

## **Niet starten op buikgevoel alleen! Gebrek aan geschiedenis compenseren met geloofwaardig businessplan | Ook voorbij opstart denken**

De startende horeca-ondernemers in 'Mijn restaurant' merken voor het oog van tv-kijkend Vlaanderen dat voorbij de opstart de kosten soms pas echt beginnen op te lopen. © PhotoNews

Als de starter er al niet in gelooft, waarom zou een bank dat dan wel doen?'

Michel Claes, ING

Niet starten op buikgevoel alleen

| Gebrek aan geschiedenis compenseren met geloofwaardig businessplan | Ook voorbij opstart denken

'Er is geen credit crunch!' Op de vraag of mensen die vandaag een nieuwe onderneming uit de grond willen stampen, voor financiering terecht kunnen bij een bank, klinkt van overal een overtuigd 'ja'. Niet alleen van de banken trouwens. Ook de directeur van de Unizo-studiedienst Johan Bortier ontkent dat starters maar beter zelf hun kapitaal bij elkaar sparen. Ook al is het nu in de praktijk zo dat 48 procent niet via een bank zijn startfinanciering uitwerkt.

De banken hebben bovendien niet alleen geld voor beginnende ondernemers, ze voeren zelfs een actief beleid naar starters. Toegegeven, dat gaat met name op voor de grootbanken. Banken als Delta Loyd en Bank Van Breda zijn minder happig op beginners, al worden ze nergens afgewezen. Maar ING, KBC, Dexia en BNP Paribas Fortis doen wel heel wat moeite om goede ondernemers al van bij het begin in huis te halen. Enerzijds door hen via vorming en startersinitiatieven te benaderen, anderzijds door een soms uit de kluiten gewassen begeleiding (zie kader).

Dat allemaal gezegd zijnde, is de tijd van gemakkelijk krediet sinds de financiële crisis wel voorbij. Voor alle ondernemers, dus zeker voor starters. 'Het is er natuurlijk ook niet gemakkelijker op geworden', tempert Johan Bortier. 'Uit een onderzoek van Kefik, het kenniscentrum voor financiering van kmo's, blijkt dat de relatie tussen ondernemers en banken er wel wat minder warm op is geworden. Er rijzen drie pijnpunten. Ten eerste duurt het langer voor je kredietvraag ingelost wordt. Vervolgens vragen de banken vaker waarborgen, ook persoonlijke. Ten slotte hebben banken ook hun risicopremies voor kredietverlening opgetrokken. Krediet is voor banken weer een belangrijke kernactiviteit geworden, en dus moeten de winstmarges naar boven. Al is de absolute interest voor leningen natuurlijk wel gedaald, zeker voor investeringskredieten. Voor kaskredieten blijft de gevraagde rente wel hoog.'

Professionaliteit

Dé sleutel voor starters is dan ook een goed dossier. En daar knelt het schoentje. Om te beginnen is het behoorlijk moeilijk om een bank te overtuigen geld te steken in een project zonder dat je objectieve historische gegevens hebt over de haalbaarheid ervan. Een ondernemer met een zekere staat van dienst laat gewoon de cijfers spreken. Een starter moet die professionaliteit laten zien door aan te tonen dat hij goed weet

waaraan hij begint. En dat gebeurt in de praktijk niet altijd met evenveel kennis van zaken.

#### Buikgevoel

'Te vaak worden we geconfronteerd met een blad papier waarop iemands commerciële buikgevoel beschreven staat', zucht Bart Ecker, bij BNP Paribas Fortis verantwoordelijk voor het sales management op de professionele markt. Eenzelfde geluid klinkt bij KBC: 'Vaak is een ondernemer super in zijn metier, maar krijgt het zakelijke aspect te weinig aandacht. Een derde partij kan dat tekort perfect compenseren.' Lees: een dossier waarin externe partijen als accountants of loonspecialisten betrokken zijn bij het businessplan, wordt veel beter gepercipieerd.

Ook de banken zeggen die rol van derde partij te willen spelen. 'Bij ING zijn een honderdtal starterscoaches actief', stelt Michel Claes, verantwoordelijk voor starters. 'Dat zijn mensen die lokaal verankerd zijn, en heel concrete tips kunnen geven. Over externe specialisten in dezelfde regio, of over bepaalde lokale regelgeving en subsidies. Zij geven feedback op een businessplan van een starter, en blijven ook op geregelde tijdstippen betrokken bij de ontwikkeling ervan.'

Een vaak gehoord pijnpunt bij de kredietdossiers is immers het gebrek aan visie bij een starter op de fase na de opstart van zijn onderneming. 'De eerste vijf jaar zijn cruciaal voor het welslagen van een onderneming op lange termijn', horen we bij KBC. 'Bedrijven zonder goed plan en financiële buffer zullen deze periode vaak niet overleven.' 'Bedrijven starten te vaak met een lichte financiële structuur', bevestigt Bart Ecker. 'Starters onderschatten hoeveel ze nog moeten bekostigen als hun bedrijf eenmaal loopt. De financiering moet dus niet alleen over investeringskredieten gaan. Ook voor de lopende kosten moet je genoeg kapitaal hebben.'

#### Iedereen het bad in

Niet enkel de aanwezigheid van enkele externe partijen in een startersdossier is belangrijk. Net zoals de kennis gedeeld moet zijn, willen banken ook steeds meer dat het risico gespreid is over verscheidene partijen. 'Je moet niet verwachten dat je een maatschappij kan opstarten, puur met het geld van een bankier', stelt Michel Claes. 'Dat zegt ook heel wat over de betrokkenheid van een beginner. Als hij er al niet in gelooft, waarom zou een bank dat dan wel doen?' Bij Dexia worden starters aangezocht om te sparen voor een eigen zaak - de lat ligt er op een eigen inbreng van een derde van het kapitaal.

Kunnen waarborgen die eigen inbreng vervangen? Vergeet het. In hun streven naar een vermindering van de risico's durven banken vandaag sneller naar waarborgen te grijpen, maar dat volstaat niet. 'KBC zal zich nooit engageren tot louter waarborgbankieren', klinkt het duidelijk. Bij Dexia wordt dat: 'Een investering in een totaal nieuwe activiteit voor een ondernemer zonder grote ervaring maar 100 procent ingedekt, zal niet leiden tot een krediettoekenning.' 'Je mag ook niet vergeten dat die waarborgen ook kosten met zich meebrengen, zoals het laten schatten van een woning of voorraad', stelt ook Claes. 'Wat hebben we eraan dat pakweg een wagenpark als borg wordt ingezet bij een transporteur? Wij zijn geen verkopers van trucks.'

Wie op het vlak van spreiding wel een flinke hand kan toesteken, is de overheid. Instellingen als het federale Participatiefonds en het Waarborgfonds in Vlaanderen als betrokken partijen, maken een kredietdossier vandaag een stuk zwaarder, klinkt bij de banken. Het Participatiefonds heeft achtergestelde leningen voor starters, en het Waarborgfonds

kan bijkomende waarborgen leveren om de kredieten te dekken. Slotsom: iedereen mee het bad in. 'Daar voelen we ons inderdaad het best bij', bevestigt Ecker. 'Een financiering die door verscheidene partijen gedeeld wordt.'

Jelle Henneman

Raakt een startende ondernemer nog aan geld, of niet? Ja, het kan nog, maar je huiswerk maken en een goed dossier voorstellen, is een must. En de bank verwacht dat je ook zelf wat middelen aanbrengt. Een waarborg kan dat niet vervangen.

© Mediafin