

DE ROL VAN DE FINANCIËLE SECTOR VOOR HET MKB

Wennen aan nieuwe werkelijkheid waarin geld duurder is geworden



DEELNEMERS



ERHAN GØRGEN

Fides Financieel Advies, Tilburg.



TON KLEINTJES

Meeùs Assurantiën, Tilburg.



MARK DUKERS

Dukers & Baelemans, Tilburg.

Een wereld waarin geld duurder is geworden. Dat is de nieuwe realiteit die de afgelopen jaren is ontstaan. En daaraan moeten we volgens het panel financieel adviseurs/deskundigen dat deelneemt aan het rondetafelgesprek bij ABN AMRO in Tilburg allemaal nog in meer of mindere mate wennen.



Geld is duurder geworden als gevolg van de strengere regels die De Nederlandsche Bank (DNB) en de Autoriteit Financiële Markten (AFM) banken opleggen in combinatie met de bankenbelasting. Kosten die worden doorberekend aan de klant met strengere condities en hogere tarieven voor bijvoorbeeld ondernemerskredieten als gevolg. Toch is het volgens Linda Ruiters, directeur Bedrijven Midden-Brabant van ABN AMRO, absoluut niet het geval dat banken de geldkraan voor het mkb hebben dichtgedraaid. Integendeel, er is volgens haar voldoende geld beschikbaar.

Iets dat bijvoorbeeld blijkt uit het speciale fonds voor mkb-bedrijven dat negen verzekeraars en ABN AMRO samen hebben opgezet. Nieuws dat medio juni, de dag voorafgaand aan deze ronde tafel, naar buiten kwam. Een fonds waarin 280 miljoen euro zit waarmee vooral kleinere mkb-bedrijven geholpen kunnen worden met leningen van maximaal een miljoen euro en een looptijd van maximaal zeven jaar. De verzekeraars en ABN AMRO zijn allebei goed voor de helft van het bedrag, terwijl ook het risico en het rendement op de mkb-leningen fifty-fifty wordt verdeeld.

Een ontwikkeling die Ton Kleintjes, kantoordirecteur van Meeùs Tilburg, toejuicht. Pensioenfondsen en verzekeraars zouden wat hem betreft de Nederlandse economie nog veel meer kunnen steunen door te investeren in veelbelovende bedrijven. Hij hoopt dan ook dat er snel meer van dit soort initiatieven van de grond zullen komen.

EINDE AAN 'MEER-MEER-MEER'

“Waar tot 2007 echter vrijwel alles mogelijk was, ligt dat anno 2014 als het om financieringen door banken gaat echt anders”,

benadrukt Linda Ruiters. En ze verwijst naar de eerder genoemde strengere condities en hogere tarieven die banken momenteel aan een financiering verbinden.

Een realiteit die Ron Verheijen, oprichter/eigenaar van Raak Accountants & Belastingadviseurs in Tilburg, onderstreept. Een realiteit ook waar hij niet ongelukkig mee is. “Er moest toch een keer een einde komen aan de collectieve cultuur waarin alleen de meer-meer-meergedachte vooropstond”, stelt hij onomwonden. Een cultuur waaraan we volgens deze accountant/belastingadviseur overigens allemaal een steentje hebben bijgedragen. “Niet alleen banken en verzekeraars, maar ook ondernemers en consumenten.”

“Je wilt als adviseur toch steeds weer die fonkeling in de ogen van een gedreven ondernemer zien”

Een belangrijk gevolg van deze nieuwe realiteit is volgens Verheijen dat een ondernemer niet meer met zijn cijfers onder de arm de bank binnen kan lopen om vervolgens een halfuur later met het gewenste geld op zak fluitend weer naar buiten te lopen. Nee, een kredietaanvraag vraagt anno 2014 in zijn woorden ‘om een stevige onderbouwing’. Waarbij de rol van een financieel adviseur volgens Linda Ruiters cruciaal is. “Hij kan deze onderbouwing immers samen met een ondernemer verzorgen.” En daarbij kan een adviseur een ondernemer volgens haar prima voorbereiden op de vragen die een bank zal gaan stellen. “De mindset waarmee je zo’n financieringsgesprek als ondernemer ingaat, is

cruciaal”, aldus Ruiters. “Vat je onze kritische houding op als wantrouwen of zie je deze juist als realistisch. Die perceptie kan het verloop van zo’n gesprek en de uitkomst ervan enorm beïnvloeden”, waarschuwt ze.

NIEUWE EISEN AAN OPLEIDING

Freek Njio, mede-directeur/eigenaar van assurantieadviseur Mutsaerts in Tilburg, benadrukt vervolgens het belang dat financieel adviseurs moeten hechten aan gedegen opleiding van hun mensen. “Wil je ondernemers anno 2014 op de juiste manier kunnen bijstaan in deze steeds complexer wordende wereld dan vraagt dit mensen van niveau. Echte toppers. Kennis verdiepen is daarom noodzakelijk”, stelt hij.

Terwijl de Wet op het financieel toezicht (WFT) er volgens hem de laatste tijd juist voor heeft gezorgd dat heel veel financieel adviseurs allerlei basisopleidingen hebben moeten volgen. Inspanningen die ten koste van deze verdieping zijn gegaan en daardoor volgens Njio wel eens remmend kunnen werken.

Een conclusie die Mark Dukers van Dukers & Baelemans in Tilburg, specialist in opleidingen voor

financieel professionals, deelt. De afgelopen tijd is de vraag naar opleidingen volgens hem inderdaad vooral gericht geweest op de WFT-opleidingen, de wettelijke opleidingseisen. “Het gros van de adviseurs beschikt naar mijn mening al over de nodige kennis en vaardigheden. Een aantal uitwassen hebben een negatief imago bij de consument veroorzaakt”, concludeert Dukers. Waardoor de overheid zich volgens de Tilburgse opleidingsspecialist genoodzaakt heeft gezien regels te stellen ten aanzien van het opleidingsniveau voor alle professionals die mogen bemiddelen in complexe financiële producten. En hierbij is verdieping in zijn ogen niet altijd het uitgangspunt.



ED VAN SCHIE
Administratie, Tilburg.



LINDA RUITERS
ABN AMRO Midden-Brabant, Tilburg en Den Bosch.



FREEK NJIO
Mutsaerts, Tilburg.



RON VERHEIJEN
Raak Accountants & Belastingadviseurs, Tilburg.

‘De crisis heeft ons als ondernemers gedwongen anders naar zaken te kijken, te leren van onze fouten. En in creatieve oplossingen te denken’

Reden voor het Tilburgse opleidingsinstituut om in zijn overig opleidingsaanbod juist vakvaardigheid in de vorm van verdieping van kennis en kunde centraal te stellen.

“De financiële sector heeft collectief last van een imago-probleem. Een sentiment dat moeilijk te bestrijden is, maar toch wil de overheid dit middels de WFT juist wel bewerkstelligen”, denkt Ed van Schie van het Tilburgse Edministratie, specialist in het verzorgen van jaarrekeningen en aangiften voor zzp’ers en kleinere mkb-ers. Waarbij Van Schie vooral wil bereiken dat ondernemers hun administratie grotendeels zelf bijhouden. “Zelf inzicht hebben in je cijfers is cruciaal voor goed ondernemerschap”, benadrukt hij. “Op basis van die cijfers kun je immers waar nodig bijsturen, maar ook kansen zien en grijpen.” De instelling van ‘houden wat je hebt’, moeten we wat Van Schie betreft anno 2014 echt definitief achter ons laten.

CRISIS HEeft NIEUW ELAN GEBRACHT

Nieuw elan dat ook de anderen aan tafel aanspreekt. Zo ziet Ron Verheijen de crisis bijvoorbeeld als iets positiefs. “De crisis heeft ons als ondernemers gedwongen anders naar zaken te kijken, te leren van

onze fouten. En in creatieve oplossingen te denken”, vat hij samen. Zo ook op het vlak van mogelijke financiers. En hij oppert vervolgens de mogelijkheid voor ondernemers om informal investors, factoring en alternatieve geldbronnen bij hun onderneming te betrekken. “Ik merk dat banken bereid zijn om goede plannen te financieren, maar niet meer alleen”, stelt hij.

Terwijl Linda Ruiters op haar beurt de opkomst van kredietunies noemt als mogelijke alternatief voor een financiering bij de bank. “En wat te denken van crowdfunding?”, vraagt Ton Kleintjes zich hardop af. Waarbij hij het voorbeeld van boekhandel Gianotten Mutsaers in Tilburg geeft. De voormalige Polare-boekhandel die onlangs deels dankzij crowdfunding nog gered kon worden. Erhan Görge, financieel adviseur van Fides Financieel Advies in Tilburg, wijst ondernemers op zijn beurt graag op de website doorgaan.nl. Een crowdfundingplatform van De Amersfoortse waar goede ideeën van ondernemers een kans krijgen.

Zeker wanneer het gaat om nieuwe plannen en ideeën die nog niet kunnen worden onderbouwd met bewezen resultaten, adviseert Linda Ruiters ondernemers

absoluut te kijken naar alternatieve financieringsvormen, zoals crowdfunding. “Op basis van louter prognoses zullen banken anno 2014 namelijk niet makkelijk tot financiering overgaan van deze ideeën”, weet ze uit ervaring.

‘ONGEBROKEN INNOVATIEKRACHT’

De crisis heeft de Nederlandse ware ondernemersgeest en inventiviteit dus ook een stimulans gegeven, concluderen de deskundigen aan tafel. Dit inhakend op het interview elders in dit blad met DNB-president Klaas Knot. Waarin hij onder meer de ‘ongebroken innovatiekracht van het Nederlandse bedrijfsleven, ondanks zes jaar crisis’, roemt.

Aan tafel worden aansluitend op dit artikel adviezen aan mkb-ondernemers gegeven als: ga terug naar de basis, houd vast aan de filosofie die je had toen je als ondernemer begon, hou het simpel, verbeter die zaken waarin je al goed bent, wees eerlijk tegen je klanten en durf afscheid te nemen van klanten die niet bij je passen.

Gevraagd naar welke sectoren er volgens het panel positief uitspringen als het gaat om het geven van een boost aan de Nederlandse



economie, vinden ze dit moeilijk. Alle sectoren herbergen volgens de financieel deskundigen pareltjes. Linda Ruiters wil er echter wel één sector uitpikken en dat is de agrifood. Een sector waarbinnen zij met name in Brabant echt veel potentie ziet. En ditzelfde geldt volgens Ton Kleintjes met name in Midden-Brabant voor de transport & logistiek. Dat de economie zich herstelt, zie je volgens Ruiters echter vooral aan het aantrekken van de export. Het duurt volgens haar alleen even voordat je dit ook terugziet in een herstel van het consumentenvertrouwen.

'PROVISIEVERBOD EEN ZEGEN'

Terug naar de financiële sector en de veranderingen waarmee de adviseurs aan tafel te maken hebben. Zoals bijvoorbeeld het provisieverbod. Een ontwikkeling die Ton Kleintjes 'een zegen' noemt. "Omdat het ons de kans geeft de klant centraal te stellen en omdat we nu eindelijk geld kunnen vragen voor de dienstverlening die we leveren", aldus de Meeüs-kantoor directeur. Wat veel ondernemers zich volgens Kleintjes echter niet realiseren is dat advies voor de gemiddelde ondernemer door de veranderde regels in sommige gevallen duurder wordt. "Maar je toegevoegde waarde als adviseur is waarschijnlijk ook groter dan voorheen", benadrukt opleider Mark Dukers. Daar

mag in zijn ogen dan ook best een bepaalde vergoeding tegenover staan. "Wanneer je hierover maar eerlijk en transparant communiceert met opdrachtgevers." "Ik zou willen zeggen dat advies niet duurder wordt, maar dat het in veel gevallen anders wordt vormgegeven", haakt Ed van Schie in. En hij wijst vervolgens op de toenemende dienstverlening via internet en via bijvoorbeeld nieuw ontwikkelde abonnementsvormen.

"Banken hebben de geldkraan voor het mkb niet dichtgedraaid. Integendeel, er is voldoende geld beschikbaar"

Betrouwbaarheid en vertrouwen dankzij goed relatiebeheer is wat Erhan Görgen betreft de kern als het gaat om gedegen financieel advies anno 2014. "Doorvragen, interesse tonen en de mens achter de ondernemer leren kennen." Wanneer je daar tijd en energie in steekt dan kun je je volgens hem absoluut onderscheiden in de markt. En dan zijn opdrachtgevers ook bereid om te betalen voor gedegen advies. "Als je maar kunt uitleggen waarvoor ze betalen", vult Ton Kleintjes aan. Transparantie is wat hem betreft namelijk een kernwaarde als het gaat om financieel advies

en dienstverlening in de nieuwe wereld, zoals deze in de afgelopen jaren is ontstaan. Een conclusie waar Freek Njio zich van harte bij aansluit. De manier waarop de financiële sector momenteel volgens hem wordt bekeken, is namelijk niet positief, maar zeker ook niet erg representatief te noemen. De media blijft in zijn ogen hameren op excessen, zoals de bonuscultuur. "Een beeld dat alleen maar kan worden bijgesteld door transparantie binnen onze organisaties steeds

verder door te trekken en nuances aan te brengen als het gaat om het beeld dat wordt geschetst", geeft hij aan.

UITDAGENDE NIEUWE WERELD

Concluderend zien de financieel adviseurs de nieuwe wereld anno 2014 als een uitdaging waarin

zij in de woorden van Ton Kleintjes 'een gids voor de klant zijn'. "Dit op basis van eerlijk, efficiënt en duurzaam advies." Een nieuwe wereld waarin financieel adviseurs in sommige gevallen nog zoekende zijn naar het optimale bedieningsmodel. Maar absoluut een wereld waarin persoonlijk contact en betrokkenheid volgens de deskundigen vooropstaat en ook zal blijven staan. "Je wilt als adviseur toch steeds weer die fonkeling in de ogen van een gedreven ondernemer zien", besluit Ed van Schie enthousiast. <<

