

Inhoud

Inleiding	7
DEEL I	11
1 Het oliemannetje	12
2 De kluwen ontrafeld	20
3 Financieringsproducten	26
4 Zekerheden	38
5 Systemen van riskrating	48
DEEL II	61
6 Kampioen: systeemuitleg en mindset	62
7 Regie: neem de regie in handen	72
8 Extern: beschrijf de externe omgeving	84
9 Doel: beschrijf het doel van de kredietaanvraag	92
10 Inzicht: geef inzicht door een analyse van het verleden	100
11 Inzicht: geef inzicht in de toekomst door onderbouwde prognoses	128
12 Echter: maak uw eigen risicoanalyse	142
13 To the point: maak uw verzoek concreet	154
DEEL III	165
14 Offerte, rebound en onderhandelen	166
15 Verbaas uw bank: reversed accountmanagement	178
16 Ten slotte	184
Over de auteurs	191

Inleiding

Ondernemers. Ondernemers vormen de doelgroep van dit boek. Om te ondernemen hebben zij behoefte aan geld, zodat ze kunnen investeren. Sinds de bankencrisis van 2008 is het verkrijgen van bankkrediet veranderd. Men zegt vaak dat het moeilijker is geworden. Ondernemers die de methode van dit boek hanteren zullen ontdekken dat het niet moeilijker is geworden, maar wel meer moeite kost. Stap als ondernemer goed voorbereid op de bank af en u zult ervaren wat het is: De Bank De Baas!

De wereld wordt steeds ingewikkelder. Daarom omringen ondernemers zich met professionals en adviseurs: accountant, advocaat, notaris, ICT-adviseur, HR-professional. Elk specialisme levert toegevoegde waarde, juist vanwege het specialisme. Hieruit is een nieuw specialisme ontstaan: de bankier zonder bank. Wij, Fons Huijgens en Bart Niesten, de schrijvers van dit boek, zijn geen ex-bankiers. Wij zijn nog steeds bankier, maar nu ‘bankier zonder bank’. Vanuit dat specialisme verzorgen wij voor ondernemers de (bancaire) financiering van hun onderneming. Een specialisme met als voedingsbodem tientallen jaren bankervaring.

Dit boek hebben wij geschreven om onze kennis van de materie te delen met onze doelgroep. In het boek *De Bank De Baas* vindt u alle informatie over de wijze waarop u als ondernemer bankkrediet kunt krijgen. Het is een praktische handleiding voor ondernemers en hun adviseurs voor het opstellen van een goed informatiememorandum als voorbereiding op een succesvolle kredietaanvraag bij een bank. Meer krediet, betere voorwaarden, snellere aanvraagprocedure, lagere kosten. Kortom, een werkwijze om uw bank te verbazen en u zelf het krediet te gunnen dat u verdient.

De opbouw van dit boek

De Bank De Baas kent een driedeling:

- *Deel 1* – De eerste vijf hoofdstukken bieden de basisinformatie over de werkwijze van banken en hun producten.

- *Deel II* – In de hoofdstukken 6 tot en met 13 wordt stap voor stap besproken welke informatie in een informatiememorandum moet worden opgenomen om een bank voldoende en overtuigend te informeren.
- *Deel III* – In de afsluitende hoofdstukken wordt ingegaan op het lezen van een bankofferte en het onderhouden van een goede bankrelatie.

Deel I

Hoe zitten banken en hun producten in elkaar? Hoe werkt het geldsysteem en hoe werken banken? In hoofdstuk 1, ‘Het oliemannetje’, krijgt de lezer een inkijkje in de wereld van geld en geldschepping. Geld moet rollen om een economisch systeem te voeden. De snelheid waarmee het geld rolt, bepaalt mede de groei van een economie. Banken hebben invloed op de omloopsnelheid en dus op de economie. Vergelijk dit met een racewagen: bij een te hoge snelheid vliegt deze uit de bocht. Hopelijk zonder veel persoonlijke schade, maar de auto moet wel worden hersteld. In die fase zitten de banken en de economie. In 2007/2008 zijn we uit de bocht gevlogen en sindsdien zijn herstelwerkzaamheden gestart. De regels zijn aangepast, het toezicht is verscherpt en de schade wordt in de komende jaren hersteld.

Deze gebeurtenissen hebben de communicatie met banken beïnvloed. Voor de klanten van banken is het lastig communiceren met hun bank. Om te laten zien hoe dat komt ontrafelen we in hoofdstuk 2 de bankkluwen. Vervolgens worden in hoofdstuk 3 de financieringsproducten van de banken toegelicht. Alle producten worden teruggebracht tot twee stuks! Eenvoudiger kunnen we het niet maken.

Als een bank een financiering verstrekt, vraagt ze daar zekerheden voor. Welke zekerheden en welke waarde daaraan wordt toegekend, lichten we toe in hoofdstuk 4. Hier ontdekt u dat een investering van €1.000.000 voor een bank soms slechts €200.000 waard is. Het is goed als je dat vooraf weet, het voorkomt teleurstellingen.

Deel I wordt afgerond met een bespreking van systemen van *riskrating*. Elk bedrijf dat een krediet aanvraagt bij een bank wordt via een standaard-systeem gewogen en beoordeeld, resulterend in een *riskrating* of *creditscore*.

Deel II

Stel het informatiememorandum voor de bank op aan de hand van een vast systeem. Dit systeem draagt de toepasselijke naam **KREDIET** en wordt geïntroduceerd in hoofdstuk 6. Elke letter staat voor een stap die u

als ondernemer moet zetten om volgens het systeem KREDIET een beslissingswaardig document voor de bank op te stellen.

K Kampioen

R Regie

E Extern

D Doel

I Inzicht

E Echter

T To the point

Zorg voor de juiste *mindset*. Treed een bank onbevooroordeeld tegemoet. Bereid u tot in de details voor en wees overtuigd van uzelf en de voorbereiding. Straal de houding van een *Kampioen* uit. Wie wil er geen zaken doen met een kampioen? Een kampioen neemt de *Regie* in handen (hoofdstuk 7). Hoe positioneert u uw bedrijf richting de bank: de juridische structuur, historie, interne organisatie, producten en diensten en het verdienmodel? Waar u geen regie over kunt voeren, is de *Externe* wereld. In hoofdstuk 8 staat beschreven op welke wijze u deze analyse in het informatiememorandum kunt opnemen. Als u op deze wijze de onderneming hebt beschreven, heeft de lezer een duidelijk beeld van het bedrijf, zijn omgeving en de strategie om in die omgeving te presteren. Wanneer dat beeld duidelijk is, kan het *Doel* van de kredietaanvraag beschreven worden. Immers, dat sluit dan aan op de strategie en de beleidskeuzes van het bedrijf. De wijze van beschrijven vindt u in hoofdstuk 9.

De hoofdstukken 10 en 11 zijn gewijd aan het geven van *Inzicht* aan de bank: inzicht in de prestaties van het verleden en het heden (hoofdstuk 10) en de toekomst (hoofdstuk 11). Inzicht wordt niet gegeven door alleen de cijfers te presenteren, maar ook door ze te analyseren. Hier kan een ondernemer het verschil maken. Geef blijk van inzicht in uw eigen reilen en zeilen en deel dat inzicht met de bankier.

Echter, ondernemers zien kansen, bankiers zien risico's. In hoofdstuk 12 wordt beschreven aan welke risico's aandacht besteed moet worden. Onderken de risico's van uw bedrijf en de markt, en geef aan op welke wijze de risico's gemitigeerd (dat wil zeggen beperkt) worden. Voor bankiers is dit een cruciaal onderdeel van de beoordeling van de kredietaanvraag. Risico's op zich zijn geen bezwaar. Belangrijk is de actie die u als ondernemer uitvoert om de effecten van de risico's te beperken.

Als op deze wijze alle relevante onderdelen van een kredietaanvraag op bancaire wijze zijn behandeld, resteert één onderdeel: het specifieke kredietverzoek zelf. Kom *To the point* en beschrijf zelf exact welke vormen van krediet u wenst, met welke looptijden en zekerheden. Twijfel niet en benoem de wensen. Als u een bakker om brood vraagt, bedenkt u vooraf of dat wit of bruin moet zijn. Zo is het ook voor een bankier eenvoudiger om een specifiek verzoek te beoordelen dan een globaal verzoek. In hoofdstuk 13 wordt beschreven hoe u dit verzoek concreet maakt.

Deel III

“Zeer tot ons genoegen delen wij u mede dat...” Tot zover is een krediet-offerte van een bank te volgen, daarna wordt het moeilijker. In hoofdstuk 14 worden de *highlights* van een bancaire kredietofferte besproken. Wat betekenen de verschillende termen en voorwaarden? Wat is onderhandelbaar, wat niet? Is de offerte bindend? Alle facetten worden belicht, alsmede de consequenties van veranderingen die u nog wilt aanbrengen.

Blijf in actie, ook na de offerte. Wanneer het informatiememorandum – opgesteld volgens de KREDIET-methode – heeft geleid tot een krediet-offerte, is dit het startsein van een langdurige zakelijke relatie. Relaties vergen onderhoud. De ervaring leert dat banken daar minder tijd aan besteden dan in het verleden, maar er wel veel waarde aan hechten. Niets let u om als ondernemer het initiatief naar u toe te trekken en zelf de touwtjes in handen te nemen. Verbaas uw bank met *Reversed Account-management*. Lees hiervoor hoofdstuk 15.

Het afrondende hoofdstuk 16 geeft in vogelvlucht een samenvatting van het boek.

De Bank De Baas is bedoeld als gebruikboek – een ‘doe-het-zelfboek’, een handleiding. Handleidingen worden veelal gelezen op het moment van handelen zelf. Daar is rekening mee gehouden. Er is een manier om het hele boek in één uur te lezen: lees daartoe van elk hoofdstuk de inleidende paragraaf, de samenvatting en de tips. Dit zal u voldoende richting geven om te beginnen met het schrijven van het informatiememorandum voor de bank. Het is aan te raden de sjabloon voor het informatiememorandum te downloaden van de website www.debankdebaas.nl. Wilt u de aanvraag professionaliseren, dan kan daaraan een riskrating (aan te vragen via dezelfde website) worden toegevoegd. Verbaas uw bank met een goed en compleet verzorgd informatiememorandum en word zo De Bank De Baas.

DEEL I

1

Het oliemannetje



Fantasie. Wie heeft dat niet af en toe, dat je droomt en fantaseert over een enorme pot met geld en dat je niet beperkt wordt door een bodem in die pot? Je kunt maar uitgeven en uitgeven. Dat is gemakkelijk!

Dit lijkt fantasie, maar het is (was?) de werkelijkheid van alledag. Ons geldsysteem is zo opgebouwd dat we gezamenlijk steeds meer uitgeven dan we werkelijk hebben. Groei noemen we dat. Hoe sneller we dat doen, hoe meer 'economie' we creëren. Een voorbeeld om dit te verduidelijken: een jong stel, dertig jaar oud, heeft €10.000 spaargeld. Wat gaan ze kopen? Een mooie auto, kosten: €50.000. Ze betalen €10.000 vanuit hun spaargeld, de rest wordt gefinancierd. De prijs van de auto die ze kopen, is dus vijf keer zo hoog als het geld dat ze hebben gespaard. Meer uitgeven dan je hebt – daaraan zijn we gewend geraakt in de afgelopen decennia.

Bij bedrijven is dat niet anders. Bedrijven zijn de smeerolie van de economie. Ook daar zie je dat beslissingen om investeringen en uitgaven te doen mede zijn gebaseerd op het vertrouwen dat er in de toekomst voldoende geld wordt ontvangen. We vervolgen het voorbeeld van het jonge stel en zien wat er gebeurt en hoe geld wordt gecreëerd: de autodealer die de auto gaat leveren, weet dat hij €50.000 gaat ontvangen. Hij heeft het geld nog niet, maar weet dat het eraan komt. Wat doet hij? Vooruitlopend op de ontvangst van het geld leent hij €25.000 extra bij de bank en investeert in een nieuwe showroom, kosten: €75.000. De interieurbouwer die de showroom gaat bouwen, zal op zijn beurt – ook al weer vooruitlopend op de ontvangst van het geld – investeren in materialen. De materiaalleverancier heeft daardoor een goede transactie in het verschiet en koopt een nieuwe machine. En zo gaat dat door. Die ene beslissing om een auto te kopen, leidt tot een keten van andere investeringen en uitgaven. Nog voordat er ook maar één euro daadwerkelijk is betaald, is er een economie van enkele tonnen ontstaan.

Bedrijven zijn de smeerolie van de economie

Smeerolie van de economie, dat zijn de bedrijven. Maar wie is dan het oliemannetje dat ervoor zorgt dat het geld gesmeerd blijft rollen? Er zijn vele oliemannetjes die dat doen: de banken. Bij de banken houden alle bedrijven en consumenten spaar- en betaalrekeningen aan om geld te ontvangen en uit te geven. Het gehele bankrekeningsysteem is in feite niets meer dan een groot, interbancair administratief systeem. Daarin wordt bijgehouden wat de één nog tegoed heeft en de ander nog te betalen heeft. Dagelijks rekenen de banken meerdere malen onderling met elkaar af in de interbancaire *clearing*. Dit vindt zowel binnenlands plaats als internationaal. In die clearing wordt vastgesteld hoeveel over en weer tussen de banken moet worden afgerekend. Het is om die reden van essentieel belang dat banken elkaar kunnen en durven vertrouwen.

Stel, bank A voert voor €100 betalingen uit voor haar rekeninghouders naar rekeninghouders van bank B. De rekeninghouders van bank B hebben dan een tegoed op hun rekening staan ter grootte van €100. Bank B heeft die €100 te vorderen van bank A. Deze schuld van A naar B is geen probleem als B er vertrouwen in heeft dat A de verplichtingen ook daadwerkelijk nakomt. Het systeem wordt gefrustreerd als het vertrouwen wordt geschaad. Dat gebeurde in 2007: het vertrouwen tussen de banken onderling liep (internationaal) terug. De interbancaire rentevergoedingen liepen daardoor op en het vertrouwen liep nog verder terug. Had in het voorbeeld bank A zijn zaken niet op orde, dan kwam vervolgens bank B daardoor in de problemen. En daarmee ook de rekeninghouders van bank B. Dit is het domino-effect van een op vertrouwen gebaseerd systeem waarbinnen het vertrouwen wordt ondermijnd. Vertrouwen geschaad en toezicht gefaald. Een crisis is geboren.

De snelheid waarmee de crisis zich over de wereld heeft uitgerold, heeft velen verrast. Maar ook dat is inherent aan het systeem waarop de economie is gebaseerd. Snelheid vergroot de economie. Hoe sneller geld circuleert, hoe groter een economie is. Als een euro drie keer wordt uitgegeven alvorens deze daadwerkelijk wordt betaald, leidt één euro tot een economische activiteit van drie euro. Wordt die euro tien keer uitgegeven, dan is die ene euro dus voldoende voor een economische activiteit van tien euro. Het geldsysteem is derhalve een kaartenhuis: een kaartenhuis van vertrouwen. Geld wordt voortdurend 'rondgepompt'. Hoe

sneller hoe beter, zo leek het lange tijd. Bankiers zijn geen oliemannetjes meer, het zijn oliemagnaten geworden.

Oliemannetjes zonder olie. Zo ontstaat speculeren. Speculeren met geld dat er niet is. Wat is er namelijk gebeurd? Banken zijn niet alleen 'betaalfabrieken', zij verstrekken ook leningen en kredieten. Bank A verstrekt bijvoorbeeld een krediet van 100 aan bedrijf X en een krediet van 200 aan bedrijf Y. In totaal heeft bank A dan 300 aan kredieten verstrekt. Ze heeft dus 300 te vorderen van haar klanten. Als bank A zelf weer over meer liquiditeiten wil beschikken, verkoopt ze vervolgens deze vorderingen aan een andere bank. Die kan ze dan weer doorverkopen aan andere partijen (pensioenfondsen, verzekeringsmaatschappijen, beleggingsfondsen, et cetera). In feite is er geen enkele toegevoegde waarde meer binnen het geldsysteem. Deze beweging van geld bevordert echter de illusie van geld. Een illusie die vervolgens weer voldoende motivatie is om extra uitgaven en investeringen te verrichten. Zolang het vertrouwen intact blijft, is er niets aan de hand. Inmiddels weten we wat het betekent als het vertrouwen wordt geschaad. Het geldsysteem en het banksysteem zijn kwetsbaar gebleken. Het kaartenhuis is beschadigd, het wankelt.

Tijd voor herstel

Herstelwerkzaamheden zijn noodzakelijk om het systeem duurzaam overeind te houden. De vraag is niet alleen wat er moet gebeuren om duurzaam herstel te realiseren, maar zeker ook: is er nog voldoende tijd? De gezondmaking van het internationale bankensysteem

- vereist bij banken meer reserves;
- leidt tot rendementsdruk bij banken;
- en leidt tot een hernieuwde kijk op de verhouding 'risicorendement'.

Wat betekenen deze drie consequenties voor de rol en functie van banken ten aanzien van ondernemers in het MKB?

Het aanhouden van meer reserves betekent dat banken een andere balansstructuur zullen krijgen dan in het verleden. Als ondernemer bent u bekend met het feit dat u in de balans van uw onderneming een bepaald percentage eigen vermogen moet aanhouden, in de praktijk veelal tussen de 25 en 35%. Dat eist de bank van ondernemers. Voor zichzelf zijn banken echter minder kritisch: het percentage (echt) eigen vermogen lag ten tijde van het ontstaan van de bankencrisis veel lager, namelijk op

3 à 5%. Internationaal is inmiddels afgesproken dat banken meer eigen vermogen dienen aan te houden dan in het verleden. Men heeft tot 2019 de tijd om de vereiste reserves op te bouwen. Dit heeft voor de markt echter wel gevolgen. Naarmate de banken meer reserves aanhouden, kan en zal minder groei van activiteiten plaatsvinden. Dus is er een rem op de kredietverlening. Een rem op de kredietverlening betekent dat er voor MKB-ondernemers minder krediet beschikbaar komt en dat de prijs van de kredietverlening zal stijgen. Dit sluit aan bij het tweede gevolg van de aangepaste regelgeving: de rendementsdruk bij banken. Doordat het activiteitenvolume bij banken afneemt, komt het rendement onder druk te staan. Dus ook om deze reden zullen banken hun klanten hogere tarieven in rekening brengen. Dit is onontkoombaar. Ten slotte zullen banken een andere 'risicorendement'-afweging maken in het kredietverleningsproces aan MKB-ondernemers. Banken zullen minder risico's accepteren, meer zekerheden vragen en hogere tarieven berekenen. Dit zijn pijnlijke ingrepen waaraan de banken niet kunnen ontkomen. De klanten worden hard getroffen, want de tijd van 'krediet zonder limiet' is definitief voorbij.

De prijs van het herstel

Tariefsverhogingen en een beperkend volumebeleid zijn het rechtstreekse gevolg. Alleen de beste ondernemingen zullen nog krediet krijgen. Dit proces is in de jaren volgend op de bankencrisis ingezet en zal nog vele jaren versterkt doorgaan. Banken moeten wel, ze ontkomen hier niet aan. En dus krijgen hun klanten de rekening gepresenteerd.

Veel MKB-ondernemers hebben in de jaren na de bankencrisis meerdere tariefaanpassingen te verwerken gekregen. Banken noemen deze aanpassingen vaak liquiditeitstoeslag: een toeslag die refereert aan het feit dat de beschikbaarheid van geld in de markt onder druk staat. Dit is waar, maar slechts ten dele. Het ruimhartige beleid van de Europese Centrale Bank ECB heeft dit probleem in feite opgelost. Maar (met name Nederlandse) banken willen in de tariefstelling de marktverhoudingen tot uitdrukking brengen, los van het ECB-beleid. Zo baseren zij hun klant-tarieven op de (interbancaire) marktverhoudingen, terwijl zij – minstens voor een deel – aanzienlijk goedkoper geld kunnen inkopen bij de ECB. Kortom, men gebruikt 'dit verhaal' om extra marge te maken.

Overigens, die extra marge is nodig om duurzaam te voldoen aan de nieuwe internationale eisen van bankieren (Basel III), te meer daar het

volume van kredietverlening onder druk zal blijven staan. Maar het zou de banken sieren als zij meer transparantie betrachten in plaats van dat ze de vertroebeling laten toenemen.

Tijdens de verbouwing gaat de verkoop gewoon door. Het zijn de betere (de beste) bedrijven die nog krediet krijgen. De beste ondernemingen c.q. ondernemers, die hun kredietaanvraag het beste documenteren en onderbouwen, maken de meeste kans. Een goed onderbouwde en gedocumenteerde kredietaanvraag biedt de banken ook de gelegenheid op een verantwoorde wijze hun risicorendementsafweging te maken. Zo snijdt het mes aan twee kanten.

Hoe lang zal het herstel duren?

Lang, heel lang gaat de verbouwing duren. De nieuwe Basel III-normen worden vanaf 2019 verplicht. Niet te voorzien is of in de periode daarnaartoe opnieuw zwaardere eisen gesteld zullen worden. In Nederland hebben banken toenemende hinder van de dalende huizenprijzen. In Europa hebben banken problemen door de eurocrisis, een gevolg van de landencrises. Het is geen doemdenken als gesteld wordt dat Europa voor langere tijd pas op de plaats moet maken. Het is zelfs wenselijk dat nu wordt doorgepaktd en grondig wordt gereorganiseerd. Maar, de MKB-ondernemer krijgt de rekening gepresenteerd. Wie zich wapent met de methode van *De Bank De Baas* maakt grotere kans de dans te ontspringen en bedrijfskrediet te kunnen aantrekken voor zijn onderneming.

De nieuwe realiteit

Beperkte beschikbaarheid van kredieten, een rem op de kredietverlening en een toename van de prijs – dat is de nieuwe realiteit. Wat betekent dit voor het bedrijfsleven? Meerdere effecten zijn te verwachten, namelijk zowel in het proces van de kredietverlening zelf als ook in de geldstroom. Het is zeker dat er nieuwe, alternatieve geldstromen ontstaan.

Eerst het effect op de kredietverlening zelf. Het feit dat er minder krediet beschikbaar is, betekent dat de koek kleiner is. Er zullen bedrijven zijn die ‘gewoon’ krediet verkrijgen, bedrijven die minder krijgen en er komt een groeiende groep bedrijven die geen krediet krijgt bij de bank. Tezamen hebben de bedrijven minder krediet tot hun beschikking, met als gevolg dat de gezamenlijke activiteit op een lager (groei)niveau zal liggen. De economische groei zal gedurende deze periode beperkt zijn. De groei staat verder onder druk omdat de prijs van geld stijgt. De mar-

ges voor de banken worden groter, terwijl die voor bedrijven juist kleiner worden. Voor zover ondernemingen de toenemende kosten in hun prijzen kunnen doorberekenen, wordt de prijsstijging afgewenteld op de consumenten. Daar is de inkomensgroei beperkt, dus dit betekent opnieuw een rem op de groei.

Ook de voorwaarden die banken aan de kredietverlening stellen, worden zwaarder dan in het verleden. Meer zekerheden, minder flexibiliteit, strakkere aflossingsschema's en een 'bonus-malus'-systeem in de tariefstelling. Voldoet u aan alle voorwaarden, dan krijgt u als bonus alleen de algehele prijsstijging gepresenteerd. Voldoet u niet aan alle voorwaarden, dan krijgt u als malus een specifieke, op uw situatie afgestemde extra prijsverhoging. Ondernemers zullen meer dan in het verleden rekening moeten houden met de prijs van geld.

Bedrijven hebben krediet nodig om te ondernemen, om te groeien. Wat kunt u als bedrijf doen om deze obstakels te vermijden?

Onderscheidend vermogen tonen!

Als ondernemer kent u dat al aan de verkoopzijde van de onderneming. Om in de markt succesvol te zijn, wilt u zich onderscheiden van de concurrenten. Dat doet u door specifieke accenten in het product of de dienstverlening aan te brengen. U bent beter, anders, servicegericht, slimmer, origineler, mooier, et cetera. Al die eigenschappen kunt u als ondernemer ook aanwenden om uw inkoop te optimaliseren! Dus ook de inkoop van geld. Hoe? Presenteer u beter dan een ander. Als twee bedrijven die even goed zijn bij een bank een krediet aanvragen, maakt de onderneming met de beste presentatie een grotere kans van slagen. U doet zichzelf tekort als u die kans laat liggen.

Er kunnen ook andere wegen bewandeld worden. Heroverweeg de (investerings)plannen nog eens. Bekijk of u de investeringen (en dus de kredietbehoefte) kunt uitspreiden over een langere periode, waardoor de piek lager wordt en de bereidheid van banken groter. Een lagere financiering is eenvoudiger te verkrijgen, omdat de bank minder risico loopt.

Ten slotte zijn ook andere bronnen aan te boren dan alleen bankfinancieringen, bijvoorbeeld onderhands (bij een andere ondernemer), bij familie of vrienden, bij leveranciers, bij medewerkers (via werknemersparticipatie). Het zijn instrumenten om de top van de kredietbehoefte te verlagen en daarmee de kans van slagen bij banken te vergroten. Eigenlijk best fraai: dankzij de bankencrisis bloeit de financieringscreativiteit weer op!

De consequenties van al deze veranderingen? Een langdurige groei-vertraging, maar ook toenemende spaarzaamheid binnen gezinnen en bedrijven. Ondernemen vereist nieuwe inzichten. Of zijn het juist oude waarden die weer opgeld doen: spaarzaamheid, gericht investeren, beperking van risico's, onderling geld lenen, verhoging van solvabiliteit, accepteren van een redelijk in plaats van een toprendement? Het transitieproces gaat vele jaren vergen, maar uiteindelijk ontstaat er een situatie met een stabiel bankwezen en een krachtiger bedrijfsleven. De toekomst is niet somber, integendeel zelfs. De weg ernaartoe is misschien lastig. In dit boek vindt u tips hoe u die weg het beste kunt afleggen.

Samenvatting

Vijftig jaar onophoudelijke welvaarts groei hebben het kritisch vermogen van bankiers, ondernemers, politici, investeerders, consumenten en werknemers aangetast. Ernstig aangetast. Ongebreidelde groei, voortdurende geldschepping en bomen die tot in de hemel groeiden, hebben ons gevoel voor risico's beperkt. De crisis helpt ons tot nieuwe – oude – inzichten te komen. Banken moeten weer gezond en stabiel worden. Dit zal tijd vergen, zal de beschikbaarheid van geld beperken en de prijs ervan doen stijgen. Ondernemingen kunnen niet anders dan volgens deze nieuwe werkelijkheid opereren. Dit leidt tot groeibeperking, maar ook tot balansverbetering en verhoging van stabiliteit. De weg ernaartoe, de transitieperiode, is soms pijnlijk, maar noodzakelijk. En gedurende de transitie is er zeker krediet beschikbaar. Echter, het verkrijgen ervan is niet meer zo eenvoudig als voorheen. Het is voor ondernemers noodzakelijk om als ze een krediet nodig hebben beter voorbereid naar banken te gaan. Een investering bereid je goed voor. Zo ook de financiering ervan. Bereidt u een financieringsaanvraag goed voor, dan is de kans groot dat u als onderneming De Bank De Baas bent.

Drie tips

1. Maak bewust een 'risicorendement'-afweging. Durf bij de kansen die u ziet ook naar risico's te kijken.
2. Wees kritisch op de eigen investeringen en beperk de bancaire kredietbehoefte.
3. Als u een krediet nodig hebt, presenteert u zich dan op professionele wijze aan de bank als de beste onderneming, net zoals u dat in de sales doet.