

Meer financiële mogelijkheden voor het MKB

COLUWMAN REMCO IMMINK

Een verandering op de Nederlandse kredietmarkt is merkbaar. Steeds meer marktpartijen tonen interesse voor onze kredietmarkt en dat is goed nieuws voor Nederlandse bedrijven. Vooral nu het voor bedrijven in het midden- en kleinbedrijf lastiger is geworden om krediet te verkrijgen bij de gevestigde banken.

Om de kredietaanvragen voor kleinere ondernemingen te vereenvoudigen heeft ex-minister Van der Hoeven bovendien een subsidie verstrekt aan de CCQ Ondernemersdesk. Het doel van CCQ is om de kredietaanvragen van kleinere ondernemers efficiënter te organiseren. Dit doen zij door de aanvraag in behandeling te nemen, een conceptofferte op te stellen en de kredietaanvraag aan de financierende instantie voor te leggen ter fiatering. De werkwijze van CCQ biedt zowel voordelen voor de financiers als de ondernemers.

Meer aanbieders

Groot voordeel voor de geldverstrekker is de efficiëntie: voor hen komt het hele administratieve voortraject te vervallen en dat scheelt veel tijd. Daarnaast kan CCQ ook het kredietbeheer van de geldverstrekkers overnemen. Maar ook de voordelen voor de ondernemers zijn evident: dankzij CCQ wordt de kredietmarkt voor het MKB voor meer financiële instanties interessant en dat betekent een groter aanbod. Niet alleen Nederlandse, maar ook buitenlandse banken, pensioenfondsen en leasemaatschappijen kunnen hun geld eenvoudiger aan het MKB uitlenen.

Credion is mede initiatiefnemer van CCQ Ondernemersdesk. Credion is een samenwerkingsverband van meer dan 30 vestigingen, die onafhankelijk ondernemers adviseert en begeleidt bij financieringstrajecten. Naast het indienen van een kredietaanvraag bij de gevestigde banken, begeleidt Credion ondernemers nu ook bij het

indienen van een aanvraag bij CCQ Ondernemersdesk.

Nieuwe producten

Credion is blij met deze nieuwe ontwikkelingen. Banken beoordelen kredietaanvragen voor ondernemers op basis van standaard richtlijnen. Hierdoor vallen veel ondernemers buiten de boot, die met wat kleine aanpassingen heel goed financierbaar zouden zijn. Dat is jammer en remt hun ontwikkeling. Dankzij CCQ komen maatwerkfinancieringen ook voor deze groep ondernemers beschikbaar. Zo is een bevoorschotting van debiteuren in de praktijk alleen beschikbaar voor grotere bedrijven, omdat het beheer van een dergelijke financiering voor een bank heel bewerkelijk is. Doordat CCQ het beheer van kredieten kan overnemen, wordt deze financieringsvorm voor een grotere groep ondernemers bereikbaar.

Naast deze debiteurenfinanciering komt CCQ ook met een werkkapitaalhypothek. Met deze financiering kan werkkapitaal worden verkregen. De verstrekking gaat verder dan nu bij de meeste financiële instellingen mogelijk is; namelijk tot 100% van de vrije verkoopwaarde van het onroerend goed. Dit op basis van hypotheek en een borgstelling van de overheid (BMKB).

Later dit jaar introduceert CCQ een financiering op basis van risicokapitaal. Met deze constructie kan uit een fonds een achterstelde lening worden verkregen, wat een gunstige invloed heeft op de vermogenspositie van de onderneming en zijn positie ten behoeve van de bank.

Credion adviseert en begeleidt ondernemers die een financieringsaanvraag via CCQ willen indienen. Dankzij haar expertise is Credion in staat een gedegen aanvraag voor de ondernemer bij de ondernemersdesk in te dienen. Hans Groen, directeur van Credion, over de werkwijze van Credion: "De kredietaanvraag vraagt een gedegen voorbereiding

en moet uitsluitend geven over de kredietwaardigheid van de ondernemer. Daar moet je als ondernemer in investeren. Maar naast een goede voorbereiding van de aanvraag, kijken wij ook altijd naar de beste financieringsconstructie voor de ondernemer en welke aanbieder daar het beste bij past. Aan onze werkwijze verandert niets, maar met de CCQ Ondernemersdesk hebben wij onze klanten wel meer te bieden. Dat kan net het verschil maken tussen wel of niet investeren, tussen stilstand of vooruitgang. En dat laatste heeft onze economie op dit moment hard nodig!"

YachtNote Seller Finance Services

YachtNote is een nieuwe service welke wordt aangeboden door Ciris Capital. Een even eenvoudig als doeltreffende oplossing voor de huidige marktsituatie in de jachtenindustrie. Zie het als een vorm van leverancierskrediet in een modern jasje.

Kan een nieuw of gebruikt jacht gefinancierd worden zonder tussenkomst van de bank? Jazeker dat kan, 'Seller Finance' of in goed Nederlands 'financiering door de verkopende partij'. Het kan zowel een oplossing zijn tussen jachtbezitters onderling maar ook voor een werf welke haar (voorraad) jachten in de markt actief wil aanbieden.

Momenteel komen de nodige verkooptransacties niet tot stand of lopen vroegtijdig vast. Koper en verkoper komen wel degelijk tot prijsovereenstemming, maar van die koopsom wil de kopende partij toch ook graag een gedeelte gefinancierd hebben. De behoefte van financiering wordt ingegeven om liquiditeit, in deze toch al uitdagende tijden, zo veel mogelijk voorhanden te houden. Een aanbetaling van ca 50% is veelal bespreekbaar. De praktijk wijst uit dat het aanvragen van zo'n jachtfinanciering bij de bank een tijdrovende klus is met een onzekere uitkomst.

De verkoper heeft zo zijn eigen redenen waarom hij zijn jacht wil verkopen; het vrijmaken van middelen, de aanschaf van een groter jacht, of het beperken van kosten, etc. Vaker dan gedacht is een verkoper bereid om een gedeelte van de koopsom in termijnen betaald te krijgen onder de voorwaarde dat dit goed wordt vormgegeven en de risico's goed inzichtelijk zijn. De verkoper gaat de koper gedeeltelijk financieren.

Het aangaan van een lening is een verbintenis voor een langere periode. Het is dan ook van groot belang dat het vorm geven van deze lening op een professionele manier gebeurt. Deze rol wordt vervuld door YachtNote. YachtNote verzorgt een uitgebreid kredietonderzoek naar de koper en maakt een kredietaanvraag op basis waarvan de verkopende partij kan bepalen of en tegen welke condities de lening verstrekt kan worden.

Als alle partijen akkoord zijn over het te lenen bedrag, de rente en looptijd, dan zal YachtNote de

lening documenteren middels professionele leningovereenkomsten. Daarnaast zal YachtNote de zekerheden vestigen: een eerste hypotheek op het jacht, de persoonlijke garantie van de koper, verpanding van de verzekering, etc. Tijdens de looptijd van de lening zal YachtNote de voortgang van de lening nauwkeurig in de gaten houden; komen de betalingen op tijd binnen, wordt de verzekering betaald, de productie van de maandelijkse betalingsoverzichten, etc. Kortom YachtNote brengt de lening tot stand en doet het volledige beheer van de lening.

Door gebruik te maken van YachtNote hoeft de verkoper zelf niet of nauwelijks naar de lening om te kijken.

YachtNote is interessant voor jachten vanaf ca euro 400.000, een maximum kennen we niet. Er zijn in principe geen beperkingen ten aanzien van vaargebied, binnenland, buitenland, nationaliteit van de koper of verkoper. Zolang de partijen het onderling eens zijn kan YachtNote zorgen voor de juiste invulling.

Het product biedt interessante voordelen en mogelijkheden; eerdere prijsovereenkomst tussen koper en verkoper, minder druk op het verkoopproces, geen beperkingen ten aanzien van type jacht of de leeftijd van het jacht, korte doorlooptijden van de aanvraag, vrijmaken van liquiditeiten, het genereren van een inkomstenstroom in plaats van kosten, interessant rendement, professioneel beheer.

Feitelijk stelt YachtNote de Verkoper in staat zich als een professionele kredietverstrekker te gedragen en de risico's te minimaliseren, door de juiste diensten in te kopen op het juiste moment.



Ciris Capital
Customized Yacht Finance & Leasing

Ciris Capital
1e Dorpsstraat 20
3701 HB Zeist
P.O. Box 91
3700 AB Zeist
Tel: +31 (0)30 - 697 08 65
Fax: +31 (0)30 - 697 48 00
Mobile: +31 (0)6 - 5513 45 53
E-mail: remco.immink@ciriscapital.com
www.ciriscapital.com