

ONL voor ondernemers biedt krachtige kansen met nieuwe initiatieven voor ondernemers

Nieuwe financiering oplossing

De nationale ondernemersdag en jong ONL

DNOB

Ondernemend Nederland heeft er sinds 1 september 2015 een nieuwe financierings oplossing bij: DNOB. Het initiatief komt van ondernemers-voorman Hans Biesheuvel van Ondernemend voor Ondernemers (ONL). “DNOB is een nieuw initiatief dat financieringsmogelijkheden gaat ontsluiten voor het MKB”. DNOB brengt als zodanig ondernemers, banken en alternatieve financiers bij elkaar en geeft ze daarna ook begeleiding. Met DNOB wil Biesheuvel op een makkelijke en toegankelijke manier kredieten gaan verstrekken aan het midden- en kleinbedrijf.

Zoals Biesheuvel al eerder meldde, wil hij het MKB helpen aan een financiering tot één miljoen euro. “Via bestaande kanalen is het voor veel ondernemers vaak lastig om financiering te vinden, de banken zijn extreem voorzichtig en wijzen veel aanvragen af”, aldus Biesheuvel. “Er zijn wel veel alternatieve vormen van financiering, denk aan crowdfunding of het aantrekken van private investeerders of kredietunies, maar dan nog is het vaak een lastige stap om een goede keuze uit diverse partijen te maken. DNOB wordt de front-office van wel veertig loketten, waar je voor financiering terecht kan. We gaan ondernemers helpen verschillende financiers te ‘stapelen.’”

“Een jaar geleden was het een urgent idee, wat we hebben uitgesproken. Nu is het in feite een droom, die uitkomt”, zei Biesheuvel over DNOB. De vorm van financiering, die MKB-bedrijven bij DNOB kunnen krijgen, daar is Nederland nog niet bekend mee. “Wij denken, dat het voor ondernemers een belangrijke asset (aanwinst) wordt om met deze manier van financiering om te kunnen gaan.” DNOB brengt een individuele financieringsaanvraag onder bij verschillende banken en andere kapitaalverschaffers. Door die ‘stapelings’ wordt het ook voor de financiers minder risicovol om de financiering te verstrekken, is de gedachte. Dat maakt het een win-win situatie.”

DNOB wordt als zodanig geen traditionele bank met bankvergunning, maar een platform waar ondernemers en financiële partijen met elkaar in contact kunnen komen. DNOB betreft een samenwerkingsverband tussen ONL en de bestaande financiële dienstverlener en adviesbureau Credion. Door deze samenwerking aan te gaan, krijgt DNOB direct een bijna landelijk dekkend kantorennetwerk tot haar beschikking. DNOB trekt als het

ware in bij de kantoren van Credion en de naam DNOB komt ook op de gevels te staan van alle 36 kantoren, die zijn verspreid over het land. Het is echter zeker niet zo, dat DNOB straks ‘Credion in een ander jasje’ is, ook al wordt gebruik gemaakt van de kantoren en de expertise van de adviseurs. “Nee, met DNOB willen we geen geld verdienen, want het is onderdeel van ONL en wij hebben als stichting geen winstoogmerk. Wij willen het ondernemersklimaat verbeteren en zien, dat financiering op dit moment de grote groeibreker is.” De ondernemer gaat wel betalen bij DNOB. Dat kan per uur, of indien het beter past, een percentage van de financieringssom zijn, maar in ieder geval wordt ONL er financieel gezien niet beter van. “We brengen de ondernemer een tarief in rekening. Ze krijgen een nette soort menukaart, waaruit ze zelf kunnen aangeven, welke dienstverlening ze wel en niet willen en hoeveel dat kost. We gaan totaal niet met succes fees werken bij de totstandkoming van de financiering. Alleen onze kosten moeten worden gedekt. Die kosten houden we zo laag mogelijk, we zien DNOB niet als een nieuwe cash cow. Integendeel, het is tijd om in actie te komen. In een wereld, waar alles om geld draait, kunnen we alleen samen het verschil maken.”

De dienstverlening van DNOB steunt op vier pijlers.

“Ten eerste gaan we ondernemers helpen met het maken van een beter financieringsplan. Daar begint het eigenlijk mee. Ik zie heel veel goede businessplannen voorbij komen, maar vaak is de financieringspagina heel matig. Terwijl juist dat onderdeel essentieel is om meer kans op financiering te maken. Je komt daar niet meer mee weg, je moet ook aangeven, wat je gaat doen, als je die financiering uiteindelijk krijgt”, zegt Biesheuvel.

De tweede pijler is ervoor te zorgen, dat die financiering tot stand wordt gebracht. “De tweede stap is het matchen. We kijken dan niet alleen naar krediet, maar we kijken vooral ook naar kapitaal. Want wat de crisis ons geleerd heeft, is dat we het Nederlandse MKB eigenlijk teveel gefinancierd hebben met bankleningen en te weinig op basis van kapitaal. Dus er moet eigenlijk nog wat meer eigen vermogen in het MKB komen en daar zijn heel veel mogelijkheden voor tegenwoordig, maar die mogelijkheden en die ondernemers, dat vindt elkaar nog niet zo makkelijk. Dus het idee is, het ontsluiten van financiering, maar in de breedste zin van het woord; dus krediet bij de bank en een stukje kapitaal bij een crowdfunding of kredietunie,



Hans Biesheuvel

leasemaatschappij, factormaatschappij of ander alternatief. Verder willen we ook kijken naar de overheid, want de overheid heeft allerlei regelingen, maar die blijven vaak op de plank liggen, omdat ondernemers en de dienst, die dit beheert elkaar ook niet weten te vinden. We gaan bijvoorbeeld bijeenkomsten houden, waar ondernemers kunnen pitchen bij diverse type investeerders.” Vervolgens zal DNOB helpen bij het samenstellen van de juiste ‘mix’.

De derde pijler van de bank wordt advies en begeleiding in het vervolgtraject. “Deze naar verwachting belangrijkste pijler wordt het actief monitoren en coachen van de ondernemer, ook nadat de financiering is rondgekomen. We leren ze te zorgen voor een goede rapportage. Je merkt, dat de bereidheid tot financieren sterk toeneemt als partijen weten, dat een ondernemer goed begeleid wordt.”

De vierde pijler hangt daarmee samen, “want dat is de ‘Finance Academy’. Ondernemers hoeven geen financieel specialisten te worden, maar we willen ze wel meer kennis meegeven. Want kennis is belangrijk om vooruit te kunnen kijken en plannen eventueel bij te stellen.” De ondersteuning wordt heel gemakkelijk en laagdrempelig aangeboden. “Het is zonder

verplichtingen, maar wij denken wel, dat hier een enorme behoefte aan is. En die behoefte ligt ook bij de financiers merken wij, want zij hebben er moeite mee, dat ondernemers vaak zo weinig van hun eigen balans of financieel situatie weten en dat kan in deze tijden eigenlijk niet meer.”

Dus er zijn meer alternatieve financieringen dan ooit, maar niemand pakt de regie op. Wij slaan nu een brug tussen ondernemers, banken, nieuwe kapitaalverschaffers, overheid en diverse alternatieve financieringsmogelijkheden (zoals crowdfunding) door hen bij elkaar te brengen. Toch is DNOB absoluut geen kredietbemiddelaar, want “wij doen veel meer dan dat. Als de financiering rond is, blijven we de vinger aan de pols houden. De begeleiding van de ondernemers wordt heel belangrijk binnen onze bank, vergelijk ons met een accountmanager, vroeger bij de bank, die aan een ondernemer advies gaf en signaleerde, als er actie nodig was. Dat is de rol, die wij nu op ons nemen. We gaan bijvoorbeeld ook binnen de eerdergenoemde ‘Finance Academy’ scholing aanbieden voor zowel de ondernemers als begeleiders om de kennis te vergroten op het gebied van financiering en rapportages. DNOB is een moderne financieringsoplossing, die zich richt op een nieuwe manier van financieren,

we bieden maatwerk en aandacht. We hebben geen bankvergunning nodig, omdat we geen spaargeld ophalen en dat weer uitlenen en ook is er geen zak geld, die DNOB kan uitlenen. DNOB geeft geen krediet, maar bemiddelt tussen financier en ondernemer. Toch gaat DNOB wel degelijk een aantal banktaken vervullen; het persoonlijke contact en het advies op maat. We willen eigenlijk, dat de ondernemer het bankgevoel van vroeger terug krijgt, waar ze financiering ophaalden en begeleiding kregen. Wij gaan veel verder dan een beetje bemiddelen.”

“Ik voel me absoluut geen bankier. Als oprichter van DNOB zal ik enkel over de schouder van de directie meekijken, dat ze de ondernemers goed gaan bedienen. Ik ga niet de dagelijkse leiding op me nemen, ik blijf met ONL de belangen behartigen in Den Haag en Brussel.”

Het idee voor DNOB ontstond het afgelopen jaar tijdens een van de afleveringen van 'De OndernemersClub', een van de communicatiekanalen van ONL voor Ondernemers. 'De OndernemersClub is tv-programma en ondernemers-event ineen, dat op RTL 7 wordt uitgezonden. Voor dit programma trekt Biesheuvel door het land en brengt ondernemers en andere partijen samen, onder andere voor open discussies. De opnamen zijn telkens ergens anders in Nederland met een aantal vaste deelnemers, zoals TNO, Ministerie van Economische Zaken, Euronext en een aantal gastheren. Het gaat niet om reclamepraatjes voor bedrijven, maar wij laten echt zien waar de kansen liggen’.

“Tijdens de eerste uitzending was financiering het thema en dat bleek een heel groot item. Ik was er niet op uit om een nieuwe bank te starten, ik wil vooral, dat het mkb goed gefinancierd wordt. Voor de tweede uitzending hebben we toen financiële partijen uitgenodigd: banken, private investeerders, een microkrediet-organisatie, de beurs voor MKB-bedrijven, enzovoort. We hadden een ontmoetingshoek ingericht, de zogenaamde ‘finance corner’, waar ondernemers en financiers elkaar konden ontmoeten. We zagen, dat er ook echt financieringen (matches) tot stand kwamen en zo heeft het daadwerkelijk kredietverlening op gang gebracht”, zegt

Biesheuvel. “Opvallend en zeer interessant was, dat het vaak leidde tot allerlei combinaties, zoals financiering van bijvoorbeeld de bank én de kredietunie, of private investeerders én de bank. Zo'n combinatie vormt de beste basis voor MKB-ers, die willen groeien, want dan kunnen ze hun investeringen financieren met kapitaal en daarnaast bankfinanciering gebruiken voor de korte termijn.”

De ‘finance corner’ is een vast onderdeel geworden binnen het tv-programma De Ondernemersclub, maar Biesheuvel beseft al snel, dat hij er meer mee moest. “Als het hier in de ‘finance corner’ kan, dan lukt het daarbuiten ook, dacht ik.” Dat moet nu mogelijk worden door de samenwerking met Credion, een financieringsadviseur voor het MKB, die al beschikt over een kantorennetwerk. ONL staat voor Ondernemers (in) Nederland en wil de krachten van ondernemers in Nederland bundelen. Oprichter Hans Biesheuvel vertelde eerder in Belafonte Magazine al, dat de enige weg voorwaarts ligt in het zoeken naar overeenkomsten in plaats van verschillen. “Samenwerken, het openstellen voor een ander en het maken van een soort gemeenschappelijke agenda, zijn essentieel

om te slagen. Ondernemers en bedrijven moeten de ruimte krijgen, ‘geef ondernemers het ondernemen weer terug’, geef hen de kans te ondernemen, zodat het ook weer leuker wordt, zoals bijvoorbeeld het aannemen van personeel. Veel ondernemers zijn bereid om ook verantwoordelijkheden te nemen voor de maatschappelijke uitdagingen die er liggen, maar willen logischerwijs ook wat terug voor hun verantwoordelijkheden. Juist bij deze uitruil liggen kansen en dat is wat ONL probeert te bespreken, met de politiek, met financiers, met kennisinstellingen en andere belangrijke partijen. Met ONL voor Ondernemers wil ik echte veranderingen voor elkaar krijgen, die ondernemers helpen, waar ondernemers zelf om vragen, daar staan wij voor!”

DNOB is een van deze directe resultaten “en zo willen we meer ideeën uitrollen. Dit jaar organiseren we bijvoorbeeld voor het eerst de Nationale Ondernemersdag. Dit is weer een andere manier om verbindingen te leggen tussen ondernemers en bestuurders. We willen een brug slaan, in oplossingen denken en zorgen, dat de agenda op de juiste plek terecht komt.”

Nationale ondernemersdag

Op 10 september wordt voor de eerste keer de Nationale Ondernemersdag georganiseerd. Met dit evenement nét voor Prinsjesdag, op 25 september, wil organisator ONL de Nederlandse politiek wakker schudden. “Nederland moet veel ondernemers-vriendelijker worden”, aldus initiatiefnemer Hans Biesheuvel. Om aandacht te krijgen van politici wordt het evenement voor de ingang van de Tweede Kamer georganiseerd, op het Plein in Den Haag “Zo kan de politiek er niet meer omheen. Ondernemers kunnen hun boodschap onder meer aan premier Mark Rutte kwijt, de hoofdgast van dit evenement, daarnaast zullen er ook Kamerleden aanwezig zijn. We hebben een compleet programma samengesteld met inspirerende sessies. De thema's, die aan bod komen zijn onder andere: ‘De toekomst van werk en CAO’, Familiebedrijven, Smart Industry, ‘Regeldruk verminderen doe je zo’, Onderwijs en Ondernemerschap en Financiering.”

Hoogtepunten zijn de lancering van de nieuwe financieringsoplossing voor ondernemers (DNOB), de presentatie van de schaduwbegroting voor 2016 en de start van het landelijke netwerk van jonge ondernemers JongONL.

“Wij komen met onze eigen begroting voor 2016, de schaduwbegroting. Hierin staan concrete plannen. Een paar dagen later komt het kabinet tijdens Prinsjesdag natuurlijk met haar eigen begroting. We zijn heel benieuwd naar de reacties van de politici en ondernemers op onze versie.” Een dag vóór de Nationale Ondernemersdag wordt op 9 september de hierboven beschreven DNOB gelanceerd. “Je moet financiering eigenlijk zien als een pizza, die uit een aantal stukken bestaat.

www.onl.nl | www.dnob.nl



Vroeger haalde je een complete pizza bij de bank, maar tegenwoordig is de bank één van de pizza-punten. Een ondernemer moet dus geld via andere, meerdere, wegen zien te vinden. Met DNOB vullen we een regie-rol in. We willen ondernemers helpen met het binnenhalen van financieringen, maar ook met het vasthouden en succesvol aflossen van de lening.”

Behalve DNOB wordt tijdens de Nationale Ondernemersdag ook Jong ONL gelanceerd. Deze groep bestaat uit tweehonderd jonge ondernemers van maximaal 35 jaar. “Deze ondernemers denken groots, zijn maatschappelijk betrokken en moeten onder andere nadenken over de vraag, hoe het ondernemerslandschap er over tien of twintig jaar uit moet zien. Zij houden ons scherp en fris.” ■