

Ruut Meijer: ABN AMRO wil de cijfers elk jaar vóór 1 juli

‘Hoe dichterbij de cijfers, des te sneller in gesprek’

Annemarie Oord

Alle MKB-relaties van ABN AMRO met een krediet moeten elk jaar voor 1 juli hun jaarcijfers inleveren bij de bank in het kader van kredietrevisie. Voorheen werd deze deadline minder intensief nagestreefd. Dat verandert. Ruut Meijer, Algemeen Directeur Commercial Clients bij ABN AMRO, legt uit: ‘De vaste afspraak is dat onze klanten uiterlijk binnen 6 maanden na afloop van het boekjaar hun cijfers indienen. Dat wij daar nu scherper op toe zien is geen wereldnieuws, maar ondernemers en accountants doen er wel goed aan om hier serieus kennis van te nemen. Immers, hoe dichterbij we op de cijfers zitten, des te eerder en gemakkelijker kunnen we hierover met elkaar in gesprek treden. Zowel in een groeiscenario alsook gedurende economisch zware tijden.’



Wat gebeurt er met ondernemers die de datum van 1 juli voor het indienen van hun jaarcijfers niet halen?

Ruut Meijer: ‘Onze klanten ontvangen ruim voor deze datum schriftelijk bericht van ons waarin wij hen attenderen op de verplichting om de jaarcijfers in het kader van kredietrevisie tijdig bij ons aan te leveren. Passeert deze datum zonder dat wij de cijfers hebben ontvangen, dan volgt een herinnering. De klant die dan nog niet tot actie te bewegen is, krijgt een risicotoeslag toeerekend. Immers, even heel zwart-wit gesteld: op dat moment verstrekken wij feitelijk krediet aan een ondernemer van wie wij onvoldoende op de hoogte zijn van diens actuele financiële situatie. Dit achten wij ongewenst.’

Moet de accountant hier strak bovenop zitten? ‘Als accountant zou ik daar wel mijn rol in willen spelen, ja’, antwoordt Meijer. ‘Ik zou mijn klant meegeven dat het bevestigt in zijn belang is om die cijfers op tijd gereed te hebben. Bovendien, met die cijfers in de hand – plus de bredere kijk die je als accountant hebt op zijn bedrijf – kun je op voorhand aardig beoordelen c.q. berekenen of zijn krediet ongewijzigd dient te blijven of dat het met het oog op de nabije toekomst naar boven of naar beneden moet worden bijgesteld.’

Wat zijn de voordelen voor de keten wanneer je deze piketpaaltjes iets dieper slaat?

Het antwoord van Meijer op deze vraag is overtuigend: ‘Als het nodig is, kun je samen ingrijpen. De kans op een succesvolle afloop is op die manier vele malen groter dan wanneer je pas relatief laat geconfronteerd wordt met problemen aan de kant van de ondernemer. Dat vergt dus betrokkenheid van ons als bank, van de accountant en van de ondernemer zelf.’ Meijer legt uit dat het voor een bank niet altijd direct evident is waar de toegenomen liquiditeitsbehoefte van een ondernemer vandaan komt. Soms ligt de oorzaak bij (onstuimige) groei van een bedrijf, waardoor onverwacht veel werkkapitaal benodigd is, maar die liquiditeitskrapte kan ook andere oorzaken hebben, zoals een (plotseling) ontstane verlieslatende situatie bij de klant. Wanneer je je enkel baseert op de jaarcijfers alleen – en zeker als die dan ook nog relatief laat worden aangeleverd – mis je essentiële informatie die je nodig hebt om als bank te kunnen beoordelen hoeveel risico je loopt als je je klant een krediet verstrekt. Meijer: ‘De wereld om ons heen is volop in beweging, de volatiliteit is hoog. Daarom willen we dicht op onze klant zitten, zodat we op tijd kunnen aanpassen als dat nodig is.’

Willen jullie vaker tussentijdse cijfers hebben? Daarop antwoordt Meijer ontkennend. ‘Nee, als de accountant zijn controle heeft

uitgevoerd en zijn mening heeft gegeven, hoeven we in principe niet nog meer cijfers tussentijds te ontvangen. Tenzij hier individuele afspraken over zijn gemaakt met de klant, zoals bijvoorbeeld in een scenario van bijzonder beheer. In de praktijk krijgen wij daarnaast vaak tussentijdse cijfers min of meer spontaan aangeleverd. Dat hoeven wat ons betreft niet per se geaudite cijfers te zijn. Daarnaast is het natuurlijk wel relevant welk type ondernemer ik tegenover mij heb zitten. Heeft de ondernemer een stabiel bedrijf, een betrouwbare historie, of heeft hij vooral ‘wilde plannen’? Opereert hij in een gunstige bedrijfstak of verkeert zijn bedrijfstak in zwaar weer? Is hij bereid zekerheden te stellen, ligt er een degelijk businessplan? Allemaal punten waar wij scherp naar kijken, zeker bij aanvragen voor grote maatwerkfinancieringen. Bij kleinere kredietaanvragen wordt de beoordeling van de kredietaanvraag deels online ondersteund.’

Verlangt dit aangescherpte beleid van accountants nog dat zij aanpassingen moeten doen in hun software?

‘Nee, dat is niet nodig. De accountant kan de cijfers normaal blijven aanleveren, of dat nu hard-copy of elektronisch is. ABN AMRO ondersteunt aanlevering van jaarcijfers met behulp van SBR (standaard bedrijfsrapportage).’ An