



ALS (OUD)-ONDERNEMER GELD OVER? OF JUIST TEKORT?

WDL KREDIETFONDSEN REGELT HET HOOGSTPERSOONLIJK

WDL Kredietfondsen vind je in een bijzondere, dynamische ondernemersniche. De Veghelse club heeft zich precies tussen twee mkb-ondernemersgroepen gemanoeuveerd. De ene is de groep ondernemers en oud-ondernemers die vermogen hebben opgebouwd. Dan is er nog de ondernemersgroep die kapitaal nodig heeft om doelen te realiseren. WDL brengt beide bijeen. „Bij aanvang adviseren wij potentiële geldnemers om eerst naar de bank te gaan. Kom je er daar niet of onvoldoende uit, praat dan eens met ons. De koffie staat altijd klaar.”

TEKST: RONALD FRENCKEN | FOTO'S: FREEKJE GROENEMANS

BART VAN DER WIELEN,
MAYKEL HERMANUSSEN EN
JOHN AARTSEN (VLNR)

Voor wie vermogen heeft is de gang naar de bank of vermogensbeheerders een gebruikelijke stap. Maar naast de reguliere aandelen en vastgoed- en obligatiebeleggingen zijn er ook andere kanalen om méér te maken van vermogen, zoals equity fondsen, crowdfunding en tegenwoordig zelfs crypto-beleggingen. Geld onderhands uitlenen op basis van een mondelinge afspraak, met de afspraken soms op een bierviltje; dat gebeurt óók. Het is het soort transacties dat in de financieringsmarkt en door de professionals van WDL, ook wel de FFF-status meekrijgt: family, friends and fools. „Dat is ook een markt”, verklaart CEO Bart van der Wielen het grappje. „Maar zo'n traject zou ik niet aanraden zonder daar eerst iemand professioneel naar te laten kijken. Het is niet moeilijk om cijfers op te stellen die ongeveer kloppen. Maar in de praktijk is dat vaak niet voldoende.”

Nette rendementen

Er is nóg een manier: beleggen in leningen via WDL, met rendementen van netto tussen de zes en acht procent per jaar, afhankelijk van de keuzes van de belegger. WDL is fondsmanager van zakelijke leningen, en slaat de brug tussen beleggers en geldnemers. „Beleggers willen nette rendementen, terwijl geldnemers, passende renteafspraken willen. Wij verzorgen die match”, zegt Bart. „Is de klik er eenmaal, dan verzorgen wij alles eromheen: het voorstel, de leningdocumentatie, de afhandeling, het bewaken van de rente- en aflossingstermijnen maar ook risicospreiding via fondsen. De belegger heeft daar geen omkijken meer naar. Met die begeleiding verdienen wij onze boterham.” Mededirecteur John Aartsen vat de voordelen voor de belegger nog eens samen: „Je helpt het Nederlandse mkb vooruit. De belegger weet dat hij aan het einde van de rit niet achter zijn geld aan hoeft en dat hij een goed rendement realiseert. Wij maken dat zorgeloos mogelijk.”

'Jij hebt toch genoeg', krijgen zij dan te horen. Maar klakkeloos in vertrouwen geld verstrekken is gewoon niet handig'

Onderpand en cashflow

„Beleggers krijgen uit hun omgeving vaak de vraag om kapitaal”, zegt Bart. „Jij hebt toch genoeg”, krijgen zij dan te horen. Dat zal best. Maar klakkeloos in vertrouwen geld verstrekken is gewoon niet handig. Niet alleen hebben deze vermogende ondernemers vaak hard voor hun vermogen gewerkt, maar het is voor hen gewoon onmogelijk om rentabiliteit en risico's goed in te schatten. Maar wij kunnen dat wél.” Anderzijds vervult WDL voor de geldlener ook een gat, legt accountmanager Maykel Hermanussen uit. „In ons financieringsvak zie je steeds vaker dat gedegen leningaanvragen met voldoende onderpand en cashflow door reguliere kanalen zoals de banken niet worden gefinancierd. De oorzaak zit hem vaak in het beleid, in systemen of in processen. De ondernemer opereert bijvoorbeeld in een branche die besmet is, de accountmanager begrijpt de plannen van de ondernemer niet helemaal, aan een pand ontbreekt een verplicht energielabel wat het traject bemoeilijkt, dat soort zaken. Je mag vaststellen dat het ondernemerslandschap meer variëteit kent in aanvragen dan er standaardoplossingen voorhanden zijn. Laat er overigens geen twijfel over bestaan: banken blijven een belangrijke rol vervullen in het financieringslandschap. Dat is prima. Wij zijn geen concurrent van de bank, maar een aanvulling.”

Maar onze dienstverlening is minder protocollair. Wij zijn in staat om meer naar mogelijkheden te kijken dan traditionele financiële instellingen en platformen”, zegt Bart. „Op een andere manier naar de gewenste financiering kijken en zo risico's in kaart brengen creëert mogelijkheden. Je kunt ons hier echt wel creatief in noemen. Ook zijn de afspraken die wij maken financieel en juridisch waterdicht. Onze beleggers kunnen erop vertrouwen dat het met ons maatwerk goed zit.” Overigens moet er bij WDL zelf ook vertrouwen zijn, weet John. „Soms doen wij dingen ook niet. Starters zijn te risicovol, hoe goed hun plan ook is. Maatschappelijk ongewenste branches schuiven wij ook terzijde. In onze praktijk wijzen wij acht van de tien financieringsverzoeken netjes af. Uiteindelijk

sluiten wij voor één van de tien verzoeken daadwerkelijk een lening af.”

Persoonlijke benadering

Bart, John en Maykel weten: het vak van financieringspecialist vereist vlieguren. Je moet kunnen inschatten waar kansen liggen en waar de valkuilen verstopt kunnen zijn. „Als een voorstel in eerste instantie kansrijk lijkt, duiken wij daar dieper in”, zegt Bart. „Zo'n traject is natuurlijk zakelijk, maar tegelijkertijd ook hoogstpersoonlijk. Wij praten met de ondernemer, willen proeven waarvoor hij financiering wil, schuiven aan de keukentafel aan of bekijken het te financieren pand. Zo'n persoonlijke benadering stellen alle partijen op prijs. Daarnaast houden wij de belegger met kwartaalrapportages op de hoogte over zijn uitgezette vermogen aan leningen.”

Nee verkopen

Dan het belang van WDL zelf. De financieringsspecialisten willen ervan overtuigd zijn dat alles goed geregeld is. Zij ambiëren een rimpelloos verloopend financieringstraject voor alle partijen, tot en met de laatste afbetalingsronde. „Rumoer proberen wij te vermijden”, zegt Maykel. „Zien wij aan de voorkant immers iets over het hoofd, dan is de kans groot dat dat ons dat gedurende de hele looptijd van de lening zal blijven achtervolgen.” En dus verkoopt WDL soms nee. „Soms voelt het gewoon niet goed. Wij komen ondernemers tegen die met stromanen werken omdat ze zelf niet door de Bibob-toetsing komen. Daar willen wij niet mee in zee. Over het algemeen vinden wij het niet fijn vinden als het spannend wordt. Laat het maar een beetje saai zijn. Dat is beter voor iedereen.” WDL adviseert klanten sowieso om eerst naar de bank te gaan. Bart: „Krijg je het daar rond, dan is dat gezien de tarieven vaak gunstiger.”

Vertrouwen, interesse en kundigheid

„In onze branche gaat het om drie dingen: vertrouwen, interesse en kundigheid”, telt Bart uit. „Als adviseur moet je ondernemersverhalen leuk vinden. Wij ontmoeten ze

'Laat het maar een beetje saai zijn. Dat is beter voor iedereen'



'Zo ontstaat de basis voor een echt goed verhaal, wat ook nodig is voor het vertrouwen van de belegger'

overall, in alle kleuren en smaken. De meeste ondernemers hebben de drive om iets moois neer te zetten. Het is aan ons om de risico's van hun plannen op waarde in te schatten en de kwaliteit te proeven. Zo ontstaat de basis voor een echt goed verhaal, wat ook nodig is voor het vertrouwen van de belegger. Daar komt bij dat een belegger die een goede bestemming wil voor het kapitaal dat hij met zijn bedrijf heeft verdiend, vanuit een heel ander perspectief redeneert dan de belegger die in loondienst een aardig spaarcentje bij elkaar heeft gesprokeld, en daarvoor een bestemming wil. Het gevoel dat

beiden daarbij hebben, dat moet je aanvoelen.”

Bewezen kundigheid

Dat het wel goed zit met de betrouwbaarheid en kundigheid van WDL blijkt uit de goedkeuring die het bedrijf kreeg van het Europees Investeringsfonds (EIF) en het Nederlandse Invest-NL. „Deze investeringsfondsen staan bekend om hun pittige vooronderzoeken”, zegt Bart. „Daar zijn wij prima doorheen gekomen. Het is een belangrijk signaal dat het vertrouwd is om met WDL in zee te gaan.”