

Impressie BOB Debat Financieel Management

Ondernemers massaal wakker geschud

TEKST SARA TERBURG FOTOGRAFIE KEES BENNEMA

“Het was een leerzame periode”, zegt Ron van Kasteren (Van Lanschot Bankiers). De andere debaters delen zijn mening. Aan het einde van 2010 blikken accountants, notarissen, bankiers, advocaten en financieel adviseurs terug en vooral op een positieve manier vooruit. De vraag die centraal staat, is: wat heeft de recessie voor jullie branche en die van jullie klanten opgeleverd?



De elf debaters komen samen bij De Beer Accountants & Belastingadviseurs aan de Ringbaan-West in Tilburg. Krit de Beer nam het bedrijf in 1990 over van zijn vader. De vestiging in Tilburg bestaat bijna 60 jaar en sinds 8 jaar is er ook een vestiging in Oisterwijk. Hij vertelt: “We werken

voornamelijk voor het MKB in Midden-Brabant, met 75 medewerkers bedienen we zeer veel klanten.” Hij is dus zeker in staat een advies te geven aan ondernemers in deze regio. De aanwezigen zijn het erover eens dat de crisis creatief ondernemerschap bevordert heeft. Iedere ondernemer wordt

immers extra uitgedaagd om zijn bedrijfsvoering eens ernstig onder de loep te nemen, kosten te besparen, klanten te behouden en binnen te halen. Bij de positieve gevolgen horen ook zaken als: de kansen voor financieel adviseurs, notaris- en advocatenkantoren. En een andere interessante vraag is wat er klopt van de berichten dat banken geen leningen meer zouden verstrekken aan MKB'ers? De debaters concluderen dat in veel branches de ‘shake out’ onder bedrijven voorbij is en de goede ondernemers overgebleven zijn. Koenraad de Klerk (VDT Advocaten & Mediators): “De mindere ondernemers zijn eruit. Degenen die er nog zijn hebben andere keuzes gemaakt en naar nieuwe mogelijkheden gezocht.” Toch wil dit niet zeggen dat de ondernemers die er nog zijn alles op financieel gebied op orde hebben. Tom Peters (De Lind Groep) zegt: “Ik schrik van de ondernemers die hun eigen jaarrekening niet kunnen lezen.” Daar valt dus nog winst te behalen.

Gemakzucht

Krit de Beer nuanceert de bewering dat er geen bedrijven meer zullen sneuvelen. Hij zegt: “In de bouw is het dieptepunt nog niet bereikt, maar het positieve nieuws is dat er een groot spaaroverschot is. Er zit veel geld bij de mensen. Als het consumentenvertrouwen terugkeert, kan de economie wel eens hard gaan groeien. Bovendien is de werkloosheid lager dan verwacht.” Marc Hoefakker (Rabobank Tilburg e.o.) stelt dat er niet alleen slechte ondernemers gesneuveld zijn. “Er zijn ook ondernemers failliet gegaan doordat ze pech hadden. Dit waren ondernemers die het goed deden, verstand hadden van hun branche, konden



Maarten van Rooij, GGN Brabant



Marc Hoefakker, Rabobank Tilburg e.o.



Krit de Beer, De Beer Accountants & Belastingadviseurs

rekenen, op de kleintjes letten en inzicht hadden in de volledige bedrijfsvoering. Bijvoorbeeld een ondernemer die net voor de crisis een spronginvestering heeft gedaan zoals een overname of een nieuw bedrijfspand heeft aangekocht.” Hoewel het onvermijdelijk is dat in economisch mindere tijden bedrijven failliet gaan, zijn de aanwezigen ervan overtuigd dat een deel van de faillissementen onnodig was. Krit de Beer: “Als het ontslagrecht soepler was geweest, had een belangrijk deel van de faillissementen voorkomen kunnen worden. De kantonrechterformule beperkt de flexibiliteit.” Koenraad de Klerk is het hier grondig mee eens en zegt: “De arbeidsmarkt moet flexibeler. Nu is snel inkrimpen qua personeel niet mogelijk.” Freek Njio (Mutsaerts, verzekerings- en financieel advies) stelt dat er in vette jaren een bepaald gemakzucht in de bedrijfsvoering sluipt.

Ondernemers failliet gegaan door pech

“Het liep allemaal prima en we hadden het gevoel tot ons pensioen bij dezelfde onderneming te kunnen blijven werken. Tijdens de crisis zijn we wakker geschud en als je dan net voor je pensioen staat en eruit vliegt, is het over.”

Toegevoegde waarde

Stilstand is achteruitgang is een opmerking die tijdens het debat een paar keer voorbij komt. Ondernemers doen er verstandig aan ook in vette jaren rekening te houden

met slechtere perioden, bijvoorbeeld door geld beschikbaar te hebben om medewerkers te kunnen behouden als het even slechter gaat. Daarmee voorkom je dat je bij een toename van het aantal opdrachten mensen niet meer terug kunt krijgen. Bij technische bedrijven is dat vaak een probleem. Als je als ondernemer toch voor de opgave staat te beslissen over het voortbestaan van je bedrijf en dus personeel te ontslaan dan is dat moeilijk. Inter Actus geeft adviezen op het gebied van corporate finance en recovery trajecten, Geraldine Brouwers van Inter Actus legt uit: “We maken een integrale afweging voor de onderneming: onze consultants kunnen precies adviseren wat de beste optie is, een faillissement of een reorganisatie. Voor een directeur-eigenaar is dit veel moeilijker, want hij is emotioneel betrokken bij zijn onderneming en zijn mensen. Als je er op tijd bij bent, is een doorstart vaak wel mogelijk.” Ook geeft ze aan dat ondernemers die zich de afgelopen jaren geconcentreerd hebben op hun toegevoegde waarde veel beter af zijn dan degenen die overal maar kosten zijn gaan besparen. “Die eerste groep heeft bijvoorbeeld mensen en dus kennis binnenboord weten te houden door ze tijdelijk op andere plekken in te zetten.”

Kredietverlening

Het bankwezen lag de afgelopen jaren flink onder vuur. Vooral de media wezen met een beschuldigend vingertje naar de banken als het ging om het veroorzaken van de crisis. En nu worden ze neergezet alsof ze ondernemers die financiering nodig hebben tegenwerken. Maar deze conclusies zijn veel te kort door de bocht. Marc Hoefakker: “Volgens de media is de kredietverlening

Ondernemersadvies van de debaters

Theo Janssen: “Wees slimmer, dus denk eerst na en doe dan.”

Tom Peters: “Mijn branchegenoten raad ik aan: adviseer wat je je eigen moeder en zus ook zou adviseren, want daarin is het de afgelopen decennia vaak misgegaan.”

Henk van Grinsven: “Realiseer wat je toegevoegde waarde is, want dat is waar het om draait.”

Krit de Beer: “Zorg dat je de regie houdt en dat je liquide blijft.”

Marc Hoefakker: “We moeten terug naar een systeem dat banken een appeltje voor de dorst opbouwen. Dit geldt overigens ook voor ondernemers. En als je als ondernemer problemen ziet aankomen, ga dan direct met je bank praten. Partnership is heel belangrijk.”

Koenraad de Klerk: “Er liggen veel kansen in 2011. Daar is nog wel veel eigen geld voor nodig en als je dan zelf voor bank speelt, zorg dat je dezelfde zekerheidsrechten hebt als de bank.”

Patrick de Kerf: “Zorg dat je veel nieuwe klanten binnenhaalt, maar minstens zo belangrijk is het zorgen dat bestaande klanten blijven. Daar zie ik het vaak misgaan.”

Freek Njio: “Maak duidelijk wat je doet voor een klant en waar jouw toegevoegde waarde ligt.”

Geraldine Brouwers: “Zorg dat je bedrijfsprocessen, financiën, mensen en visie in balans zijn. Als je je slechts focust op één aspect, doe je het onvoldoende goed.”

Ron van Kasteren: “Vanuit eigen ervaring adviseer ik: vraag om referrals. Laat de klant voor je spreken.”

Maarten van Rooij: “Voer een goed debiteurenbeheer, zorg dat dit een verlengstuk is van je proces; het eindigt niet bij het versturen van een factuur.”



Henk van Grinsven, Holla Advocaten



Freek Njio, Mutsaerts



Koenraad de Klerk, VDT Advocaten & Mediators



Ron van Kasteren, Van Lanschot Bankiers



Theo Janssen, SCAB Accountants & Adviseurs



Geraldine Brouwers, Inter Actus Groep

gestagneerd. Het klopt dat wij inderdaad kritischer kijken, maar de beoordelingscriteria zijn niet aangepast." Ron van Kasteren is het met hem eens en zegt: "We kijken niet anders naar kredietaanvragen, maar hebben wel iets geleerd. Net als veel ondernemers, hebben ook wij in de luxe tijden die we gehad hebben, de teugels iets laten vieren." Henk van Grinsven (Holla Advocaten) reageert: "Ik geloof het niet." Ook Freek Njio is kritisch: "Voor hypotheek mag er zeker minder geld verstrekt worden." Ron van Kasteren reageert: "Ik ontken niet dat er minder verstrekt wordt, maar als je mij vraagt of ik anders tegen ondernemingen aankijk dan is het antwoord nee. Ik stel nog steeds dezelfde vragen zoals wat is je visie, waar wil je heen en wat is je track record?"

Beter geld op de bank dan schulden aflossen

Hij constateert verder dat banken minder kredietaanvragen krijgen, omdat er minder overnames plaatsvinden. Ook is de urgentie voor een krediet in sommige gevallen hoger dan in economisch voorspoedige perioden. Een andere ontwikkeling is dat ondernemers vaker gevraagd wordt om privé borg te staan en dat risicoprofielen naar boven bijgesteld zijn. Toch betekent dit niet dat ondernemers huiverig moeten zijn om voor een krediet naar hun bank te stappen. Geraldine Brouwers ziet bijvoorbeeld dat haar klanten die hun kredietaanvraag goed hebben voorbereid, gemakke-

lijker fiat krijgen. "Ondernemers zijn zich er meer van bewust dat ze hun zaken goed op orde moeten hebben. Wij adviseren bij het opstellen van de aanvraag. De financiële onderbouwing van de aanvraag moet goed zijn. Het gaat dan niet alleen om de resultatenrekening, maar ook om de cash-flow en balansprognoses. Het moet een integraal verhaal zijn."

Ondoorzichtige producten

Sinds de recessie en de ontmaskering van woekerpolissen is de discussie over de ondoorzichtigheid van financiële producten in alle hevigheid losgebarsten. De overheid kwam met nieuwe regelgeving. Adviseurs krijgen door de nieuwe wet geen provisie meer van de verzekeraar voor complexe producten als pensioenen, hypotheek en arbeidsongeschiktheidverzekeraars, maar worden betaald voor hun advies. Dit moet hen onafhankelijk en objectief maken. Maar ondernemers willen het extra geld dat ze nu kwijt zijn - ze betalen eerst voor het advies en daarna voor het product - wel ergens terugzien. Tom Peters: "De provisie is eruit, maar de premies gaan niet omlaag, dus er blijft geld hangen bij de banken en verzekeraars." In het verleden vroeg je als ondernemer offertes aan bij meerdere adviseurs en kregen die provisie per product dat ze verkochten. Toch is Tom Peters positief over de nieuwe regels: "De winst ligt in het feit dat het rapport van een adviesgesprek ondertekend moet worden door de klant en dat doet hij alleen als hij de inhoud begrijpt."

Zorgplicht

Maar hoe kies je voor een adviseur? Reputatie is belangrijker dan ooit. Adviseurs

moeten hier nu harder aan werken, want zonder goede reputatie geen nieuwe klanten. Door de nieuwe wetgeving verdwijnen de snelle en glatte jongens uit de markt.

Privé borg staan

Adviseurs hebben nu echt een zorgplicht; de nieuwe wet stelt dat ze ook de meest ingewikkelde producten helder moeten kunnen uitleggen. Als de adviseur dan toch iets afsluit wat zijn klant niet begrijpt, kan hij boeten worden. "Maar door dit nieuwe systeem, worden dit soort producten wel duurder", waarschuwt Freek Njio. Gespreksleider Kees Rennen wil graag weten of je als ondernemer ook makkelijker van een eenmaal afgesloten product af kunt komen. Enkele debaters werpen tegen dat ondernemers echt geen zin en tijd hebben om hun pensioen jaarlijks onder de loep te nemen. "Bovendien", zegt Theo Janssen (SCAB Accountants & Adviseurs), "hangt daar een prijskaartje aan. Voor een contract van bijvoorbeeld drie jaar moet je veel meer betalen dan voor een langlopend contract."

Regie voeren

Tot zover de adviseurs, hoe is het de notarissen vergaan? Een keuze maken tussen notarissen is zo mogelijk nog lastiger. Henk van Grinsven schetst: "Het was een zeer beschermd wereldje. De prijzen waren overal gelijk, dus ze hoefden niet naar buiten en commercieel bezig te zijn." Patrick de Kerf (De Kerf & Van Sprang Notarissen) bevestigt dit en voegt eraan toe:

"Bovendien waren er weinig notarissen en was er veel werk." Krit de Beer reageert: "Dat is een fout die veel ondernemers ook maakten. Ze hebben niets gedaan om magere jaren op te kunnen vangen. Ondernemers moeten meer denken in het houden van regie." Volgens hem kun je als ondernemer beter geld op de bank hebben staan dan al je schulden aflossen. Patrick de Kerf geeft aan dat zijn onderneming zeker wel bezig was met die regie. "Al tijdens de hausse op de woningmarkt eind jaren '90 die ons notarissen veel werk verschafte, kon je aan zien komen dat het minder zou worden. Wij hebben ervoor gekozen niet afhankelijk te zijn van de woningmarkt en ons te concentreren op minder conjunctuurgevoelige producten. We investeren veel tijd in de opbouw en het onderhoud van ons netwerk, want onze klanten komen via intermediairs als accountants en makelaars."

Laat betalen om geld vast te houden

Debiteurenbeleid

In de branche van deurwaarders en incassobureaus heerst nu grote concurrentie. Maarten van Rooij (GGN Brabant, ge-

rechtsdeurwaarders en incassospecialisten) stelt dat de goede kantoren allang door-drongen zijn van het feit dat ze proactief moeten optreden en klanten moeten zoeken. Hij stelt: "Tien jaar geleden kwam het werk ons aanwaaien en waren er bedrijven die het zelfs gebroederlijk onderling verdeelden." Doordat de sector van incassobureaus een vrije markt is, kan iedereen een incassobureau beginnen. Media-berichten over slechte incassobureaus worden meestal door hen veroorzaakt. Het beroep van gerechtsdeurwaarder is overigens wel beschermd, hiervoor moet je beëdigd worden. "De wildgroei aan incassobureaus is slecht voor het imago van de branche", aldus Van Rooij. Daarom juicht hij de komst van een wet op de incassokosten toe. Ondernemers adviseert hij om een beter debiteurenbeleid te voeren. "Dat kan veel opleveren", zegt hij. "Wij geven hierover cursussen aan administratief medewerkers." Het laat uitbetalen van debiteuren is voor ondernemers een manier om geld langer vast te houden, maar het brengt ook ondernemers in de problemen doordat ze heel lang op hun geld moeten wachten. Theo Janssen merkt op: "Zoals Krit de Beer eerder al zei: je moet als ondernemer zorgen dat je altijd geld hebt. Je kunt echt beter een schuld hebben en geld op de rekening, dan geen geld en geen schulden." ■



Patrick de Kerf, De Kerf & Van Sprang Notarissen



Tom Peters, De Lind Groep

Het volgende BOB Debat vindt plaats op woensdag 9 februari. Het thema is dan Transport & Logistiek. Wilt u meepraten over dit onderwerp en in de volgende editie van Regio Business staan? Meld u dan aan via het contactformulier op www.regio-business.nl. Een e-mail sturen kan natuurlijk ook: info@regio-business.nl