

‘Een bank-aanvraag leidt meestal tot teleurstelling’

HET AANTAL AANBIEDERS VAN NON-BANCAIRE FINANCIERING is de afgelopen tien jaar vervijfvoudigd. Maar bij veel ondernemers ontbreekt het aan inzicht in de mogelijkheden van deze alternatieve financiers. Een gesprek over de kunst van het stapelen, absurde zekerheidseisen en eenzijdige focus op het rentetarief. ‘Voorwaarden zijn minstens zo belangrijk.’

Edwin Adams



Mark van der Plas

Carlo van der Weg

Voor een financieringsaanvraag bij de bank moet een ondernemer tegenwoordig honderd procent in het geautomatiseerde proces en het standaard risicoprofiel passen, anders krijgt hij of zij al snel 'nee' op het rekest. Dat betekent in de praktijk dat zo'n 90 procent van de MKB-ondernemers die op zoek zijn naar een financiering tot 1 miljoen euro op zoek moeten naar andere aanbieders van financiering om hun kapitaalbehoefte (aan) te vullen. Maar bij de meeste ondernemers ontbreekt de kennis over de verschillende non-bancaire financiers en hun prijzen en voorwaarden. 'Vaak is dat het moment waarop ondernemers bij ons aankloppen', zegt *Carlo van der Weg*, oprichter en directeur van Credion, een intermediair in bedrijfs- en vastgoedfinancieringen. Credion verzorgt sinds 2001 financieringen van A tot Z: van het verzamelen en controleren van alle gegevens tot en met het onderhandelen met de verschillende aanbieders en het afsluiten van de uiteindelijke transactie. Credion telt inmiddels 52 vestigingen verspreid over heel Nederland en bemand door zo'n 110 adviseurs. Van der Weg: 'Dit jaar komen we waarschijnlijk uit op zo'n 1,5 miljard euro aan geadviseerde en begeleide bedrijfsfinanciering.'

Voor het ophalen van een wat groter financieringsbedrag schakelen Van der Weg en zijn collega's steeds vaker NPEX in, de effectenbeurs voor MKB-ondernemers, waar *Mark van der Plas* sinds drie jaar aan het roer staat als *chief executive officer*. NPEX is de afkorting van Nederlandsche Participatie Exchange en via deze beurs voor MKB-bedrijven kunnen ondernemers financiering ophalen vanaf een half miljoen euro. Dat kan door middel van het uitgeven van obligaties of certificaten van aandelen, die na uitgifte verhandelbaar zijn. Van der Plas: 'Doordat de financieringen verhandelbaar zijn stappen beleggers sneller in, want dan hebben ze de zekerheid dat ze er morgen ook weer vanaf kunnen.'

De derde gast aan tafel is *Edwin Adams*, mede-oprichter en directeur van Geldvoorelkaar.nl, één van de grootste crowdfundingplatforms voor het MKB dat in 2010 is opgericht. Adams: 'Veel ondernemers gaan in eerste instantie, uit automatisme, nog steeds naar de bank. Maar daar volgt dan al snel de eerste teleur-

stelling. Omdat de aanvraag niet matcht met de voorwaarden en het risicoprofiel van de bank, wordt de online aanvraag afgewezen met het bekende 'computer says no'. Voor ondernemers met een financieringsbehoefte is het mogelijk op de website van Geldvoorelkaar.nl hun plannen na een screening te presenteren, waarna investeerders het project kunnen financieren. Adams: 'Dat begint al vanaf een kapitaalbehoefte van 25.000 tot 2,5 miljoen euro. Inmiddels hebben we ruim 300 miljoen euro aan gefinancierde projecten gerealiseerd en dat gaat van accountants tot agrariërs en van duurzaamheid tot grote vastgoedprojecten. Pas bij een volgestort project krijgt de ondernemer daadwerkelijk het gevraagde bedrag uitgekeerd. En investeerders krijgen gedurende de looptijd van de lening rente en aflossingen uitgekeerd.'

De markt voor MKB-financiering heeft zich de afgelopen tien jaar stormachtig ontwikkeld. Welke trends zien jullie momenteel in het financieringslandschap voor ondernemers?

Van der Weg: 'Ik heb het aantal aanbieders van financiering en het totale volume enorm zien groeien de afgelopen jaren. Er is de bank, er is crowdfunding, er is de beurs, er is *equipment lease*, er is factoring, et cetera. Met Credion hebben we ruim honderd partijen waarmee we een overeenkomst hebben om financiering te arrangeren. Binnen die honderd partijen zijn er zo'n dertig financiers die ongeveer tachtig procent van onze financieringsvraag invullen, de rest bestaat uit nichespelers waar je wat minder vaak mee in aanraking komt. Maar ik heb ook partijen zien verdwijnen. Vaak Scandinavische partijen die zonder zekerheden bereid zijn om blanco kleine financieringen te verlenen tegen forse rentetarieven. Daar kun je iets van vinden, maar je moet bij ieder financieringsvraagstuk als ondernemer en als adviseur de afweging maken: wat mag het geld kosten?'

Adams: 'Ik zie dat crowdfunding een enorme ontwikkeling heeft doorgemaakt. Inmiddels zijn we een volwassen financieringsoptie geworden. Vroeger werd crowdfunding voornamelijk geassocieerd met gezellige projecten, de creatieve sector of goede doelen via een donatiemodel. Maar vorig jaar werd er via crowdfunding

voor meer dan 400 miljoen euro aan kapitaal opgehaald, waarvan 90 procent in de vorm van een lening. We praten tegenwoordig ook liever over non-bancaire financiering of het nieuwe financieren. Alternatieve financiering klinkt altijd als een tweede keuze.'

Van der Plas: 'Helemaal mee eens. Er is vaak teleurstelling bij een ondernemer, omdat hij denkt dat non-bancaire financiering duur is. Nee, dat is het niet, maar de rente is altijd een afspiegeling van het risico dat de financier loopt. Momenteel zie ik dat banken ontzettend veel zekerheden naar zich toetrekken. Tja, bij 150 procent zekerheid durf ik ook wel financiering aan te bieden tegen 1,5 procent rente.'

Hoe gaat dat in de praktijk, hebben jullie dan stevige discussies met een bank over de zekerheden die het verlangt?

Adams: 'De bank heeft de historische neiging om alles naar zich toe te willen trekken qua zekerheden. Probleem is dan dat als wij als tweede, aanvullende financier, ook een stukje van de zekerheden willen. Daar ontstaat dan wel discussie over: waarom verdelen we de risico's van zo'n gestapelde financiering niet beter? Oftewel: bank, je hebt al zekerheden van 100 procent, dat lijkt me toch wel genoeg?'

Van der Plas: 'Vandaar ook die teleurstelling bij een ondernemer omdat wij een hoger rentepercentage vragen. Want bij een bank kon hij in de financieringsmix op drie procent lenen en bij ons voor vijf procent. Omdat alle zekerheden bij de bank zitten voor 1,5 procent moeten wij dan wel een rentepercentage van zeven à acht procent rekenen.'

Van der Weg: 'Daarnaast is de rente onnatuurlijk laag. In een 'normale' economie is het geld nu eigenlijk te goedkoop. De vraag is ook hoe lang die rente zo laag blijft. Dus ook wat dat betreft hebben banken momenteel een oneerlijk voordelige positie tegenover non-bancaire financiers.'

De bank kan die goedkope rente ook aanbieden vanwege het gratis geld dat ze krijgen van de Europese markt en dat ze geacht worden uit te zetten in de markt drukken. Is dat geen ongewenste marktverstoring?

Adams: 'Wij zijn als bedrijf heel dankbaar dat de overheid heeft bijgesprongen



‘Veel ondernemers hebben het idee dat het geld wat ze nodig hebben altijd alleen maar bancair is in te vullen’

Carlo van der Weg is oprichter van Credion. Hij studeerde Small Business and Retail Management aan de Hogeschool Leeuwarden. Hij startte zijn carrière als trainee voor een gecombineerd programma tussen de Friesland Bank en Van Lanschot. In 1999 startte hij met het opzetten van Credion en in april 2001 was de eerste vestiging een feit.

tijdens de coronacrisis. Ze hebben de economie door de meetregelen op slot gedraaid, maar ook adequaat gehandeld met allerlei steunmaatregelen om hem weer te openen. Maar er is wereldwijd enorm veel geld gecreëerd wat in de economie is gepompt. Er is een enorme toename van kapitaal, wat ook voor andere problemen zorgt, bijvoorbeeld inflatie. En je ziet het ook dagelijks terug in de prijzen voor bijvoorbeeld vastgoed, grondstoffen en aandelen.’

Van der Weg: ‘Er zijn veel bedrijven geraakt door de coronacrisis en geholpen door de overheid aan de financieringskant Volgens mij heeft onze overheid zo’n veertig miljard euro gefinancierd. Heel veel ondernemers hebben gebruik gemaakt van allerlei regelingen. Nu zie je dat de economie zich razendsnel herstelt en de overheid de meeste regelingen stopzet. Dus de vraag is: wat betekent dat voor het MKB?’

Van der Plas: ‘Bedrijven krijgen vijf jaar de tijd om af te lossen. Maar dat betekent de komende periode dubbele lasten, want je moet nu ook weer belastingen gaan betalen. Er zal een deel van de bedrijven zijn die dat met de huidige omzetten nog niet kunnen betalen. Dus die kapitaalvraag komt weer deels in de markt te liggen. Onze verwachting is dat de vraag naar extern kapitaal gaat groeien.’

En kan deze extra vraag naar financiering door jullie worden opgevangen?

Van der Weg: ‘Dat hangt af van hoe een bedrijf er voor staat en wat het toekomstperspectief is. Maar vooral ook: hoe presteerde dat bedrijf voor corona? Dat is waar iedere financier momenteel naar kijkt. Ze vragen allemaal naar die corona-paragraaf: wat was je *performance* voor corona? En kun je dat niveau weer aantikken nu er herstel plaatsvindt?’

Adams: ‘Wij kunnen alleen ondernemers helpen met een onderneming indien het businessmodel en de afloscapaciteit voldoende is. Crowdfunding is niet zozeer bedoeld om ondernemers die in de problemen komen, te helpen. Maar als het een verantwoorde financiering is, dan kunnen we iedereen helpen.’

Van der Plas: ‘NPEX kan zeker helpen bij het ophalen van extra financiering, maar voor de duidelijkheid: wij doen geen verliesfinanciering, alleen maar groeifinanciering.’

Door alle die nieuwe financieringsvormen zien veel ondernemers door de bomen het bos niet meer. Welke misvattingen komen jullie in de praktijk tegen over non-bancaire financiering?

Van der Weg: ‘Heel veel ondernemers hebben het idee dat het geld wat ze nodig hebben altijd alleen maar bancair in te vullen is. We moeten eigenlijk altijd uitleggen: je hebt vijf soorten geld en dat loopt van risicoloos tot zeer risicovol. De meeste ondernemers weten niet zo goed wanneer ze op welke plek moeten zijn voor hun financiering. Ze zijn dan eerst bij de bank geweest, maar uit hun aanvraag blijkt dat ze eigenlijk op zoek zijn naar risicovolle financiering.’

Adams: ‘Ondernemers zijn bang dat ze bij crowdfunding met hun hele onderne-



‘Banken trekken alle zekerheden naar zich toe. Tja, bij 150 procent zekerheid durf ik ook wel financiering aan te bieden tegen 1,5 procent rente’

Mark van der Plas is per 1 oktober 2018 benoemd tot *chief executive officer* van NPEX. Van der Plas heeft ruime ervaring in de financiële wereld en effectenhandel. Vanaf 2005 bekleedde hij diverse functies bij Kempen & Co. Hij was daar sinds 2012 Director Equity Trading. Behalve bij Kempen & Co was Van der Plas in het verleden actief voor Rabo Securities.

nanciering is een fenomeen dat niet meer weggaat.’

Adams: ‘Dat denk ik ook. Ik zie steeds vaker ondernemers die een stukje bij de bank hebben gefinancierd en bij ons een stukje willen financieren. Dan heb je een financieringsmix van heel goedkoop geld van de bank, vanwege die zekerheden waar we het eerder over hadden, met iets duurder geld van ons. Maar dan heeft een ondernemer wel zijn streefkapitaal bereikt.’

Van der Weg: ‘In die stapelfinanciering moet je ook de risico’s verdelen, dat krijgen banken steeds meer door, hoor. Maar bij stapelfinanciering komt ook kijken dat je bij meerdere partijen kunt profiteren van hun dienstverlening. Zo kun je bij Geldvoorelkaar.nl een beleggersgroep aanspreken en een marketingactie aan je crowdfundingproject toevoegen. Dat kan niet bij de bank. Maar de bank is altijd een factor, want ze zijn simpelweg goedkoper ten opzichte van andere financiers.’

Kun je zeggen dat ondernemers teveel gefocust zijn op rentepercentages en daarmee prijs?

Van der Weg: ‘Jazeker en daarmee minder op de voorwaarden, terwijl die minstens zo belangrijk zijn. Daar zit ook

ming open en bloot online komen te staan, zoals de administratie of de jaarrekeningen. Maar dat is niet aan de orde. We geven een beknopte samenvatting van het bedrijf, maar de ondernemer bepaalt zelf welke informatie hij wel en niet online wil zetten. Bovendien moet je als investeerder bij ons een account hebben om de propositie te zien, dus niet iedereen heeft ook toegang tot jouw informatie.’

Van der Plas: ‘Bij het naar de beurs gaan via NPEX denken veel ondernemers dat er een strenge informatieplicht bij komt kijken, zoals bij de AEX. Maar je hoeft bij ons niet aan te geven hoeveel gummetjes en potloodjes je hebt ingekocht, je moet alleen wel wat zeggen wat de totale som is wat je hebt ingekocht. En hetzelfde geldt voor verkoop en de gemiddelde marge daarop. Daar zit wel een angst. En ook onwetendheid over hoeveel informatie ze

aan beleggers moeten geven. Maar met de uitgifte van certificaten van aandelen geef je een economisch recht en geen zeggenschap weg. Dat is een belangrijk verschil.’

Bij financiering praat je tegenwoordig bijna altijd over stapelfinanciering, waarbij meestal meerdere partijen betrokken zijn.

Van der Weg: ‘Dat is ook meteen het probleem voor de ondernemer in deze markt. Want hij kent alle oplossingen niet en het ontbeert hem ook aan kennis en zelfvertrouwen om nieuwe producten te kennen en te vertrouwen. Als ik met een ondernemer naar NPEX ga, vertel ik hem niet dat zijn bedrijf naar de beurs gaat. Nee, het is een obligatielening die verhandelbaar is. Het is mijn taak om er voor te zorgen dat zo’n ondernemer het in de basis begrijpt, want het stapelen van fi-



Ik kan het op zich wel waarderen als een ondernemer scherp op de rente is, dat zegt ook iets over zijn kostenbewustzijn'

Edwin Adams is directeur en mede-oprichter van Geldvoorelkaar.nl. Hij studeerde bedrijfskunde aan de Agrarische Hogeschool. Hij werkte daarna voor ABN AMRO en als franchisenemer voor ING en Aegon. Vanuit deze financiële dienstverlening kwam de wens om een crowdfundingplatform op te zetten. Uiteindelijk is Geldvoorelkaar.nl in 2011 'live' gegaan.

de toegevoegde waarde van een goede adviseur: de ondernemer meenemen in de hele financieringsconstructie en uitleggen waar de plussen en minnen zitten.'

Adams: 'Ik kan het op zich wel waarderen als een ondernemer scherp op de rente is. Dat zegt ook iets over zijn kostenbewustzijn. Wij adviseren een bepaalde bandbreedte, maar het is uiteindelijk aan de ondernemer om te bepalen voor hoeveel procent hij zijn propositie aanbiedt. De investeerder kan zichzelf dan afvragen: is die rente voldoende voor mij? Op het moment dat die rente te laag ligt, zie je dat investeerders niet instappen. Die marktrente beweegt zich op dit moment tussen de vijf en acht procent. Soms moeten ondernemers hun rentepercentage verhogen, anders wordt het project niet volgestort. Maar als je de rente tussentijds verhoogt, wordt dat als niet-positief erva-

ren. Bovendien is het positieve geluid er dan ook een beetje uit, dan wordt het duwen en trekken.'

Van der Plas: 'Bij ons komt een ander type ondernemer, die over het algemeen al een keer door zo'n financieringsstraject is gegaan en niet alleen bij de bank is geweest. Het zijn vaak groeiende bedrijven die met twintig of dertig procent per jaar groeien. Dan maakt het ze niet heel veel uit of ze nou zeven of acht procent betalen. Ze willen dat groeikapitaal hebben voor die extra fabriek of extra personeel, dan kunnen ze zoveel meer omzetten. Dat is toch anders dan heel scherp aan de wind varen.'

Tot slot, hoe kijken jullie tegen 2022 aan?

Adams: 'Volgend jaar komt er nieuwe wetgeving op het gebied van crowdfunding aan. Daarmee wordt de maxima-

le grootte van de financieringsaanvraag verhoogd van 2,5 naar vijf miljoen euro. Daarom gaan wij samenwerken met institutioneel geld, zoals het goedkopere geld van banken. Het eerste deel financieren zij dan met zekerheden vanaf circa drie procent, het tweede deel van de benodigde financiering kan dan non-bancair worden geleend tegen reguliere tarieven. In de mix wordt lenen dus goedkoper voor een ondernemer.'

Van der Plas: 'Ik ben optimistisch, we merken nu al dat onze *dealfunnel* zich vult met bedrijven die moeten herfinancieren of groeikansen zien. Ik ben wel benieuwd naar hoe de rente zich de komende twaalf maanden gaat ontwikkelen. Je zou zeggen dat de rente niet lager kan, maar de rente kan ook niet snel omhoog schieten, dan valt het hele systeem in elkaar. Dat blijft een onzekere factor.'

Van der Weg: 'De overheid stopt met de steunmaatregelen, ondernemers moeten weer gaan aflossen. De vraag is of ondernemend Nederland daar klaar voor is. Ik verwacht een toenemende vraag naar werkkapitaal om groei en herstel mogelijk te maken. Dat betekent dat wij het volgend jaar met onze dienstverlening heel druk gaan krijgen. Kortom, ik heb er zin in.' ●