

**Heeft uw bedrijf meer baat bij een relatie met
meerdere banken of met één enkele bank?**

Heeft uw bedrijf meer baat bij een relatie met meerdere banken of met één enkele bank?

De voorbije jaren is het bankenlandschap aan een snel tempo veranderd. Bovendien is de aanpak en werkwijze van de banken op zich sterk gewijzigd. Een veelgestelde vraag bij ondernemers is of het meer loont om een relatie te hebben met één enkele bank, of met meerdere banken. Dit is terecht ook een pertinente vraag.

Vertrek vanuit uzelf. Dit houdt in dat u als bedrijf een heel duidelijk beeld moet hebben van wat u van een bank verwacht. Er bestaan vrij grote verschillen tussen de diverse banken. Ze leggen andere accenten en hebben andere specialisaties. Bekijk dit op een zeer nuchtere en zakelijke manier, maar laat u niet misleiden door uw goede relatie met uw huidige bank.

Niet alle banken mikken op dezelfde markt. Er zijn banken die veeleer focussen op particulieren, vermogensbeheer en minder op een professioneel cliënteel, zoals bedrijven en zelfstandigen. Indien u opteert voor een bank die een belangrijke kredietenrol moet spelen, wordt het lijstje van mogelijke partners al een pak korter.

Vertrek vanuit uzelf, maar ken ook uzelf. Uw bedrijfssituatie is bepalend voor uw bancaire benadering en onderhandelingspositie. Bent u omwille van de aard van uw bedrijf (grote omzetschommelingen, zware investeringen) eerder afhankelijk van bancaire kredieten, dan onderhoudt u best een nauwe en loyale band met uw bank. Bent u als bedrijf financieel sterker en dus minder afhankelijk van een sterk engagement van uw bank, dan kunt u een meer opportunistische houding aannemen.

Informeel binnen uw netwerk naar de bancaire ervaringen van anderen. Uiteraard speelt de persoonlijke factor ook een grote rol. Binnen dezelfde bank kunnen commerciële verantwoordelijken een verschillende aanpak hebben. Na het opmaken van de shortlist, bepaalt u best de individuele bancaire onderhandelingspositie. Het is tevens belangrijk hoe u die in de toekomst wilt zien evolueren.

Hebt u slechts tijdelijk en heel occasioneel een krediet nodig, dan verloopt uw keuze en selectie anders. De vuistregel is dat, naarmate u een sterkere positie hebt, u een betere onderhandelingspositie krijgt. De huisbank moet immers rekening houden met bancaire concurrentie.

Is uw bedrijf financieel minder sterk, dan hebt u er belang bij om meer banken aan boord te halen. U bent als bedrijf dan minder afhankelijk van het standpunt van een individuele bank. Banken zullen zelden onderling identiek dezelfde visie hebben en het zijn juist die verschillende visies die u een voordeel kunnen opleveren. Op die manier doet u zelf als bedrijf aan bancaire risicospreiding.

De paradoxale keuze tussen een loyale partner of meerdere bancaire partners is vooral afhankelijk van de sterkte van het bancaire engagement. Is uw huidige bankier de enige bankier en bent u relatief onzeker of ze aan boord zal blijven, dan kunt u best bijkomende bankiers benaderen. Er zijn echter ook situaties denkbaar waarbij u door een exclusieve relatie met een bank net meer engagement kunt hebben van de bank in kwestie. Dit alles hangt af van de specifieke situatie van uw bedrijf en de nauwe relatie met de bank.

Bij de keuze van een bank als kredietverschaffer spelen verschillende criteria. Het belangrijkste criterium is voor veel ondernemers nog steeds de kostprijs. Uit onderzoek is gebleken dat de meeste bedrijven hun krediet afsluiten bij de bank die de laagste intrestvoet biedt. Pas daarna komen andere criteria, zoals de bancaire relatie, kmo-kennis van de bank, klantvriendelijkheid en waarborgen aan bod.¹

In het onderzoek werden de waarborgen niet mee opgenomen als deel van de kostprijs. Beide elementen moeten gezamenlijk worden bekeken. Onderhandelen voor een goedkoper krediet in ruil voor extra waarborgen is kortzichtig. De totale kostprijs van een krediet bestaat niet alleen uit de rentevoet. Het onhandige bij een krediet is dat u de totale dienst pas naar waarde kunt schatten nadat het krediet afgesloten is.

De totale kostprijs van een krediet kan zowel een cijfermatige als een morele waarde hebben. Om de cijfermatige kostprijs te berekenen kunt u van de diverse bancaire voorstellen de totale intrestlasten vergelijken, naast de kostprijs van de waarborgvestiging en naast de dossierkost. Om de morele kostprijs te berekenen, is het belangrijk dat u op voorhand afweegt of u als ondernemer persoonlijke waarborgen zoals solidaire borgstelling of privécash in waarborg wilt geven.

Onthoud wel dat een bank die de goedkoopste is, ook de meest strikte risicocriteria hanteert en u bij het minste onheil niet meer zal ondersteunen. Kwaliteit heeft zijn prijs. Krediet enkel zien

¹ Onderzoek UA, 2005

als een hoeveelheid geld die u aankoopt, is een te enge benadering.

Uiteraard zullen niet alle criteria voor elk bedrijf hetzelfde zijn. Financieel zeer sterke bedrijven zullen veel meer geneigd zijn om puur op prijs te kiezen. Hebt u als bedrijf die comfortabele positie niet, dan dient u alleszins ook de andere criteria en het evenwicht daartussen af te wegen.

Een ‘goede relatie’ met uw bank is een zeer relatief begrip. Uiteraard is een goede relatie zeer belangrijk, maar in tegenstelling tot vroeger hebben commerciële verantwoordelijken niet langer beslissingsbevoegdheid. Er is ook een snellere rotatie binnen de bank zelf, net om een te nauwe relatie te vermijden. De bank wil vooral belangenvermenging vermijden.

In banken die met zelfstandige agenten werken, is de rotatie minder groot. Daartegenover staat dat hun verloning veel directer gerelateerd is aan hun commerciële prestaties en verdiensten en er daardoor soms meer aandacht is voor de (commerciële) relatie op korte termijn dan die op lange termijn.

Kwalitatief zijn er weinig verschillen tussen zelfstandigen en bedienden. Afgaan op het uithangbord van de bank is niet altijd relevant. Houd wel in het achterhoofd dat er vroeg of laat een andere contactpersoon kan zijn en dat u de relatie dan misschien helemaal opnieuw moet opbouwen.

De belangrijkste elementen zijn de bedrijfskennis van de contactpersoon en de strategie van de bank binnen het segment van de ondernemingen. In die omstandigheden hebt u een bankier die actief meedenkt en ook professioneel en snel de gepaste acties zal ondernemen.

Veel bedrijven houden voor zeer strategische leveranciers een tweede leverancier achter de hand. Ze willen geen afhankelijkheid van een enkele partner. Ook al kan dit ogenschijnlijk en op korte termijn voordelen opleveren op het vlak van condities, houd steeds voor ogen dat een exclusieve relatie met slechts een bank een grote afhankelijkheid inhoudt. De houding van een bank zelf kan ook door diverse omstandigheden wijzigen.

Het is daarom aangewezen om met meerdere banken een goed contact te onderhouden. Geef banken hierbij niet het gevoel dat ze worden uitgespeeld tegen elkaar. Een beetje gezonde concurrentie houdt alle geesten wakker! Met meerdere banken een nauwe relatie onderhouden via een goed onderbouwde communicatie, heeft ook als voordeel dat u zeer opportunistisch een beroep kunt doen op bepaalde diensten.

Paul Van Dessel

- *Auteur van “Krediet. Voor ondernemers”, een uitgave van LannooCampus*
- *Zaakvoerder van Fin-Co (www.fin-co.net)*

Isabel NV
Keizerinlaan 13-15 – 1000 Brussel
www.isabel.eu

© Copyright Isabel 2012. All rights reserved. No part of this document may be reproduced, stored in a database or storage-and retrieval system, published or passed to others in any form, electronic or mechanic, including print, photocopy or microfilm without the prior written permission of Isabel NV/SA