

‘Het loket bij de bank is nog steeds open’

DE TIJD VAN GRATIS GELD is definitief voorbij. Ondernemers die nu financiering willen ophalen moeten met een goed onderbouwd verhaal komen, anders is het kansloos. Een gesprek over stijgende rentes, realistische prognoses en waarom een Rembrandt een waardeloos onderpand is. ‘Alles draait om je terugbetaalcapaciteit.’



Susan Janssen

Arno Leeuwenburgh

Carlo van der Weg

Het minst leuke onderdeel van het ondernemerschap is het regelen van geld.' *Carlo van der Weg*, oprichter en directeur van Credion, valt meteen maar met de deur in huis tijdens deze rondetafel over financiering. Credion is een intermediair in bedrijfs- en vastgoedfinancieringen en verzorgt sinds 2001 financieringen voor MKB-bedrijven. Van gegevens verzamelen tot en met het onderhandelen en het afsluiten van de uiteindelijke transactie. Credion telt inmiddels 53 vestigingen verspreid over heel Nederland, die worden bemand door 108 adviseurs. Dit jaar komt Credion naar verwachting uit op zo'n 1,7 miljard euro aan opgehaalde financiering, variërend van een ton tot 2,5 miljoen euro. 'Ondernemers vinden het vaak lastig om naast de bank ook andere aanbieders van financiering aan te boren. Aan ons de taak om die ondernemers daarbij te helpen.'

Ook *Susan Janssen* van Beequip helpt ondernemers. Het Rotterdamse bedrijf verstrekt namelijk financiering met materieel als onderpand. *Janssen*: 'Wanneer je bijvoorbeeld een vrachtwagen, een kraan of een binnenvaartschip ziet, kan het maar zo zijn dat wij dat bedrijf met een lease of een *sale-and-lease-back* hebben gefinancierd. Naast nieuw materieel kunnen ondernemers ook gebruikte machines bij ons leasen, dat onderscheidt ons ook van andere leasemaatschappijen.' Beequip is met haar ondernemende instelling - 'ijzer boven cijfers' - sinds haar oprichting in 2015 hard gegroeid. Zo is er in de loop van de jaren meer dan twee miljard euro aan leases verstrekt en heeft Beequip inmiddels een boek van ruim 1 miljard euro uitstaan op ongeveer 4.000 klanten.

De derde gast is *Arno Leeuwenburgh* van Turnpoint Finance. Zijn kantoor adviseert DGA's en managementteams van middelgrote ondernemingen met het ophalen van financiering vanaf vijf miljoen euro. 'Veel ondernemers vinden het lastig om in te schatten wat met eigen vermogen en wat vreemd vermogen gefinancierd kan worden', is de ervaring van Leeuwenburgh. 'Als je een schilderij van

Rembrandt hebt als onderpand maar geen cashflow, dan financiert de bank je niet. Ook al is dat schilderij nog zoveel miljoenen waard. Een bank kijkt altijd naar de terugverdien capaciteit van een onderneming. Hoe ga je die lening, inclusief rente, terugbetalen?'

Er is momenteel veel economische onzekerheid en de rente is het afgelopen jaar fors gestegen. Daarnaast zijn bedrijven net hersteld van corona en moet de ontvangen steun worden terugbetaald. Wat is de impact van dit alles op de financieringsmarkt?

Janssen: 'In coronatijd hebben wij diverse ondernemers geholpen door aflossingen op te schorten. We hebben toen bewust de beslissing genomen om wat langer op onze handen te zitten en niet halsoverkop contracten op te zeggen. Wat we nu zien, is de echte impact van corona. Ik denk dat je nu pas de balans op kunt maken of een bedrijf corona goed heeft overleefd of niet.'

Van der Weg: 'De terugbetaling van de uitgestelde belasting is op dit moment zeker een *issue*. Ondanks dat het pas 1 oktober is begonnen, zijn wij nu al voor veel ondernemers in gesprek met de Belastingdienst om iets anders af te spreken dan die vijfjarige terugbetaaltermijn. Daarnaast zien we dat financiers een stuk kritischer zijn geworden bij het verstrekken van nieuwe leningen. De tijd van gratis geld is echt voorbij. Zonder een goed onderbouwd businessplan ben je als aanvrager bij voorbaat kansloos.'

Leeuwenburgh: 'Ik merk dat overname-deals die wij vorig jaar nog gedaan hebben, nu qua financiering niet meer mogelijk zouden zijn. Vooral de onzekerheid is funest. Banken weten nu niet welke kant het economisch opgaat. Dan is het stopzetten van kredietverlening aan nieuwe klanten even het makkelijkst. Als ondernemer kun je nog wel aan bankfinanciering komen, maar alleen bij je huisbank. Waar je een relatie mee hebt en waar je een *track-record* hebt doordat je afspraken bent nagekomen. Dan is er

nog wel krediet te regelen. Maar ga je als nieuwe klant shoppen bij andere banken, dan wordt het een heel lastig verhaal.'

Van der Weg: 'Het loket bij de bank is nog gewoon open voor krediet. Maar het *onboarden* van een nieuwe klant, dat is dramatisch. Daar zit echt de grote tijdsvertraging. Zelfs in het MKB is het openen van een rekening een drama.'

In turbulente tijden is liquiditeit en voldoende werkkapitaal essentieel. Hoe kijken jullie daar tegenaan?

Janssen: 'Beequip streeft ernaar om ook in economisch onzekere tijden MKB-ondernemers te helpen groeien door met hen te kijken naar wat wel mogelijk is. Met onze *sale-and-lease-back*-oplossingen kunnen we ondernemers helpen om werkkapitaal vrij te maken op hun bestaand machinepark. Ook om schulden af te lossen.'

Van der Weg: 'Gelukkig zijn er ook nog ondernemers die willen investeren, die willen uitbreiden. Maar we zien op dit moment inderdaad veel ondernemers die bijvoorbeeld geconfronteerd worden met het terugbetalen van uitgestelde belastingen of energie-intensieve bedrijven die in variabele contracten terecht komen. Die hebben hulp nodig, die zijn op zoek naar extra werkkapitaal. Maar dan moet je wel heel goed kijken of het in de kern een gezonde onderneming is en of nieuwe financiering met een aflossing en rente de juiste oplossing is. Anders wordt het water naar de zee dragen.'

Kijken jullie bij Beequip nu ook kritischer naar de waardering van het materieel? Dat is tenslotte jullie onderpand voor als een bedrijf in de problemen raakt.

Janssen: 'Ik heb het idee dat we daar altijd al redelijk kritisch in zijn geweest. Maar we houden het nu wel nauwkeuriger tegen het licht. Ik herken ook wel wat Arno zegt: met klanten die al wat langer aan boord zijn en waar je ervaring mee hebt, daar zit je toch anders mee in de wedstrijd dan met een nieuwe klant zonder historie. Het loket staat bij ons nog



‘Ik denk dat je nu pas de balans kunt opmaken of een bedrijf corona goed heeft overleefd of niet’

Susan Janssen is Head of Business Management bij Beequip. Ze studeerde Bedrijfskunde en Economie en begon haar loopbaan bij ABN AMRO. Na tien jaar bij Deutsche Bank - waaronder teammanager Bijzonder Beheer - stapte ze over naar Beequip, financier van zwaar materieel (gebruikt en nieuw) voor de bouw, infra, maritiem, haven en logistieke sector.

steeds open, hoor. Met een goed onderpand kunnen we nog steeds een passende financiering aanbieden.’

Wordt er door financiers op dit moment ook meer zekerheden van de ondernemers zélf verwacht, zoals persoonlijk borgstelling of een tweede hypotheek op het huis?

Leeuwenburgh: ‘Dat helpt altijd. Maar vaak zijn echter alle zekerheden al vergeven, want de bank financiert over het algemeen de hele onderneming met alle zekerheden als dekking. Je wilt als ondernemer

graag een paar bezittingen niet verpanden aan de bank om in moeilijke tijden nog een buffer in je zekerheden te hebben om te vergeven. Als je daar van tevoren niet over nadent en dit regelt, dan zijn alle zekerheden al vergeven. De bank zit dan in de *comfort seat* en die doet veelal even niets in crisistijd, omdat haar eigen positie er dan op achteruit gaat. Als er een recessie komt, ben ik erg benieuwd hoe het dan gaat met een stapelfinanciering in het MKB. Als een bedrijf in de problemen komt en er is een bankfinanciering én lease én factoring én nog een investeer-

der aan boord. Wie staat er dan vooraan? Wie roept het hardst? Wie is de eerste? Want op een gegeven moment is er paniek en dan gaat iedereen snel zijn leningen opvragen.’

Van der Weg: ‘Dat kan inderdaad nog wel eens lastig worden voor sommige bedrijven. Want met name in het MKB zijn er vaak individuele afspraken met verschillende financiers gemaakt en ontbreekt de regie voor als het misgaat. Daar ontstaat dan wel discussie over.’

Carlo, je hebt het over financiers van kerngezonde bedrijven. Maar hoe bepaal je dat? Hebben bedrijven net corona achter de rug, gaat de rente stijgen, is er recordinflatie, torenhoge energieprijzen en een oorlog in Oekraïne.

Van der Weg: ‘De meeste ondernemingen hebben minder last gehad van corona dan we van tevoren hadden gedacht. Natuurlijk, er zijn er een aantal branches ontzettend hard geraakt, maar die zijn aan de andere kant ook ontzettend goed geholpen door de overheid. Er zijn ook ondernemingen failliet gegaan, maar je kunt je afvragen of die het zonder de coronaperikelen wel hadden overleefd. Tegelijkertijd hebben we een enorme economische groei gehad in 2021. Dus het effect van die coronajaren is redelijk goed in te schatten. Nu is de hele wereld onzeker en niemand weet hoelang die onzekerheid duurt. Dus willen financiers inmiddels geen coronahoofd-



‘Het leuke aan deze tijd is dat financiers ook zelf creatief worden met nieuwe oplossingen’

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 financieringsbemiddelaar Credion en in april 2001 was de eerste vestiging een feit.

gen: voor een ton of vijf willen we ook wel meekijken. En die investeerders melden zich ook proactief bij ons.’

Leeuwenburgh: ‘Je ziet dan dat de eerste investering een relatief grote platform-investering is. Dat is vaak voor een redelijk stevig bedrag. En vervolgens gaan ze een *buy-and-build*-strategie toepassen om multiple-arbitrage toe te passen: om bijvoorbeeld van vijf naar tien miljoen euro bedrijfsresultaat te gaan en dan kan de multiple ook bijvoorbeeld van zes naar acht gaan. In dit kader zie je wel dat er ook kleinere investeringen worden gedaan van een miljoen of lager.’

Waar lopen jullie op dit moment in de dagelijkse praktijk tegenaan in jullie gesprekken met MKB-ondernemers die financiering willen ophalen?

Leeuwenburgh: ‘Prognoses zijn op dit moment een heikel punt. Je gaat naar een bank en deze wil wel graag een meerjarige prognose zien. Veel ondernemers kunnen nu echt geen goede prognose opmaken. Maar de bank wil een prognose voor de komende drie jaar hebben en die wil dat jij met je bedrijf een visie hebt. Het is ook lastig in deze tijd. Je kunt wel met scenario's komen, maar je kunt het bijna niet goed verdedigen. Er zitten zoveel onzekerheden in elk scenario en dat weet de bank ook. Dus die gaan nu dus echt niet op het scherpst van de snede financieren.’

stuk meer in een kredietaanvraag, maar bijvoorbeeld wel een energiehoofdstuk of een gedetailleerd beeld van de logistieke keten. De issues veranderen, maar het inschatten van risico's is van alle tijden. Daar heb je gewoon rekening mee te houden.’

Janssen: ‘Wij kennen de waarde van materieel en stellen dit centraal bij de lease-aanvraag, niet de bedrijfscijfers. In 2021 heeft het totale MKB het over het algemeen best goed gedaan. Ik zie veel bedrijven die nog wel willen investeren om te groeien, maar ze lopen tegen de prijs en rente aan, die inmiddels flink

opgelopen zijn. Dus vragen ze zich af of ze die investering niet moeten uitstellen of zijn zoekende waar ze die kredietbehoefte überhaupt moeten neerleggen.’

Eén van financieringsmogelijkheden voor MKB-ondernemers is private equity, waar op dit moment nog veel geld op de plank ligt. Hebben jullie meer met investeerders te maken dan een paar jaar geleden?

Van der Weg: ‘Je merkt wel dat de grotere private equity-partijen steeds meer afdalen in het MKB. Waar ze eerder alles onder de miljoen niet zo interessant vonden als investering, zie ik nu dat ze zeg-



‘Als je nu een goed bedrijf overneemt met een flinke schuldpositie maar voldoende verdien capaciteit, ben je spekkoper’

Arno Leeuwenburgh is oprichter van Turnpoint Finance. Hij studeerde Economie en MBA. Begonnen bij Fortis Bank - waaronder directeur Bijzonder Beheer - en meer dan 20 jaar ervaring op het gebied van financiering van ondernemingen. In 2015 startte hij met Turnpoint Finance, een adviesbureau gespecialiseerd in het oplossen van financieringsvraagstukken voor (middelgrote) ondernemingen.

Maar wat verwachten jullie voor 2023?

Janssen: ‘Volgend jaar blijft het voor ons zaak om goed te kijken naar wat de prijzen voor de onderpanden gaan doen in de markt. Hoelang gaat deze onzekerheid nog duren? Dat is de spannende factor. Maar dat wij ook in de komende periode wat kunnen betekenen voor ondernemers, dat staat buiten kijf.’

Van der Weg: ‘Die onzekerheid zorgt er wel voor dat er in 2023 meer hulp nodig zal zijn voor ondernemers. Niet alleen in het verkrijgen van geld, maar ook in het behouden ervan. Want ook onder financiers gaan er klappen vallen. En ik verwacht nog meer dan dit jaar in gesprek te moeten gaan, moeten spiegelen bij ondernemers. Want die ondernemer heeft zijn eigen verwachting en exploitatie nog in zijn hoofd zitten en de prognose van vorig jaar ligt nog op tafel.’

Leeuwenburgh: ‘Je moet als adviseur altijd een realistisch beeld scheppen. De fusie- en overnamemarkt gaat wel door, maar niet zo hard als de afgelopen jaren. Aan de andere kant: als je nu kijkt naar de reële rente, die is gewoon negatief. Als je een inflatie hebt van 17 procent in september dit jaar en de rente is 5 procent, dan is de reële rente -12 procent. Het is dan beter om aandelen te hebben. Dus als je nu een goed bedrijf kunt overnemen met een flinke schuldpositie en verdien capaciteit, dan ben je spekkoper.’

Janssen: ‘Ons voordeel is dat wij in eerste instantie naar de waarde van het materieel kijken. In plaats van prognoses kijken wij naar de levensvatbaarheid van de onderneming door middel van banktransacties (PSD2) en inzicht in de pijplijn: hoe gevuld is het orderboek, wat heeft de ondernemer aan zijn kostenstructuur gedaan en is hij in staat om de duurdere inkoopprijs door te berekenen aan zijn eindklanten?’

Van der Weg: ‘Het leuke aan deze onzekerheid is dat financiers zelf ook creatief worden met nieuwe oplossingen. Zo zijn steeds meer partijen bereid om abonnementen voor te financieren van bedrijven

die een abonnementsmodel hebben. Ik zie financiers opstaan die zeggen: ik ben wel bereid om die contractwaarde voor de helft voor te financieren. Het factoring-model in een nieuw jasje. Of bedrijven die goederen moeten laten vervoeren via zeetransport. Ze moeten die goederen bij aankoop betalen en dan duurt het soms een lange tijd voordat ze hier daadwerkelijk zijn. Er zijn steeds meer vervoerders die zeggen: ik ben wel bereid om tijdens het vervoer die goederen voor jou te financieren.’

De toekomst is altijd lastig te voorspellen, helemaal in de huidige onzekere tijden.