

De bittere ervaringen van Patrick Lehman

‘Ondernemer speelbal

“Banken geven je een paraplu wanneer de zon schijnt, en zodra het gaat regenen pakken ze hem van je af.” Patrick Lehman heeft de uitspraak niet zelf verzonnen, maar hij gebruikt de woorden wel met regelmaat om te illustreren wat hij heeft door- gemaakt als eigenaar van Restaurant-Partycentrum De Luifel in Ruurlo. Een monoloog.

“Nee, ik zou niet willen stellen dat ik een paar illusies armer ben. Ik bekijk het positief: de opstelling van mijn bank heeft me twee keer bijna de kop gekost, maar uiteindelijk ben ik een paar ondernemerservaringen rijker en heb ik nu tóch een goedlopende zaak. Ik heb in elk geval geleerd een bank niet meer te zien als een zakenpartner. Je hebt gewoon te maken met een harde leverancier. Een leverancier van geld.

Op 1 juni 2000 werd ik eigenaar van Restaurant-Partycentrum De Luifel. Een zaak in Ruurlo die al een jaar of veertig bestond. In het begin liep de samenwerking met de bank prima. De Luifel is gevestigd in een vrij kapitaal pand. Mede dankzij een goed bedrijfsplan en een reeks degelijke kengetallen kreeg ik een hypotheek. Ik bracht een stuk eigen vermogen in en sloot daarnaast een zware lening.

Dat was allemaal in het hallelujajaar 2000. Een jaar later zag de wereld er opeens heel anders uit. Ook mijn wereld. We kregen de ene na de andere klap te incasseren. Het begon met de Mond- en Klauwzeer-crisis. Je moet weten dat De Luifel van oudsher is gericht op de agrarische sector. Denk aan boerenbruiloften. Als gevolg van die MKZ-crisis liep de klandizie enorm terug. Verder kregen we in de gemeente met de ene na de andere afzetting te maken. Er zou een nieuwbouwwijk worden gebouwd. Dat project duurde uiteindelijk zes in plaats van de beoogde drie jaar. Verder hadden we in 2001 natuurlijk de aanslag op de Twin Towers die het begin markeerde van een economische recessie. Kort daarop volgde de invoering van de euro, die deze ontwikkeling ook niet bepaald afremde.

Paniekvoetbal

Wat mij vervolgens verschrikkelijk stoorde: de bank bestemde mij min of meer als een slechte ondernemer, terwijl ik op geen enkele manier schuld had aan de sterk veranderde omgevingsfactoren. Het enige wat ik kon doen, was reageren op de MKZ-crisis en de economische recessie. Ik had ze niet veroorzaakt. Je zag in die tijd dat de directies van banken paniekvoetbal gingen spelen. Op nationaal niveau werden afspraken teruggedraaid die waren gemaakt op lokaal niveau. Ja, dan kom je als bedrijf helemaal in de problemen.

Concreet: van de ene op de andere dag werd mij meegedeeld dat de 60.000 gulden was ingetrokken waarboven ik mocht staan op mijn rekening courant. Op de dag dat hij met vakantie ging, stuurde mijn accountmanager van de bank een brief: uw krediet wordt ingetrokken, succes gewenst. Wat volgde was een struggle for life. Je werkt je honderd slagen in de rondte, waardoor je sociale contacten wegvallen en huwelijk onder druk komen te staan. De bank gaf er op geen enkele manier blijk van mee te denken over de continuïteit van het bedrijf. Men koos voor de korte termijn en ging keihard door met aflossingen incasseren: ongeveer 8000 gulden per maand. Ik



Lehman: “Ik zie een bank niet meer als zakenpartner, maar als keiharde leverancier”

Patrick Lehman (37) is eigenaar van Restaurant-Partycentrum De Luifel in Ruurlo. De organisatie tekent ook voor catering. Lehman is nog op meer fronten actief. Hij geldt als bedenker en oprichter van PLogin-Franchise.nl, de marketing- en franchisetechniek waaronder initiatieven vallen als straatgolf en Bedrijfsmaaltijd.nl. Horecabedrijven kunnen een licentie voor straatgolf aanschaffen en zo meer gasten aan zich binden.

in handen bank'

heb in die tijd gezien hoe bedrijven op een dergelijke wijze kapot werden gemaakt.

Zwarte lijst

Mijn voorstel was: laten we de maandelijkse aflossing voor langere tijd naar nul terugbrengen, zodat ik de tijd krijg de zaak in het goede vaarwater te krijgen en in een later stadium aflos. Men bleek niet structureel te willen helpen. Een paar keer zijn de aflossingen opgeschort, maar voor veel te korte tijd. Ik zeg: het was onnodig om met de continuïteit van mijn bedrijf te spelen, want er hangt een kapitaal pand achter. Ik

kreeg ook niet de tijd om de effecten te tonen van een bedrijfsreorganisatie. Ik had 35 medewerkers in dienst, en was van plan een aantal aanpassingen door te voeren. Mijn bedrijf kwam gewoon bij de kredietcommissie op een zwarte lijst terecht. En waarom? Omdat men puur naar de cijfers zat te kijken in plaats van de omgevingsfactoren in ogenschouw te nemen en te proberen werkelijk een partner te zijn.

Het zijn mijn leveranciers geweest die mij op de been hebben gehouden. Ik belde elke week met hen om de situatie voor te leggen, transparantie te bieden en te zeggen dat het op den duur in orde zou komen met mijn betalingen. Zij bleven vertrouwen in mij houden. Het detacheringbedrijf van mijn medewerkers bijvoorbeeld. Het vervelende was: ik kwam door al die bezigheden nauwelijks meer toe aan het eigenlijke horecavak.

Een lening sluiten om adem te verschaffen? Ach, als jij van een bank 10.000 euro wilt lenen, ben je al 1500 à 2000 euro kwijt aan accountantskosten. Allerlei cijfers moeten worden opgehoest. Een tweede hypotheek was ook niet mogelijk, want ik stond te boek als een slechte ondernemer.

Verdriet

Uiteindelijk hebben we het toch gered. Sinds 2003 zitten we in de lift. Elk jaar stijgt de omzet met ruim tien procent. Of ik er in die situatie niet over heb gedacht afscheid te nemen van de bank? Emotioneel gezien had ik er weg moeten gaan. Die bank heeft mij zoveel leed, verdriet en tegenslag bezorgd. Maar zakelijk gezien is het onverstandig. Het zou mij een afkooptom van 20.000 euro hebben gekost. Bovendien merk je: nu het weer goed gaat, word je opeens 'mijnheer' genoemd. Ik prik daar inmiddels doorheen, maar de bank heeft mij gekoppeld aan een nieuwe accountmanager. Met hem heb ik een betere relatie dan met de vorige.

Luister, ik ben realistisch: het is niet voor niets dat banken kritisch zijn. Sommige horecaondernemers zijn dagdromers. Daarom vind ik dat je als ondernemer altijd moet bekijken of de kritiek hout snijdt. Tegelijkertijd heb ik geconstateerd: mijn bank was in economisch slechte tijden een instabiele partner die niet meedacht over de toekomst van mijn bedrijf en alleen gericht was op de maandelijkse aflossingen. De relatie met banken is mijns inziens niet zuiver genoeg. De overheid zou daar regels voor moeten opstellen. Zo van: bank, je bent daar- en daartoe verplicht wanneer die en die omstandigheden veranderen. Bij het aangaan van de overeenkomst zou je afspraken moeten maken over de opstelling van de bank wanneer de omgevingsfactoren zijn veranderd. Ik heb ervaren: in slechte tijden ben je een speelbal in handen van de bank. De kans is dan net zo groot dat het goed gaat als dat het fout gaat."

Tips van Patrick Lehman:

- Stel een goed bedrijfsplan op. Laat het controleren door Koninklijk Horeca Nederland, een accountant en collega's
- Kijk naar de bestemmingsplannen in de directe omgeving voordat je een bedrijf koopt.
- Ga voor een hypotheek een gesprek aan met zeker twee of drie banken, en maak daarna een zakelijke beslissing op basis van cijfers en rentepercentages.
- Zorg ervoor bankrekeningen te hebben bij verschillende banken. Spreid risico's, wed niet op één paard.
- Heb altijd je boekhouding op orde. Dan kun je onmiddellijk cijfers leveren wanneer de bank erom vraagt.
- Kijk naar je betalingsverkeer. Bij de Postbank is het bijvoorbeeld toegestaan wekelijks gratis geld te storten.
- Kijk bij financiering verder dan de standaardbanken. Die hebben vaak geen oog voor je onroerend goed. Onroerend goedfinanciers hebben dat juist wel: je betaalt geen aflossing over de grond.
- Vraag aan de bank om een andere accountmanager wanneer de relatie met je huidige accountmanager is verslechterd.
- Vraag aan de bank notulen te maken van jouw gesprekken met de accountmanager. Laat afspraken op papier zetten. Neem desnoods zelf het gesprek op met een recorder.