

Seminar 'Samen voor de JA' van 17 februari jl.

## **Goede accountant behoedt ondernemer voor slechte kredietaanvraag**

**Eens in de zoveel tijd klopt een ondernemer bij zijn accountant aan met de boodschap dat hij nieuw of extra krediet nodig heeft om zijn ondernemingsplannen te financieren. Als accountant moet je daar professioneel-kritisch naar kijken en ook als zodanig op durven reageren. Hoe realistisch zijn de plannen van de ondernemer? Welke informatie wil de bank graag hebben? Een goede accountant behoedt zijn klant voor het indienen van een slechte kredietaanvraag. Hij zal in nauw overleg met zijn klant werken aan een kredietaanvraag waar de bank wél 'ja' tegen zegt. Genoeg kansen voor de accountant om zijn intermediaire rol tussen bank en ondernemer hier te intensiveren. Die boodschap werd duidelijk op het ABN AMRO-seminar 'Samen voor de JA' van 17 februari jl.**

Veel ondernemers geven aan dat zij denken dat banken kritischer zijn geworden – en daardoor terughoudender – in het verstrekken van kredieten in de afgelopen periode. 'De aanname dat banken kritischer zijn gaan kijken, klopt. Dat zij minder krediet hebben verstrekt, klopt niet. Het volume aan verstrekte kredieten is juist groter, maar er is wel een verschuiving van kredieten te zien richting het grotere MKB', aldus de eerste spreker op dit seminar, Maurits van Bouwdijk Bastiaanse, directeur Credit Risk Bedrijven Nederland ABN AMRO.

Van Bouwdijk Bastiaanse gaf in zijn verhaal expliciet aan naar welke zaken de banken kijken bij een kredietaanvraag: bedrijfsprofiel, sector, commitment, gedrag, cijfers/ratio en cashflow. De bank heeft met name warme interesse voor het cashgenererend vermogen van de onderneming. Wat is de cash uit winst, de brutomarge, en waar blijft die cash? Zit het in het werkkapitaal? Welke vervangingsinvesteringen zitten erin en blijft er genoeg over om de aandeelhouders te servicen? Maar dus ook specifiek: wat gaan de uitbreidingsinvesteringen van een bedrijf doen met haar cashgenererend vermogen? Daarna ging Van Bouwdijk Bastiaanse in op de manier waarop de bank tot een rating komt. Hierop kwam aanvulling van een bezoeker uit de zaal: 'Je moet als accountant/ondernemer gewoon eens goed kijken naar waar die ratingformule van de banken –  $EL = PD * LGD * EAD$  – nu precies voor staat. Dan weet je eigenlijk al heel aardig waar de bank op stuurt.'

De rol die van Bouwdijk Bastiaanse voor de accountant ziet, is er vooral een van 'Hoe presenteer je als accountant nu samen met de ondernemer de kredietaanvraag zodanig dat wij als bank 'ja' zeggen?' In zijn optiek verdient elke ondernemer ook een maatwerkadvies. 'Het is echt aan de knoppen draaien en onze relatiemanagers worden hierin ook extra opgeleid. Accountants, ga samen met de ondernemer en onze relatiemanagers, in de slag met de kredietaanvraag'

### **Behoeden voor slechte kredietaanvragen**

Dirk ter Harmsel, NOvAA-voorzitter, zocht bij zijn verhaal gelijk contact met de zaal: 'Wie van u is wel eens geconfronteerd met een afgewezen kredietaanvraag van zijn klant? En wie van u had zijn klant van tevoren gewaarschuwd voor het indienen van die kredietaanvraag?' Het aantal opgestoken vingers in de zaal liet zich hierbij op 1 hand tellen. Ter Harmsel focuste vervolgens op de rol van de MKB-accountant bij financieringsvraagstukken. Het liefst zou hij de accountant bij dit soort trajecten zien in de rol van commissaris van de MKB-onderneming. Daarna kwam Ter Harmsel in zijn betoog op het onderscheidend kenmerk van het accountantsberoep: de accountant moet handelen in het algemeen belang. De verantwoordelijkheid van de AA/RA beperkt zich daarom niet tot het behartigen van het belang van de individuele cliënt. 'Je wilt een accountant die professioneel-kritisch is, het

belang van de onderneming/ondernemer ziet, maar ook het belang van anderen. En: je moet als accountant ‘nee’ kunnen zeggen tegen zaken die niet kunnen.’ Daarom moet je goed weten wat de bank verwacht in een kredietaanvraag. Daarvoor kun je gebruik maken van informatie op sites van banken, zie bijvoorbeeld de speciale accountancysite van ABN AMRO ([www.abnamro.nl/accountancy](http://www.abnamro.nl/accountancy)) of je zou bijvoorbeeld eens contact op kunnen nemen met een MKB-kredietcoach.

Ter Harmsel benadrukte vervolgens: ‘Het is niet in het belang van de ondernemer om slechte kredietaanvragen voor te leggen bij de bank. Het is dus in het belang van de ondernemer dat hij een accountant heeft die daar kritisch op is!’ Hij moet de ondernemer niet laten aanmodderen, maar hardop de vraag stellen ‘Gaat het hier nog wel goed?’. Voorkom dat een kansloze kredietaanvraag wordt ingediend, want uw klant wordt daardoor bij de volgende kredietaanvraag minder serieus genomen! Let er dus goed op dat de kredietaanvraag niet onjuist, niet misleidend, niet onvolledig en ook niet anderszins onbevredigend mag zijn. De accountant moet ook bij een kredietaanvraag integer zijn.’

Er spelen drie belangen; dat van de ondernemer, de bank en de accountant. De accountant moet er op letten dat er tussen ondernemer en bank wel sprake is van een tegengesteld belang. De accountant moet naast de ondernemer staan en samen met hem zorgen voor een goede kredietaanvraag. Daarbij moet hij zowel aan tafel bij de bank als aan tafel bij de ondernemer een professioneel-kritische houding hebben. Samenwerking is volgens Ter Harmsel dus nodig, maar ‘...Wel voor ieder vanuit zijn eigen verantwoordelijkheid.’

### **Actief sturen op maandelijkse begroting**

Hubert Deitmers, managing partner bij Van den Ende & Deitmers, ging in op de accountantsrol bij de begeleiding van sterk groeiende ondernemingen die financiering zoeken. Volgens Deitmers zijn voor succesvol ondernemerschap doorzettingsvermogen, flexibiliteit en aanpassingsvermogen nodig, en dus ook het mee kunnen schakelen met nieuwe businessmodellen. Deitmers: ‘Bedrijven die echt innoveren, daar maak je het verschil mee. Innovatie hoeft daarbij overigens niet per se iets nieuws te zijn. Het kan ook een andere manier van denken zijn, een alternatieve c.q. tegengestelde oplossingsrichting voor een bestaand probleem.’ De boodschap die Deitmers de zaal meegaf was vooral: probeer het toekomstplaatje voor de komende 3 of 4 jaar van de ondernemer nou eens zoveel mogelijk cijfermatig onderbouwd in te kleuren. Ondernemers zijn veel te weinig bezig met begroten. Laat hen nadenken over acties die ze willen opzetten en over het budget dat ze daar direct aan willen koppelen. Zorg er als accountant daarom voor dat je het contact met je klant intensiveert, zodanig dat deze klant ook gaat sturen op maandelijkse LE’s (=Latest Estimate). Doe op deze manier wat aan de ondernemersperceptie van de accountant als ‘noodzakelijk kwaad’.

### **Krachtige accountant**

Hans Nijland, algemeen directeur FC Groningen, was de uitsmijter deze middag. Hij hield een onderhoudend verhaal over de diepte- en hoogtepunten bij zijn club. Dankzij de door hem aangestelde accountant – die van het aanvallende type – kwam de club weer boven Jan. Want op het moment dat er niet genoeg centen in kas waren om het jonge talent Suarez naar Groningen te halen, werkte de accountant een financiële constructie uit waardoor dit wel mogelijk werd. Tegelijkertijd werd er gewerkt aan imagoverbetering, werd aansluiting gezocht bij ‘duurzaamheidspartners’ en werd er een nieuw stadion (= nieuwe start) gebouwd. Zonder de inzet van de krachtadig optredende accountant had FC Groningen deze slag niet kunnen maken.

---

### **Kredietaanvraag goed begeleiden**

Wil je als accountant je klant goed kunnen begeleiden bij een kredietaanvraag, dan moet je daar wel wat voor doen. Er zullen veel accountants zijn die nog niet vaak een kredietaanvraag met hun klant hebben voorbereid en ingediend. Daardoor hebben zij op dit vlak geen routine opgebouwd en – omdat het iets is wat niet continu binnen hun directe aandachtscirkel valt – daardoor zullen zij wellicht ook niet altijd parate kennis hebben inzake de door de overheid gestimuleerde financieringsmogelijkheden. Hetzelfde geldt dan voor concepten als financial lease, mezzaninefinanciering of crowdfunding, terwijl dit toch kansrijke financieringsmogelijkheden kan bieden. De accountant die zich hier nadrukkelijk in verdiept, wordt daardoor een betere adviseur voor de ondernemer. Maar ook de bank erkent dat er ruimte is om haar relatiemanagers beter op te leiden en rolt daarom dit jaar intern een intensief opleidingprogramma uit. Alles wijst er op dat de bank en de accountant samen, ieder vanuit zijn eigen verantwoordelijkheid, zullen bijdragen aan meer JA's op kredietaanvragen.

*[Door: Annemarie Oord, eindredacteur Accountancynieuws]*

---