



Door hun paradoxale eisen laten de banken bij voortduring zien dat ze maar weinig van de automotive retail snappen.

## Weg paraplu

Banken waren altijd al moeilijke zakenpartners. Veel vragen stellen, overall garanties voor eisen en zelfs na jaren succesvol zakendoen nog steeds niet het gevoel hebben dat ze je helemaal vertrouwen. Maar in de huidige economische crisis – waarbij ik even in het midden laat wie die veroorzaakt heeft – worden hun wegen onder het mom van ‘voorzichtigheid’ met de dag ondoorgrondelijker. De voorwaarden die een bank vandaag de dag stelt aan een dealer gaan heel erg ver. Ik noem er een paar: 1) Harde borgstellingen in privé, 2) Snellere aflossing van betaalde goodwill en 3) Hogere solvabiliteits- en rendements-eisen. Alles wordt door de geldverstrekker digitaal beoordeeld aan de hand van ingewikkelde ratio's, terwijl voor de autobranche sowieso al een zwaardere kredietrating geldt. En als het gepresenteerde businessplan geen perfecte vooruitzichten biedt, krijg je als ondernemer een stevige opslag op de rente, waardoor het halen van een goed rendement alleen maar moeilijker wordt.

Door hun paradoxale eisen laten de banken bij voortduring zien dat ze maar weinig van de automotive retail snappen. Neem bijvoorbeeld het jaarlijks terugkerende onbegrip over de eindejaars kredietbehoefte bij de dealers, om de overloop nieuwe auto's en de uitleveringsperikelen aan het begin van het nieuwe jaar te financieren. Uiteindelijk komt dat krediet er meestal wel, maar het heeft direct flinke consequenties voor de financiële ratio's van de balans per 31/12. Een beetje deskundige automotive retailer weet dat deze eindejaarcijfers moeten worden genormaliseerd, om een goed inzicht te krijgen. Maar de lokale bankmanager ziet het niet, wil het niet zien, of krijgt het niet uitgelegd op het hoofdkantoor.

Voor dealers worden de komende maanden nog veel lastiger, aangezien de lokale bank de nieuwste risicomijdende opdracht van het hoofdkantoor al weer binnen heeft. Binnenkort wordt uw bedrijfspand getaxeerd en wat schetst onze verbazing; het is minder waard dan waarvoor het bij uw bank in de boeken staat. Dus wordt uw krediet weer ter discussie gesteld. Als het meezit blijft de hoogte ervan in stand, maar dan wel 'tegen andere condities'. Want de bank wil u best een paraplu lenen, maar alleen als ze zeker weten dat het niet gaat regenen. Vroeger werd je vreemd aangekeken wanneer je als dealer bij je eigen importeur ging financieren, want dan wilden die wijsneuzen alles van je weten en kon je als dealer niets meer voor ze buiten beeld houden. Maar misschien is diezelfde importeurscaptive in deze barre tijden toch nog niet zo'n slechte financieringspartner. Al was het maar om risico te spreiden en niet van slechts één kredietleverancier afhankelijk te zijn. Want banken zijn er vooral voor zichzelf. Ze hebben geen klanten, alleen rekeninghouders. Maar importeurs hebben wel degelijk klanten. En zonder die klanten (dealers) kunnen ze geen auto's meer verkopen.

Het wordt de komende tijd dus schipperen tussen twee kwaden.

**Arjen de Jong, executive searcher NMC Nijse International en voormalig directeur BMW Nederland**  
[arjendjong@automotive-online.nl](mailto:arjendjong@automotive-online.nl)