



De succesvolle kredietaanvraag

Praktische MKB-tips om krediet te krijgen

Wilt u krediet aanvragen bij uw bank maar ziet u er tegenop om uw ondernemingsplan te presenteren? Dan bent u niet de enige, want bankiers staan bij ondernemers bekend om hun kritische houding en het feit dat zij veel plannen 'naar de prullenbak verwijzen'. Een revanche is praktisch onmogelijk omdat de kredietaanvraag daarna een negatief stempel draagt.

Toch hoeft u dit niet te gebeuren. In deze brochure gaan we eerst in op de redenen waarom banken zo kritisch handelen, daarna hoe ze uw kredietaanvraag beoordelen en tot slot hoe u hier samen met uw Adviseur op kunt inspelen.

Waarom handelen bankiers zo kritisch?

Bankiers zijn in principe leverancier van risicoloos vermogen. Dit vermogen wordt grotendeels aangetrokken van bijvoorbeeld pensioenfondsen. Indien bankiers een zakelijke lening aan u verstrekken, bedraagt hun brutowinstmarge circa één procent. Het brutowinstpercentage is het verschil tussen de rente waarvoor ze de lening aantrekken en de rente waarvoor ze de lening aan u verstrekken. Hieruit moeten worden betaald de normale zakelijke kosten, zoals personeel en pand, en de financieringen die door omstandigheden niet terugbetaald kunnen worden. Praktisch betekent dit dat slechts één op de circa driehonderd financieringen niet terugbetaald mag worden. Het gevolg is dat bankiers uiterst kritisch zijn aan wie ze geld verstrekken en waarvoor. Voor u is het dan ook zaak uw bedrijf zo goed mogelijk te 'verkopen' aan uw bankier.

Hoe beoordelen bankiers uw kredietaanvraag?

Bankiers beoordelen uw kredietaanvraag in volgorde van prioriteit middels de volgende fasen:

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

De kredietnemer

Dit aspect is voor een bankier lastig te beoordelen. De kredietnemer wordt beoordeeld op zijn ondernemerschap en zijn moraliteit. Het ondernemerschap is subjectief en wordt onder andere bepaald door de wijze waarop de kredietnemer zich presenteert en of hij of zij de kredietaanvraag goed heeft onderbouwd. De moraliteit wordt getoetst door intern te informeren of uw bedrijf reeds eerder contacten heeft gehad met de bank. Door vele wisselingen van relatiebeheerders is deze informatie beperkt, helemaal wanneer er geen incidenten hebben plaatsgevonden. Wat overblijft zijn toetsingen bij Bureau Krediet Registratie in Tiel, Kisys en/of Graydon. Deze instituten toetsen uw betalingsgedrag richting afnemers en registreren wanbetalers. Meestal komt hier een positief signaal uit, waardoor dit onderdeel moeilijk te beoordelen is. Het uiteindelijke oordeel volgt dan ook uit de tweede en derde fase.

Het marketingplan

Het marketingplan bestaat uit de bekende P's en de bijbehorende risico's. Verderop in deze brochure worden alle marketingrisico's vanuit de ogen van de bankier voor u inzichtelijk gemaakt. Tevens krijgt u tips over hoe u deze risico's kunt minimaliseren.

Het ondernemingsplan
in het fundament van
uw kredietaanvraag

Het investeringsplan

Uit het marketingplan volgt het investeringsplan. In dit plan geeft u aan waarin u gaat investeren en hoe u dit wilt financieren. Dit wordt later in deze brochure diepgaander behandeld.

De cijfermatige onderbouwing

Samen met uw Adviseur verzorgt u op basis van uw marketing- en investeringsplan de cijfermatige onderbouwing. Gezamenlijk vormen ze het ondernemingsplan. Het ondernemingsplan is het fundament voor uw kredietaanvraag. U voorkomt met deze aanpak dat de bankier uw plan snel afkeurt. Dit gebeurt met name wanneer de cijfermatige onderbouwing niet aansluit bij het plan. Het plan wordt daardoor negatief bestempeld. Een tweede kans is dan vaak verloren moeite.

De buffer in het bedrijf

De laatste fase is het minst belangrijke onderdeel. Mochten de plannen niet uitkomen, dan heeft de bankier behoefte aan zekerheden of eigen vermogen om tijdelijke of structurele verliezen op te vangen. Praktisch betekent dit: hoe beter het plan, hoe lager de risicoclassificatie wordt en hoe minder zekerheden of eigen vermogen door de bankier worden gewenst. Het is verstandig om de zekerheden die u wilt verstrekken vooraf af te stemmen met uw adviseur. Op basis van uw plan en de cijfermatige onderbouwing heeft hij dan een beeld van het verwachte risicoprofiel van de bankier en de door hem gestelde voorwaarden.

Om te zorgen dat u beter beslagen ten ijs komt, zijn de tweede en derde fase verder uitgewerkt. De vierde en vijfde fase zijn maatwerk. We raden u aan om deze samen met uw adviseur uit te werken.

Het marketingplan

Het marketingplan is het theoretische deel van de kredietaanvraag en bevat de volgende beschrijvingen:

- Inleiding
- De onderneming (product en plaats)
- De markt (promotie)
- De ondernemer, het management en de overige medewerkers (personeel)

Inleiding

Wie is de kredietnemer?

Bij dit onderdeel geeft u aan of de kredietnemer uitsluitend één van uw besloten vennootschappen is of het totale bedrijf. Tevens geeft u aan of u privé geheel of gedeeltelijk aansprakelijk wilt zijn voor de activiteiten en financiële lasten van uw bedrijf. Bankiers proberen altijd maximale privé-aansprakelijkheid af te dwingen. Naast de financiële consequenties geeft dit de bankier een indruk van uw betrokkenheid. Mocht u niet privé aansprakelijk willen zijn voor uw bedrijf, maar verwacht u dat de bankier dit als voorwaarde stelt, dan is het verstandig om een kleine borgstelling op te nemen. U geeft hiermee namelijk een indicatie af van uw betrokkenheid met beperkte financiële consequenties voor u. Dit in tegenstelling tot hoofdelijke aansprakelijkheid waarmee u zich volledig bindt.



Hoe is uw huidige bankrelatie?

Doet u de aanvraag niet bij uw huisbankier maar bij een concurrerende bank, speel dan in op de commerciële gevoelens van de bankier. Bankiers zijn erg terughoudend wanneer u een kredietaanvraag doet wanneer uw huidige bancaire relatie 'stroef' verloopt. De gedachte aan een verhoogd risicoprofiel komt dan al gauw naar boven.

Waardoor is de kredietbehoefte ontstaan?

U dient aan te geven of de kredietbehoefte ontstaan is door een uitbreidingsinvestering, vervangingsinvestering, financiering van verliezen, herfinanciering van schulden of een overnamefinanciering.

Wat zijn de gevraagde kredietfaciliteiten?

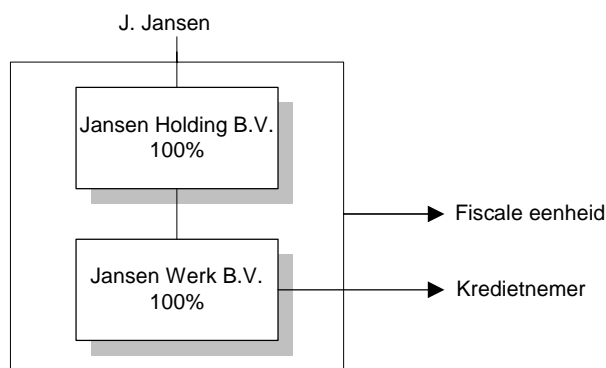
Hierbij geeft u de bestaande kredietfaciliteiten en de gevraagde kredietfaciliteiten weer, evenals een wijziging van de bestaande faciliteiten.

De bankier wil weten wat de "cash cows" zijn voor het bedrijf

De onderneming

Hoe ziet het organogram eruit, wie is de kredietnemer, bestaat er een fiscale eenheid? Een fiscale eenheid voor de vennootschapsbelasting betekent dat de belastingdienst beide besloten vennootschappen ziet als een belastingplichtige. De voordelen van een fiscale eenheid zijn dat winsten en verliezen gecompenseerd kunnen worden en u slechts één aangifte hoeft te doen. Het nadeel is dat de besloten vennootschappen wel hoofdelijk aansprakelijk zijn voor de fiscale schulden van de andere vennootschappen die deel uitmaken van de fiscale eenheid.

Voorbeeld:



Welke producten en activiteiten voert het bedrijf?

U geeft de omzet en brutowinstmarge van de diverse productgroepen weer. Hiermee geeft u de bankier een indicatie van de afhankelijkheid van het bedrijf van slechts enkele producten.

Ook de fase in de productlevenscyclus van de productgroepen en de eventuele nieuwe producten en modificaties worden hierbij weergegeven. De bankier wil weten wat de 'cash cows' zijn voor het bedrijf.

ISO-certificering

Hoewel het minder belangrijk wordt, geeft ISO-certificering nog steeds een indruk van de professionaliteit van het bedrijf en de manier waarop de activiteiten georganiseerd worden. Soms is het mogelijk dat branchespecifieke graadmeters aanwezig zijn voor het meten van de professionaliteit van het bedrijf. Deze kunnen hier ook worden genoemd.

De markt

Beschrijving per dochter/divisie

Om een indruk te geven van het belang van een dochter/divisie voor het bedrijf, wordt per bedrijfsonderdeel de omzet, de winst, de vestiging en de personeelsgrootte weergegeven.

Afhankelijkheid van één afnemer

Hoe meer een bedrijf afhankelijk is van één afnemer, hoe risicovoller de exploitatie van het bedrijf is. Het is dus belangrijk om aan te geven hoe uw bedrijf omgaat met het risico van het wegvallen van deze afnemer. Dit kunt u doen door het risico gedeeltelijk contractueel af te dichten door een langer termijncontract af te spreken, of (als dit niet lukt of kan) te zorgen dat uw kostenstructuur zo flexibel mogelijk is, waardoor de verliezen bij het wegvallen van deze afnemer beperkt zijn.

Geografische gebied, plaatselijke wetgeving

Waar is het bedrijf gevestigd en heeft de plaatselijke, provinciale of landelijke wetgeving gevolgen voor de exploitatie? Wijziging in



de milieuvergunning kunnen bijvoorbeeld grote gevolgen hebben. Het is verstandig om dit vooraf te onderzoeken.

Afhankelijkheid van één leverancier

Ook is het mogelijk dat uw bedrijf afhankelijk is van slechts enkele leveranciers. Als dit zo is, probeer dan in eerste instantie wederzijdse afhankelijkheid te creëren tussen u en de leverancier (mits deze financieel gezond is). Als er geen wederzijdse afhankelijkheid is, maar u bent zelf wél afhankelijk van de leverancier, dan is een structuurrisico aanwezig. U kunt dit opvangen door aan te geven hoe gemakkelijk overgestapt kan worden naar een andere leverancier en door het maken van contractuele afspraken om het risico te verminderen. Bijvoorbeeld door een langer termijn contract af te sluiten met uw leverancier.

Sprekende projecten en resultaten uit het verleden vertellen veel

Concurrentie

Hier geeft u aan wat het marktaandeel is van uw bedrijfs- (onderdelen), hoe u zich onderscheidt van de concurrentie en wat de toetredingsdrempel is voor nieuwe concurrenten (meestal terug te voeren op wetgeving, kapitaal, diploma's, etc.).

Welke strategie voert het bedrijf?

De belangrijkste mogelijkheden zijn:

- behoud marktaandeel, winstmaximalisatie;
- vergroting marktaandeel;
- ontwikkeling van nieuwe markten voor het bestaande assortiment;
- ontwikkeling van nieuwe producten voor de bestaande klantenkring, en;
- ontwikkeling van nieuwe producten voor een nieuwe markt.

Het laatste wordt als de meest risicovolle strategie gezien, omdat u zowel nieuwe kennis moet opdoen van de markt als van de producten. De eisen aan de financiering zullen dan het zwaarst zijn. Een strategie van behoud van marktaandeel wordt echter ook als risicovol gezien. U investeert dan niet in de toekomst, waardoor de levensduur van uw onderneming mogelijk in gevaar komt.

Conjunctuurgevoeligheid

Hoe gevoelig is uw bedrijf voor conjuncturele veranderingen en als u gevoelig bent, hoe gaat u daarmee om? U kunt daarbij denken aan een flexibelere kostenstructuur.

Marktgroei tegenover bedrijfsgroei

De bank wil weten of uw bedrijf een marktleider of een marktvolger is.

De ondernemer

Per bedrijfsonderdeel gaat u nader in op de volgende punten:



Samenstelling van het management

De samenstelling van het management geeft een indruk van hoe afhankelijk het bedrijf is van een manager. Mocht dit het geval zijn, dan is het belangrijk om de tweede laag te beschrijven en hoe deze het eventuele wegvallen van de manager opvangt. In het midden- en kleinbedrijf is de belangrijkste manager tevens vaak de ondernemer en kredietnemer. Dit moet uiteraard worden vermeld. Indien het management namelijk zelf ondernemersrisico loopt, geeft dit een positieve indruk van de motivatie van de manager.

Klantenbinding

Soms is de klantenbinding tussen de manager en een klant zo sterk, dat bij vertrek van de manager tevens de klantrelatie verloren gaat. Dit risico kan

worden verminderd door het opnemen van een relatiebeding in het arbeidscontract van deze manager. Meer waarde wordt echter gehecht aan een binding van het management door bijvoorbeeld een bonussysteem.

Kwaliteit van het management

De kwaliteit van het management wordt meestal gekoppeld aan de ervaring die de leden hebben. Sprekende projecten en resultaten uit het verleden vertellen veel. Daarom is het verstandig om een C.V. toe te voegen.

BKR Management

BKR staat voor Bureau Krediet Registratie. Een negatieve melding geeft de bankier een teken dat de privé-boekhouding te wensen overlaat. Vaak geeft dit een negatieve indruk van de manager. In de kredietaanvraag kan dit punt normaal gesproken achterwege blijven, tenzij u weet dat de manager een negatieve vermelding heeft. Informeert u daarom altijd bij het management.

Wijzigingen in het management

Wijzigingen in het management geven onrust. Nieuwe managementleden passen vaak de (succes)strategie aan en moeten opnieuw door de markt en de organisatie worden geaccepteerd. De bankier ervaart dit als een risico. Hij kan namelijk geen inschatting maken van de financiële gevolgen. Als u een wijziging van het management verwacht, kunt u het beste aangegeven hoe het bedrijf hiermee omgaat. Een opvolger vanuit het eigen bedrijf heeft de voorkeur boven iemand van buiten.

Vast of variabel personeelsbestand

Het personeelsbestand geeft een indruk van de conjunctuurgevoeligheid van het bedrijf. De bankier wil weten in hoeverre het personeelsbestand kan worden teruggebracht als de omzet terugloopt.

Ziekteverzuim van het personeel

Een hoger ziekteverzuim dan het branchegemiddelde geeft de bankier een onrustig gevoel. Een hoog ziekteverzuim kan door uiteenlopende factoren komen, maar meestal zijn deze niet positief voor de bedrijfsvoering. Omdat de bankier de gevolgen hiervan niet kan inschatten, maakt hem dat nerveus. Als u een relatief hoog verzuim heeft, geef dan redenen aan die niet zijn terug te voeren op de bedrijfsvoering, zoals sportblessures, zwangerschap etc. Het hebben van een ziekteverzuimverzekering vermindert dit risico.

Zeldzaamheid van het personeel

De bankier wil weten hoe gemakkelijk het is om nieuw personeel aan te trekken. Als dit lastig is door schaarste, dan is dit een extra risico. Dit risico kunt u verminderen door stimuleringsregelingen in te stellen, zoals bijvoorbeeld een bonusregeling voor het aanbrenge van nieuw personeel of een bonus voor een bepaald aantal dienstjaren.

Het investeringsplan

Het investeringsplan kan worden verdeeld over de volgende onderdelen:

- Financieringsbehoefte
- Financieringsvormen

De bankier wil de investering afgedicht zien door harde offertes



Financieringsbehoefte

De financieringsbehoefte die is ontstaan door verliezen

Uw bankier heeft er geen moeite mee om verliezen te financieren, mits deze eenmalig of incidenteel zijn. Bij structurele verliezen is de kredietaanvraag lastiger en wil de bank hier gewoonlijk niet in meegaan. Het is belangrijk om aan te geven dat door de verliezen een kredietbehoefte is ontstaan, welke maatregelen zijn getroffen om verliezen in de toekomst te voorkomen (meestal snijden van de kosten), en welke crediteurendruk er door de verliezen is ontstaan.

De financieringsbehoefte als gevolg van vervangingsinvesteringen

Hier geeft u de noodzaak van de investering weer.

De financieringsbehoefte wegens uitbreidingsinvesteringen

Deze investeringen hebben vaak te maken met uitbreiding van de productiefaciliteiten. Ook andere balansposten stijgen daardoor. Deze worden echter vaak vergeten, zoals hogere voorraden, hogere debiteuren en hogere crediteuren. Het is goed om aan te geven wat dit betekent voor uw extra financieringsbehoefte.

Financieringsbehoefte wegens overname crediteuren

De bank wil weten waarom de crediteuren moeten worden verminderd. Willen ze niet meer financieren omdat uw bedrijf fors verlies maakt? Ook een bank zal dan niet willen financieren. Als de crediteurendruk door verliezen in het verleden is ontstaan en de exploitatie inmiddels weer positief is, dan is financiering vaak wel haalbaar. Ook een legitieme reden is een omzetsijging waardoor de voorraad- en debiteurenpositie zijn gestegen.

Financieringsbehoefte door seizoensontwikkeling

Als uw bedrijf een seizoenspatroon kent, dan is in het begin van het seizoen de voorraad hoog en wordt deze later omgezet in debiteuren. Gedeeltelijk kunnen deze activaposities worden opgevangen door een tijdelijke verhoging van de crediteurenpositie, maar voor het overi-

ge heeft u financiering nodig. De bankier zal in deze situatie van u een liquiditeitsprognose vragen.

Financieringsbehoefte wegens herstructureringskosten

Na een periode van verliezen kunt u tot een personele reorganisatie besluiten, waardoor het bedrijf weer gezond wordt. De afvloeiingskosten zullen echter gefinancierd moeten worden. Een kostenoverzicht op basis van de rechtbankformule is dan noodzakelijk.

Overige belangrijke aspecten voor de financieringsbehoefte

Bij investeringen in vaste activa wordt vaak vergeten dat de BTW moet worden voorgefinancierd, waardoor uw bedrijf snel in liquiditeitsproblemen komt. Bij de bankier maakt dit een slordige indruk. Een tijdelijke verhoging van de rekening-courant voorkomt dit probleem, maar deze moet wel gelijk worden aangevraagd. Investeringen in vaste activa lopen door meerwerk wel eens uit. De bankier wil de investering afgedicht zien door harde offertes.

Financieringsvormen

Belangrijke kredietregels zijn:

- de gouden balansregel;
- aflossingen minimaal gelijk aan de afschrijvingen;
- limiet vaak gekoppeld;
- borgstellingskrediet (BSK), en;
- informal(s).



Gouden balansregel

De gouden balansregel houdt in dat langlopende activa met langlopende financiering moeten worden betaald en kortlopende activa met kortlopende passiva. De afgelopen jaren werden mede door de goedkope lage rente harde kernen in voorraden en debiteuren gefinancierd door middellange leningen (circa vijf jaar). In tegenstelling tot de meeste rekening-courantfaciliteiten moeten deze echter wel worden afgelost, wat tot een liquiditeitsprobleem in de toekomst kan leiden.

Aflossingen minimaal gelijk aan de afschrijvingen

Bij financiering van bedrijfsuitrusting zijn de aflossingen minimaal gelijk aan de afschrijvingen. Een bankier wil dat er overlegd wordt op het moment dat er sprake is van grote investeringen in vaste activa. Als deze betaald worden uit de winst is er geen probleem. Echter, als uitbreidingsinvesteringen ten koste gaan van vervangingsinvesteringen (omdat ze worden betaald

uit de afschrijvingen), dan heeft de bankier hier moeite mee. In dat kader wil hij zo kunnen sturen, dat de aflossingen in principe gelijk of groter zijn dan de afschrijvingen.

Limiet vaak gekoppeld

Bij financiering in rekening-courant voorraden en debiteuren zal de limiet vaak gekoppeld worden volgens de volgende berekening:

- 30% - 50% betaalde voorraden (het gaat hier om de betaalde voorraden, omdat bankiers er vanuit gaan dat op de niet betaalde voorraden eigendomsvoorbehoud rust),

vermeerderd met:

- 50% - 70% van de debiteuren, jonger dan 90 dagen (zijn de debiteuren ouder dan 90 dagen, dan gaat de bankier er vanuit dat de debiteur niet kan of wil betalen).

Borgstellingskrediet (BSK)

Het borgstellingskrediet wordt gebruikt wanneer de bankier overtuigd is van uw capaciteiten en exploitatie, maar uw eigen vermogen beperkt is, waardoor een tekort aan zekerheden ontstaat. Belangrijke criteria voor het borgstellingskrediet zijn:

- een looptijd van 6 jaar (uitgezonderd vastgoed, want dan is 12 jaar mogelijk);
- een lineaire aflossing;
- de bancaire financiering (deze dient in principe altijd groter te zijn dan het borgstellingskrediet, met uitzondering van starters);
- een maximale faciliteit van € 1.000.000, en;
- een minimale borgstelling van 25%. Als directeur-grotaandeelhouder moet u voor minimaal 25% borg staan voor de BSK-faciliteiten. Sommige bankiers hebben als extra interne regel dat de directeur-grotaandeelhouder voor 100% borg moet staan voor alle kredietfaciliteiten alvorens een borgstellingskrediet wordt ingepast. Tevens moet hij privé al zijn middelen hebben ingebracht. Praktisch betekent dit dat wanneer er een overwaarde is op zijn woonhuis, hij hiervoor een hypotheek moet opnemen.



Informal(s)

Dit is een aanvulling indien het borgstellingskrediet te beperkt is. U kunt dan risicodragend vermogen aantrekken bij een familielid of bevriende relatie. Ook sommige regionale ontwikkelingsmaatschappijen zijn bereid tot het verstrekken van risicodragende financiering ter stimulering van de regionale economie. Uw adviseur brengt u graag met hen in contact.

Tot slot

Op basis van uw marketing- en investeringsplan werkt u samen met uw adviseur de cijfermatige onderbouwing uit, waaruit blijkt dat de door u gevraagde kredietfaciliteiten ook terugbetaald kunnen worden. Omdat dit maatwerk is, informeert, adviseert en ondersteunt uw accountant u bij het maken van deze uitwerking. Gezamenlijk sluit u de kredietaanvraag af door samen uw bank te bezoeken, waarbij u ingaat op het marketingplan en investeringsplan en uw accountant de cijfermatige onderbouwing toelicht. Door deze aanpak worden de kansen op een succesvolle kredietaanvraag sterk vergroot.

Voor meer informatie neemt u contact op met uw persoonlijke adviseur.

