

Claassen, Moolenbeek & Partners: “Elke financiering een andere benadering”

Overnames, financieringen en strategiën. Al sinds 1983 geeft Claassen, Moolenbeek & Partners (CM&P) – met inmiddels 30 kantoren in Nederland - bedrijfskundige en bancaire adviezen aan ondernemers in het MKB. Wij spraken in Zutphen met



Ed Jansen Venneboer, bedrijfskundige, overnamespecialist en partner bij CM&P en



Jan Klomp, tevens CM&P-partner, met een financiële en bancaire achtergrond.

“Geld is de bloedsomloop van de economische samenleving. Er verandert veel in de financiële wereld en in alle ontwikkelingen willen wij als onafhankelijk adviseurs steeds voorop lopen.”

“Een financiering krijgen is steeds lastiger geworden. Van oorsprong zijn deze vooral bancair georganiseerd en nog altijd spelen banken traditioneel een grote rol. Maar die zijn zelf ook zoekende. In de loop der jaren zag je al wat verschuivingen en door de financiële crisis is dat nog eens versterkt. Banken zijn zich gaan terugtrekken en alternatieve financieringsvormen zijn steeds belangrijker geworden. Crowdfunding, kredietunies, lease of factoring, een tamelijk

oud fenomeen dat weer nieuw leven ingeblazen wordt.”

Kredietunies

Klomp licht de kredietunies toe: “Dit zijn coöperaties met leden, bestaand uit enerzijds ondernemers die geld over hebben en willen uitlenen en anderzijds uit ondernemers die geld nodig hebben. Die worden bij elkaar gebracht – ooit begonnen in een specifieke branche maar op dit moment vooral op lokaal niveau - en zo vormt zich een kredietunie. Het idee daarachter is de ‘common bond’, een gemeenschappelijke binding; als je weet aan wie je geld hebt uitgeleend dan heb je daar meer gevoel bij.” Bij een kredietunie krijg je bovendien een coach. Een ervaren collega-ondernemer uit de branche of omgeving, die een ondernemer kan ondersteunen. Wie graag anoniem blijft bij de aanvraag van een financiering, moet niet kiezen voor een kredietunie. Als lid van de coöperatie moet je als ondernemer met de billen bloot. Overigens zijn kredietunies nog vrij nieuw in ons land. “Met name in Angelsaksische landen is de kredietunie veel gebruikelijker. In Nederland is de meerderheid van de financieringen nog altijd bancair geregeld”, aldus Klomp. Jansen Venneboer vult aan: “Het neemt wel af. Banken kijken ook naar de kwaliteit van hun balans. Ze willen zo weinig mogelijk risicodragend geld uitzetten, vandaar dat veel kleinere kredieten lastiger zijn te regelen bij een bank. Banken geven daarnaast ook steeds meer aandacht aan het kostenaspect. Het werk voor een kleine financiering van 50.000 euro is niet veel minder dan voor eentje voor 5 miljoen. De behandeling van kredieten tot pakweg anderhalf, twee miljoen wordt straks allemaal geautomatiseerd. Daar komt bijna geen mens meer aan te pas. Terwijl zeker in het MKB persoonlijk contact enorm op prijs wordt gesteld.”

Bankgevoelens

Voor dat persoonlijke contact én een gericht advies gebaseerd op kennis en ervaring, kunnen ondernemers terecht bij een adviesbureau als CM&P. “Hier werken veel mensen die afkomstig zijn uit de bankwereld, die zijn precies op de hoogte van alle ontwikkelingen, maar kennen ook de praktijk.

De kans van slagen is zeker groter als ondernemers een financieringsaanvraag via ons doen. Wij zijn doordeesemd met bankgevoelens, snappen de gedachtegang van de bank. Maar we werken wel volledig onafhankelijk en zijn eigenwijs genoeg om onze eigen visie in te brengen.” Klakkeloos een financiering aanvragen zal CM&P niet doen. Er wordt eerst goed gekeken naar zaken als ‘waarvoor, wat, hoelang’. “Elke financiering vraagt om een andere benadering. De eerste gedachte zal altijd zijn het bancair te regelen. Omdat daar het meeste geld is én omdat de alternatieven die er zijn duur zijn. Bij crowdfunding of een kredietunie is de risicocomponent groter, dat moet meegenomen worden in de rente. Het is geen gratis geld. Als je praat over lenen is tot nu toe de bank vaak nog het goedkoopst. Maar dat wil niet altijd zeggen dat het de beste keus is. De kostenkant is belangrijk, maar we kijken naar het totaalplaatje. Het is altijd maatwerk.”

Het financieringslandschap is flink in beweging. Vooral crowdfunding en factoring zijn de laatste jaren in opkomst. “Het brengt veel reuring met zich mee, maar tegelijkertijd gaat het nog om kleine bedragen als je kijkt naar de totale kredietverstrekking. Het is spannend hoe het zich zal ontwikkelen. Nederlandse ondernemers zijn ook niet te vergelijken met die in bijvoorbeeld Engeland of Amerika. Ze willen wel een financiering, maar hebben ook sterk het gevoel: ‘dit is mijn tent’. Hier zullen ondernemers niet snel geneigd zijn een stuk zeggenschap op te geven, in tegenstelling tot bijvoorbeeld hun collega’s in de VS.”

Factoring

Een financieringsvorm die wat CM&P betreft niet echt geschikt is voor retail, is factoring. Bij retail worden klanten geacht direct (pin of contant) te betalen en heb je weinig debiteuren. Bij factoring neemt een extern bedrijf (een deel van) de debiteuren over, maar als je geen debiteuren hebt valt er niks over te nemen. Klinkt logisch. Ander punt is, dat er bij factoring nooit discussie kan zijn over de prijs. “In de bouwwereld bijvoorbeeld kom je om die reden zelden factoring tegen, je kunt niet achteraf nog een gesprek moeten voeren over tarieven omdat dingen niet goed gegaan zijn of nog hersteld moeten worden.” Belangrijk voordeel van factoring is dat je als ondernemer direct (een deel van) je geld

krijgt. Overigens niet direct het hele bedrag. “Een afgesproken bedrag komt meteen, bijvoorbeeld zo’n 60 procent. Na invordering van de factuur volgt de rest, maar nooit tot 100 procent. Er gaat immers een bedrag aan factoringkosten af. Je koopt een stukje zekerheid. En je hebt gelijk geld op je rekening, wat voor sommige ondernemers van belang kan zijn om meteen weer hun inkoop te kunnen doen. Heel geschikt voor bedrijven die sterk groeien of die wisselende omzetniveaus hebben.” Als bedrijf kun je middels factoring direct over (een deel van) je geld beschikken en als ondernemer loop je geen – of in elk geval minder – risico als een klant laat betaalt. Steeds meer bedrijven hanteren lange betalingstermijnen en vooral in het MKB kan het lastig zijn dit voor te financieren. Dan biedt factoring een uitkomst. Maar niet direct voor retailers dus. In dat geval is het beter toch naar de bank te gaan of te kijken naar een andere alternatieve financiering. “Maar het beste advies is natuurlijk om eerst even met CM&P te komen praten. Een grapje, maar wel met een serieuze ondertoon. Want de kans dat het lukt een financiering rond te krijgen is echt groter met een goed onderbouwd verhaal, waarin wij een ondernemer zeker kunnen helpen.”

www.cmenp.nl

“Dit artikel is overgenomen uit WoonTrendMagazine, een uitgave van Qumedia®, met toestemming van de uitgever.”