

MEIJER & VAN DER HAM
Management Consultants

Meijer & Van der Ham B.V.
Javakade 24
1019 BK Amsterdam
T: 06 – 51 18 90 16
F: 020 – 419 79 40
E: ube.van.der.ham@meijervanderham.nl

Publicatie

Bijgaande publicatie is tot stand gekomen naar aanleiding van één van onze adviesprojecten. De auteur van het artikel is geheel verantwoordelijk voor de inhoud daarvan. Ook het auteursrecht ligt bij de auteur.

Meer informatie

Indien u naar aanleiding van het artikel meer informatie wenst, kunt u telefonisch (06-51189016) of via E-mail contact opnemen: ube.van.der.ham@meijervanderham.nl
Op onze website vindt u bovendien onze visie op diverse actuele thema's die hoog op de directieagenda staan: www.meijervanderham.nl.

Over Meijer & Van der Ham Management Consultants

Geschiedenis

Meijer & Van der Ham Management Consultants is opgericht in 2004 vanuit de overtuiging dat ondernemers behoefte hebben aan onafhankelijk advies, een no-nonsensebenadering en een strategie waarin visie gebaseerd wordt op feiten en cijfers. Rob Meijer & Ube van der Ham werkten voorheen bij achtereenvolgens Coopers & Lybrand, PricewaterhouseCoopers en IBM Business Consulting Services. Sinds respectievelijk 1996 en 1995 zijn zij actief in de advisering van ondernemende organisaties.

Onderscheidend vermogen

Wij hebben ruime ervaring als consultant opgedaan in meer dan 150 projecten op het gebied van strategie, organisatiestructurering en –besturing. Wij hebben een groot aantal markt- en branchestudies uitgevoerd voor zowel brancheverenigingen als individuele bedrijven. Onze cliënten geven aan dat wij de conceptuele kwaliteit van een groot adviesbureau - beter dan anderen - weten te vertalen in praktische aanbevelingen die de organisatie verder helpen. Grote en kleine opdrachtgevers kwalificeren de samenwerking als een laagdrempelig contact op hun eigen niveau. Zoals één van onze klanten dat verwoordde: "*Meijer & Van der Ham Management Consultants levert de kwaliteit van een groot adviesbureau met de praktische insteek van een ondernemer.*"

Verhouding concurrentie

SCHERPER door banken

ROB MEIJER

Ube, het is een schande. De manier waarop banken met ondernemerskrediet omgaan, gaat echt alle perken te buiten. De banken zijn eerst met ons geld overeind gehouden en nu zijn ze te beroerd om normaal krediet te verstrekken. Zodra het een beetje regent, willen ze meteen de paraplu terug. Van eind 2007 tot nu hebben de banken voortdurend de kredietvoorwaarden verscherpt zie ik in de cijfers van De Nederlandsche Bank. Het resultaat zien we in de Financieringsmonitor van EIM: slechts de helft van de ondernemers krijgt het gevraagde krediet en daarnaast zijn de voorwaarden flink aangescherpt: hogere kosten (79%), hogere rente (69%), lager krediet (62%) en meer eigen vermogen (62%). Zelfs bij bedrijven die nog nooit een rentebetaling hebben gemist, komt de bank nu langs om het krediet op te zeggen. Hoe kun je als fietswinkel nou nog een beetje normaal inkopen en voorraad houden? Als je 50 E-bikes wil inkopen ben je zo €70.000,- kwijt en bij sommige fietsfabrikanten moeten die nu ook direct afgerekend worden. Laat staan dat je kunt investeren in een verbouwing van je winkel. En dan komen ze ook nog met halve waarheden over de hoeveelheid krediet. Vanwege alle klachten over de kredietverstrekking is er een taskforce opgezet met daarin vertegenwoordigers van bedrijven, banken en overheid. Die moesten de situatie samen gaan onderzoeken. Al voor het onderzoek was afgerond, kwam de Vereniging van Banken alvast met een deel van de conclusies naar buiten. Toevallig alleen het deel dat hen goed uitkwam. De totale hoeveelheid krediet is de afgelopen jaren nog iets toegenomen, maar ondertussen is de hoeveelheid nieuwe kredieten met 25% gedaald. Nu vragen de banken dat een fietswinkel een eigen vermogen van soms wel 40% heeft, maar moet je eens zien hoe die banken er zelf voorstaan. Directeur Brouwer van de Nederlandsche Bank zei in februari over de nieuwe eisen aan banken bijna triomfantelijk: "Voor het eerst gaan we een harde minimumeis stellen aan de hoeveelheid kernkapitaal (gestort aandelenkapitaal en ingehouden winsten), namelijk 4,5% van de totale risicogewogen activa van een bank." Hij gaf verder aan dat de Nederlandse bankensector aan deze eis voldoet. Ja, je leest het goed, harde minimumeisen van wel 4,5%. Als een winkelier met zo'n eigen vermogen bij de bank komt, krijgt hij niet eens koffie! Ondertussen moeten wij wel vol vertrouwen ons spaargeld inleveren bij die bank. Gelukkig komt er een "noodfonds" voor als er weer een bank omvalt. En weet je waar ze dat geld voor het noodfonds laten? Dat zetten ze op de bank!





UBE VAN DER HAM

Rob, van klagen wordt je niet rijker. We hebben dit zelf gewild. Wij eisen met z'n allen dat de banken minder risico nemen en minder geld uitlenen in verhouding tot het eigen kapitaal dat ze aanhouden. Dat betekent vrijwel automatisch dat er minder uitgeleend kan worden. Verder is het goed dat er strenger wordt gekeken naar de risico's. Dat maakt het systeem stabiel en zorgt er als het goed is ook voor dat de risicopremie wordt betaald door degenen die het risico veroorzaken. Daarbij steken de fietswinkels goed af bij andere branches. Men realiseert in vergelijking met andere detailhandelsbranches een goed rendement en de golven van de conjunctuur worden veel minder sterk gevoeld. Banken zijn daarom redelijk positief over de fietsbranche. Je moet natuurlijk wel bij het eerste contact met een goed businessplan komen om de bank te overtuigen. Daarin moet je niet alleen aandacht besteden aan de hoeveelheid geld die je nodig hebt, maar ook aan de ontwikkeling van de markt in de regio en aan de concurrentiesituatie. Dat dwingt je als ondernemer om eens goed na te denken over je eigen bedrijf en over de manier waarop je je wilt onderscheiden van anderen. De nieuwe situatie zorgt wel voor veranderde concurrentieverhoudingen. Voor mensen zonder geld wordt het minder makkelijk om uit te breiden of een nieuwe winkel te starten. Voor ondernemers met een slecht rendement wordt het lastiger om krediet te krijgen of te verlengen. Daar is de kans immers groter dat de bank de rente niet betaald krijgt. Dat zorgt er voor dat de bedrijven die goed draaien een nog grotere voorsprong krijgen op degenen die het slechter doen. Daarnaast zullen leveranciers met een sterke financiële positie selectief hun betrokkenheid bij winkels willen vergroten. Daar zullen ze wel eisen aan stellen. Een leverancier zal immers geen krediet willen verstrekken om de aankopen bij de concurrentie voor te schieten. Mijn advies: een goed businessplan maken en voorraden in de keten terugbrengen zodat er minder kapitaal nodig is en je eerder een lange neus kunt maken naar de bank. En als er een bankier in de winkel komt voor een nieuwe fiets, dan reken je hem boven op de normale prijs ook nog risicopslag, afsluitkosten, afleverprovisie en een branchetoeslag. Vergeet bovendien de beschikbaarheidspremie niet: vanaf het moment van de koop tot en met de dag van aflevering, want al die tijd staat die fiets wel voor hem gereserveerd. Daar hebben bankiers geen moeite mee.

Rob Meijer en Ube van der Ham adviseren bedrijven bij de keuze van hun strategie en de inrichting van hun organisatie. Hun onderzoek naar de toekomst van de fietsdetailhandel is in februari gepresenteerd op het jaarcongres van BOVAG Fietsbedrijven.

www.meijervanderham.nl