

# 'De eisen worden steeds hoger'

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

De economische crisis bemoeilijkt veel ondernemers de toegang tot kapitaal. Stellen geldschietters te hoge eisen? En wat kan de ondernemer doen wanneer hij een financiering nodig heeft? De Fuik in Aalst vormde het verzamelpunt voor een tafeldiscussie tussen deskundigen die elk vanuit hun eigen invalshoek het thema 'financiering en investering' belichtten.

## Voorzitter:

Sietze Ketelaar,  
Dissel Development

## Deelnemers:

- Bart Bernecker, Accon AVM Adviseurs & Accountants
- Adriaan Elenbaas, ABN AMRO
- Bertina Gentle, Ikkez Kinderkleding
- Willem van den Hoek Ostende, Credion / Company Brokers
- Eddy Korevaar, Claassen, Moolenbeek & Partners
- Hans Litjens, Kamer van Koophandel
- Pieter van Rijbroek, Van Rijbroek Financieel Advies
- Peter Swinkels, Rabobank West Betuwe
- Hans Waaijenberg, Roza Accountants & Adviseurs

Een financiering krijgen via de bank kost de ondernemer tegenwoordig meer moeite. Het ondernemingsplan moet dichtgetimmerd zijn en voor worst-case-scenario's dient de ondernemer al een sterk plan B te hebben. En dan nog blijft de kluis soms gesloten. Bertina Gentle kan hierover meepraten:

"Mijn kinderkledingzaak heeft de laatste jaren een enorme groei doorgemaakt en ik zou mijn bedrijf graag in de breedte willen uitdiepen. Hoewel ik goede cijfers kan laten zien aan de bank en uitstekende prognoses kan overleggen, word ik maar niet serieus genomen en krijg ik het niet voor elkaar een financiering rond te krijgen. Dat is heel frustrerend."

Diverse specialisten die bij het forum zijn aangeschoven, zeggen het probleem te erkennen. "Heel herkenbaar", reageert Pieter van Rijbroek. "De banken hanteren een vrij strakke regelgeving. Voor een kleinere ondernemer met een minimale geldbehoefte is het momenteel heel moeilijk."

Ook Bart Bernecker kan het verhaal van Bertina Gentle onderstrepen: "Ook al heb je nog zo'n commercieel enthousiast verhaal, de regelgeving kan soms een belemmering zijn. Ik begrijp de teleurstelling van de ondernemer wanneer het ondanks de goede wil toch niet lukt om een financiering te krijgen."

## Kosten-baten

"De banken kijken naar de kosten-baten", gooit Willem van den Hoek Ostende de knuppel in het hoenderhok. "Onze ervaring is dat banken kleine kredieten niet interessant vinden, omdat ze er te weinig aan kunnen verdienen. Met verbazing heb ik onlangs op televisie naar Paul Dirken, di-

## Stellingen:

- Het wordt steeds lastiger om als ondernemer een financiering bij een bank te krijgen.
- Ondernemers zijn slecht voorbereid wanneer ze een financieringsgesprek aangaan.
- Ondernemers zijn te afwachtend om financiële problemen tijdig te bespreken.
- Alternatieve financieringsvormen zijn een slecht idee om investeringen te financieren, de risico's zijn veel groter.

recteur Bedrijven Rabobank Nederland, gekeken. Hij beweerde dat er minder aanvragen vanuit het MKB kwamen. Ik kan vertellen dat heel veel ondernemers gewoonweg niet meer naar de bank gaan omdat ze weten dat hun aanvraag niet eens bekeken wordt. Dit zie je echter nergens in metingen terugkomen."

Peter Swinkels nuanceert: "Paul Dirken heeft onlangs bij een bijeenkomst voor ondernemers aangegeven dat alle casussen van ondernemers die zich onterecht afgewezen voelden, op zijn bureau terecht mochten komen. Ik zou bij deze eenzelfde soort oproep willen doen aan de lezers van Rivierenland Business. Iedereen die zich onterecht afgewezen voelt qua financiering bij de Rabobank West Betuwe, mag mij benaderen, zodat ik kan beoordelen of de afwijzing terecht of onterecht is."

## Basel II / Basel III

De invloed van Basel II op de manier waarop banken naar kredietverstrekkingen kijken, is volgens Adriaan Elenbaas onmis-



De deelnemers van het forum

kenbaar. “Banken worden verplicht de risico’s van financieringen in kaart te brengen. Het is dus zaak voor de ondernemer om goed voorbereid het gesprek met de bank aan te gaan. Een goed businessplan is essentieel. Ook moet je actueel cijfermateriaal kunnen overleggen. Wanneer je aanklopt bij een bank met alleen maar cijfers van 2011, terwijl er juist in 2012 veel is gebeurd, wordt het lastig.”

Swinkels sluit zich hierbij aan: “Je komt niet meer weg met een volgeschreven A4tje. De winst van gisteren is geen enkele garantie voor een bank dat leningen worden terugbetaald. Juist in economisch moeilijke tijden moet je extra je best doen om te overtuigen dat iets werkt.”

Hans Litjens is van mening dat banken moeten worden gewezen op hun maatschappelijke plicht: “Banken hebben een belangrijke taak om de economie gaande te houden. Als zij zich gaan verschuilen achter allerlei regelgeving, dan is dat niet goed. De interactie tussen klant en bank is ontzettend belangrijk. Niet te snel weglopen banken!”

“We moeten wel eerlijk zijn en erkennen dat door de onmogelijke wet- en regelgeving het voor ons ook steeds lastiger wordt”, reageert Elenbaas. “Het Basel III

akkoord zal vanaf 2013 de norm worden, waardoor banken worden geconfronteerd met nog strengere voorwaarden; onder andere een relatief fors hoger eigen vermogen dan in Basel II. Dit zal helaas een prijsopdrijvend effect hebben op kredietfaciliteiten.”

### Visie

“Hoe belangrijk is de rol van de accountant of adviseur in dit geheel?”, vraagt Sietze Ketelaar zich af.

“De wereld verandert snel”, vindt Bernecker. “De eisen voor de ondernemer om succesvol te kunnen zijn worden steeds hoger. Wij proberen onze klanten altijd bij te brengen dat ze een visie moeten hebben. Ze dienen op de hoogte te zijn van wat eraan komt en wat ze ermee kunnen. Daarnaast moet de ondernemer zelf het initiatief houden. Op het moment dat de bank ergens mee komt, dan zit je in een afwachende positie. Jij moet het initiatief nemen en zorgen dat je zelf de regie houdt.”

Volgens Eddy Korevaar kan de adviseur ook een belangrijke rol spelen wanneer de klant een afwijzing op zijn financiering heeft gekregen. “Samen met de ondernemer kunnen we de aanvraag zo aanpassen dat hij alsnog een ‘ja’ krijgt.”

“Wanneer de bank ‘nee’ zegt betekent het niet dat het ook een absolute ‘nee’ is”, meent ook Van Rijbroek. “Als een plan afgewezen wordt, kun je eraan werken om het sterker te maken. Je haalt de zwakke punten eruit en op die manier kun je een tweede keer wel een ‘ja’ krijgen.”

### Vijf voor twaalf

Navraag onder de deelnemers van het forum leert dat doordat ondernemers zich volledig op het ondernemen storten, financieringsbehoeften vaak te laat naar boven komen.

Van Rijbroek: “Ondernemers wachten vaak tot het vijf voor twaalf is. Opeens moet er iets gerepareerd worden wat niet meer te repareren is. Je moet als ondernemer zorgen dat je tijdig aan de bel trekt.” Ook Korevaar ziet dit probleem. “Veel ondernemers kruipen in hun schulp wanneer er iets aan de hand is, terwijl ze op dat moment eigenlijk het advies zouden moeten krijgen welke innovatieve trajecten er mogelijk zijn om eruit te komen. Vaak proberen ondernemers zelf de eindjes aan elkaar te knopen tot het over twaalf is. Zij moeten eerder hulp in durven schakelen.” “Het is dan ook van groot belang dat je als adviseur tegen de klant durft te zeggen ▲





waar het niet goed gaat en waaraan gewerkt dient te worden”, aldus Hans Waaijenberg. “Als adviseur is het jouw taak om de klant er tijdig op te wijzen wanneer iets mis dreigt te gaan.”

Een algemene ondernemersopleiding zou volgens Van den Hoek Ostende geen overbodige luxe zijn. “Je hebt er ondernemers bij die niet snappen wat links en rechts van de balans is. Je hebt metselaars die fantastisch kunnen metselen, maar absoluut geen ondernemer zijn. Ik vind het vreemd dat er geen algemene ondernemersopleiding bestaat waar je de basiskennis van het ondernemerschap leert.”

Volgens Litjens bepaalt de kwaliteit van de ondernemer dan ook hoe hij de crisis doorkomt. “Er moet geïnvesteerd blijven worden in de kwaliteit van de ondernemer. Hij moet weten waar hij wel of niet goed in is en moet hier soms bij geholpen worden.”

### Kwaliteitsgedragingen

“Ik neem zelf gedragsanalyses af”, vertelt Ketelaar. “Hiermee zie je duidelijk dat het

bij het ondernemerschap op bepaalde gedragsaspecten aankomt en bepaalde kwaliteitsgedragingen tot meer succes leiden dan anderen. Timing en het in beweging durven komen, is iets wat daarbij nodig is.”

Litjens onderstreept het belang van het in beweging durven komen: “Ik zie heel veel ondernemers die blijven zitten op hun stoel, hopen dat de lente snel komt. Die komen niet in beweging. Dit zie je met name in de detailhandel. Denk aan de huurprijsaanpassing. Het onroerend goed is twintig procent goedkoper geworden, maar de huurprijzen zijn niet gedaald. De gemiddelde MKB-er heeft hier niets mee gedaan. Ze willen niet in beweging komen om dingen te veranderen en dat vind ik jammer. Is de ondernemer bereid mee te gaan in de veranderende wereld? Dat is de kern van de zaak.”

Swinkels voegt daaraan toe: “In goede tijden is het makkelijker ondernemen. Je moet visie hebben maar ook daadwerkelijk dingen in gang kunnen zetten. Je moet andere wegen in durven slaan. We zien

helaas ondernemers die daar niet toe in staat zijn.”

### Alternatieve financiering

Alternatieve financieringsvormen blijken in de praktijk vaak een aantrekkelijke optie voor met name MKB-bedrijven met een lage financieringsbehoefte. Ketelaar vraagt zich af hoe de forumdeelnemers hier tegenover staan.

“We leven in een vrije markt en het is goed dat er alternatieve financieringsvormen bestaan”, zegt Swinkels. “De truc is echter: wie beoordeelt de risico’s? Ook het Broodfonds, waar ondernemers het risico van arbeidsongeschiktheid delen, blijft een risico. Bij crowdfunding wordt er gewerkt met ratings waar je als geldgever vol vertrouwen op afgaat. Eigenlijk kun je pas over vijf jaar zeggen of het een succes is of niet.”

Van Rijbroek ziet een toegevoegde waarde bij de alternatieve financieringsvormen, wanneer deze gepaard gaan met coaching. “Met coaching help je de ondernemer om



uiteindelijk op eigen benen te kunnen staan. Daarnaast ben ik van mening dat oud-ondernemers als geen ander de risico's van het vak in kunnen schatten. Ik ben er dan ook van overtuigd dat oud-ondernemers een steeds belangrijkere rol gaan spelen bij alternatieve financieringsvormen." Waaijbergen ziet het aandeel van de banken in financieringen afnemen in de toekomst. "De rol van de banken wordt wellicht wat kleiner, doordat er vaker gekozen wordt voor crowdfunding of privaatinvesteers." Elenbaas zegt te verwachten dat uiteindelijk een combinatie gezocht wordt tussen banken, alternatieve financiers en ondernemers. "Dit leidt tot veel meer 'fun' in het ondernemen. Het is voor een oud-ondernemer ontzettend leuk om er op die manier bij betrokken te raken. Veel leuker dan het geld op de bank te parkeren en er rente voor te krijgen. Het wil dus geen achteruitgang betekenen als dergelijke initiatieven ontstaan." ■

#### Tips & Tricks

- Bart Bernecker: "Zoek een soort vaderfiguur die je bij kan staan. Hij is een zinvolle aanvulling doordat hij je een spiegel voor kan houden en als sparringpartner kan dienen."
- Adriaan Elenbaas: "Zorg voor een goed netwerk. Sluit je aan bij een ondernemersvereniging. Zoek oud-ondernemers wat bewuster op."
- Bertina Gentle: "Mijn advies aan banken: neem ook de kleine ondernemer serieus!"
- Willem van den Hoek Ostende: "Durf keuzes te maken en ga er dan voor."
- Eddy Korevaar: "Wanneer het iets minder gaat, denk dan niet 'het komt vanzelf wel weer goed', maar vraag om hulp."
- Hans Litjens: "Weet je niet waar je moet beginnen? Kom naar de KvK! Wij helpen je op pad en wijzen je de weg."
- Pieter van Rijbroek: "Blijf in contact met de bank en adviseurs. Weet wat er speelt. Zorg ervoor dat je een goed plan hebt en in bezit bent van prognoses. Kijk er regelmatig naar, dan heb je een kompas."
- Peter Swinkels: "Laat zien welke scenario's je hebt. Wees goed voorbereid."
- Hans Waaijbergen: "Wees eerlijk tegen je adviseurs. Houd je adviseur op de hoogte van wat er speelt. Als adviseur houden wij de ondernemer graag een spiegel voor."