

# ‘Geld in overvloed, toch lastig om te financieren’

De financieringsmarkt is flink veranderd. Er zijn tientallen geldverstrekkers bijgekomen en de financieringscyclus is beduidend korter geworden. Daardoor zijn volgens Ronald van Rijn en Frank Steenhuisen van JBR veel bedrijven bijna permanent met hun financiering in de weer. ‘Het is een vreemde paradox: geld is bijna gratis, maar moeilijk te krijgen.’

**H**et is inmiddels ruim tien jaar geleden dat de financiële crisis een schokgolf teweegbracht bij het Nederlandse bedrijfsleven. Van de ene op de andere dag gingen alle loketten op slot: het was nog gemakkelijker om de voetbalpoule te winnen dan een bank te vinden die een overname wilde financieren. Gelukkig ligt die tijd alweer een tijdje achter ons, maar het financieringslandschap is volgens *Frank Steenhuisen* van adviesbureau JBR uit Zeist sindsdien wel drastisch veranderd. Steenhuisen: ‘Veranderingen waar toen alleen nog maar over gesproken werd zijn inmiddels realiteit geworden. Aan de aanbodkant zijn er, naast de drie grootbanken, tientallen nieuwe geldverstrekkers bijgekomen. Denk aan informals, family offices, reguliere investeringsmaatschappijen maar ook leasing- en factoringmaatschappijen. Banken nemen nog steeds het grootste deel van de financiering voor hun rekening, maar met name de grote tickets worden meestal door meerdere partijen ingevuld.’

Daardoor is volgens collega *Ronald van Rijn* het verkrijgen van een financiering anno 2019 een spel geworden waar op meerdere bordes moet worden geschaakt. Van Rijn: ‘Stel je wilt een bedrag van 20 miljoen euro lenen of herfinancieren. Zo’n bedrag kan bijvoorbeeld wor-

den opgeknipt in een banklening, een achtergestelde lening, een stuk eigen vermogen en een aanvullende *asset based* werkkapitaalfinanciering. Voor elk deel moet je vaak met verschillende partijen om tafel, en elk van die partijen heeft weer zijn eigen wensen en mogelijkheden ten aanzien van in te brengen kapitaal, risico en rendement. Ik wens je een prettige wedstrijd.’

## Bovenkant MKB

Het zijn dit soort uitdagingen waar de adviseurs van JBR graag hun tanden in zetten. JBR is een onafhankelijk adviesbureau en al ruim vijfendertig jaar actief op het gebied van strategische vraagstukken, corporate finance en restructuring. De wortels van JBR liggen in Rotterdam, waar de firma in 1984 werd opgericht door naamgevers Jelsma, Van Biert en Randoe. Vandaag de dag is alleen de B (Kees van Biert) nog betrokken bij het bedrijf. In totaal werken bij JBR momenteel 30 mensen, waaronder 18 adviseurs en 5 associates. Hoewel het adviesbureau begin jaren negentig naar Zeist is verhuisd, komen nog steeds veel opdrachthevers van JBR uit de maritieme-, offshore- en energiesector. De andere drie sectoren waarin JBR actief is zijn voedselproductie & landbouw, gezondheidszorg en digitale transfor-

matie & informatietechnologie. Op het gebied van herfinanciering en restructuring adviseert JBR klanten uit vrijwel alle sectoren. De klanten van JBR zijn meestal afkomstig uit de bovenkant van het MKB. Ook buitenlandse ondernemingen en beursgenoteerde of internationaal opererende bedrijven weten de weg naar Zeist te vinden. Op basis van hun financieringsbehoefte gaat het bij deze partijen al snel om substantiële bedragen.

## Korte looptijden

Is enerzijds het aanbod en de variëteit van financiële geldverstrekkers fors toegenomen, anderzijds is de looptijd van veel financieringen juist een stuk korter geworden. Steenhuisen: ‘Voor de financiële crisis was een looptijd van tien of zelfs twintig jaar niet ongebruikelijk. Nu vanwege de negatieve publiciteit de derivaten uit de gratie zijn, is het afdekken van het renterisico voor kleinere ondernemingen een probleem geworden. Daardoor hebben de meeste leningen op dit moment een looptijd van maximaal vijf tot zeven jaar. Als gevolg daarvan is er de laatste jaren ook een grote ‘revisiemarkt’ ontstaan van bedrijven die hun bestaande leningen moeten herfinancieren.’

Volgens Steenhuisen, voorafgaand aan JBR ruim dertig jaar actief bij ABN Amro en de Rabobank Group onder andere als



Frank Steenhuisen

Ronald van Rijn

## ‘Bij de bank krijg je vaak maar één kans. En dan moet je vervolgens nog door heel veel poortjes voordat alles helemaal rond is’

plaatsvervangend directeur Bijzonder Beheer, zijn veel bedrijven tegenwoordig permanent met hun financiering bezig. Bij een lening met een looptijd van 5 jaar is het verstandig om na 3 jaar alle voorwaarden weer eens na te lopen. Daarnaast moet je ook nadenken over hoe en met wie je over 2 jaar eventueel een nieuw financieringsarrangement wilt aangaan. Daar kun je maar beter op tijd mee beginnen, ook wanneer er nog geen directe noodzaak is. Want iedereen weet: het slechtste moment om op te zoek te gaan naar financiering is als je het echt nodig hebt.

### Paradox

Als je de reclames mag geloven van partijen als Swish Fund, New10 en Qredits is krediet krijgen een kwestie van online een paar formuliertjes invullen. Maar niets is minder waar, weet Van Rijn. Want hoewel er meer aanbieders zijn dan ooit, is het verkrijgen van financiering niet gemakkelijker geworden. ‘Er is genoeg geld in de markt’, aldus Van Rijn. ‘Maar alle financiers zijn op zoek naar de beste deals, iedereen is zeer selectief, zeker bij het financieren van MKB-bedrijven.’ Dat betekent dat ondernemers hun financie-

ringsaanvraag vooral heel goed moeten voorbereiden, adviseert Steenhuisen. ‘Je moet echt een goed onderbouwd verhaal hebben. Bij de bank krijg je vaak maar één kans. En dan moet je vervolgens nog door heel veel poortjes voordat alles helemaal rond is.’ Welbeschouwd is het volgens Van Rijn een vreemde situatie: ‘De spaarrente is nul, geld is bijna gratis en toch is het voor bedrijven heel erg lastig om geld te krijgen. Dat is de paradox van de huidige markt.’

Meer informatie [www.jbr.nl](http://www.jbr.nl)