



Dilemma van de week: Kredietaanvraag

15 januari 2020

Ik ben al jarenlang de accountant en vertrouwd adviseur van een ondernemster met vijf kledingzaken. Haar zoon werkt ook in het bedrijf. Na het dieptepunt in 2013 zijn de zaken volledig ten goede gekeerd en lonkt uitbreiding. Zij heeft mij betrokken bij het opstellen van een stevige kredietaanvraag.

De goede resultaten en gunstige perspectieven in de regio resulteren in een gedegen en zonnig perspectief. Volgende week begeleid ik haar bij het gesprek bij de bank. Maar gisteren vertelde zij mij dat ze ernstig ziek is en de zaak over een half jaar gaat overdragen aan haar zoon. Deze heeft echter de afgelopen jaren in mijn ogen bewezen volledig ongeschikt te zijn om de zaak over te nemen.

Wat ga ik doen?

1. Het bedrijf en perspectieven zijn gezond; ik steun de aanvraag
2. Ik wijs de ondernemster op het risico maar steun de aanvraag
3. Ik adviseer om de managementwisseling aan te kondigen in het gesprek
4. Ik voeg de voorgenomen managementwisseling toe aan de aanvraag
5. Anders, ...

Slotwoord

Een meerderheid van de deelnemers (56%) aan dit dilemma geeft aan te zullen adviseren om de managementwisseling aan te kondigen in het gesprek bij de bank. Wellicht in de hoop dat er dan uiteindelijk gesproken zal gaan worden over de zoon en diens geschiktheid om de onderneming over te nemen.

26% voegt de voorgenomen managementwisseling toe aan de aanvraag. 10% geeft aan de ondernemster te wijzen op het risico maar de aanvraag te steunen. Het uitgangspunt dat het bedrijf gezond is en de ondernemster daarom gesteund kan worden in de aanvraag, is niet populair (0%). Tussen de open reacties zaten een aantal waardevolle suggesties:

- Adviseren de kredietaanvraag uit te stellen en eerst de managementopvolging goed

- te regelen;
- Het beeld over de capaciteiten van haar zoon met haar delen;
- Adviseren een andere opvolger te overwegen;
- Open kaart spelen richting de bank over ziekte en minder capabele opvolger;
- Een mooie andere functie voor de zoon binnen de onderneming optuigen.

Eerlijkheid en transparantie bij bedrijfsoverdracht is natuurlijk cruciaal. Eerlijkheid binnen de familie, richting de kredietverstrekker, maar ook tussen ondernemer en adviseur. Het feit dat de ondernemer ziek is voegt aan dit dilemma ook het element tijdsdruk toe. Tijdig een open gesprek met elkaar aangaan en de mogelijke opties bespreken (wellicht voorstellen de zoon te laten coachen, hoe ziet hij zijn ondernemerscapaciteiten, verkoop van de onderneming overwegen).

Hoe om te gaan met andere dilemma's binnen familiebedrijven en voor concrete houvast ontwikkeld door beroepsgenoten: zie de moresprudentie '[Omgaan met dilemma's in het familiebedrijf](#)'.

DilemmApp

[↗ App Store](#)

[↗ Google Play Store](#)

[→ Bekijk meer dilemma's](#)