

Copyright foto

Alternatieve geldbronnen kijken net als banken kritisch naar cijfers

Op zoek naar geld om financieel gat te overbrug

Copyright foto

De varkenssector staat er beter voor dan een jaar geleden. De hogere prijzen voor varkensvlees en voor biggen hebben varkenshouders weer een beetje lucht gegeven. Maar toch zijn nog veel bedrijven op zoek naar geld, met name om kortstondig een gat te overbruggen. Het blijkt soms een hele toer om dat geld te krijgen.

De rekening-courant van een bedrijf zou voldoende moeten zijn om de onderneming door financieel krappe tijden te loodsen. „Als een bedrijf een financieringspakket afsprekt met de bank”, vertelt Kees van Vliet, sectormanager vee, vlees en eieren bij de ING, „wordt naast de langlopende financiering ook een deel als rekening-courant verstrekt, om liquiditeitsschommelingen – de onevenwichtigheden die ontstaan omdat inkomsten en uitgaven niet op hetzelfde moment gebeuren – op te vangen.” Van Vliet ziet dat die rekening-courant ook wordt gebruikt om investeringen voor langere termijn te financieren. „Zeker in tijden dat de sector goed rendeert en een bedrijf wil investeren, kan het aantrekkelijk zijn om dat te doen”, meent hij. „Dat geld is meteen beschikbaar. Het aanvragen van extra langlopend krediet neemt tijd in beslag.”

Hogere rente

Maar dat is niet verstandig. De rekening-courant is bedoeld om die liquiditeitsschommelingen op te vangen, maar als die ruimte is gebruikt voor langlopende investeringen, heeft de onderneming geen buffer meer. „In de varkenshouderij is de rentabiliteit de laatste jaren niet best geweest”, stelt Van Vliet, „en met weinig ruimte op de rekening-courant moesten varkenshouders vaker nieuwe financiering aanvragen – soms ook voor korte tijd.” „Dat klopt”, beaamt Joan Jansen, varkensspecialist bij accountant- en adviesbureau Flynth. „Door de prijsval vorig

jaar kregen bedrijven liquiditeitsproblemen.” Maar hij ziet nog een andere reden om de rekening-courant niet te gebruiken voor langlopende investeringen. „Het is gewoon duurder”, stelt hij. „De rente op kortlopende leningen is hoger dan op langlopend krediet.”

Liquiditeitsprognose

„Bedrijven trekken vaak te laat aan de bel”, vindt Van Vliet. „Wanneer ze ons om een verruiming van de rekening-courant vragen, moeten ze die ruimte dan meteen hebben?” Of die urgentie er is omdat ze niet op tijd inzien dat ze extra geld nodig hebben, of omdat ze niet graag bij de bank om extra leningen vragen, dat weet Van Vliet niet. „Het zal wel een beetje van allebei zijn”, veronderstelt hij. Maar die bedrijven realiseren zich meestal niet dat een bank tijd nodig heeft om het verzoek in overweging te nemen. „Bij een aanvraag tot verhoging van de financiering gaan we vrijwel altijd de hele financiering opnieuw onder de loep nemen”, vertelt de bankier. „Dat betekent niet dat we oude leningen dan gaan intrekken – dat kunnen we niet eens, als de ondernemer ze netjes op tijd aflost en zijn rente betaalt – maar het financieringspakket voor een bedrijf vormt een geheel. Als daar op een punt iets aan verandert, bekijken we de gevolgen voor het hele pakket. Het besluit tot extra financiering vergt een nauwkeurige procedure.” En dat kost tijd. „Als bedrijf moet je regelmatig een liquiditeitsprognose opstellen, of laten opstel- ▶

I gen

len”, voegt Jansen toe. „Daarmee zie je of en wanneer je extra geld nodig hebt.” Ook Van Vliet is daar een voorstander van. „Met een prognose weet je op tijd of je extra financiering nodig hebt.” Het opstellen van een liquiditeitsprognose is niet moeilijk. Je kunt het bij wijze van spreken op de achterkant van een sigarendoosje doen. Je zet dan de geplande inkomsten en uitgaven naast elkaar, waarbij je vooral kijkt wanneer je dat geld binnenkrijgt of uitgeeft. Daarmee krijg je een overzicht hoeveel geld je op elk moment beschikt of hoeveel je nodig hebt. „Daar moet je niet te optimistisch in zijn”, vindt Jansen’s collega Hendrik-Jan Bos. „Reken ook eens een paar sombere scenario’s door, dan kom je niet voor verrassingen te staan.” Een bedrijf dat dat doet, stellen de accountants, is beter voorbereid. „Je kunt dan op tijd beginnen met uitstellen van uitgaven”, zegt Bos. „Of met het aanvragen van extra krediet bij de bank.”

Voorbereiding

Voor een dergelijke aanvraag heeft de ondernemer een goed verhaal nodig. „Banken

willen zien dat een ondernemer die om krediet vraagt een plan heeft”, zegt Jansen. „De bank wil weten waarom het bedrijf een nieuw krediet nodig heeft. Is het voor een incidentele tegenvaller of voor een structureel probleem? En belangrijker nog, zit daar een ondernemer die de zaak weer op de rit kan krijgen?” Jansen raadt ondernemers die de bank om extra financiering vragen, dan ook aan om zich goed voor te bereiden.

„Als ondernemer moet je jezelf en je plannen kunnen verkopen bij de bank. Je moet kunnen vertellen wat het achterliggende issue is waar je financiering voor nodig hebt, en hoe je dat gaat aanpakken.” Gereedschappen als een liquiditeitsprognose kunnen daarbij helpen. „Je maakt een professionele indruk als je op basis van cijfers kunt aangeven hoeveel extra geld je nodig hebt”, zegt Bos, „en voor welke periode.” Bovendien geeft dit soort gereedschappen de ondernemer zelf ook inzicht in de financiële situatie van zijn bedrijf.

De rekening-courant is niet de enige manier om kortlopende financiering te krij-

gen, maar wel de meest gebruikelijke. „Het komt wel eens voor dat een ondernemer vraagt om de aflossingen op te schorten als de marktprijs slecht is”, vertelt Van Vliet. „Maar als de markt weer aantrekt, moet die ondernemer versneld gaan aflossen, waardoor hij langer financieel krap blijft zitten. Het is daarom beter om ruimte te reserveren in de rekening-courant.” Ook Jansen ziet andere mogelijkheden om kortlopend krediet aan te trekken. „Je kunt bijvoorbeeld bij familie om een achtergestelde lening vragen”, vertelt hij, „of afspraken maken met je crediteuren.” Maar die bronnen kijken nu ook kritischer naar een dergelijk verzoek dan een paar jaar geleden. „Ook al regel je je financiering ergens anders dan bij de bank, je zult toch je cijfers moeten laten zien”, stelt hij, „en je zult toch je plannen moeten kunnen verkopen.” ■

 **Reageren?**
w.vangruisen@pigbusiness.nl

Leverancierskrediet

Verruiming van de rekening-courant is niet de enige mogelijkheid om korte-termijnfinanciering te regelen. Er zijn verschillende andere mogelijkheden. Een daarvan is het later betalen van rekeningen van je voerleverancier, of bij andere crediteuren. Een praktijk die bekend staat als leverancierskrediet. Maar dat is ook niet altijd gemakkelijk. „Voerleveranciers zijn de laatste paar jaar kritischer geworden”, stelt Joan Jansen. „Sommigen willen zelfs pandrecht hebben voordat ze hierin meegaan.”

Bij de Boerenbond Deurne doen ze dat in ieder geval niet direct. „We hanteren een betalingstermijn van tien tot vijftien dagen”, vertelt verkoopleider varkens Frank van Eijkelenburg. „Overstand accepteren we in overleg, maar daar vragen we een hogere rente voor dan de bank.” De bond heeft dan ook weinig klanten die een betalingsachterstand hebben. „En dat is goed”, vindt de verkoopleider. „Daardoor hebben we lagere kosten en kunnen we ons voer dus tegen scherpere prijzen aanbieden.”

Maar de Boerenbond accepteert niet ieder verzoek. „Net als de bank willen we weten wat aan de financieringsvraag ten grondslag ligt”, stelt Van Eijkelenburg. „Is het een incident of is de oorzaak structureel?” Externe zaken, zoals een prijsval van varkensvlees, spelen niet echt een rol. „Dan moet je nog kijken waarom de aanvrager wel in de problemen komt en anderen niet”, meent hij. „Kijk, als zoiets gebeurt en je bent pas met je bedrijf gestart, dan is je liquiditeitspositie krap. Dan heb je



een verhaal, en dan willen we wel helpen.”

Maar per saldo is het voor een bedrijf toch goedkoper om bij de bank te financieren, vindt Van Eijkelenburg. „En dat niet alleen, maar als je schuld hebt bij je voerleverancier ben je niet echt vrij meer. En dat is een situatie die je als ondernemer niet zou moeten willen.”