

# Het nieuwe financieren

Och, wat worden we de laatste tijd toch weer verwend door onze bankiers! Nadat zij er zelf achter waren gekomen dat ze op z'n minst een van de hoofdschuldigen waren aan de grote bankencrisis van de afgelopen jaren, hebben zij gelukkig het juk van arrogantie van zich af kunnen werpen. Weg met extreme bonussen, weg met ondoorzichtige bankproducten. Transparantie, klantgericht denken en samen de schade beperken van wat de bankenbranche in onze economie heeft aangericht is het nieuwe credo. Bescheidenheid siert de mens en zeker de bankier die bij ons over de vloer komt.

Natuurlijk begrijpen ze dat wij niet alle risico's kunnen indekken, maar daar zijn zij voor. De bank zorgt voor de smeerolie in de bedrijfsvoering van het MKB en de bouwsector. Uiteraard gaat het niet vanzelf, maar waar een wil is, is een weg. Gezamenlijk kunnen we de risico's en kansen inschatten zodat de onderneming en de bank er samen hun voordeel mee kunnen doen...

Wat!? Herkent u dat niet? Gaat het bij u anders? Zijn uw bankiers nog steeds van die arrogante \*\*\*\*\*, die niets willen en alleen maar aan hun eigen risico's denken en zand in uw machine strooien? Vindt u dat ze ook nu weer tot de hoofdverantwoordelijken behoren die ervoor zorgen dat de economie veel langzamer dan gewenst uit het dal klimt? Goh, hebben wij dan dezelfde bankier? Zijn het dan echt van die logge gewoontedieren die alleen maar in hun eigen wereldje leven, een wereldje dat ze zelf zo fantastisch vinden?

Mede dankzij hun gebrek aan inzet heeft een groot deel van de bouwbranche een nieuwe vorm van financiering gevonden. Ik kan u zeggen: daar zijn we geen van allen gelukkig mee.

Het is helemaal van deze tijd om te starten bij een inkoopgesprek om te vragen om korting. Niet een afronding naar beneden, nee: een korting van 5 tot 10%, daar bloost de inkoopende partij niet meer van. Waarom zou hij ook, het is een kopersmarkt dus alles wat je betaalt is te veel: er is altijd wel iemand die het voor minder wil doen. Uiteindelijk komt men tot een vergelijk en de betalingsvoorwaarden worden afgesproken, maar een eerste rekening bij start werk is echt niet mogelijk. Wetende dat er wel werk is, maar dat iets verdienen weer niet gegund is verlaat de aannemende partij het gesprek. "Toch maar even kijken of de leverancier niet wat korting kan geven als we onze materialen inkopen," denkt de ondernemer.

Het bedrijf dat het werk gaat maken mag aan de slag. Lopende het werk wordt het eerste bonnetje gevraagd. Ontvangen van de bon duurt even, maar ach dat is men wel gewend. De rekening gaat de deur uit en de betalingstermijn gaat van start. Helaas, na 30 dagen is het niet gelukt te betalen. Het duurt wat langer; als er na 40-45 dagen wordt betaald is het al bijna handen wrijven van geluk op de financiële afdeling. Gevolgen... ook het betalingsverkeer naar de leverancier stopt nu. Zo wordt het wel heel moeilijk om de werken voordelig te kunnen blijven inkopen.

Veel, heel veel leveranciers en onderaannemers hebben veel te veel geld uitstaan. Onze vrienden bij de bank zeggen "Zie je wel: jullie hebben het betalingsverkeer niet op orde. Daarom zijn jullie een risico en kunnen wij jullie niet meer helpen". Alleen 'en zo helpen we de economie naar de kl\*\*\*\*' vergeten ze er bij te zeggen. Ook denken ze voor het gemak maar even niet aan de risico's die ze hierdoor wel nemen. Het risico is dat één of meerdere grote spelers in de bouw omvallen en de golf van ellende dan niet alleen de onderaannemers en leveranciers treft; ook hun eigen toko's zullen dan leegstromen omdat nooit meer af te lossen schulden moeten worden afgeschreven.

Dit alles maakt de leveranciers en onderaannemers de nieuwe banken van onze maatschappij. Het nieuwe financieren is geboren. Maar, anders dan bij de banken destijds, staat er geen enkele politicus op om deze mannen te helpen als ze dreigen om te vallen. Dat is ondernemersrisico.

