



Accountancynieuws Triple A event: Kredietverlening en SBR.

Accountant: neem je rol, pak je kans!

Niet te missen themabijeenkomsten
voor accountants



Opening

Guust Jutte

Voorzitter Dagelijks Bestuur FRC

Kredietverlening en SBR

Accountant : neem je rol, pak je kans!



Ronde tafeldiscussie met:

Guust Jutte (FRC)

Michiel Schipper (FINAN)

Jacco Oudhof (KPMG)

Jan Wietsma (Full Finance)

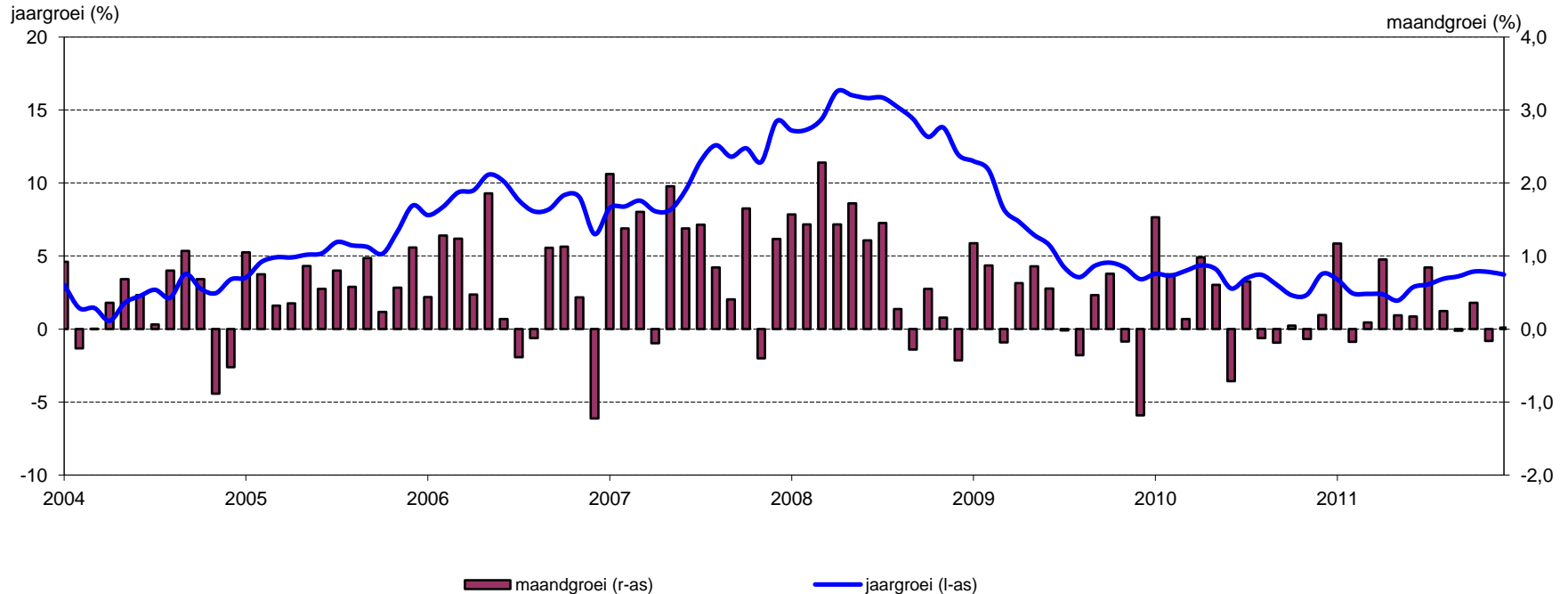
o.l.v. Frans Heitling, hoofdredacteur
Accountancynieuws

Kredietverlening en SBR

Accountant : neem je rol, pak je kans!

De economie zit in een dip, de totale kredietverlening groeit nog maar beperkt en veel ondernemingen voorzien moeilijkheden om aan financieringen te komen. Wat kan een ondernemer doen om zijn kans op een financiering te vergroten en welke rol kan een accountant hierbij spelen?

Kredietverlening door Nederlandse mfi's aan niet-financiële bedrijven in Nederland, gecorrigeerd voor securitisaties en breuken
procentuele jaarmutaties resp. maand-op-maandmutaties



Waarom is adequate informatievoorziening zo van belang voor banken? Wat verwacht zij hierin van de ondernemer en zijn accountant? En hoe past SBR in dit geheel?

Hoe kijken accountants aan tegen de ondersteuning van de klant bij financiering van hun onderneming en wat verwachten ondernemers van hun accountant?

Is de overgang naar SBR-rapportages, meer dan alleen maar een nieuw soort BAPI-certificaat? In hoeverre stelt het de accountants in staat hun klantpropositie aan te passen aan de klant van de toekomst en waar kan zij blijvend toegevoegde waarde leveren?

Wanneer haalt een ondernemer het maximale uit SBR?

Wat zijn in de komende 5 jaar de belangrijkste ontwikkelingen op SBR gebied en hoe helpt dit de kredietverlening?



Pauze

Kredietverlening en SBR

Accountant : neem je rol, pak je kans!



Doe meer met de cijfers van je klant.

Jacco Oudhof

Partner KPMG MKB

Kredietverlening en SBR

Accountant : neem je rol, pak je kans!



Op weg naar de bank.

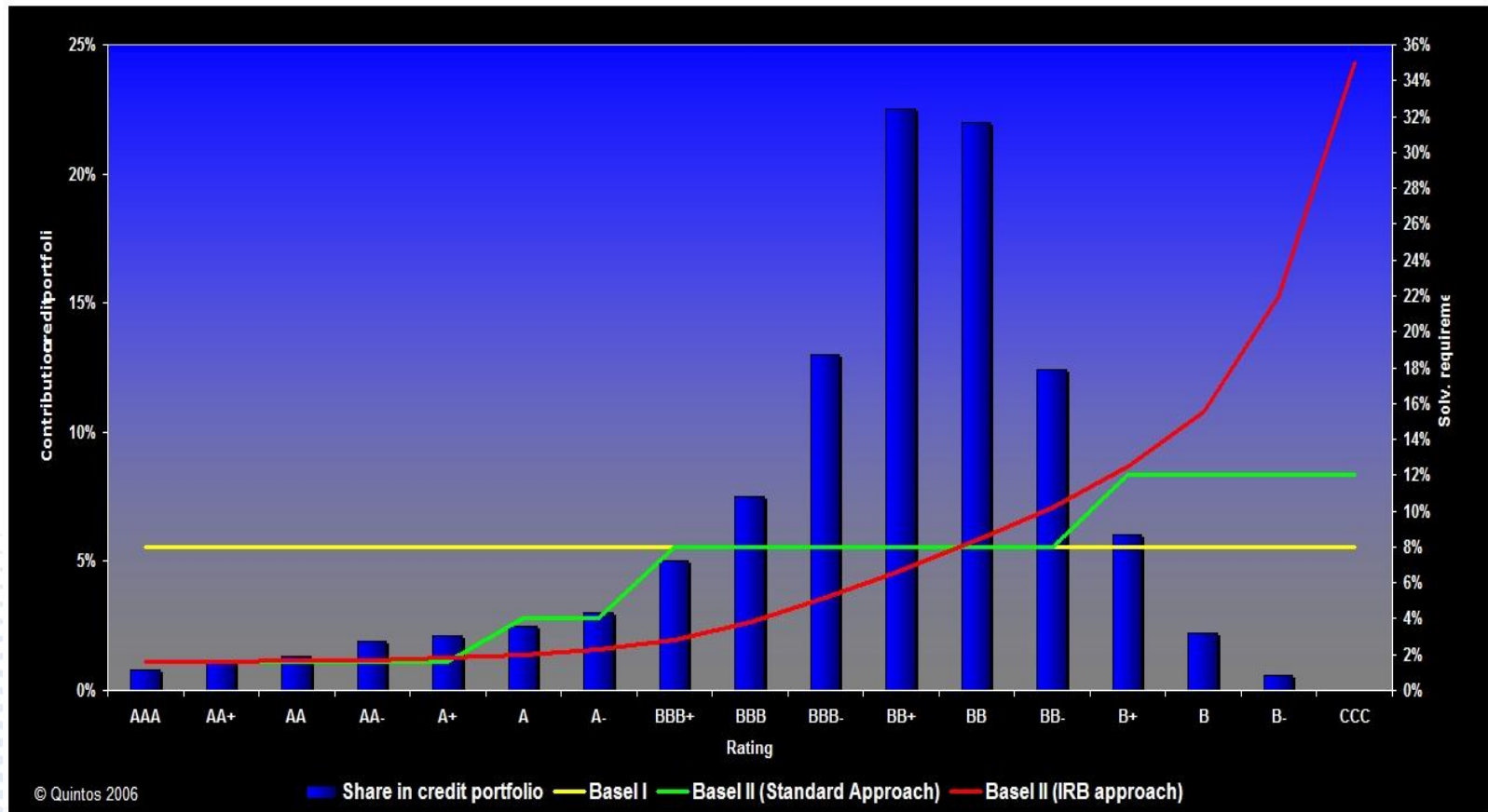
Jan Wietsma AA

Full.Finance Consultants

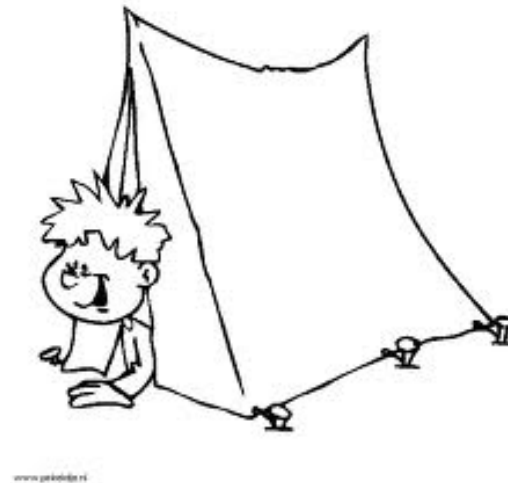
Kredietverlening en SBR

Accountant : neem je rol, pak je kans!

Wat beïnvloedt de rating?



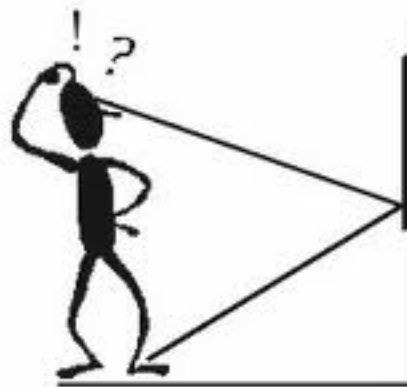
De vent, de tent, de cent.



Het belang van de vent.

In MKB speelt de rol van de persoon van de ondernemer een veel belangrijker rol:

- 40% ondernemers failliet door gebrek aan zelfkennis



Aandachtspunt ondernemer Check accountant

Aandacht voor de persoonlijke
ondernemersvaardigheden in de sociaal
economische context.

PreventieMeter



Taakopvatting

Werkbelasting

Loyaliteit-spanning



Sociale steun
leidinggevende

Sociale steun
collega's

Sociale steun
familie

Sociale steun
partner

Kredietwijzer

Is een persoonlijke SWOT-analyse van de ondernemer over de intrinsieke sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen ten aanzien van ondernemen.



Kredietwijzer

- Wetenschappelijk onderbouwd en in de praktijk gevalideerd. Ontwikkeld door:



- Betrouwbaarheid van 80 – 90%

Gefaseerde opbouw

- Deel 0: Waar zet de ondernemer op in?
- Deel 1: Wat is het rendement van zijn persoonlijke ondernemersinzet?
- Deel 2: Wie is hij als ondernemer?
- Deel 3: Wat is zijn persoonlijke SWOT-analyse?

Waar zet de ondernemer op in?

Casher



Innovator



Socializer



Constructor



Wat is het rendement van de persoonlijke ondernemersinzet?

Balans

Ondernemer: Ylona Ruiter

Email: y.ruiter@newnerds.com

Datum: 13 september 2011

Activa			Passiva		
Ondernemerschap	Ondememersverwachting	10	OndernemersWaarde	Eigenwaarde	33
	Zelfbeeld	6		Goodwill	9
	Succesverwachting	8		<i>Totaal OndernemersWaarde</i>	<u>42</u>
	Zelfwaardering	10	Belemmeringen	Argwaan	8
<i>Totaal ondernemerschap</i>	<u>34</u>	Bedrijfsoverdracht		7	
Kennis en ervaring	Reflectievermogen	5		Financiering	10
	Ondememersklimaat	8	<i>Totaal belemmeringen</i>	<u>25</u>	
	Opleiding	10	Zorgen	Winstgevendheid	5
	<i>Totaal ervaring</i>	<u>23</u>		Vrije keuze	10
Inzicht	Sociaal-cultureel inzicht	9		Spijt en teleurstelling	8
	Fysieke conditie	10	<i>Totaal zorgen</i>	<u>23</u>	
	Autodidact	8	Verplichtingen	Zorg voor gezin	9
	Collegiaal advies	9		Mantelzorg	9
<i>Totaal inzicht</i>	<u>36</u>	Zorg(plicht) voor milieu		10	
Daadkracht	Drive en energie	10	<i>Totaal directe verplichtingen</i>	<u>28</u>	
	Risicobereidheid	5	Balans totaal	<u><u>118</u></u>	
	Doorzettingsvermogen	10			
	<i>Totaal daadkracht</i>	<u>25</u>			
Balans totaal	<u><u>118</u></u>				

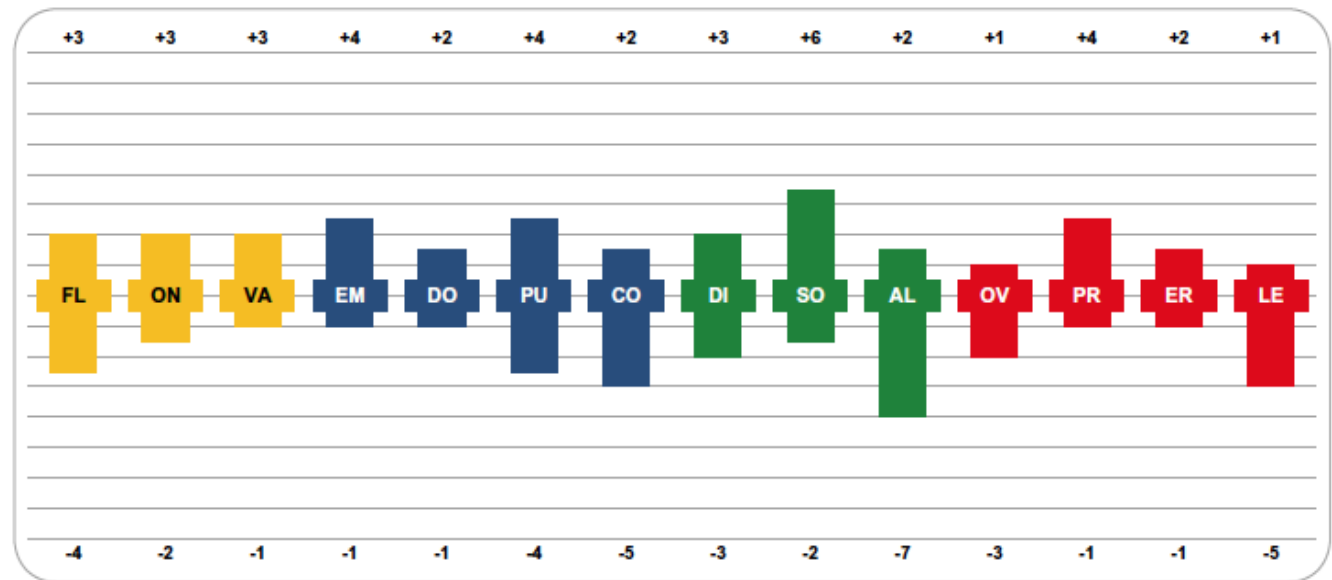
Dilemmawaarde: 64%

Investeringswaarde: 21%

Wie is de als ondernemer?

Intrinsiek

Ondernemer: Ylona Ruiter
Datum: 14 september 2011



Wie is de ondernemer?

Welke ondernemersvaardigheden bezit u?



Empowerment



Omgangsccontrole



Pro-actief



Zelfwaardering



Innovatie



Visie



Spontaniteit



Empathie

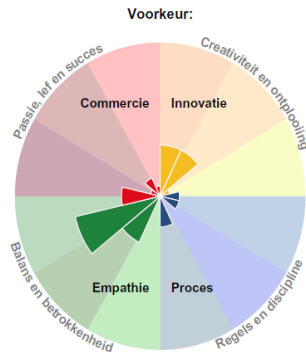
Wie is de ondernemer?

Allergie en risico:

Risico van onrealistisch en naïef.
Risico van degelijkheid en afgunst.
Risico van moedeloos, lusteloos en futloos.

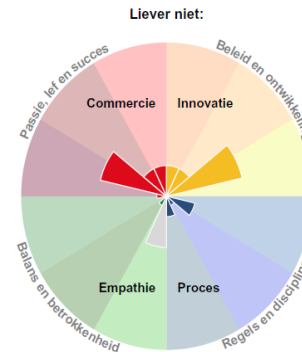
Is op zoek naar- en wordt gedreven door:

Idealen, sentiment en hoop.
Veiligheid en geborgenheid.
Ontspanning en gemak.



Effectieve inzetbaarheid:

Empathisch, saamhorig en meelevend.
Kan loyaal, voorspelbaar en voorzichtig zijn.
Kan bedachtzaam en behoedzaam zijn.



Tips, advies of "gebruiksaanwijzing":

Meer assertief en minder sentimenteel te zijn.
Buiten kaders leren denken en tact ontwikkelen.
Motivatie en stimulans vinden te presteren.

Wat is uw persoonlijke SWOT?

Wat belangrijk is om bij stil te staan:

1) Werkplek; discipline en zelfstandigheid

Ik heb behoefte aan bevestiging, samenwerking en vertrouwen en ben gevoelig voor sfeer en invloeden uit mijn omgeving.

Met betrekking tot het ondernemerschap betekent dit dat ik ook of meer zelfstandig zal moeten werken, minder terugvallen op anderen, zowel inhoudelijk als procesmatig met meer eigen inbreng en initiatief. Ik realiseer mij dat ik aandacht zal dienen te schenken aan een goede balans werk/privé waarbij het noodzakelijk is zakelijke en privébelangen strikt te scheiden. Hierbij is het ook van belang te kunnen beschikken over goede faciliteiten en een gedisciplineerde en vooral ook zakelijk verantwoorde werkomgeving.

2) Welbevinding; welzijn en waardering

Ik ervaar een sterke voorkeur voor een goede samenwerking, vanuit wederzijds respect en een gevoel van betrokkenheid tussen mensen onderling. Ik hecht aan goede onderlinge contacten en het onderhouden van sociale relaties, zowel privé als in het werk.

Met betrekking tot het ondernemerschap maak ik mij wel soms zorgen over een terugloop of zelfs gemis aan onderlinge betrokkenheid en sociale contacten en voel ik mij wel eens alleen staan in mijn hang naar collegialiteit en samenwerking. Aandacht aan de zakelijke realiteit kan ten koste gaan van mijn gevoel van welbevinding tenzij ik zorg draag voor een juiste balans hiertussen en mij hierin periodiek laat begeleiden, met name op financieel-economisch gebied.

3) Persoonlijke ontwikkeling; sociabel

Ik haal voldoening uit het samen plannen, organiseren en uitvoeren van taken en werkzaamheden en het in goed overleg vaststellen van de eventueel daarmee samenhangende ontwikkeldoelen. Ik heb graag overleg over mijn ontwikkelpunten en zal samen met een coach mijn ontwikkelpad willen inventariseren en vaststellen. Mij ontwikkelen en leren doe ik graag met en voor anderen en ik ervaar een voorkeur voor gezamenlijke leersituaties.

Met betrekking tot ondernemerschap hecht ik veel belang aan het plannen en organiseren van gezamenlijke contactmomenten om ervaringen en kennis uit te wisselen en met elkaar te delen. Mijzelf ontwikkelen bekijk ik vooral vanuit het perspectief van wederzijds belang, betrokkenheid en wederzijds respect.

4) Mobiliteit; goed overleg

Over het algemeen maak ik mij niet zo druk over mijn mobiliteit noch over mobiliteitsvraagstukken in het algemeen. Ik kan mij wel eens storen aan lange files of problemen bij het openbaar vervoer, maar over het algemeen zijn de problemen wel te overzien, maak ik goede afspraken of ga ik als het kan op de fiets.

De eventuele gevolgen die het ondernemerschap voor mij inhouden op het gebied van mobiliteit zullen niet ingrijpend zijn en zullen, naar ik aanneem, in goed overleg opgelost kunnen worden.

Wat is uw persoonlijke SWOT?

Aandachtspunten:

1) Arbeidsomstandigheden; feedback vragen en grenzen stellen

Ik realiseer mij dat ik zeer gevoelig ben voor sfeer en invloeden uit mijn omgeving. Ik heb vaak moeite met feedback, ervaar snel weerstand bij kritiek op mijn functioneren en kan slecht omgaan met tegenslag en weerstand. Om conflicten te vermijden ben ik geneigd eigen grenzen te overschrijden en onvoldoende duidelijk te zijn of vragen te stellen. Ik ben mij bewust soms makkelijk te klagen of weerstand te uiten en te 'ja-maren'.

Met betrekking tot het ondernemerschap betekent dit dat ik mij meer assertief moet (leren) opstellen en mij minder zal moeten laten beïnvloeden door sfeerinvloeden van buitenaf. Hierbij is het essentieel te investeren persoonlijke professionele ontwikkeling, toelaten van feedback en vooral leren omgaan met kritiek en tegenslag.

Regelmatige beweging door wekelijks te sporten of fitness is een belangrijke basis voor mijn algeheel welzijn.

De tent



Aandachtspunten ondernemer

Check accountant

- Waarom is het product of de dienst van de ondernemer kansrijk?
- Waarom verslaat de ondernemer de concurrent?
- Hoe verkoopt de ondernemer zijn product of dienst?

Waarom is het product of de dienst van de ondernemer kansrijk

- 80% van de nieuwe diensten en producten levert geen businesscase op;
- We gaan van een B2C naar een C2B markt;
- Marktonderzoek.

Waarom verslaat de ondernemer de concurrent?

- Waarom denkt de ondernemer een stuk marktaandeel van zijn concurrent af te kunnen snoepen?
- Hoe staat het met de innovatiekracht van de ondernemer?

Hoe verkoopt de ondernemer zijn product of dienst?

- Hoe beweegt de ondernemer zijn potentiële klanten tot een transactie.
- Wat is de marketing en verkoopstrategie?
- Hoe verloopt het BITS-traject in de tijd en wat zijn de kosten die hiermee gepaard gaan?

Overige aandachtspunten

- Voeg een prototype, tekening of filmpje toe;
- Maak het plan niet te dik;
- Hanteer een juist taalgebruik.

De financiële kant van de zaak.



Aandachtspunten

- De onderbouwing van de financiële gegevens;
- Het kasstroomoverzicht;
- De operationele- en investeringsbegroting;
- De balans voor- en de balans na kredietverstrekking.

Programlanding

- Kleine kredieten
 - Verschilt per bank
 - Standaardafhandeling
 - Juiste en complete aanlevering essentieel
 - Bankentaxonomie

#	Behoefte	Keuze	Prio	Toelichting
1	Ambities/doelstellingen			
	* Dreigingen met directe of indirecte schade (kwetsbaarheid)			
	* Wet- en regelgeving			
	* Eisen/contacteisen van klanten			
	* Eigen beleid (standaarden)			
2	Domeinen of processen			
3	Maatregelen zijn alleen genomen als noodzakelijk en hebben gevolgen voor de continuïteit van de organisatie.			
4	Maatregelen die voldoende zijn genomen om risico's te verminderen en gemaakt kunnen worden.			
5	Hoeveel nieuwe maatregelen worden genomen per jaar?			
6	Is risk management procesgedreven en/of procesgedreven?			
7	Beveiligingseisen te stellen aan toeleveranciers			
8	Kunnen eisen van klanten impact hebben op het BBN?			
9	Strikte toepassing 'need to know'-principe			

Als bancair financieren niet (helemaal) lukt (1)

- Borgstelling MKB-kredieten
- Groeifaciliteit
- SEED-faciliteit
- Garantie Ondernemingsfinanciering
- Innovatiekrediet

Als bancair financieren niet (helemaal) lukt (2)

- Factoring
- Leasing
- Leverancierskrediet
- Mezzaninefinanciering
- Crowdfunding
- Balans opschonon

Naar een gezonde basis: bedrijfsfinanciering na de crisis

Advies van de expertgroep bedrijfsfinanciering



Aanbeveling 2

Wij bevelen een verbetering van de kwaliteit van informatieverschaffing aan. Het standaardiseren en elektronisch aanleveren van financiële informatie via SBR/XBRL kan hierbij helpen. SBR/XBRL zorgt ervoor dat vanuit de bedrijfsadministratie betrouwbaar, snel en eenduidig kan worden gerapporteerd. Dit kan desgewenst worden uitbesteed aan een intermediair die dit voor de ondernemer regelt. Dit kan het beoordelen van financieringsaanvragen versnellen en de beoordelingskosten van financieringsaanvragen voor banken verlagen. De overheid dient er mede voor te zorgen dat SBR/XBRL sneller en op grotere schaal wordt geïmplementeerd.

Aanbeveling 3

Wij bevelen aan dat Centers for Entrepreneurship en brancheorganisaties van accountants en belastingadviseurs meer aandacht besteden aan de financiële functie binnen het MKB. Dit kan door middel van het ontwikkelen van trainingprogramma's voor accountants en belastingadviseurs die vaak het eerste aanspreekpunt zijn voor MKB ondernemingen met een financieringsbehoefte. Door het verbeteren van deze financiële functie kan de kans op een succesvolle financieringsaanvraag verder worden vergroot. Kleine, startende en snelgroeiende ondernemingen kunnen via netwerken die soms reeds bestaan in contact worden gebracht met ervaren ondernemers die van advies kunnen dienen bij het opzetten van de financiële functie, het doen van financieringsaanvragen en de begeleiding daarna.

Problemen accountancybranche

- Onvoldoende schaalgrootte;
- Te weinig samenwerking (ieder voor zich);
- Te veel focus op het product.

Initiatieven buiten de accountancybranche

- Qredits
- MKB-kredietcoach
- Kredietpaspoort voor ondernemers
- Verkorting kredietketen klein zakelijke markt
- MKB-funding

Meer lezen?





Wij zien u graag terug bij de volgende Accountancynieuws Triple A events:

13 maart 2012: Adviespraktijk

5 juni 2012: Compliance in de MKB praktijk

6 november 2012: Auditing

Niet te missen themabijeenkomsten
voor accountants