niet aankunnen, bestaat het gevaar dat een van deze ondernemingen onnodig failliet gaat als het misloopt. Ook is in de rechtspraak in dergelijke gevallen vastgesteld dat sprake was van wanbeleid. Kortom, overweeg ook of geen of minder financiering wellicht verstandiger is.

Kweek vertrouwen

In de periode dat een financiering loopt, is er slechts één advies: focus op een goede relatie met de bank. Communiceer daarom tijdig en open. Minstens tweemaal per jaar een gesprek over de stand van zaken en de verwachtingen voor het komende halfjaar is aan te bevelen. De beste momenten hiervoor zijn nadat de jaarrekening is opgesteld en aan het eind van het jaar. Dergelijke gesprekken kweken vertrouwen.

Het is ook verstandig de informatie die u volgens de financieringsovereenkomst moet leveren op tijd te verstrekken. Lukt dat onverhoopt niet, geef dit dan tijdig aan. Een belangrijk element in de huidige financieringsovereenkomsten zijn de ratio's waaraan een bedrijf dient te voldoen: solvabiliteit, EBIT, rente et cetera. Het niet realiseren van deze ratio's kan behoorlijk negatieve gevolgen hebben.

met uw bank



Hans Odijk is partner bij Blömer accountants en adviseurs

ervaring dat wel degelijk goede en realistische afspraken te maken zijn. Een voordeel is ook dat vaak sneller geschakeld wordt. Ik adviseer wel in een dergelijke situatie een goede inventarisatie te maken van uw belangen en positie én van de belangen en positie van de bank. Des te groter het probleem van de bank, des te meer flexibiliteit bij de onderhandelingen. Overschat echter uw eigen positie niet; u bent namelijk wel afhankelijk van de bank. Lopen de onderhandelingen spaak dan kunt u ervan uitgaan dat u bij geen enkele andere bank nog een financiering krijgt. Ook hier geldt weer dat een adviseur toegevoegde waarde heeft, vooral als hij over goede onderhandelingsvaardigheden beschikt.

Heel logisch

Om problemen met de bank te voorkomen c.q. te beperken, is het volgende van belang:

- Focus op een goede relatie met uw bank; communiceer tijdig en open in goede en in slechte tijden.
- Zorg voor een goed onderbouwde en realistische informatiestroom.
- Analyseer de financieringsrisico's en bouw de nodige voorzichtigheid in bij het nemen van beslissingen.
- Schakel een adviseur in die over specialistische kennis en onderhandelingsvaardigheid beschikt.

Wellicht denkt u: 'Dat klinkt allemaal heel logisch'. Dat klopt, maar in de praktijk gaat het vaak anders. ■

De tarieven kunnen worden aangepast en mogelijk is een boete verschuldigd. Ik adviseer om regelmatig, maar in ieder geval voor het eind van het jaar (november) na te gaan of u de ratio's haalt. Door bepaalde transacties in december uit te voeren – denk aan de aflossing van onderlinge rekening-couranten of een grote verkoop – wordt een ratio wellicht wel gehaald. En dat voorkomt weer problemen.

Bijzonder beheer

Het niet kunnen voldoen aan aflossingen/of renteverplichtingen is een frequent voorkomend probleem. Als dit speelt, is een goede communicatie vooraf met uw bank essentieel. De bank wordt liever

niet verrast. Vervolgens kunt u in overleg met de bank en uw adviseur tot adequate maatregelen komen om het probleem op te lossen. Hierbij is maar één motto: *cash is king!* Wederom is een goede onderbouwing en informatievoorziening essentieel. En ook nu absoluut geen *wishful thinking*; het niet realiseren van prognoses tast uw geloofwaardigheid bij de bank aan. Schroom stevige maatregelen niet. Het is beter te vroeg en mogelijk te hard te saneren dan geen of te late maatregelen te nemen.

Mochten de problemen niet oplosbaar zijn, bestaat de kans dat u bij 'bijzonder beheer' terechtkomt; de schrik van veel ondernemers. Hoewel deze afdeling in het begin vaak stevig aanpakt, is mijn