



NAVID OTAREDIAN

## Drempel bij banken moet lager

Tijdens een bijeenkomst van de Ondernemertafel van sociëteit De Witte in Den Haag kwam vorige week een onderwerp ter tafel dat de gemoederen flink bezighield: banken en ondernemerschap van het midden- en kleinbedrijf.

De aanleiding was het levensverhaal dat een oud-voorzitter van Horeca Nederland hield. Hij is een ondernemer in hart en nieren, zeer succesvol, en vertelde hoe je gedurende je loopbaan ooit wel een keer in slecht weer terecht komt. Zijn ervaring is dat als je banken juist het allermeest nodig hebt, ze niet bereid zijn te helpen. Zonder vrienden en familie was het over en uit geweest voor hem.

Dit verhaal werd door de aanwezige ondernemers breed gedragen. Ze hebben allemaal vergelijkbare ervaringen met banken. Ook ik, als ondernemer en als begeleider en coach van startende ondernemers.

Als je kijkt naar de positie van banken in ons land, dan valt het volgende op. In Nederland spelen banken een

grote rol, waarmee wij het Duitse, Rijnlandse model volgen. Dit staat haaks op het Angelsaksische systeem, waarin banken juist een kleine rol hebben en investeerders en durfkapitalisten een sterke positie innemen. En, hoewel Nederland een klein land is, hebben we enorm grote banken. Het zijn wereldspelers, zij kunnen goed omgaan met multinationale bedrijven. Nederlandse banken zijn kortom geen ondernemersbanken maar handelsbanken. Ze zijn daar steengoed in, dus ik zeg: chapeau!

Maar, dat betekent ook dat ze drastisch voorzichtig zijn. Als kleine bedrijven en startende ondernemers aankloppen, dan gaat de deur niet bepaald wijdopen. Deze observatie komt niet van een klagende winkelier, maar was de conclusie tijdens de bijeenkomst in De Witte.

Een van de ondernemers stelde: 'Ze geven je een paraplu als de zon schijnt en nemen 'm terug als het gaat regenen.'

Een notaris, die ik ken via mijn busi-

nessclub, zei een paar dagen terug: 'Als je als jonge starter voor het eerst bij een bank aankomt met een kredietaanvraag, dan willen ze jaarcijfers van je hebben van de afgelopen drie jaar...'

De afwerende houding is bekeken door de bril van banken logisch. Een directeur van een grote bank verklaarde, bij een andere gelegenheid, 'dat zij er niet zijn om risicodragend kapitaal te verstrekken, want we mogen niet spelen met geld dat mensen in vertrouwen hebben ingelegd'.

Hoe kun je deze verschillende opvattingen dichterbij elkaar krijgen?

Om die eerste drempel bij de bank over te gaan, stel ik voor om de brancheorganisatie in te schakelen. In een vroeg stadium moet zij de vragende partij adviseren en sturen, en beoordelen of de starter met een goed initiatief komt.

En als een bedrijf in de problemen zit, kan de brancheorganisatie bekijken of het wel verstandig is om te investeren. Zij zien of het een specifiek probleem is van dat ene bedrijf of dat er

misschien op dat moment een negatieve tendens is in de markt.

Als een voorstel vervolgens richting de bank gaat, kan zij helpen bij de inhoudelijke beoordeling ervan. Tevens zou de brancheorganisatie een pot geld moeten reserveren om als blijk van vertrouwen zelf een klein percentage te investeren in het project. Banken kunnen dan met een meer gerust hart groen licht geven aan de financiering van het initiatief.

Als het project eenmaal loopt, dan is dat voor de brancheorganisatie natuurlijk ook gunstig. Er is een nieuwe loot aan de stam, die onderdeel wordt van het netwerk in de branche. Het heeft een aantrekkelijke werking op andere ondernemers, en vooral: starters.

Zo stimuleer je het eigen Hollandse ondernemerschap.

Navid Otaredian heeft een ingenieursbureau, is directeur van reïntegratiebedrijf Advexis voor hoogopgeleide allochtonen, oprichter van twee businessclubs die ondernemerschap onder allochtonen bevorderen en Nederlandse bedrijven helpen in het buitenland, verbonden aan De Baak Management en bestuurslid MKB-Delft.