

Voorwoord

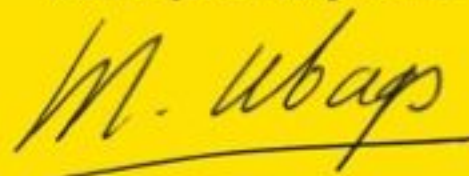
Rotbanken. Zo zullen veel ondernemers denken over onze banken. Wie de soms ronduit verbijsterende voorbeelden uit de praktijk in dit boek leest, begrijpt meteen waar die titel vandaan komt.

Toch is dit geen aanklacht tegen banken. Dit boek maakt duidelijk dat zij voorlopig nog wel de voornaamste financiers blijven van zakelijk Nederland. Het helpt u daarom slimmer omgaan met banken in samenhang met andere financiers zoals crowdfunders en investeerders. Met als enig doel: succesvol uw bedrijf (blijven) financieren.

Nadat u dit boek uitgelezen hebt, vormen de denkwereld en de manier van werken van bankiers, andere financiers en van investeerders voor u geen black box meer. U kunt dan in uw contacten met hen voortaan zelf perfect inspelen op hun verwachtingspatroon en hun belevingswereld. En dat heeft maar één reden: dat u er uw eigen doelstellingen mee bereikt. Want dat is toch uiteindelijk waar het allemaal om draait?

Pak een biertje of een goed glas wijn. Lees dit boek aandachtig door. Het levert u een fortuin op. Succesvol financieren is te leren. En daar gaat dit boek u bij helpen!

Veel leesplezier toegewenst.



mr. Maurice Ubags
Hoofdredacteur WijNoordholland.nl

Willen banken mij eigenlijk nog wel helpen?

Ik maakte ooit een winkelontzuiming mee van een modezaak waarvan het water de eigenaar boven de lippen gestegen was. Terwijl de verhuishagens werden ingeladen om de bedrijfsvoorraad richting bank te transporteren, stapte de ondernemer in kwestie naar mijn collega van Bijzonder Beheer en verzochtte: “Nou ja, afgelopen dus. Mag ik u in elk geval nog wel even een kop koffie aanbieden?”

Waarop de bankier van Bijzonder Beheer reageerde met: “Wat, ú mij koffie áánbieden? Mijnheer, dat kunt u mij helemaal niet aanbieden, want die koffie is namelijk al van mij!”

Laat ik meteen maar het belangrijkste inzicht met u delen

Banken zijn er niet om u te helpen.
U bent er voor de bank om zoveel als mogelijk
geld aan u te verdienen.

Nog eens lezen en de woorden even over de tong laten gaan. Precies: u bent er voor de bank. Banken zijn zuivere, op winst gerichte commerciële instellingen. Uiteindelijk allemaal. De beursgenoteerde instellingen maar ook de kleinere, de gespecialiseerde en tegenwoordig ook de coöperatieve banken.

Banken willen op een zo eenvoudig mogelijke manier, snel & efficiënt, zo veel als mogelijk geld aan u verdienen. En natuurlijk liefst zonder al te veel risico te lopen. Dat klinkt wellicht als het intrappen van twee open deuren. Dat moet dan maar. Beide inzichten zijn cruciaal. Hadden veel klanten dat inzicht gehad, dan zouden de banken niet zoveel derivaten (rente-contracten) hebben kunnen verkopen. Zowel aan MKB'ers als aan bijvoorbeeld woningcorporaties zoals Vestia. Derivaten verkopen is voor de bank simpelweg een mogelijkheid om veel extra geld te verdienen aan een product dat ze u bovenop uw financiering verkopen. En zoals inmiddels bekend mag zijn: niet zonder risico voor de klant. Voor u!

Wat de bank fijn vindt is dat ze snel & efficiënt geld aan u kunnen verdienen. Ook die woorden verdienen het om even door de mond te gaan, zodat u ze op waarde weet te schatten. De bank zit - bij welke vraag dan ook - niet te wachten op een heel verhaal van uw accountant of op een samenvatting op één A4-tje. De omvang moet precies goed zijn en de inhoud nog veel beter.

Kijk even mee door het zwarte leesbrilletje van de bankier: die wil het liefst in één keer een kredietbeslissing kunnen nemen. Dát is namelijk snel & efficiënt. Simpel gezegd: een bank is een geldwinkel. Een winkel met financiële producten. De producten waar het meest aan verdiend wordt, worden bij wijze van spreken op ooghoogte gelegd.