

Checklist voor het opmaken van een kredietdossier

Een onderbouwd kredietdossier is een must bij het aantrekken van vreemde middelen.

Een belangrijke tip: besteed voldoende aandacht in de voorbereiding ervan en laat u bij de opmaak - doch ook bij uw contact nadien bij uw bank - eventueel bijstaan door een financieel deskundige.

Wees ook open in uw communicatie aangezien een kredietrelatie veelal draait rond vertrouwen. Best dient u een kredietaanvraag in als het bedrijf nog gezond is.

Wat moet u echter juist voorbereiden?

U dient te weten dat er door banken steeds een antwoord wordt gezocht op drie vragen:

- ▶ wie is de ondernemer/onderneming?
- ▶ wat wilt u met de gevraagde financiering doen?
- ▶ wat zijn de risico's voor de bank (terugbetaalcapaciteit, eigen inbreng en waarborgen)?

Op elk van deze hoofdvragen kan u best op voorhand een antwoord voorbereiden, waarbij onderstaande checklist u kan helpen.

Voor zeer kleine ondernemingen dienen de vragen in deel 1 niet zo uitvoerig beschreven te worden dan voor middelgrote en grote ondernemingen.

1) Kennis van de onderneming:

De bank wenst haar risico in te schatten door kennis van de onderneming. Beschrijf dan ook goed onderstaande items. De ondernemer dient zijn balans te begrijpen en kan liefst meepraten over termen zoals vaste activa, vlottende activa, eigen vermogen, cashflow. Indien u hiervan niet voldoende kent, neemt u best uw financiële raadgever mee.

- Voorstelling van de onderneming: wie is de kredietnemer en zijn aandeelhouders?, wat is de activiteit en productengamma?, hoe is de onderneming gestructureerd en georganiseerd? (geef dus niet alleen uw statuten mee !)
- Wat is de achtergrond van het management en de aandeelhouders: beschrijf in het kort de relevante ervaring en diploma's van deze mensen en toon liefst aan dat uw bedrijf voor de verschillende domeinen kennis in huis heeft (productie, administratie, marketing, ...).
- Marktbespreking (evoluties in de markt, wie zijn de grootste concurrenten, wat is uw concurrentieel voordeel, ...).
- Geef een overzicht van de lopende kredieten en bijhorende waarborgen. Biecht ook alle bezwarende elementen eerlijk op, zoals achterstallen bij de RSZ, schulden bij de belastingen, ... Open en correcte communicatie is belangrijk en is een continu proces: houd ook tussendoor regelmatig de bank op de hoogte van de cijfers en het beleid van uw onderneming.
- Geef volledige inzage in de cijfers:
 - (liefst tijdig) neergelegde jaarrekening van de afgelopen drie jaren;
 - recente tussentijdse afsluiting (proef- en saldbalans, eventueel extra op te maken door uw boekhouder): dit is extra belangrijk in economisch moeilijke tijden!;
 - verhaal achter de cijfers: hoe werden de vaste activa gewaardeerd, wat is de kwaliteit van de voorraden en van het klantenbestand, welke activa werden reeds in pand gegeven bij banken, hoe zit het met de leveranciers, zijn er schulden bij de RSZ of bij de belastingen?



2) Aard van de kredietaanvraag:

Onderbouw uw kredietaanvraag met voldoende cijfermateriaal. Focus u niet teveel op één enkele financiële oplossing aangezien uw bankier na inschatting van uw kredietdossier dikwijls zelf een oplossing op maat zal uitwerken.

- Omschrijf duidelijk waarvoor u bijkomende financiering vraagt (investering, bijkomend werkkapitaal, investering in technologisch onderzoek, overname, ...).
- Toon aan dat de investering in het beleid van de onderneming past.
- Probeer van de bank te bekomen dat de financiering met lange termijnmiddelen steeds minimaal de langetermijnbehoeften afdekt. Tracht te komen tot een overschot aan langetermijnfinanciering aangezien op deze manier ook een deel van de schommeling van de kortetermijnbehoeften kunnen gedekt worden (bedrijfskapitaal !).
- Wat kost de investering zelf?
- ... en wat is de totale behoefte aan financiële middelen (breng dus ook in kaart of er eventueel een verhoging zal plaatsvinden van openstaande vorderingen door omzetsijging, dienen er extra voorraden te worden aangekocht, zullen de betaaltermijnen voor klanten worden aangepast en wat zijn uw betaaltermijnen naar uw leveranciers, ...).
- Welk rendement zal het project genereren ? Er wordt vanuit gegaan dat de verwachte cashflow zeker 25 % hoger dient te liggen dan de aflossingen van kapitaal en rente.

3) *Kruip even in de huid van uw bank en check welke risico's er voor hen in zitten:*

Een bank dient overtuigd te worden van de terugbetaalcapaciteit naar de toekomst toe (juiste inschatting van de mogelijkheden van de onderneming). Zo zal uw bank nagaan of de onderneming in staat is om het nieuw gevraagd krediet terug te betalen. De beoordeling gebeurt voornamelijk op basis van historische resultaten, aangezien uw prognoses onzeker zijn. Hiervoor worden de resultaten van de onderneming geanalyseerd en wordt er nagekeken in hoeverre zij bestendig kunnen worden. **Hoe onzekerder de winstgevendheid, hoe meer nood aan eigen inbreng van de ondernemer en hoe meer waarborgen er gevraagd zullen worden.**

a) Zekerheid op winstgevendheid: Is de winstgevendheid hoog genoeg om het gevraagde krediet te kunnen terugbetalen?

Alhoewel uw bank in eerste instantie rekening houdt met de historische cijfers is het toch sterk aan te raden een prognose bij te voegen van de terugbetaalcapaciteit van de onderneming, uitgaande van de veronderstelling dat u de gevraagde financiering bekomen heeft en uw investeringsproject kan worden uitgevoerd.

Eventueel bereidt u drie scenario's voor: een realistisch scenario, doch ook een pessimistisch en een optimistisch scenario, zodat de bank zicht krijgt op het potentieel, doch ook op het worstcase scenario. Zeker in deze moeilijke economische tijden dient uw plan hiermee rekening te houden.

- Voeg hiervoor een kasplanning toe, waarin u alle verwachte inkomsten en verwachte uitgaven per maand uitlijst. Laat u hierin evt. bijstaan door uw boekhouder. Op deze manier toont u de behoefte aan financiering aan en kan worden vastgesteld of er gedurende bepaalde periodes externe kortetermijnfinanciering nodig is, bijvoorbeeld om conjunctuurschommelingen op te vangen.



- Zeker indien uw onderneming met een nieuwe activiteit begint is het raadzaam om met potentiële klanten reeds 'intentieverklaringen tot aankopen' op papier te zetten, zodat uw bankinstelling kan vaststellen dat er markt is voor deze nieuwe activiteit.

b) Eigen inbreng

U mag er in regel vanuit gaan dat minimaal 10 % en in regel eerder 20 à 40 % van uw investeringsproject met eigen middelen zou moeten gefinancierd worden om geloofwaardig te zijn. Dit percentage hangt echter ook af van de sector. Voor de bank is dit een teken dat u zelf in uw project gelooft en er risico's voor durft te nemen. Hoe onzekerder de winstgevendheid, hoe meer nood aan eigen inbreng van de ondernemer, aangezien het eigen vermogen ook dient om eventuele tegenslagen op te vangen.

Hoe langer de financieringsbehoefte, hoe belangrijker het gedeelte van de eigen financiering wordt (gezien de stijgende onzekerheid).

- Meld aan uw bankinstelling duidelijk voor welk bedrag en op welke manier de financiering met eigen middelen zal gebeuren (in cash, in natura, in rekening-courant die geblokkeerd kan worden gedurende de looptijd van de lening, ...). Neem dit tevens duidelijk op in uw kasplan.

c) Waarborgen

Besef dat de vraag naar waarborg normaal is: een bank is immers geen risicokapitaalverstrekker en wil zich indekken tegen de onzekerheid van uw winstgevendheid!

Houd er ook rekening mee dat de waarde van het onderpand door de bank meestal een flink stuk lager wordt ingeschat dan de marktwaarde van hetgeen u wil financieren (pand handelsfonds bijvoorbeeld slechts 15 à 25 %). Dit komt doordat de bank bij uitwinning slechts kan terugvallen op de 'gedwongen verkoopwaarde'. De waardering van de activa in onderpand daalt dan ook nog eens in tijden van crisis, zodat er dan meestal meer waarborgen worden gevraagd.

- Denk goed na over de waarborgen waarover u beschikt. Doe eventueel een voorstel van het maximumbedrag dat u bereid bent om als waarborg te geven voor de gevraagde kredietverlening. Weet ook dat de overheid zich borg kan stellen (tegen kleine kostprijs) voor uw project mocht u over te weinig waarborgen beschikken.