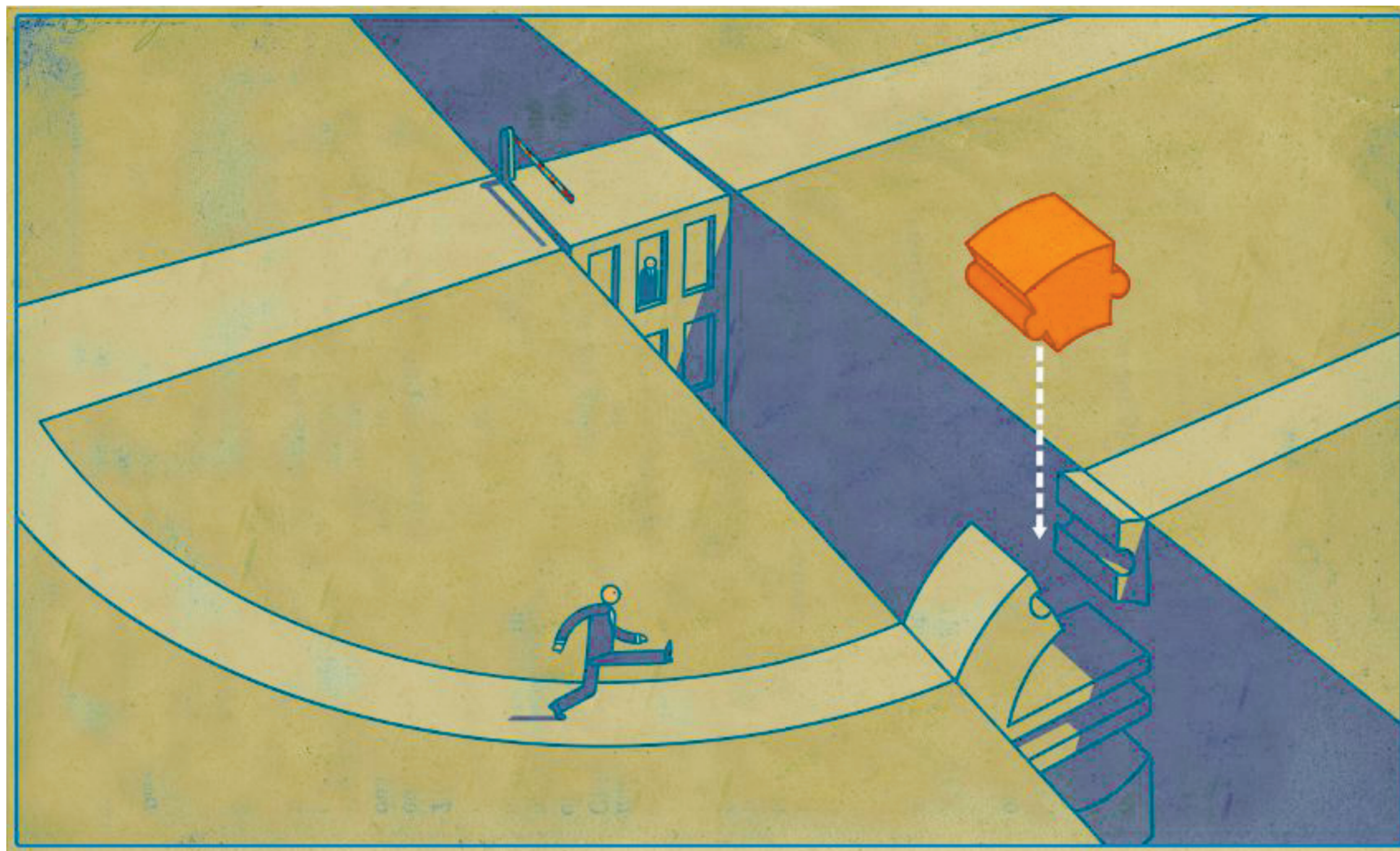


‘De bank wil niet, dus verzinnen we iets anders’

Veel ondernemers kloppen tegenwoordig tevergeefs aan bij hun bank. Dus moeten ze voor hun financiering op zoek naar andere kanalen. Een wijnmaker, een restaurateur en een transporteur over de alternatieve geldbronnen die ze hebben aangeboord.



‘Eigenlijk zijn wij te ambitieus voor de banken’

Groei is het motto van Arjen Schrama, exploitant van restaurantketen Wagamama in Nederland en België. Want met meer restaurants kan hij meer inkoopvoordelen behalen en een grotere naamsbekendheid opbouwen. Bovendien worden de marketing- en overheadkosten over meerdere filialen gespreid.

Schrama heeft nu 350 medewerkers, verdeeld over negen restaurants, zeven in Nederland en twee in België. ‘De komende jaren willen wij groeien naar twintig vestigingen’, zegt Schrama. ‘Onze formule heeft veel potentieel, daar ben ik absoluut zeker van.’

Arjen Schrama is overtuigd, maar de bank is dat niet. ‘Die wenst een solvabiliteit van minimaal 30%, zo voelen zij zich zekerder. Aangezien ons eigen vermogen net boven nul ligt, is dat een percentage dat wij nu bij lange na niet halen. Wij investeren in groei en zijn eigenlijk te ambitieus voor de banken.’

Bij de bank kan Schrama niet terecht voor zijn groeifinanciering, dus doet hij een beroep op in-



- **Bedrijf**
Wagamama
- **Ondernemer**
Arjen Schrama (62)
- **Hoofdkantoor**
Amsterdam

€2,50 mln en maximaal €3,75 mln uit de markt halen’, zegt Schrama. ‘Het geld is enerzijds bedoeld om een eerdere obligatie mee af te lossen, anderzijds om ons nieuwe restaurant in winkelcentrum Leidsenhage in Leidschendam te bekostigen.’

De obligaties hebben een looptijd van vijf jaar, kosten €1000 per stuk en de jaarlijkse coupon is €92,50. Dat komt neer op een rentepercentage van 9,25. Inmiddels is voor €691.000 op deze obligatie ingetekend, een percentage dat goed is voor 28% van de minimale opbrengst.

‘Het is een dure financiering’, zegt Schrama. ‘Liever zou ik bij de bank lenen, want daar betaal ik waarschijnlijk tussen 3% en 4%. Maar we hebben geen keus. Nu de bank niet wil, moeten we andere wegen bewandelen.’

In de toekomst wordt dat anders, denkt Schrama. Want als hij eenmaal profiteert van de schaalgroottes, zal de solvabiliteit van Wagamama snel oplopen. En dan hoopt Schrama voor een nieuw krediet wel te kunnen aankloppen bij een bank.

vesteringsmaatschappij Neos en op particuliere beleggers. Die laatste groep kan obligaties kopen van Wagamama via NPEX, een effectenbeurs waar mkb-bedrijven waardepapieren aan de man proberen te brengen. ‘Met deze nieuwe lening willen wij minimaal

ILLUSTRATIE: RHONALD BLOMESTIJN VOOR HET FINANCIËLE DAGBLAD

‘Factoring is een dure maar betrouwbare oplossing’

Mei 2017. Bij DKJ Transport loopt de kas snel leeg. In verband met uitbreiding zijn er net nieuwe trailers gekocht. En ook het vakantiegeld van de medewerkers moet betaald worden. ‘We wilden ons krediet verhogen, maar dat mocht niet van de huisbankier’, zegt directeur Ben van der Kuyl. DKJ Transport rijdt transporten voor de olie- en gasindustrie, vooral naar Noorwegen en de andere Scandinavische landen. Op kantoor werken zes mensen, de ongeveer 25 chauffeurs worden op projectbasis ingehuurd. In 2019 boekte het bedrijf een omzet van €7,2 mln. ‘De marges in onze sec-

tor zijn smal’, zegt Van der Kuyl. ‘Bovendien betalen onze klanten laat, maar kunnen onze chauffeurs niet zo lang wachten. Dus moeten we de liquiditeit scherp in de gaten houden.’ Terug naar mei 2017. Als de bank niet wil, verzinnen we wel wat anders, denken Van der Kuyl en zijn compagnon Jeroen van Drogenbroek. Misschien is factoring een oplossing. Bij deze vorm van financiering draagt een ondernemer zijn facturen over aan een factoringmaatschappij. In ruil voor een vergoeding ontvangt de ondernemer direct zijn geld. In eerste instantie benaderen ze een groot-



- **Bedrijf**
DKJ Transport
- **Ondernemer**
Ben van der Kuyl (44)
- **Hoofdkantoor**
Dordrecht

bank. Maar als de ondernemers geen klik voelen met de accountmanager, gaan ze naar de Nederlandse vestiging van een internationale factoringmaatschappij. ‘Het duurde niet lang voordat we een contract tekenden’, zegt Van der Kuyl. ‘Sinds die tijd hebben we per direct de beschikking over 90% van het gefactureerde bedrag. Dat is een zegen voor ons werkkapitaal, want tot dan toe moesten we dertig tot zeventig dagen wachten op ons geld.’ Voor deze versnelling betaalt DKJ Transport jaarlijks ongeveer €50.000. ‘Dat is bijna 0,7% van onze omzet’, zegt Van der Kuyl. ‘Dat lijkt mis-

schien niet veel, maar is toch een flinke hap uit onze winst.’ Hoe groot die hap precies uitvalt, laat Van der Kuyl in het midden. Factoring is voor Van der Kuyl een dure, maar betrouwbare oplossing. ‘Als we alles uit eigen middelen konden financieren, maakten we er natuurlijk geen gebruik van. Maar ik klaag niet. We werken zo een stuk prettiger dan vroeger.’ Zeker ook omdat de factoringmaatschappij wanbetalers afschrikt. ‘Die zien nu dat er achter ons een groot internationaal bedrijf staat. Als die druk uitoefenen, heeft dat meer effect dan wanneer wij dat doen.’

‘Heerlijk om niet van externen afhankelijk te zijn’

In zijn eerste bedrijf verwelkomde wijnmaker Derrick Neleman private equity, in zijn tweede externe aandeelhouders. In beide gevallen veranderde het karakter van zijn ondernemingen: waar het eerst alleen ging om de filosofie achter de wijn, werd het financiële rendement steeds belangrijker. ‘Dat wilde ik niet’, zegt Neleman. ‘Natuurlijk is rendement belangrijk, maar voor mij is het niet alleenzaam. Ik lever ook graag een bijdrage aan een mooiere wijnwereld.’ Neleman Organic Vineyards is het derde bedrijf van Neleman. Op eigen wijngaarden in

de buurt van het Spaanse Valencia maakt hij biologische wijn, bij voorkeur van vergeten druivenrassen. De wijn wordt vervolgens verkocht in de eigen winkels in Utrecht, Zutphen en Amsterdam, via diverse warenhuizen en supermarkten en via internetshops, ook in tientallen buitenland. ‘Voor de financiering van ons bedrijf benader ik geen banken’, zegt Neleman. ‘Ook die verlaten in de eerste plaats rendement.’ Liever doet Neleman een beroep op zijn klanten. ‘De Schotse brouwerij Brewdog is mijn voorbeeld. Die verkocht voor €65 mln aan aandelen



- **Bedrijf**
Neleman Organic Vineyards
- **Ondernemer**
Derrick Neleman (43)
- **Hoofdkantoor**
Zutphen

aan zijn klanten. Zo haalde het niet alleen geld op, maar bond het ook de klanten aan hun bedrijf.’ Dat wil Neleman ook. ‘Mooier kan het niet worden, want onze klanten delen onze filosofie.’ Als de verkoop slaagt, ruilt Neleman vreemd vermogen in voor eigen vermogen. ‘Heerlijk, dan zijn we niet langer afhankelijk van externe partijen.’ Maar een lening is anders dan eigen vermogen, weet Neleman. Waar een lening eenmalig is, hebben aandelen een permanent karakter. Met als gevolg dat er voor de verkoop een notaris moet worden ingeschakeld en de kosten niet meer

in verhouding staan tot de meestal beperkte investeringen. ‘Gelukkig werd ik benaderd door Eyevestor’, zegt Neleman. ‘Die digitaliseren de aandelen waardoor ze makkelijker en goedkoper te verhandelen zijn. Meer mag, maar €250 volstaat om bij ons aandeelhouder te worden.’ Neleman Organic Vineyards heeft een waarde van €10 mln. Wat er ook gebeurt, Neleman verkoopt niet meer dan 49% van zijn aandelen, zodat hij zelf de meerderheid in handen houdt. Als de fiscus akkoord gaat, begint de verkoop in de tweede helft van november.

- Veel mkb'ers zoeken naar alternatieve financieringen.
- De een verkoopt aandelen aan zijn klanten, de ander kiest voor factoring.
- Ook de verkoop van obligaties via NPEX biedt mogelijkheden.