

VAN INDIRECT NAAR GESTAPELD FINANCIEREN:

# De bank is niet langer de enige bron



Bankiers noemen elke niet-bancaire vorm van financiering ‘alternatief’, maar wie meer dan een eeuw terugkijkt in de geschiedenis ziet dat de bank zelf langzamerhand een alternatief werd voor het directe financieren en nu weer op de terugweg is. Vorig jaar was de helft van de bedrijfsfinancieringen alweer van niet-bancaire oorsprong. In die situatie gaat geen verandering komen, zegt Roeland van Dijk, integendeel: de toekomst is aan het directe en gestapeld financieren.



Roeland van Dijk was insider in de bankwereld. Hij werkte onder meer als toezichthouder bij De Nederlandse Bank en voor ABN AMRO in de tijd van de fusie met Fortis. Maar terwijl hij de mensen nog steeds een warm hart toedraagt, heeft hij zijn twijfels over de toekomst van het instituut zelf. “Een bank is geen doel op zich; het is een middel om geld van spaarders bij bedrijven en overheden te krijgen. De financiële crisis van 2008 liet echter zien dat veel bankiers hun instelling wél als eindproduct waren gaan beschouwen. De meeste banken verdienden geld met hypotheek, verloren het met investmentbanking en speelden zo’n beetje quitte met het MKB. Daarin is weinig veranderd, behalve dat de meeste accountmanagers die de relaties met MKB ondernemers onderhielden inmiddels ontslagen zijn.”

## NIET LANGER VAN ÉÉN BRON

Maar ook als de bank haar beste tijd heeft gehad, blijft ze een prominente rol spelen. Roeland van Dijk meent dat ze bijvoorbeeld veel hypotheek zal blijven verstrekken. Het grote verschil met vroeger is dat de bank niet langer de hoofdmoot van de bedrijfsfinanciering voor haar rekening zal nemen maar nog slechts een deel ervan. “Neem de financiering van een drukkerij. Ik kan me voorstellen dat de bank de stenen neemt, een leasemaatschappij de persen en de rest via overige geldschietters wordt opgehaald. Dat kan via een business angel, dat kan via een investeringsfonds maar ook via crowdfunding. Waar het om gaat is dat de financiering wordt opgeknipt of gestapeld – het is maar van welke kant je er tegenaan kijkt – en niet langer van één bron komt. Overigens is dat eeuwenlang zo geweest. Bedrijven werden direct gefinancierd, om te beginnen door direct betrokkenen; fools, friends and family, zoals het oneerbiedig heet. De bank kwam pas in de modernere tijd om de hoek kijken. Maar het zegt iets over het PR talent van banken dat ze hun alternatieve vorm van financiering voor de traditionele hebben kunnen laten doorgaan.”

## GRONDIG VERANTWOORDEN

Omdat hij deze evolutie voorzag heeft Roeland van Dijk zijn loopbaan niet vervolgd in het bankwezen. In plaats daarvan is hij druk

doende geweest met de ontwikkeling van een digitale tool die ondernemers kunnen gebruiken bij hun zoektocht naar kapitaal. Want ook voor hen is er na 2008 definitief iets veranderd op dit vlak. “Tien jaar terug betekende een financieringsaanvraag per definitie een gang naar de bank en een gesprek met de accountmanager. Hij beoordeelde het terugverdienpotentieel van een krediet en verdeedigde de aanvraag binnen het team van de bank. Het ging allemaal vrij eenvoudig en ook nogal makkelijk. Hoeveel ondernemers die voor een half miljoen kwamen kregen niet de vraag of het ook een tonnetje of twee meer mocht zijn? Daardoor hebben veel MKB bedrijven niet geleerd zich grondig te verantwoorden, en dat is wel wat het nieuwe financieren van hen eist. Informatie moet actueler zijn, tegenvallers moeten direct worden gecommuniceerd. Over slecht nieuws moeten de ondernemer en zijn geldschietters van tevoren duidelijke afspraken maken, zodat de laatsten nooit het idee krijgen dat hen wat wordt achtergehouden. Maar ook optimistische prognoses zullen geldschietters niet voor zoete koek aannemen. De omzet met 50% omhoog? Bewijs maar eens hoe je dat gaat doen. Met andere woorden: gestapeld financieren vergt een veel grotere mate van transparantie. Uiteindelijk draait het nog altijd om vertrouwen.”

## WAT DELEN MET WIE?

Dat neemt niet weg dat de ondernemer uiteindelijk zelf bepaalt welke informatie hij met wie deelt. Want als verschillende partijen verschillende onderdelen financieren hoeven ze niet alles van elkaar te weten. “Daarom is een digitaal platform zo ideaal”, zegt Roeland van Dijk. “Je maakt een duidelijk plan dat is onderverdeeld in verschillende hoofdstukken. Natuurlijk krijgt iedere geïnteresseerde het algehele verhaal te lezen, met de cijfermatige onderbouwing, maar als het op de onderdelen aankomt geef je ze alleen toegang tot dat bepaalde luik en ook voor een welbepaalde tijd. De financiering van het bedrijfspan? Een bank krijgt één week toegang tot dat deel van het plan en mag daarna een voorstel neerleggen. Hetzelfde geldt voor het deel over de machines voor de leasemaatschappij, dat over de debiteurenportefeuille voor de factoringmaatschappij. Met de ontwikkeling van een

dergelijk platform heb ik me de voorbije jaren intensief beziggehouden, samen met andere financieringsspecialisten die zonder oogkleppen naar de toekomst durven kijken.”

## GELD OP ZOEK NAAR RENDEMENT

Het aandeel van de banken in de totale financiering van het MKB is sinds het uitbreken van de crisis gedaald van 95% naar 50% - en de tendens blijft dalend. Het landschap is zo grondig opgeschud dat het nooit meer terug kan vallen in de plooiën van vóór 2008. Allerhande vormen van directe financiering, die voordien natuurlijk ook al bestonden, hebben de vleugels breed uitgeslagen en gaan die niet meer inklappen. Ze worden daarbij voortgestuwd door een dorst naar rendement. “Dat rendement is niet te halen op een spaarrekening, niet met een obligatie en evenmin op de beurs met al zijn pieken en dalen”, aldus Roeland van Dijk. “Maar bijvoorbeeld pensioenfondsen moeten wel rendement halen om hun inleggers te kunnen uitbetalen. Er is dus een oceaan van geld dat op zoek is naar winstgevendere proposities. Tegelijk zijn er duizenden ondernemers met prima plannen die kapitaal zoeken om die te kunnen realiseren. De enige omslag die we nu nog moeten maken is er een in het denken over financiering en over de instrumenten die we bij dat nieuwe, gestapelde financieren moeten inzetten.” Waarbij vertrouwen en transparantie de kern vormen of als uitgangspunt dient. <<

## ROELAND VAN DIJK

*Roeland van Dijk, specialist directe financiering en partner bij Greyt, een organisatie van ervaren financieel directeurs. Betrokken bij het opzetten van diverse directe financieringsvormen en werkzaam voor start ups en MKB bedrijven. Na zijn studie bedrijfseconomie en de postacademische opleiding tot Register Controller heeft hij diverse adviesfuncties vervuld o.a. bij Accenture, De Nederlandsche Bank (DNB) en ABN AMRO. Hierna is hij werkzaam geweest als directielid/hoofd financieën van MKB bedrijven en heeft zich vervolgens gespecialiseerd in directe/aanvullende financiering voor MKB bedrijven met als doel: ‘zorgen dat het MKB financierbaar blijft!’.*  
[www.roelandvandijk.nl](http://www.roelandvandijk.nl) / [www.greyt.nl](http://www.greyt.nl)