

Een kredietcrisis succesvol voorkomen; praktische tips om de kans op krediet te vergroten

De kredietcrisis raakt de MKB ondernemer direct in de portemonnee. Lenen wordt duurder en de bank is nog kritischer dan voorheen, vooral als het gaat om het beoordelen van de risico's. Als een aanvraag éénmaal is afgewezen, is een tweede kans bijna onmogelijk omdat de kredietaanvraag dan een negatief stempel draagt. Het loont de moeite om de bank maximale zekerheid te verschaffen met een goed doortimmerd plan.

Kritische(ere) beoordeling banken

Ter bescherming van spaarders moeten banken voldoen aan een minimum kapitaal eis, zoals vastgelegd in het internationaal kapitaalakkoord van Basel II. Hiervoor nemen zij een kritische houding aan bij het verstrekken van krediet en maken zij een inschatting van het risico dat zij lopen. Als gevolg van Basel II is de aandacht voor het zekerheidstekort sterk vergroot, omdat het een belangrijk onderdeel vormt voor de berekening van de kapitaal eis voor uw bankier en daarmee voor uw tarief.

De kredietcrisis heeft tot gevolg dat de prijs van kapitaal voor banken stijgt en zij deze direct door (zullen) berekenen in de tarieven aan hun klanten. Daarnaast zal het lastiger worden om bedrijfskrediet te krijgen doordat er kritischer dan voorheen gekeken wordt naar de risico's. Meer dan ooit spelen de zekerheden een belangrijke rol en zullen banken actief sturen op meer en betere zekerheden (vastgoed) en richting objectgebonden financiering (lease en factoring). Het is belangrijk dat bedrijven goed nadenken over maatregelen om de gevolgen van de kredietcrisis te minimaliseren. Een proactieve houding van uw adviseur is hierbij vanzelfsprekend.

Kredietverlening

De kredietverlening bij banken wordt steeds verdergaand geautomatiseerd; zij streven naar een grotere mate van efficiency. Bij kredietverlening tot € 1000.000 vindt het goedkeurings- en beheertraject voornamelijk gestandaardiseerd en geautomatiseerd plaats. Aan de hand van uw bedrijfsgegevens en de jaarcijfers van de laatste drie jaar wordt met behulp van een model uw creditrating vastgesteld en het al dan niet willen verstrekken van krediet.

Bij de kredietverlening boven € 1000.000 vindt het beoordelingsproces vooral plaats door inschatting van een bankier en fiatteur die de aanvraag goed moet keuren. Uw aanvraag dient goed en zorgvuldig onderbouwd te zijn.

Bankiers beoordelen uw kredietaanvraag op basis van:

- De kredietnemer
- Het marketingplan
- Het investeringsplan
- De cijfermatige onderbouwing
- De buffer in het bedrijf

De kredietnemer

U wordt beoordeeld op basis van uw ondernemerschap en moraliteit. Uw ondernemerschap wordt onder andere bepaald door uw presentatie en onderbouwing. Uw moraliteit door intern te informeren of uw onderneming eerder contact heeft gehad met de bank en extern het betalingsgedrag te verifiëren.

Het marketingplan

Het marketingplan is het theoretische deel van de kredietaanvraag. Naast een inleiding geeft u hierin informatie over het product, de plaats, de promotie en het personeel. Het plan geeft bijvoorbeeld antwoord op de volgende vragen:

Inleiding

- Wie bent u als kredietnemer?
- Hoe is uw huidige bankrelatie?
- Waardoor is uw kredietbehoefte ontstaan?
- Welke faciliteiten vraagt u?

De onderneming (product en plaats)

- Hoe ziet uw organogram eruit?
- Bestaat er een fiscale eenheid (bij meerdere BV's)?
- Welke producten voert uw bedrijf?
- Is uw bedrijf ISO-gecertificeerd?

De markt (promotie)

- Wat is de omzet, winst, vestiging en personeelsgrootte van uw bedrijfsonderdelen?
- Is uw bedrijf afhankelijk van één afnemer of leverancier?
- Wat is het marktaandeel van de bedrijfsonderdelen?
- Welke strategie voert u als ondernemer?

De ondernemer, het management en de overige medewerkers (personeel)

- Wat is de samenstelling van het management?
- Is er sprake van een vast of variabel personeelsbestand?
- Kent uw bedrijf een hoog of laag ziekteverzuim?
- Kan uw bedrijf gemakkelijk nieuw personeel aantrekken?

Het investeringsplan

In het investeringsplan, dat volgt op het marketingplan, geeft u aan waarin u gaat investeren en hoe u dit wilt financieren. Hierbij kan gedacht worden aan:

De financieringsbehoefte

- Ontstaan door verliezen
- Vervangingsinvesteringen
- Uitbreidingsinvesteringen
- Overname crediteuren
- Seizoensontwikkeling
- Herstructureringskosten

De financieringsvormen

- De gouden balansregel
- Aflossingen minimaal gelijk aan afschrijvingen
- Limiet vaak gekoppeld
- Borgstellingskrediet (BSK)

Cijfermatige onderbouwing

Op basis van het marketing- en investeringsplan wordt de cijfermatige onderbouwing gemaakt. Hieruit moet blijken dat u de gevraagde kredietfaciliteiten ook kunt terugbetalen. Wij kunnen u informeren, adviseren en ondersteunen bij dit maatwerk en de cijfermatige onderbouwing toelichten tijdens een bezoek aan de bank. Een (snelle) afkeuring van het totale plan door de bank wordt hiermee voorkomen.

Buffer in het bedrijf

De bankier heeft behoefte aan een buffer in het bedrijf om tijdelijke of structurele verliezen op te vangen indien de plannen niet uitkomen. Deze zekerheidsstelling wordt gebruikt in de berekening van de minimum kapitaaleis, zoals vastgelegd in het internationaal kapitaalakkoord van Basel II. Als gevolg van de kredietcrisis spelen de zekerheden meer dan ooit een belangrijke rol en zullen banken actief sturen op verbetering van hun zekerhedenposities.

Het is daarom verstandig zekerheden, zoals eigen vermogen, vooraf samen met mij af te stemmen en te optimaliseren voor de systemen van de bank.

Wij zijn in staat om, aan de hand van informatie die verzameld wordt bij het opstellen van de jaarrekening, een creditrating te berekenen voor MKB-klanten.

De factoren die ten grondslag liggen aan de creditrating waaronder de zekerheidspositie worden inzichtelijk gemaakt. MKB-bedrijven kunnen dus hun eigen rating richting de bank gaan beïnvloeden.

Persoonlijk advies

Het MKB ondervindt in de praktijk veel moeite bij het aanvragen van krediet bij banken, een situatie die verder wordt versterkt door de laatste kredietcrisis. Het is belangrijk om goed op de hoogte te zijn van de belangrijkste do's en don'ts. Neem voor het uitwerken van een goede cijfermatige onderbouwing contact op met



Siebe van Loon (kantooreigenaar)

Van Harenstraat 39A

9076 BS St. Annaparochie

Telefoon: 0518-401502

Fax: 0518-403004

E mail: s.vanloon@vanloon-abc.nl

Of kijk op onze website www.vanloon-abc.nl

Groet,

Siebe van Loon
Adviseur MKB