

*Interview*

**CHRIS BUIJINK  
JAN VAN ZEELAND  
FRIED KAANEN**

TEKST: TONY VAN DER MEER  
BEELD: SANDER VAN DER TORREN



# Bank moet transparant zijn



**Banken en het MKB-metaal: het blijft sinds het begin van de kredietcrisis in 2007 een op het oog lastige combinatie. Hardnekkig blijven de verhalen over mkb-metaalbedrijven die hun financieringsvraag door banken op onduidelijke gronden afgewezen zien worden. Daarentegen melden banken dat ook een klein bedrijf met een goed plan nog steeds in aanmerking komt voor een krediet. Alleen wordt wel strikter dan voorheen gekeken naar dat plan. Maar banken maken geen verschil: een ondernemer met een goed voorstel is altijd welkom, klinkt het.**

Los van de schuldvraag is financiering voor het MKB-metaal nog steeds een lastige zaak, vinden zowel bedrijven als banken. “De afgelopen jaren hebben laten zien dat financiering geen vanzelfsprekendheid is”, beaamt Chris Buijink, voorzitter van de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB). “In veel opzichten vergt het een andere aanpak dan voor de crisis. Uitgangspunt is dat gebrek aan passende financiering in een aantrekkende economie geen groeibreker mag zijn.”

Hij kondigde daarom in het komende voorjaar een ‘top over de financiering van het mkb-bedrijfsleven’ aan. Doel van de top is om alle stakeholders die bij de financiering van het mkb betrokken zijn, bij elkaar te brengen. Met elkaar moet de richting bepaald worden hoe de toekomstige financiering van het mkb eruit ziet. Betrokken partijen zijn onder meer ondernemers en hun organisaties, brancheverenigingen, banken, alternatieve aanbieders van financiering en investeerders in het mkb.

Vooruitlopend op die top en in vervolg op een werkbezoek dat Buijink bracht aan de metaalsector, schoven voorzitter Koninklijke Metaalunie Fried Kaanen en Staaftfederatievoorzitter Jan van Zeeland aan op het hoofdkantoor van de NVB.

## **Met elkaar blijven praten is een deel van de oplossing?**

Buijink: “Goede communicatie is altijd belangrijk. Het klantcontact bepaalt bijvoorbeeld het beeld van de klant over zijn bank. Dat kan gemaakt of beschadigd worden in een enkel gesprek. Alle bankmedewerkers moeten zich daar elke dag bewust van zijn. Goede communicatie met respect voor de klant en transparantie over de afwegingen van de bank, zijn essentieel.”

Kaanen: “Wat banken vooral moeten doen is uitleggen. Voor kleine bedrijven is dat ene gesprek met een bank van levensbelang. Kleine bedrijven hebben niet de mogelijkheid om te shoppen bij andere banken zoals multinationals. Ze praten dus met één bank. Gezien de gevraagde zekerheden die ze maar één keer kunnen afgeven, voelt dat als een druk voor het industriële mkb. Zeker in gevallen waarbij de verhoudingen tussen zakelijk en privé ook niet altijd even duidelijk zijn, pleit ik voor niet alleen meer transparantie en uitleg maar dat er iets minder voorzichtig wordt gekeken naar de situatie.”

Van Zeeland: “De banken hebben deels gelijk. Bedrijven moeten de zaken voor elkaar hebben en met een goed businessplan komen. Aan de andere kant: grotere bedrijven hebben specialisten in dienst die financiële zaken regelen en zijn zelfs



## PASSENDE FINANCIERING MAG GEEN GROEIBREKER ZIJN

in staat om naar een buitenlandse bank te gaan. Kleine bedrijven hebben daar helemaal geen tijd voor. Die ondernemer staat de helft van de dag mee te werken in de werkplaats en de andere helft van de dag probeert hij zijn bedrijf te runnen.”

### Kan een bank eigenlijk zonder mkb-bedrijf en andersom?

Buijink: “De afhankelijkheid van het mkb van bancaire financiering is in Nederland en Europa traditioneel erg groot. Het is goed dat er een zekere verschuiving komt en ruimte wordt gegeven aan nieuwe financieringsvormen. Ondernemers moeten wel beter worden in het surfen door de financieringsmogelijkheden. Banken willen zeker niet van het mkb af. Integendeel. Er wordt weleens ten onrechte verschil gemaakt tussen de reële economie en de banken. Maar banken zijn onderdeel van de reële economie. Dat moeten ze blijven.”

### Hoe komt het dat mkb-bedrijven dat anders ervaren, zeker als het gaat om het risicoprofiel?

Buijink: “Voor elke klant die je hebt, moet je wel de juiste risicoafweging maken. Dat doen we niet om bedrijven te pesten. Het risicoprofiel van een toeleverancier in de bouw kan veel hoger zijn dan van een bedrijf dat toelevert aan de Duitse automotive. Dat weegt mee bij het maken van een risicoprofiel.”

Van Zeeland: “De inschatting van het risicoprofiel is altijd punt van discussie tussen bank en ondernemer. Dat is een belangrijk onderdeel van het probleem.”

Kaenen: “Door zijn kennis en het dagelijks zakendoen kijkt een ondernemer heel anders tegen zijn eigen risicoprofiel aan dan dat de bank dat doet. En als je dat wat minder goed kunt verwoorden, zijn de mogelijkheden van toetsing door een bank beperkt.”

Buijink: “Een bank moet proberen mee te denken over hoe een ondernemer wel iets kan realiseren, ook zonder of met minder inbreng van een bank. Private investeerders of een Kredietunie in wording kunnen een opstapje bieden. Je zult in de toekomst steeds meer combinaties zien van gestapelde financieringen waardoor je op een slimme manier iets kunt realiseren.”

Kaenen: “Ik pleit er wel voor dat bij alternatieve financierings-

vormen de rendementsschatting op redelijke basis gemaakt wordt en niet uit nood wordt geboren. Anders worden het papieren tijgers.”

### Hoe vindt een mkb-ondernemer zijn weg in al die financieringsvormen?

Buijink: Wij hebben samen met MKB Nederland eind vorig jaar de vernieuwde Ondernemerskredietdesk gelanceerd. Daarop kunnen ondernemers zien welke aanbieders van financiering op de markt zijn en welke stappen zij moeten zetten om tot een kansrijke financieringsaanvraag te komen, zoals het opstellen van een ondernemingsplan. We willen die uitbouwen tot één nationale wegwijzer zoals de ANWB ook Nederland bewegwijzert. Daarover zijn we nu met het ministerie van Economische Zaken en de Kamer van Koophandel Nederland in gesprek. Daarbij moet naadloos worden aangesloten op de voorlichting over nationale en regionale publieke instrumenten.”

### Wat te doen met het probleem van het voorfinancieren van projecten?

Van Zeeland: “De staalhandelaren nemen daar een deel van voor hun rekening. Maar ook wij hebben te maken met een veranderende betalingsethiek. Daarnaast wil de staalhandel niet de rol van bankier gaan overnemen, daar begint het wel op te lijken.”

Buijink: “Er moet een goede rolverdeling en samenwerking zijn binnen de keten.”

Van Zeeland: “Als de gemiddelde betalingstermijn langer wordt, heeft de staalhandel ook een probleem. Dat ontstaat met name door de grotere partijen die een bepaalde machtspositie hebben.”

Kaenen: We moeten met elkaar in gesprek over ketenfinanciering. Er is in heel Europa een afglijdende schaal als het gaat om betalingscondities. Het geld moet sneller rouleren. Het is een slechte zaak als grotere bedrijven de druk die ontstaat door langere betalingstermijnen neerleggen bij het mkb. Die kan niet anders dan er aan voldoen.”

Van Zeeland: “De mkb'er kan besluiten zijn grootste klant te laten lopen, maar dat doet hij meestal niet. Met als gevolg dat de rest van die keten moet volgen.”•