

Wie zal dat betalen?

De kredietkraan van de banken

De tijd van Zoete Lieve Gerretje is voorbij (ook al zit er een Gerrit bij de ABN). Banken slikken een aanvraag voor geld niet bepaald meer als zoete koek. Daarom zoekt met name het MKB naar andere manieren om aan geld te komen. Geld dat nodig is om debiteuren voor te financieren, om te acquireren, om te reorganiseren, om méé te kunnen blijven doen, om te beleggen, etc., etc.

Ervaring

Ik ben: zoon van een Kattekse tuinder en voormalig Katwijkse wethouder. Ik ben tevens kantoorgenoot van Bob Heeren die deze column normaliter voor zijn rekening neemt. Ik heb mijn advocaten carrière langere tijd onderbroken om actief te zijn bij de NIBC, voorheen de Nationale Investeringsbank. Ik weet dus hoe de bankier denkt, immers 10 jaar ben ik er zelf een geweest. Vanuit mijn praktijk in ons kantoor RWV sta ik zakelijke klanten, en met name het MKB, bij als het gaat om vraagstukken die hun onderneming aangaan. Rode draad daarbij: geld.

Alternatieven

Het valt mij op dat vaak te weinig alternatieven worden onderzocht om aan geld te komen en dat snel het negatieve antwoord van de bank als waarheid wordt geaccepteerd. Terwijl er zoveel meer geld elders te krijgen is en er ook zoveel aan de communicatie met de bank te doen is. Als je maar weet op welke knoppen je moet drukken.

In de media lees je over kredietunies, crowdfunding en MKB obligaties. Verder kenden we al factoring, leasing en private investments. De vraag is alleen: wie of wat. Voor 50 tot 500.000 euro kun je denken aan Investeringsplein, voor 0 tot 200.000 euro aan kredietunies en mkb-crowdfunding. Bij het MKB is het belangrijk om te bedenken dat men het in Europees verband heeft over kmo: kleine, middelgrote en micro-ondernemingen. Dan moet je denken aan:

- <50 personen en omzet/balanstotaal <10mio,
- <250 personen en omzet < 50mio of balanstotaal <43 mio en
- <10 personen en omzet/balanstotaal <2mio.

Geld specifiek voor het mkb, oftewel het kmo

Juist voor dat kmo maakt de Europese Investeringsbank (EIB) per 16 januari 2014 nóg meer geld vrij. Voor Nederland heeft de EIB via een kredietprogramma van de ING 210mio beschikbaar gesteld. Per project is maximaal 12,5mio te verkrijgen tegen verlaagde rentetarieven. Het kmo kan het geld ophalen voor:

- materiële investeringen, de aankoop van installaties en uitrusting, behoudens enkele uitzonderingen betreffende de aankoop van grond.
- Immateriële investeringen, m.n. de kosten van onderzoek en ontwikkeling, het opbouwen of overnemen van distributienetwerken in binnenlandse of andere markten binnen de EU.
- Bedrijfskapitaal om de liquiditeitspositie zeker te stellen. Je moet wel een goed verhaal hebben en creativiteit laten zien.



Matthij van Paridon

Juridische zaken

RUBRIEK

RWV ADVOCATEN

Rente is de traditionele vergoeding voor het beschikbaar stellen van geld. Hoe hoger het risico en kleiner het onderpand, des te hoger de rente. Alléén rente als vergoeding voor het ter beschikking stellen van geld heeft m.i. net als alléén een absolute huurprijs zijn langste tijd gehad. Meer en meer wordt gewerkt met een combinatie van succesafhankelijke rekenfactoren. In welke positie men ook verkeert, op het moment dat in beginsel overeenstemming bestaat over het verstrekken van geld, valt er over die mix en over van alles en nog wat te onderhandelen. Ook bij banken die zich willen laten voorstaan op maatwerk. Mijn ervaring met financieren zet ik bijna dagelijks in om alternatieve financieringen op te tuigen, waar succesfactoren bij de vergoeding voor geld tot flexibele resultaten leiden. Uiteraard gelden daarbij spelregels die voor banken het speelveld verkleinen, maar met kennis van die regels valt ook daar te onderhandelen.

Ervaringstips om geld te krijgen (van wie dan ook):

1. Zorg dat je business case, voor welk doel dan ook, klopt
2. Eigen geld is belangrijk; laat zien dat je durft.
3. Wees creatief met vergoedingen voor geld; denk aan bonus én malus. In goede tijden voor de gefinancierde betaal je wat meer, in mindere tijden wat minder.
4. Houdt bij aanvang van de financiering rekening met de waardering van het onderpand. M.n. de wijze waarop kan van tevoren overeengekomen worden.

Ervaringsvalkuilen:

1. De neiging om de financier informatie te onthouden.
2. Financiers onderschatten qua relevante kennis en ervaring.

Met vriendelijke groet en graag tot uw dienst,

Mr. drs. M.J. (Matthij) van Paridon