



Een financiering van de bank krijgen voor je onderneming. Dat is in tijden van economische crisis niet altijd even makkelijk. Veel bedrijven schakelen daarom 'financieringsspecialist' Michel Bierhuizen in. Hij kent de ins en outs van een goede financieringsaanvraag.

'Je moet de taal van de bank spreken'

De banken moeten vertrouwen in je hebben. Daar draait het eigenlijk allemaal om", verklaart Michel Bierhuizen. Hij is eigenaar van MKB Company en begeleidt ondernemers bij hun financieringsaanvraag. "Ik weet precies welke cijfers en papieren een bank nodig heeft voor het beoordelen van een financiering. Als een bedrijf mij inschakelt, bouw ik voor hen een dossier op waarmee een bank uit de voeten kan. In mijn voordeel werkt dat ik de taal van de bank spreek. Ik heb er jarenlang gewerkt. Nog steeds heb ik intensief contact met veel mensen uit de bankwereld, waardoor mijn kennis omtrent financierings-trajecten op peil blijft. Dat is een absolute voorwaarde om te presteren in deze branche. Je moet van de hoed en de rand weten, anders word je afgeserveerd."

KANS VAN SLAGEN

De begeleiding van ondernemers bij hun financieringsaanvraag is de laatste jaren enorm gegroeid. Vóór de kredietcrisis groeiden de

bomen tot in de hemel, dat is nu echt anders. "Als onderneming moet je de kwaliteit en de kennis in huis hebben om met een goede aanvraag te komen. Als een bedrijf mij benadert, maak ik binnen twee dagen een quickscan. Gaan we daarna door, dan heb ik binnen twee weken een volledig rapport voor de bank gereed. Ik weet dan of een financieringsaanvraag kans van slagen maakt. Als de kans minder dan 50% is, dien ik deze niet in bij een bank. Boven de 50% wel. Meestal lukt het dan. Wat mijn score is? 95%."

Michel Bierhuizen legt uit dat hij tijdens die scan het hele bedrijf onder de loep neemt. "Het gaat dan verder dan een financieringsvraagstuk, het is meer een 'company-scan'. Het kan best zijn dat commercieel gezien alles klopt maar dat de administratie een puinhoop is. Dat zeg ik dan ook. Ik luister goed en aandachtig maar in je oordeel moet je duidelijk en soms ook hard zijn. Sommige ondernemers hebben gewoonweg niet door dat ze eigenlijk op een zak met geld zitten. Voorbeeldje? Het komt voor dat bedrijven nog flink veel geld kunnen terugontvangen van de fiscus. Een kwestie van onwetendheid. Bij andere bedrijven drukken de personeelskosten onevenredig zwaar op de begroting, of is de debiteuren positie te hoog"

IJSBREKER

Mark van Burken, makelaar-taxateur bij Basis, beschouwt het werk van Michel Bierhuizen als dat van een ijsbreker. "Voorheen maakten wij

nooit druk over de financiering. Dat was iets dat wij overlieten aan de klant en de bank zelf. Nu weten we dat het helpt als wij 'financieringsspecialisten' als Michel inzetten om een goede financieringsaanvraag op te stellen richting de banken. Hij zorgt ervoor dat het geld weer gaat rollen. Dat is hard nodig. Gelukkig trekt de markt in de commerciële vastgoedhandel de laatste tijd weer aan."

VERTROUWEN

Michel oogt rustig en ontspannen. "Dat ben ik ook", lacht hij vriendelijk. "Opvallend", beaamt ook Mark van Burken. "Want in de vastgoedsector lopen veel mannetjes rond met een overdosis bravoure." Michel: "Ik heb niet zoveel op met dat schreeuwerige. Niemand legt graag zijn financiën open en bloot op tafel. Dat vertrouwen moet je winnen. Niet voor niets ben ik bij veel van mijn klanten via mond op mond reclame binnengekomen. Het gaat om goed luisteren, scherp analyseren en duidelijk zijn in je oordeel. Ik neem mijn klanten veel tijd en moeite uit handen. Dat verdient zich vanzelf terug. En ik weet zeker dat de slagingskans voor hun financieringsaanvraag veel groter is als deze via mij verloopt. Mijn netwerk bij de verschillende banken is groot. Ik ken de accountmanagers en weet welke trajecten zij bewandelen. Maar inderdaad, ik ben niet het type die dit van de daken schreeuwt." ■

www.mkbcompany.nl

'Ik ben niet het type dat van de daken schreeuwt'