

# Creatief geld zoeken als de bank nee zegt

**Aan geld komen is voor kleinere bedrijven een hele toer. Een ondernemer die niet bij de bank terecht kan, verdwaalt al snel in een doolhof van alternatieven en soms excessen.**

Toegang tot financiering is een probleem dat vooral speelt bij kleine en middelgrote bedrijven, blijkt uit de Financieringsmonitor die het CBS gisteren heeft gepubliceerd. Omdat banken de criteria voor een bedrijfskrediet sinds de kredietcrisis hebben aangescherpt, doen mkb-bedrijven vaker een beroep op alternatieven.

Een derde van de ondernemers in het midden- en kleinbedrijf zoekt geld buiten de bank om, slechts 5% vindt het ook, zegt Ronald Kleverlaan, voorzitter van de Stichting MKB Financiering. 'Daar gaapt een gigantische kloof. Ze weten de weg niet te vinden. Ook bij de adviseurs bestaat een groot kennistekort.'

Er zijn een paar honderd aanbieders van factoring, leasing en andere vormen van alternatieve financiering, daaruit kiezen valt ook niet mee. Om het kaf van het koren te scheiden heeft een voorhoede van tien financiers, waaronder Spotcap en Funding Circle, afgelopen oktober de Stichting MKB Financiering opgericht. Volgende maand introduceert de stichting een keurmerk voor alternatieve geldverstrekkers.

Edo Knoll van Capital Union in Rotterdam adviseert mkb-bedrijven tot een omzet tot €30 mln over alternatieve financiering. 'Het zijn meestal mensen die niet met een bank willen werken of niet kunnen werken. De regels bij banken worden steeds strenger. Ze willen allerlei zekerheden, zoals vastgoed. Als je die niet hebt, moet je iets anders verzinnen.'

Alternatieve financiering kan factoring zijn, waarbij een ander bedrijf tegen een vergoeding de facturen alvast uitbetaalt waardoor een ondernemer niet op zijn geld hoeft te wachten. Een andere mogelijkheid is de groeiende groep rijke mensen die actief wil investeren. Sterk groeiend is crowdfunding, waarbij het grote publiek kan investeren in bedrijven. Ten slotte kan een ondernemer een extra aandeelhouder binnenhalen, zoals een investeringsbedrijf.

'Het is goed dat er een keurmerk komt', vindt Rob Wolthuis, secretaris van MKB Nederland. 'Het is een niet-gereguleerde markt. Er zitten gelukszoekers tussen.' Hij wil ondernemers beter wegwijs maken in het bos van aanbieders. MKB Nederland lobbyt voor verbreding van de garantieregelingen in die alternatieve markt, een gedragscode en een klachtenloket bij het Kifid.

Een paar koplopers kunnen in zijn ogen de alternatieve financieringsmarkt vooruit helpen. En dat kan de markt van middelgrote en kleine bedrijven een impuls geven. 'Internationaal doet Nederland het slecht met kredietverlening aan kleinere bedrijven', weet Wolthuis. 'Mkb-bedrijven moeten hun groei nu financieren uit hun eigen winst. Het zou sneller gaan als ze dat met externe financiering konden doen.'



Gertjan van Noordennen



Robin Heetkamp

## 'Private equity is voor ons een mooie manier van werken'

Enrico-Glasbest, producent en leverancier van levensmiddelen uit Udenhout, is in zee gegaan met investeerder Victus Participations. Dit private-equitybedrijf nam afgelopen december het stokje over van Karmijn Kapitaal. Het investeringsfonds van Karmijn naderde de einddatum, en dat was reden om op zoek te gaan naar een nieuwe investeerder. 'Ik wilde een partij waarmee we kunnen groeien', zegt directeur Robin Heetkamp van Enrico-Glasbest. Dat bedrijf heeft een omzet van circa €25 mln en

heeft plannen om de komende vijf jaar in omvang te verduubelen. Deels door overnames en deels door autonoom te groeien. 'Victus is een nieuwe partij, maar heeft wel diepe zakken en in dit geval ook kennis van de markt en een netwerk.' Heetkamp weet dat private equity vaak een slechte naam heeft, maar hij heeft er zelf goede ervaringen mee. 'Er zijn voorbeelden dat bedrijven worden leeggezogen, maar dat zijn de nare uitzonderingen. Private equity is voor ons een mooie manier van werken.'

Naast private equity heeft ook het management fors geïnvesteerd en heeft het bedrijf een groot deel van de financiering bij de bank geleend. 'In de voedingsmarkt lukt dat wel, als je tenminste gezonde cijfers hebt. Vroeger hadden kleine fabrikanten het moeilijk om bijvoorbeeld bij Albert Heijn binnen te komen. Dat is gemakkelijker geworden. Zeker voor bedrijven met iets bijzonders. Wij leveren geen gewone olijven, maar speciale olijven. Geen gewone mayonaise, maar truffelmayonaise.'

## 'Na de overname had ik een overbruggingskrediet nodig'

Gertjan van Noordennen had na de overname in november 2017 van Zano Drechtsteden, een bedrijf in maatkleding, een overgangsfinitiering nodig. 'Het bedrijf was natuurlijk niet uit luxe te koop gekomen. In de doorstart moet je de terugkerende klant weer voor je zien te winnen. Het duurt even voordat het met de bestaande klantenkring weer soepel loopt. Die tijd moet je door zien te komen.'

Voor die periode wilde de ondernemer een lening afsluiten, maar de bank zag daar niets in, omdat het bedrijf een negatief eigen vermogen had.

Van Noordennen voelde er ook weinig voor om bij de franchisegever voor geld aan te kloppen. 'Dan word je te afhankelijk van de franchisegever. Ik wil een serieuze gesprekspartner blijven voor de franchisegever.'

De ondernemer ging te rade

bij een adviseur en koos voor een lening bij Funding Circle, waarbij elke maand rente wordt betaald en ook een stukje afgelost.

'Het is een soort crowdfunding en kost nauwelijks meer dan bij de bank. In vier jaar sta ik weer op nul.' Hij was snel overtuigd. 'Ik heb verstand van pakken en kan redelijk rekenen. Verder vertrouw ik op de persoon die tegenover me aan de tafel zit.'



Dolf Iraggi

## 'Factoring is duur, maar heeft rust gegeven'

Oris Flex, dat personeel detachert bij bedrijven in de bouw, telecom en financiële wereld, koos voor factoring nadat de financiële crisis hard had toegeslagen. De facturen van het Amsterdamse bedrijf worden verkocht aan een partij die ze int en het geld na twee weken uitbetaalt, vertelt financieel directeur Dolf Iraggi. Een dure oplossing. Bij de bank betaalde het bedrijf ruim 6% rente op leningen, nu is het ruim het dubbele kwijt aan rente. Toch is Iraggi blij met de oplossing, omdat die rust geeft. Het bedrijf heeft hierdoor altijd geld tot zijn beschikking.

Liquiditeit was voor de detacheerder een probleem geworden door de financiële crisis. Vóór de crisis in 2009 had Oris 350 mensen buiten de deur aan het werk en eind 2009 waren dat er nog maar veertig. Van de vijftig werknemers op kantoor bleven er na een reorganisatie vier over. 'Dat heeft de algemene reserve opgevreten', zegt Iraggi. Na enkele verliesjaren kwam het bedrijf op het strafbankje, oftewel bij bijzonder beheer van de bank terecht.

De bank wilde het bankkrediet naar een minimum terugbrengen, terwijl het bedrijf net weer ging groeien. 'Toen de crisis ten einde liep, was er vrijwel meteen personeelsschaarste', zegt Iraggi. 'Voorheen konden we voor een vacature drie tot vijf kandidaten naar voren schuiven. Nu één, hooguit twee. Als je groei hebt maar onvoldoende middelen, is dat eerder een vloek dan een zegen.' Kortom: het bedrijf had een cash-probleem en kwam daardoor uit op factoring. 'We hebben natuurlijk liever een goedkopere oplossing', zegt Iraggi, 'maar voor nu zijn we er content mee.'

## 'Door crowdfunding kon ik sportevenementen bieden'

Lang heeft Naomi Rinsampessy geprobeerd om bij de bank een lening te krijgen voor uitbreiding van haar sportonderneming Njoya. De voormalig wereldkampioen Miss Fitness geeft personal training en heeft een webshop in voedings-supplementen, maar het geld was nodig voor de organisatie van sportevenementen in Nederland en België voor crossfitters. Naarmate het aantal wedstrijden in de zogeheten Njoya League toenam, werd het voor Rinsampessy moeilijker om die te organiseren met alleen vrijwilligers.

Ze heeft €60.000 nodig voor het inhuren van zzp'ers en de aanschaf van software en materialen. 'Ik was daar al een paar jaar mee bezig met verschillende banken. Die vonden het allemaal wel tof en interessant, maar ik heb geen pand, grote voorraden of andere zekerheden, dus werd het uiteindelijk toch nee.' Ze ging op internet op zoek naar een partij die ook oog heeft voor de persoon achter de onderneming. Na een zoekproces komt ze uiteindelijk terecht bij Collin Crowdfund.

Dat investeringsfonds voor kleine investeerders keurde, nadat de sportondernemer het businessplan had aangescherpt en 10% van de benodigde som in eigen kring opgehaald, de aanvraag goed. Daarna ging het snel. In zes minuten was het geld bij elkaar gebracht door meer dan 80 investeerders, zegt Rinsampessy. 'Het is met een rente van 8,5% wel wat duurder, maar de kosten maken me niet zo veel uit. Dan betaal ik maar rente, maar ik wilde doorgroeien. Het idee dat ondernemers er nu rente uit kunnen halen, en niet de banken, vind ik mooi. De bank heeft trouwens later nog gevraagd of er nog financieringsbehoefte was. Ja, nu wel!'



Naomi Rinsampessy

Richard Smit is redacteur midden- en kleinbedrijf van Het Financieele Dagblad

### In het kort

- Kleinere bedrijven moeten vaker een beroep doen op alternatieve vormen van financiering, omdat de bank geen krediet geeft.
- Tussen de honderden aanbieders en vele vormen van alternatieve financiering raken ondernemers het spoor bijster.
- In opkomst zijn informele investeerders en crowdfunding, al voorziet die laatste vorm nog maar in een fractie van de financieringsbehoefte.

Meer online Dossier fd.nl/banken

