



Annet Blokpoel is bedrijfsseconoom en financieringsexpert. Daarnaast is zij auteur van het boek 'Maak je bedrijf meer waard' waarbij zij haar kennis en ervaring vanuit het bankbedrijf en beursgenoteerde bedrijven toegankelijk maakt voor DGA's. Zie ook www.maakjebedrijfmeerwaard.nl. Voor Brookz schrijft ze over waardecreatie.

Geld inkopen

Geld is een bijzonder product; de prijs wordt namelijk bepaald door toekomstige inflatie en de risicoverwachtingen. Daarnaast is geld een belangrijke grondstof voor bijna alle bedrijven en tikt de prijs van geld stevig door in de bedrijfswaardering. U gaat als ondernemer de komende tijd onvermijdelijk te maken krijgen met de gevolgen van de mondiale kredietcrisis. Ten eerste is er al zo'n 500 miljard euro aan slechte leningen afgeschreven en deskundigen verwachten dat het financiële stelsel nog minstens een vergelijkbare klap te verwerken krijgt. Ten tweede dreigen de lonen en prijzen flink op te lopen, en daarmee de toekomstige inflatie. Dit betekent dat de prijs van geld (=rente) onvermijdelijk omhoog zal gaan. Voor waardecreatie heeft dit twee effecten:

het wordt moeilijker en duurder om leningen en eigen vermogen aan te trekken (winst en dividend worden lager);

de verdisconteringsfactor van de cash flows gaat omhoog, waarmee de waarde van de cashflows daalt.

Daardoor wordt het duurder en moeilijker voor kopers van bedrijven om overname- en groeikrediet te verkrijgen. Wat moet u nu doen als ondernemer? Houd in elk geval rekening met de ontwikkelingen, want ondernemen is vooruit zien. Repareer dus het dak nu het nog droog is, en niet als het al is gaan regenen. Mocht u groeiplannen hebben, dan kunt u beter nu wat meer bankruimte creëren. Voor geld dat beschikbaar is, en nog niet opgenomen,

'Mocht u groeiplannen hebben, dan kunt u beter nu wat meer bankruimte creëren.'

betaalt u een vergoeding. Dat doet pijn, maar het doet nog veel meer pijn als u straks geen extra leningen krijgt, of alleen kunt lenen met veel (persoonlijke) zekerheden en tegen een relatief hoge rente. Zie het maar als een verzekeringspremie voor extra financieringsruimte in economisch slechte tijden.

Net zoals u een inkoopbeleid heeft voor goederen en diensten, moet u ook een inkoopbeleid voor geld ontwikkelen. Het helpt als de accountmanager van de bank u kent en aardig vindt, als u een betrouwbare afnemer bent en uw bedrijf een mooie track record heeft. En concurrentie kan helpen om onderhandelingsruimte te bedingen. Vraag dus rustig bij twee of drie banken een offerte aan; u bent tenslotte ondernemer!

Reageren? Stuur een e-mail naar annegien@brookz.nl