

# Cash is king!

**H**eb ik dat gezegd? Waar heeft hij het nou over? He? Dat heb ik toch al gestuurd? Dat lijkt mijn tekst wel? Zal wel aan mij liggen? Heeft hij wel geluisterd? Op wat voor golflengte zit hij? Etc, etc.

Een paar van deze opmerkingen herkent u vast wel. Zowel privé als zakelijk gebeuren die dingen. Wil je net verslag doen van een gebeurtenis die je hebt mee gemaakt, word je halverwege je tweede of derde zin in de rede gevallen door een van de tafelenoten. Je denkt dat het om een korte interpretatie gaat en verwacht een belangrijke aanvulling of mededeling op het onderwerp, maar nee hoor, wat schetst je verbazing, het gesprek wordt volledig overgenomen. Vertwijfeld blijf je achter en luister je naar zijn of haar verhaal. Je vervolgens afvragend wat heb ik nou verkeerd gedaan? Was het niet interessant genoeg? Ze vroegen toch om mijn verhaal of mening? Of nog erger, ze gaan van jou verhaal hun verhaal maken maar dan honderd tachtig graden de andere kant op. Of ze vertellen het alsof ze er live bij zijn geweest terwijl jij ze toch echt in geen velden of wegen hebt gezien of gehoord! Ach, laat maar denk je dan, vertel je je verhaal toch een andere keer, of niet.

En wat dacht u hier van. Vol interesse zitten je toehoorders je aan te kijken, instemmend knikken ze af en toe met hun hoofd. Je denkt; ik heb hun aandacht en ze begrijpen waar ik het over heb. Dit gaat de goede kant op. Om vervolgens te constateren dat bij de eerste de beste vraag of opmerking die ze plaatsen, ze het in het geheel niet begrepen hebben. Van welke planeet komen zij nou?

Macro en micro zijn ook van die mooie dingen. Helemaal als je net hebt uitgelegd dat je bedrijf zich in een echte niche bevindt. Bijvoorbeeld in de bouwsector, daar gaat het met de aannemers voor nieuwbouw minder goed dan de ondernemer die zich heeft gespecialiseerd in renovatiewerk. Om vervolgens te horen dat men van mening is dat het

met de gehele bouwsector niet goed gaat. Met enig ongeloof kijk je dan naar je door de financiële administratie afgegeven rapportages. Zouden die cijfers wel kloppen? Want..!

Nog merkwaardiger kan het gaan wanneer je op verzoek van de ontvanger je ze een aantal stukken en documenten hebt doen toekomen ter voorbereiding van. Altijd goed toch als iemand zich vooraf in je case verdiept. Hoe vaak gebeurt het dat men vervolgens vragen stelt waarvan de antwoorden staan in de al eerder toegestuurde stukken! Was de tekst dan zo onduidelijk! Of dat de bijlage überhaupt niet blijkt te zijn aangekomen? En dat met alle moderne communicatie middelen die we kennen.

Met alle goede bedoelingen stuur je de documenten nogmaals op of geef je toch maar het antwoord op de gestelde vragen. Je vertwijfelend afvragend; gebeurt dit nu allemaal echt? Heb ik dat? Ja, het gebeurt, bijna dagelijks en dus te vaak. Kunnen we er iets aan doen? Jazeker.

Zoals in het vorige artikel in december aangegeven valt of staat alles met een gedegen voorbereiding. Ga er van uit dat de ontvanger van de informatie geen of beperkte voorinformatie heeft gehad. Doe geen aannames ten aanzien van aanwezige basiskennis. Geef een helder beeld van buiten naar binnen toe. Met andere woorden; van macro naar micro en geef daar helder in aan waar jij en je onderneming zich in onderscheidt. Waarom vertel ik u dit allemaal en wat is de relatie tussen zeil- en motorjachten en financieringsvraagstukken algemeen?

De laatste maanden zijn we veelvuldig gevraagd door ondernemers om aan te schuiven bij hun gesprekken met de bank. Er ontstaat steeds meer behoefte om het contact te optimaliseren en miscommunicatie en interpretatie te voorkomen. De ondernemer weet zich dan verzekerd en gesteund door een partij die niet anders doet dan zich in te lezen en te luisteren. Ook de banken en financiële instellingen ervaren het als positief en erkennen bovenstaan-

de problematiek. Mocht u recent voor besprekingen bij uw bank zijn geweest dan is het u vast ook opgevallen dat van de zijde van de bank er meerdere personen bij het gesprek aanschuiven waar u in het recente verleden nog met alleen uw accountmanager sprak.

De banken hebben het momenteel heel druk met het monitoren van de relaties. Per accountmanager of werkgebied worden de bestaande klanten op diverse criteria tegen het licht gehouden en op basis daarvan van een prioriteit voorzien. Vervolgens wordt bekeken welke relaties als eerste in aanmerking komen voor een revisiegesprek. Signalen daarvoor kunnen zijn; zijn de jaarrekeningen al aangeleverd, de overzichten debiteuren-crediteuren, voorraadlijst, teruglopend betalingsverkeer op de rekening, tijdelijke onverstand op de rekening, etc.

Vervolgens wil men in kaart gaan brengen hoe de vlag er voor staat en hoe de ondernemer en onderneming 2010 door gaat komen. Welke maatregelen zijn er getroffen om het aanhoudende slechte weer te trotseren. Zijn die maatregelen toereikend en wat betekent dat voor de liquiditeit en cashflow? Vermogen is mooi maar daar koop je helaas geen brood van! Bestaat het risico dat de bestaande bancaire faciliteiten niet toereikend zijn? Willen en kunnen we als bank hier in faciliteren? Welke gevolgen heeft dat voor de crediteuren? Wat is het risico van de bank en hoe kunnen we dat inperken?

Natuurlijk gaat dat niet voor alle ondernemers op maar voor velen zal hier terecht of onterecht wel een punt van herkenning in zitten. Wat kunnen wij en wat kunnen de banken doen aan deze beeldvorming? Als ondernemer weet u als geen ander wat er in de markt gebeurt. U kunt zich daar door tijdig te schakelen goed op voorbereiden en op anticiperen. U zit namelijk aan het roer en weet hoe te navigeren. Voor de banken ligt dat anders. Dat zijn (of waren) grote instituten, gevestigd in grote gebouwen en mede door de beurskoers hoog gewaardeerd. We weten inmiddels allemaal wat er is gebeurd de afgelopen twee jaar. De banken weten dat doorgaan op de oude voet geen optie is. Maar net als met een mammoettanker kun je niet een, twee drie van koers veranderen, dat vergt tijd. We zien daar de eerste positieve ontwikkelingen in; kleinere maar frisse bankteams die weer willen aanpakken. Nieuwe bankinitiatieven en wie weet wat er nog gaat komen. Ook voor de jachtfinancieringsmarkt horen we initiatieven, die richting geven aan nieuwe mogelijkheden. Maar voorlopig blijft het zaak de vinger aan de pols te houden.

“Cash is king”! Zorg dat u voldoende liquide bent, wordt of blijft. Vermogen is mooi, maar daar kun je helaas geen brood van kopen. De tip voor deze tijden zult u ervaren als een open deur, maar toch het is nog niet zo lang geleden dat financiële instellingen daar heel anders mee omgingen. Vaak beschikt u over meer liquide middelen en mogelijkheden dan u in eerste instantie zelf kon waarnemen. Zoekt u een klankbord schroom niet te bellen.



**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](mailto:remco.immink@ciriscapital.com)  
[www.ciriscapital.com](http://www.ciriscapital.com)