

Is er wel zoveel veranderd In banken/kredieten-land?

“W^e hebben er in onze jeugd allemaal mee te maken gehad, huiswerk! De één vindt het leuk en gaat er direct mee aan de slag, een ander stopt het onder in zijn tas, of onder zijn kussen in de hoop dat het vanzelf tot een goed resultaat gaat leiden. De toets, proefwerk of het examen gaf uiteindelijk de uitkomst hoe je met je huiswerk was omgegaan.

Een andere vergelijking die vaak wordt gemaakt heeft betrekking op sport. Of je nou gewoon voor je plezier sport of hogere Olympische ambities hebt. Hoe meer je traint hoe beter je uit de verf zult komen. Toegegeven; enig talent speelt daar uiteraard een belangrijke rol in. Maar wat als je dat talent nou net iets minder hebt ontwikkeld?

Zelf heb ik jaren redelijk fanatiek wedstrijd gezeild, geen hoogvlieger maar zeker niet onverdienstelijk. Eerst in open boten en later met kajuitzeiljachten met de nodige bemanning. Op een gegeven moment kwamen we ondanks de vele trainingsuren zowel in het zomer- als winterseizoen niet meer verder.

Eén van de bemanningsleden stelde voor om te vragen of Hans Bouscholte eens mee zou kunnen varen en trainen om te kijken hoe het bij ons aan boord toegaat en wat we kunnen verbeteren? Zo gezegd zo gedaan. De uitkomst? Verbluffend! In een training van circa 3 uur had hij precies onze goede, zwakke en verbeterpunten te pakken. Daar hebben we vervolgens over gepraat en op getraind. De uitkomst laat zich raden. Iedereen blij en de resultaten werden beter en beter. Bij het maken van muziek of culinair koken zal het er niet veel anders aan toegegaan.

Waarom ik u dit allemaal vertel? Bij de kredietverlening werkt het precies hetzelfde. Hoe beter je de aanvraag hebt voorbereid, hoe meer kans van slagen de aanvraag heeft. Toe-

gegeven, de banken zijn eind 2008 en begin 2009 wat zuiniger met hun middelen omgegaan maar toen was de impact van de credit crunch ook het heftigst. Afgelopen weken hebben we diverse aanvragen zowel klein als groot met succes weten rond te krijgen. Het betrof daar zowel particulieren in loondienst als zelfstandig ondernemers. Een ding hadden de aanvragen gemeen; ze waren tot in de details uitgewerkt, alle punten stonden op de i en we waren voorbereid op alle mogelijke vragen die de financierende banken konden gaan stellen.

Als we een kijkje nemen in de keuken van de bank, zien we dat er eigenlijk op het kredietenvlak niet zo heel veel is veranderd. Sommigen vertellen je graag dat het hightech is geworden maar dat valt allemaal wel mee. Uiteraard heeft de globalisering, toegang tot internet en IT-systemen de banken meer mogelijkheden gegeven om bepaalde informatie boven water te krijgen en aan elkaar te koppelen. Maar dat heeft meestal betrekking op problemen uit het verleden van het betreffende individu. Voor een gemiddelde aanvrager die niets te verbergen heeft zal dat niet van belang zijn.

Waarom lijkt het dan dat het allemaal zo moeilijk gaat bij de banken? De banken kijken nog steeds naar dezelfde zaken maar passen hun interne richtlijnen (die dus eigenlijk nog steeds hetzelfde zijn) strikter toe.

Over welke richtlijnen hebben we het dan? En waar let de bank dan zo op? Voor de particulier gaat het om de volgende zaken; curriculum vitae, toekomstplannen, huidig inkomen en uitgaven, toekomstig inkomen en uitgaven, aangifte IB, krediet verleden (BKR), type zeil of motorjacht, vaargebied, hoeveel wil men lenen en wat zijn de zekerheden voor de bank. In principe past men hetzelfde toe op de zelfstandig ondernemer, alleen komen alle informatiebronnen in een ander daglicht te staan. Ook al staat de ondernemer in loondienst van zijn eigen bedrijf al dan niet via inkomen of een management-fee, er wordt kritischer gekeken. De eige-

naar/directeur heeft namelijk veel meer invloed op het wel en wee van de onderneming en dus de continuïteit van zijn eigen bedrijf dan iemand in loondienst. Het is dat verschil waar je als zelfstandig ondernemer goed rekening mee dient te houden. Of het nu gaat om een financiering voor privé of een financiering voor een investering in je bedrijf.

Bij de analyse van een bedrijf wordt vaak gebruik gemaakt van het pijlmodel. Bij dit model wordt het gehele bedrijf doorgelicht op basis van; bedrijfsanalyse, financiële analyse, liquiditeit en cash-flow en bancaire positie. Bij de bedrijfsanalyse wordt er gekeken naar de ondernemer, het management en de onderneming. Bij de financiële analyse wordt er gekeken naar rentabiliteit en vermogen. Zowel historisch als gericht op de toekomst. Datzelfde is van toepassing op de liquiditeit en cashflow. Bij de bancaire positie kijkt men naar de eventuele bestaande bancaire positie zoals lopende leningen, voorwaarden en zekerheden.

Voor al deze vier pilaren kijkt men naar de key process drivers. In andere woorden; de belangrijkste beïnvloeders van het proces. Het voert te ver om u op deze plek een uitgebreide cursus kredieten te geven maar hoop u hier een aantal handvatten te hebben gegeven.

De relatie klant-bank of bank-klant is veranderd. Een proactieve benadering van de ondernemer naar de bank is noodzakelijk en zou eigenlijk al jaren van toepassing kunnen zijn. Ondernemers besteden hun tijd aan de onderneming, nieuwe producten of markten, groei etc. en zien of zagen de bancaire relatie als vanzelfsprekend of stond om wat voor reden dan ook op het tweede plan. In de nieuwe economie en wijze van ondernemen komt deze voor zowel de grote en de kleine onderneming steeds hoger op de prioriteitenlijst te staan. En gek genoeg of het nou gaat om de aanschaf van uw jacht of huis dan wel de uitbreiding van, investering in, of sanering van uw bedrijf de aandachtspunten blijven gelijk.

Een pro-actieve omgang met uw bancaire relaties maakt het ondernemen eenvoudiger. U kunt daar uiteraard zelf invulling aangeven of gebruik maken van externe partijen. Het voordeel en grote toegevoegde waarde van een derde is dat zij veelal een frisse en onafhankelijke kijk op zaken hebben en u veel tijd kunnen besparen met een verhoogde kans op succes. Zowel voor uw privé of zakelijke belangen. Wij assisteren u graag bij alle mogelijke bancaire vraagstukken zowel voor uw jacht als voor uw bedrijf.



Ciris Capital
Customized Yacht Finance & Leasing

Ciris Capital
1e Dorpsstraat 20
3701 HB Zeist
P.O. Box 91
3700 AB Zeist
Tel: +31 (0)30 - 697 08 65
Fax: +31 (0)30 - 697 48 00
Mobile: +31 (0)6 - 5513 45 53
E-mail: remco.immink@ciriscapital.com
www.ciriscapital.com