
Hoe benut ik mijn bedrijfswaarde bij een kredietgesprek?

Expertpanel

Asset management

In deze rubriek antwoorden specialisten op actuele vragen van ondernemers.

Ondernemers weten bij kredietonderhandelingen met hun bank de waarde van de eigen organisatie onvoldoende te benutten. Het inzetten van activa (assets) om een goedkopere financiering binnen te halen ontbreekt. Noodzakelijke groei komt in de verdrukking.

Wat is het probleem?

Krediet is een schaars goed. Om in aanmerking te komen voor een financiering gaan ondernemers te makkelijk aan de eigen activa voorbij. De waarde van bijvoorbeeld orders, voorraden en debiteuren wordt te laag ingeschat en onvoldoende benut. Kredieten vallen hierdoor lager uit, waardoor noodzakelijke groei niet kan worden gefinancierd.

Zien banken dat zelf dan niet?

Banken en andere (traditionele) geldverstrekkers zijn te veel gefocust op de financiële prestaties van de organisatie en de behaalde resultaten in het verleden. De waarde van de activa krijgt onvoldoende aandacht en wordt door beperkte kennis vaak te laag ingeschat. Ondernemers weten deze waarde zelf te weinig te geld te maken.

Hoe kan ik gunstigere financiering krijgen?

Ondernemers moeten zich bewust worden van de waarde van de eigen activa en zich beter oriënteren op de verschillende oplossingen. Banken hebben nogal eens de neiging om kredietverzoeken 'in house' te willen behandelen, terwijl bijna elke bank wel de beschikking heeft over een gespecialiseerde dochter die vaak samen met de bank een passende financieringsoplossing kan aanbieden.

Daarnaast zijn er meerdere specialisten actief die meer kennis hebben van assetfinanciering dan een traditionele bank, zoals werkkapitaalspecialisten en leasemaatschappijen.

Hoe pak ik dat aan?

Ondernemers kunnen duidelijk meer werk maken van hun activa. Breng niet alleen de waarde van onroerend goed in, maar ook investeringen in machines. En zoek voor de financiering daarvan de juiste specialisten. Leasemaatschappijen hebben op zich verstand van het financieren van machines; werkkapitaalfinanciers hebben goed zicht op debiteurenbestanden en voorraden. Alle banken kunnen doorverwijzen naar specialisten. Deze experts kijken vaak verder dan de

accountmanagers die in de meeste gevallen generalisten zijn.

En verder?

Financier de waarde van de activa hoger en flexibeler. Banken hanteren vaak vaste normen: maximaal 70% op debiteurenportefeuilles en 40% op voorraden. Maar deze activa blijken vaak een hogere onderliggende waarde te hebben waardoor er ruimer gefinancierd kan worden. Hierdoor ontstaat meer speelruimte om snel nieuwe opdrachten aan te nemen. Zo ontstaat een vliegwieleffect. In tijden van crisis is dit essentieel om omzetten te kunnen verhogen.

Waarop moet ik letten?

Zorg niet alleen voor een hoog financieringspercentage, maar ook voor een ruime kredietlimiet. Stel je hebt een debiteurenbestand ter waarde van €1 mln. De bank wil dan 70% financieren met een maximum van €750.000. Maar ongemerkt groeit de portefeuille tot €1,5 mln. Op dat moment financiert de bank nog steeds tot €750.000. Dat kan anders door scherp te onderhandelen.

Zie ook: www.fd.nl/experts



Bob Huuskes

De auteur is hoofd new business bij
IFN Finance, onderdeel van
Deutsche Bank



