

Krediet vaker buiten bank

door Theo Besteman

ROTTERDAM • Mkb-ondernemers moeten vaker buiten de bank op zoek naar groeigeld. De voorwaarden die banken voor een krediet hanteren worden alsmäär strenger. Directe financierders van het mkb grijpen hun kans. Opvallend vaak gesteund door buitenlandse investeringsfondsen.

“We hadden lang de hoop dat krediet voor het mkb bij banken zou aantrekken”, zegt Rob Wolthuis, secretaris van branchevereniging MKB Nederland en VNO/NCW. “Het gaat economisch beter en banken kunnen zelf goedkoop lenen bij de Europese Centrale Bank. Maar er komt weinig extra financiering beschikbaar.”

Nieuwe aanbieders grijpen hun kans, al gaat ruim 90% nog via banken.

“Het is opmerkelijk dat die het eigen mkb, anders dan elders in Europa, vaak als te risicovol voor een krediet zien. Terwijl Nederlandse bedrijven in de top 5 van de meest innoverende bedrijven staan. En stevig groeien”, aldus Wolthuis.

“Banken financieren nu vaak alleen nog op basis van bedrijfsinkomsten uit facturen en voorraad, niet op de groeiplannen”, zegt de doorgevoerde onderne-mer Martin Koppelaar van CFO Capabel, dat mkb bege-



Snel klare wijn schenken helpt

leidt. “Er is een enorm open veld dat de banken laten liggen.” Ondernemers krijgen ondernemers “overal de meest waanzinnige aanbiedingen voor krediet toegeschoven”, zegt hij. “Je kunt geld soms binnen 24 uur direct en zelfs zonder gesprek krijgen, wel tegen enorme rentepercentages. Dat geld moet hiefst dan binnen een jaar worden terugbetaald. Zo iets kan helemaal niet. Goede financiering is altijd gebaseerd op zeer gestructureerde planvorming.”

Banken en private equity werken daarom vaker samen met doorgevoerde *direct lenders*. Deze verstrekkers van krediet kunnen het financieringsgat van banken opvullen en hebben de ondernemersblik in huis om bedrijfsplannen te filteren op haalbaarheid.

Voorzitter bankier Quirijn Haak pakt het sinds 2015 zo aan bij Neos Direct Lending. Daar voegde de Britse vermogensbeheerder Schroders met ruim €500 miljard onder beheer zich in 2016 als aandeelhouder bij. Inmiddels zijn ruim 150 bedrijven gefinancierd. Soms klein, van een fiets-

koeriersdienst tot een uitgeverij met software voor scholen, een Friese rijplatenverhuurder en een vrachtwagenbedrijf, zo typeert Haak.

Mkb'ers kunnen bij Neos terecht voor leningen van maximaal €10 miljoen, uiteraard tegen rente. “Wij proberen ondernemers zo vroeg mogelijk duidelijkheid te bieden, iets wat in de

Groeient mkb vangt vaak bot bij bank, maar vindt elders krediet.
FOTO 23RF

praktijk te weinig gebeurt. Ondernemers weten dan ook relatief snel waar ze aan toe zijn”, zegt hij. “Snel klare wijn schenken, zoals Rotterdammers graag doen, helpt echt.”

Haak zegt dat bedrijven bij een geschikt plan binnen twee dagen een lening van €6 tot €8 miljoen kunnen krijgen. “Maar we willen wel uitgebreid met die ondernemer om de tafel. Wij zijn zelf ook ondernemers, dus we komen snel tot de kern. Als er bijvoorbeeld veel schuld in zit, lukt het waarschijnlijk niet”, erkent Haak. “Het verschil met de banken is dat wij wel meer naar concrete groeikansen kijken van het bedrijf dan naar de historie en zekerheden. Nederland kent sterke ondernemers, hun bedrijven bieden ons voldoende rendement om nog flink uit te breiden.”

Dat gebeurt dan ook. De Amerikaanse investeerder KKR zette vorig jaar met Neos een nog stevigere kredietfonds op, met €1 miljard voor Nederlandse mkb-bedrijven.