



ER VALT ALTIJD IETS TE WINNEN

“Wanneer je als mkb-ondernemer met een financieringsvraagstuk zit, kom eens praten,” zegt Herber Blokland, partner binnen CROP Corporate Finance. “Laat ons een vrijblijvende scan maken van je bedrijfsfinanciering, want er valt altijd iets te winnen.” Een uitnodigend gebaar van een accountants- en adviesorganisatie die graag boven het maaiveld uitsteekt in een traditionele branche.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Referenties die we hebben geraadpleegd spreken over een breed netwerk rondom CROP en zeggen versted te staan van de scherpzinnigheid waarmee de specialisten van de Corporate Finance-afdeling cases voor de ondernemer onder de loep nemen. “We zijn behoed voor een paar lelijke valkuilen” en “er lagen kansen die we zelf niet zagen,” kregen we te horen. Tijd om aan tafel te gaan met Herber Blokland, een even innemende als intelligente ‘zwaargewicht’ met een achtergrond in het bankwezen. Een kleine drie jaar geleden verbond hij zich als partner aan CROP Corporate Finance, een in 2014 opgestarte tak die zich bezighoudt met bedrijfswaardering en -advisering op het gebied van overnametrajecten (aan- en

verkoop) en financieringen, los van elkaar of in een onderlinge combinatie. “Laat ik meteen aanstippen dat deze dienstverlening niet alleen geldt voor bestaande CROP-relaties. Met elke mkb-ondernemer die een keer vrijblijvend wil sparren of aanleiding ziet om bepaalde dingen eens tegen de lamp te houden gaan we graag het gesprek aan.”

GIGANTISCH VERSCHIL

In zijn relaas schetst Blokland verschillende situaties, die illustreren wat CROP Corporate Finance voor de ondernemer kan betekenen. “Bij een bedrijfsscan, die wij gratis en zonder verplichtingen aanbieden, luidt de eerste insteek veelal het onder de loep nemen van bestaande financieringen. Misschien bestaan

er mogelijkheden om fors op de rentelasten te besparen of soepeler voorwaarden te verkrijgen. Ook al zit je voor je gevoel al jaren goed bij een kredietverstrekker, het kan nooit kwaad om ons naar verbeterpunten te laten zoeken. Recent nog deden wij dat voor een klant en dat leverde een gigantisch verschil in rentekosten op tussen de ene en de andere bank. De betere aanbieder wilde héél graag zakendoen. Uiteraard nemen we ook de voorwaarden in het plaatje mee. Zo is het soms slimmer om niet voor de aanbieder met de laagste rente te kiezen, maar voor een financieringsoplossing waarbij je privévermogen of het kapitaal in je holding zo veel mogelijk wordt beschermd.”

ONDERHANDELEN

Veel bedrijven staan nu aan de vooravond van een herfinanciering. "In 2007, 2008 leek het erop dat de rente zou gaan stijgen, wat uiteindelijk overigens niet gebeurde," herinnert Blokland zich. "Ondernemers vroegen toen op redelijk grote schaal kredieten aan, bij voorkeur met de maximale looptijd van tien jaar. Die begint nu overal te verstrijken. Grijp die gelegenheid vooral aan om je af te vragen: zit ik nog goed bij een bepaalde partij? Sowieso verloopt het aanvraagtraject compleet anders dan tien jaar terug. Toen volstond alleen een jaarrekening wel, waar je nu ook tussentijdse cijfers, prognoses, taxatierapporten en een gedegen onderbouwing van je financiering moet tonen. Dat vergt veel kennis en kunde, die wij als adviseurs in de breedst mogelijke zin in huis hebben. De hele dag door krijgen wij kredietoffertes onder onze neus. We kennen exact alle tarieven, mogelijkheden en voorwaarden, wat ons in de positie brengt om proactief diverse banken te benaderen en een vergelijk te maken. Dat is iets anders dan te vragen: 'Wilt u mij een krediet verstrekken?' Het geeft ons een sterke basis om te onderhandelen."

KWETSBAAR GELD

Bij dit laatste stelt CROP volgens Blokland realistische eisen. "We moeten er zelf achter staan, willen we de case aan de bank gaan 'verkopen'. Dat betekent de ondernemer een spiegel voorhouden en soms misschien wel lager insteken, om betere voorwaarden met de bank te kunnen afspreken. Vanuit onze ervaring weten wij vrij nauwkeurig in te schatten wat krediettechnisch haalbaar is én wat de ondernemer nodig heeft. Zo bogen we ons recentelijk over een kwestie waarin het bedrijf over een krediet van drie miljoen beschikte, terwijl er enkele tonnen aan cash in de werkmaatschappij zaten, wat je 'kwetsbaar geld' mag noemen: gevoelig voor claims, beslaglegging etcetera. Er ligt nu een voorstel voor de bank om de helft van de aanwezige cash voor aflossing te gebruiken en de andere helft als dividend uit te keren."

LICHTER MAKEN

CROP Corporate Finance beschikt over een register valuator om bedrijven te waarderen, bijvoorbeeld voor overname, onenigheid tussen compagnons of een echtscheiding. Een andere tak van sport betreft het begeleiden van aan- en verkooptrajecten, waarbij het deskundige team gebruik maakt van een omvangrijk netwerk, intern en extern. Blokland: "Binnen onze eigen portfolio en via

samenwerking met collega's in de corporate finance hebben we lijnen met een scala aan potentiële investeerders. Ook kunnen we een profiel uitzetten voor over te nemen bedrijven, wanneer een klant graag in één stap een forse groei realiseert, die hem anders jaren zou kosten. We helpen tevens met het verkoopklaar maken van een onderneming. Dat werpt vraagstukken op als: 'hoe krijg ik mijn balans zo schoon mogelijk?', 'wat houd ik over?' en 'hoe kan ik fiscaalvriendelijk de opbrengsten ontvangen?' Je kunt je bedrijf voor verkoop 'lichter maken' door bijvoorbeeld het bezit van een eigen pand dat zwaar op de balans drukt om te zetten in een huurconstructie. Dat zorgt richting de kopende partij voor een behapbaarder investering."

VERTROUWENSPERSOON

Ook een specialiteit van CROP Corporate Finance: due diligence oftewel boekenonderzoek rondom de mogelijke aankoop van

een onderneming. "Daarmee minimaliseren we het risico dat er lijken uit de kast komen, zoals onverwachte pensioentoezeggingen uit het verleden aan (oud-)werknemers, oninbare vorderingen, weglappende klanten, een verouderd machinepark, juridische en fiscale claims," geeft Blokland aan. "Of er nou sprake is van een potentieel overnametraject, je bedrijf gewaardeerd moet worden, de financiering aandacht behoeft of dat je als ondernemer tegen andere uitdagingen - vooral óók positieve, zoals groeikansen - aan loopt, wij beschikken binnen ons team en ons netwerk over alle expertise en stellen voor elke ondernemer een integere vertrouwenspersoon aan als aanspreekpunt. Laat ons eens vrijblijvend meekijken, neemt contact op; we komen graag op bezoek. Het verplicht tot niets en kost hooguit één, twee koppen koffie."

www.crop.nl



"We kennen exact alle tarieven, mogelijkheden en voorwaarden, wat ons in de positie brengt om proactief diverse banken te benaderen en een vergelijk te maken", aldus Herber Blokland.