



Geachte lezer,

Recentelijk hebben wij een aantal Tweede Kamerleden, tijdens hun werkbezoek in onze Provincie, mogen ontvangen. Gelet op het groot aantal contacten dat wij met bedrijven onderhouden, hebben zij zich door ons laten informeren over hoe wij aankijken tegen de kredietverlening van de banken in de huidige economische omstandigheden. De voorbeelden die wij uit onze praktijkervaring hebben aangedragen zijn verhelderend bij deze parlementsleden overgekomen. In deze nieuwsbrief vindt u onder andere een uiteenzetting over 'Kredieten met Staatsgarantie' welke tijdens dit overleg uitgebreid aan de orde zijn geweest.

Harry Vanderbroeck
Partner-Consultant

Kredieten met staatsgarantie

Onlangs heb ik samen met enkele mensen van de provincie en de 2e kamer een brainstormsessie gehouden over staatsgegarandeerde kredieten. Ik ben van mening dat door de banken van deze kredieten nauwelijks gebruik wordt gemaakt. De achterliggende reden hiervoor ligt niet direct bij de bankiers, maar vooral bij de overheid die de regels hiervoor heeft vastgesteld. In aansluiting op deze brainstormsessie heb ik de volgende notitie gemaakt die ik onze lezers graag voorleg.

Zoals ik al aangaf worden deze specifieke kredieten niet of nauwelijks door banken gebruikt, terwijl het prima mogelijkheden zijn om de kredietverlening op gang te houden. Het is duidelijk dat bedrijven die het goed doen hieraan geen behoefte hebben.

Waar berust de beoordeling van de bank primair op en in welke volgorde?

1. Rentabiliteit: Zonder winst geen aflossing en rente.
2. Solvabiliteit: Als er voldoende vermogen in het bedrijf aanwezig is, is er een buffer voordat het bedrijf in de problemen komt. Men ziet dit tijdig aankomen en kan nog maatregelen treffen.
3. Zekerheden: met onderzetten van zekerheden kunnen eventuele stroppen (deels) worden opgevangen voor de bankier.
4. De kwaliteit van de ondernemer en de ervaring in het verleden.
5. Bedrijvensector en toekomstverwachtingen.

Het zal duidelijk zijn dat bedrijven in nood de eerste drie zaken niet meer zodanig op de rit hebben zoals banken dat het liefste zien. Als er voor de kredieten met staatsgarantie eveneens dezelfde eisen gesteld

worden, dan zal de bank hiervan geen gebruik van (kunnen) maken. Het verdient daarom aanbeveling om in deze situatie juist een andere invalshoek te kiezen. Van belang is dat duidelijk is dat een onderneming tijdelijk, door een incident of door een tijdelijke dip die aanwijsbaar is, in zwaar weer terecht is gekomen. Hierdoor zijn de financiële kengetallen niet meer volgens de gangbare eisen van de financiële wereld. Echter als uit een goed businessplan blijkt, dat de ondernemer op een redelijke termijn er weer bovenop kan komen, dan zou risicodragend vermogen aangetrokken moeten kunnen worden. Op deze wijze heeft de ondernemer een kans om sneller en beter zijn bedrijf weer op de rails te krijgen. Zodra risicodragend vermogen beschikbaar komt, is er ook weer een mogelijkheid om normale bancaire financieringen te verlenen. Op dit moment wordt teveel gefocust op garantierekredieten, die bestemd zijn voor nieuwe activiteiten. Terwijl het bij risicokapitaal ofwel achtergestelde leningen meer gaat om een stukje verlies financiering c.q. opvangen van kasstroomtekorten van het verleden.

Overigens ben ik de laatste die zal zeggen dat het makkelijk is om te beoordelen of bedrijven levensvatbaar zijn, maar met een gedegen doorlichting van het bedrijf en het goed vastleggen van de plannen in een businessplan kan een goed beeld worden verkregen van de geboden kansen.



Niek Tillie
Partner-Consultant
Certified Management Consultant

Strategisch Innoveren II, status oktober 2009



In onze nieuwsbrief van december 2008 zijn wij uitgebreid ingegaan op de start van het project Strategisch Innoveren II.

Inmiddels is de instroom van deelnemers aan dit project zo groot dat het totaal aantal uit te voeren projecten nagenoeg vergeven is. Voor uw beeldvorming... Het doorlopen van dit project is ideaal voor bedrijven die worstelen met vragen zoals:

- Hoe kan ik het hoofd bieden aan de huidige economische omstandigheden?
- Op welke wijze moet ik mijn concurrentie-positie verbeteren?
- Waar laat ik zaken liggen?
- Waar zijn verbeterpunten in mijn organisatie? enz. enz.

Middels een door UNU-MERIT (Universiteit Maastricht) ontwikkelde methode, waarbij ook Tillie & Partners haar expertise heeft kunnen inbrengen, wordt een innovatiescan uitgevoerd.

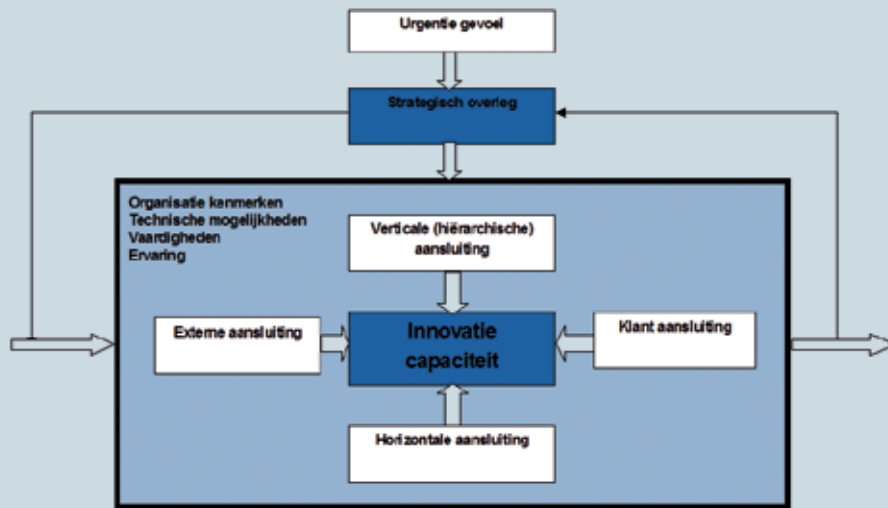
Uw sleutelmedewerkers en uzelf spelen hier een grote rol in. Vervolgens wordt er samen met deze medewerkers in een tweetal werk-conferenties een innovatieagenda opgesteld waarmee u direct aan de slag kunt gaan.

Deelname voor MKB-bedrijven* is voor 100 % gesubsidieerd! Er zijn dus geen out-of-pocket kosten. Er zijn nog slechts enkele plaatsen beschikbaar.

Wilt u weten of u nog kunt deelnemen?

Neem gerust contact op via:

h.vanderbroeck@tilliepartners.nl of via 046-4571900.



* niet voor alle branches toegankelijk.

Re-actieve of pro-actieve marktorientatie?

Veel ondernemers hebben nog altijd een passieve instelling in hun marktorientatie. Zij verdiepen zich te weinig in de behoeften van hun afnemers. Ook houdt men niet systematisch voldoende klantentevredenheidsmetingen. Let op: Ik bedoel hier niet het 'verplicht afgewerkt nummertje' welke hier vaak voor wordt gebruikt; maar echt de wat dieper gaande onderzoeken.

Een ander aspect is de afwachtende houding van ondernemers op het gebied van de acquisitie. Jaren is men eraan gewend geraakt dat de faxen voor offerteaanvragen binnenliepen. Opeens stopt die fax.... en dan?

De wijze van marktorientatie wordt o.a. gemeten bij de innovatiescan bij het project strategisch innoveren. Het bijgaande schema laat de resultaten zien, zoals die gemeten zijn bij een aantal deelnemers aan het project strategisch innoveren. U leest het als volgt: hoe meer in het rood de kolom, hoe passiever de marktorientatie.

