

Houding van banken door crisis blijvend veranderd

Controle over de cijfers

Na een dramatisch jaar klinken er weer positieve geluiden door in de autobranche. Importeurs en banken zijn bescheiden optimistisch. Geraldine Brouwers, mede-eigenaar van adviesbureau Inter Actus, juicht het optimisme toe, maar waarschuwt ondernemers voor valkuilen.

Door de financiële crisis is de houding van financieringsinstellingen ingrijpend en blijvend veranderd. Ondanks de positieve geluiden uit eigen gelederen, beschouwen banken de autosector namelijk nog steeds als een bedrijfstak met een hoog risicoprofiel. Waren het voorheen de commercieel gedreven medewerkers, tegenwoordig hebben ook analisten en kredietcomités invloed op de financieringsaanvraag. Daardoor geldt dat risicobeheersing voorlopig belangrijker is dan commercie.

Een bewijs van de behoudzucht bij banken zijn de recente ontwikkelingen bij Mazda Motor Europe. Onlangs besloot deze importeur om de funding van de demo- en voorraadfinanciering over te nemen van de bestaande financier. Mazda was namelijk van mening dat zij betere financieringsvoorwaarden en -condities aan dealers aanbieden, wat (direct en indirect) ten gunste komt van het rendement van deze dealers.

Verrassende ontwikkeling

We lezen dus wel dat banken positiever zijn, maar het optimisme vertaalt zich bij reguliere financiers klaarblijkelijk nog niet in het bijstellen van de condities en rentetarieven.

Hierin schuilt een gevaar. Veel dealers hebben vorig jaar hun voorraden afgebouwd, waardoor er vanzelfsprekend ook minder financiering nodig was. Met een aantrekkende economie en een stijgende omzet groeit echter ook de behoefte aan extra werkkapitaal. Bij zakelijke transacties vindt betaling immers pas plaats nadat het voertuig is afgeleverd. Bovendien betekent een groei op de particuliere markt dat er ook meer auto's worden ingeruild. Om alles te kunnen voorfinancieren, kloppen dealers nu weer aan bij de bank. Als dan blijkt dat ondernemers groei niet gefinancierd kunnen krijgen, kan een sterke groei tegelijkertijd ook een valkuil zijn. Om dit te voorkomen moet een ondernemer met een aantal zaken rekening houden.

1) werk aan de relatie met uw financier

Wij merken dat banken door ondernemers

nogal eens als boeman worden beschouwd, terwijl zij juist een belangrijke gesprekspartner zijn. Zorg daarom voor een goede en transparante relatie met uw financier en laat als ondernemer zien dat je 'in control' bent. Een ondernemer die weet waarover hij praat, is een gelijkwaardig gesprekspartner voor zijn financier. Dat kan weer leiden tot betere condities en voorwaarden. Wacht dus niet totdat voorraden en debiteuren oplopen. Een liquiditeitsprobleem kan namelijk snel verergeren, waardoor ingrijpen mogelijk te laat komt.

2) verkorten van de balans

Een andere oplossing is om het aantal stagen terug te brengen. Hiervoor is het belangrijk om goed naar de (lokale) markt te kijken en op basis hiervan de ideale voorraadmix te bepalen. Zo kan sneller worden bepaald welke voertuigen afgestoten kunnen worden naar de handel. Ook het verkorten van de aflevertijden en proactief debiteurenbeheer dragen bij aan het verminderen van de financieringsbehoefte. Daarnaast verbetert de solvabiliteit, die het bedrijf aantrekkelijker maakt voor financiers.

3) adequate managementinformatie

Met adequate en vooral tijdige managementinformatie kunnen ondernemers dagelijks een vinger aan de bedrijfspols houden. Een rapportagemodel op basis van de specifieke kengetallen die belangrijk zijn binnen de automotive, geeft ondernemers handvatten om hun onderneming te sturen. Belangrijk is daarbij dat de informatie eenvoudig en inzichtelijk is. Geen onnodig dikke rapporten dus waar een A4-tje ook kan volstaan. Op verzoek kunnen experts deze standaard aanvullen met tips en adviezen waarmee ondernemers hun bedrijfsprocessen en rendement kunnen optimaliseren.

Kaf van het koren

De automobiëlbranche kende vorig jaar al de nodige faillissementen. Maar juist in de komende jaren wordt het kaf van het koren gescheiden. We zien dat dealerbedrijven tegenwoordig vaak meerdere vestigingen heb-

ben. Fysieke sturing en controle wordt dan steeds moeilijker waardoor ondernemen op gevoel, zoals dat vroeger gebeurde, niet meer volstaat. Voor de ondernemer van de toekomst

'Wacht niet totdat voorraden en debiteuren oplopen.'

is het hebben van inzicht in het (financiële) reilen en zeilen van de eigen onderneming onontbeerlijk.

Onze conclusie is simpel. Ondanks dat er weer volop kansen zijn, zijn we er binnen de automotive nog lang niet. Enerzijds hebben we nog steeds te maken met een kwetsbare economische situatie: er hoeft op het financiële vlak maar weinig te gebeuren om het geheel opnieuw uit balans te brengen. Anderzijds wordt het als ondernemer steeds belangrijker dat je weet waar je jouw bedrijf op stuurt en waar je je geld verdient. Dat is niet alleen in het belang van het voortbestaan van het bedrijf, maar het helpt ondernemers ook om het vertrouwen van banken te winnen. Die win-win situatie is bepalend voor de toekomst van de autobranche.

Geraldine Brouwers is consultant en mede-aandeelhouder van de Inter Actus Groep, een adviseringsbedrijf dat importeurs en dealers begeleidt bij fusies en overnames, bedrijfshersteltrajecten en ondernemingswaarderingen.

Op de podiumpagina biedt Automotive lezers de gelegenheid hun mening te geven over relevante onderwerpen die spelen binnen de branche. Stuur uw bijdrage van max. 900 woorden naar redactie@automotive-online.nl o.v.v. podium. De redactie behoudt zich het recht voor ingezonden teksten te redigeren.