

FINANCIËEL EXPERT MONTESQUIEU:

Nieuwe huisstijl, vertrouwde kwaliteit

Financieel specialist Montesquieu, expert in Finance en Risk Management, presenteert een nieuwe huisstijl. De frisse uitstraling blijft gekoppeld aan de vertrouwde kwaliteit, kennis en kunde. Ook Montesquieu-nieuwe-stijl adviseert klanten over en assisteert hen bij hun complexe financiële vraagstukken. Daarbij is de zorgsector een van de voornaamste speerpunten.

Finance en Risk Management. Dat zijn de twee specialismen waarmee de financiële experts van Montesquieu zich bezighouden. Onder 'Risk Management' valt te verstaan het adviseren bij en implementeren van (rente)risicomanagement, een hot item bij onder meer vastgoedondernemingen die financieringen afsluiten tegen variabele rente en het risico willen afdekken dat daarmee samenhangt. De activiteit ligt aan de basis van Montesquieu. Daarnaast ontplooit het kantoor activiteiten op het Finance-terrein. 'Vanuit deze tak krijgen we veel te maken met de (semi)publieke sector, zoals zorginstellingen, provincies, gemeenten en het onderwijs', vertelt partner en aandeelhouder van Montesquieu Ralph Poulssen. De zorgsector is daarbij uitgegroeid tot een van de grootste klantgroepen van Montesquieu. 'Ziekenhuizen, UMC's en AWBZ-instellingen die in deze veranderlijke markt op zoek zijn naar financiering van hun (ver)nieuwbouwplannen adviseren wij.'

Adviesrol

In de huidige financieringsmarkt is het voor zorginstellingen moeilijk om de financiering van hun bouwplannen rond te krijgen, zegt Poulssen. 'De bekostigingssystematiek verandert, we zitten nog midden in de kredietcrisis en banken hebben weinig vertrouwen in elkaar', stelt hij. 'Onder die omstandigheden is het moeilijk om een passende financiering uit de markt te halen. De afgelopen jaren hebben wij gemerkt dat zorginstellingen steeds vaker bij ons aankloppen om hen te assisteren.' De adviesrol van Montesquieu is veelzijdig. 'Wij nemen de klant mee in een heel traject, bestaande uit een aantal elementen', zegt Poulssen. 'Het begint met het opstellen van een meerjarenprognose als integraal onderdeel van het financieel strategisch plan. Daarbij komen diverse bancaire aspecten aan bod, zoals de veranderende bekostigingssystematiek, de omzetrisico's, de investeringsplannen, de generieke financieringsbehoefte, het renterisico en meer. Wij verpakken dit in een

financieringsaanvraag voor bijvoorbeeld bank of WFZ. Een diepgaand document, waarin we onder meer de risico's in kaart brengen, sterktes en zwaktes. En de bank is er met name in geïnteresseerd dat de klant nog steeds voldoende mogelijkheden heeft om rente- en aflosverplichtingen na te komen, ook op het moment dat het tegenzit.'

Begeleiden van A tot Z

Op basis van het rapport van Montesquieu kan een instelling de onderhandelingen over de aanvraag starten met banken. 'Een zorginstelling zit misschien eens in de tien jaar met een bank om tafel voor zo'n aanvraag. Wij helpen klanten daarom in dit deel van het traject. Wij begeleiden jaarlijks diverse klanten en voegen zodoende de benodigde kennis en ervaring aan het traject toe om tot een optimaal kredietarrangement te komen.' Het onderhandelingstraject resulteert uiteindelijk in een overeenkomst die juridisch beklonken moet

worden, waarbij Montesquieu de financieel-economische toetsing doet. 'En uiteindelijk vindt dan de implementatie plaats, de effectuering van de transactie.' Montesquieu begeleidt klanten van A tot Z, maar ook na het rond krijgen van de financiering laat de financieel specialist zijn klanten niet los. 'We zijn sparringpartner van de klant en blijven betrokken als de klant dit wenst. We zijn een strategisch financieel adviseur. We houden in de gaten of de prognose die we hebben opgesteld wellicht bijstelling behoeft en wat dat verder betekent voor de bancaire afspraken. We gooien klanten niet in het diepe, we sturen bij waar dat nodig is.'

Onafhankelijk

Bij Montesquieu staat onafhankelijkheid hoog in het vaandel. 'Wij hebben veel contacten in de bancaire wereld, maar wij werken uitsluitend voor de klant', zegt Poulssen. 'Wij zijn totaal onafhankelijk en dat moet zo blijven, het is ons grootste goed. Adviseren én producten verkopen, is een slechte combinatie. Klanten hebben een oprecht advies nodig, de beste deal die zij kunnen krijgen. Daar maken wij ons hard voor.' Dat lukt bijvoorbeeld heel goed doordat Montesquieu beschikt over dezelfde financiële systemen als de bancaire sector en daardoor over dezelfde informatie als de bank. 'We hebben een eigen dealingroom. We

kunnen met de bank in onderhandeling gaan want we spreken de taal van de bank en helpen zo klanten de beste keuze te maken. Maar de klant staat wel aan het roer; hij kan zwaarwegende redenen hebben een andere keuze te maken dan wij adviseren, ook al hangt daar wellicht een prijskaartje aan. Wij respecteren dat.' En klanten stellen dat op prijs, weet Poulssen. 'Het is ons onderscheidend vermogen. Net als het feit dat het Montesquieu-label een waarborg is voor goede en gedegen trajecten. Dat zingt rond.'

Dicht op de markt

Wie klanten uit de zorgsector wil adviseren, moet wel verstand hebben van die sector. Dat staat voor Poulssen als een paal boven water. 'Je moet er ook verstand van willen hebben', zegt hij. 'Wij zitten dicht op de markt en doen er alles aan om bij te blijven. Doordat we een continue stroom aan zorgklanten hebben, blijven we permanent betrokken. Wij maken gebruik van de kennis die onze klanten meebrengen en lezen daarnaast alles wat relevant is. Trends die we oppikken uit andere sectoren vertalen we naar de zorgsector; doordat we in veel sectoren actief zijn, kunnen we dwarsverbanden leggen. Zo focussen we steeds verder op de zorg.'

Montesquieu 2.0

Montesquieu bestaat inmiddels bijna negen jaar. Het kantoor is hard

gegroeid en gaat een nieuwe fase in van doorontwikkeling, waarbij de focus op de zorgsector prima aansluit. Ook de recent ontwikkelde nieuwe huisstijl past daarbij. Poulssen: 'We zijn nu Montesquieu 2.0. We willen met ons jonge maar ervaren team de beste kwaliteit leveren die er is. We zijn vooruitstrevend en denken in oplossingen. We schakelen snel en zijn betrouwbaar. We wilden graag een passend imago. Onze nieuwe huisstijl voorziet daarin.' Voor Montesquieu 2.0 is de zorg een speerpunt voor de toekomst. 'De zorg is in beweging, er zit heel veel ontwikkeling in de bekostigingssystematiek. Daarover denken wij graag mee met klanten uit zowel de cure als de care. Wij willen in de enorme deiningen van de financiële markten blijven groeien en voorop lopen ten bate van onze klanten.'



MONTESQUIEU

OVER MONTESQUIEU

Montesquieu is een toonaangevend advieskantoor op het gebied van Finance en Risk Management. Vanuit het kantoor in Maastricht bedient Montesquieu grote bedrijven en instellingen door heel Nederland. Montesquieu is volledig onafhankelijk en de aanpak is praktisch en pragmatisch. Montesquieu behoort tot de snelst groeiende ondernemingen in Nederland en werd vier jaar op rij door het Financiële Dagblad uitgeroepen tot 'FD Gazelle'. Montesquieu heeft een vergunning op grond van de Wet op het financieel toezicht en staat onder toezicht van de Autoriteit Financiële Markten en De Nederlandsche Bank. www.montesquieu.nl

