



IN 4 STAPPEN KAPITAAL VRIJMAKEN VOOR HET MKB



Bent u financieel adviseur en actief voor MKB-ondernemers in de bouw, het grondverzet, agri, infra, logistiek of recycling? Ontdek hoe u succesvol liquiditeit vraagstukken oplost.

INDEX

Inleiding	2
Introductie	5
Stap 1	7
Stap 2	8
Stap 3	9
Stap 4	10
Conclusie	11
Key Takeaways	11

INLEIDING

Financieel Adviseurs
kennen de power van
sale & lease back.

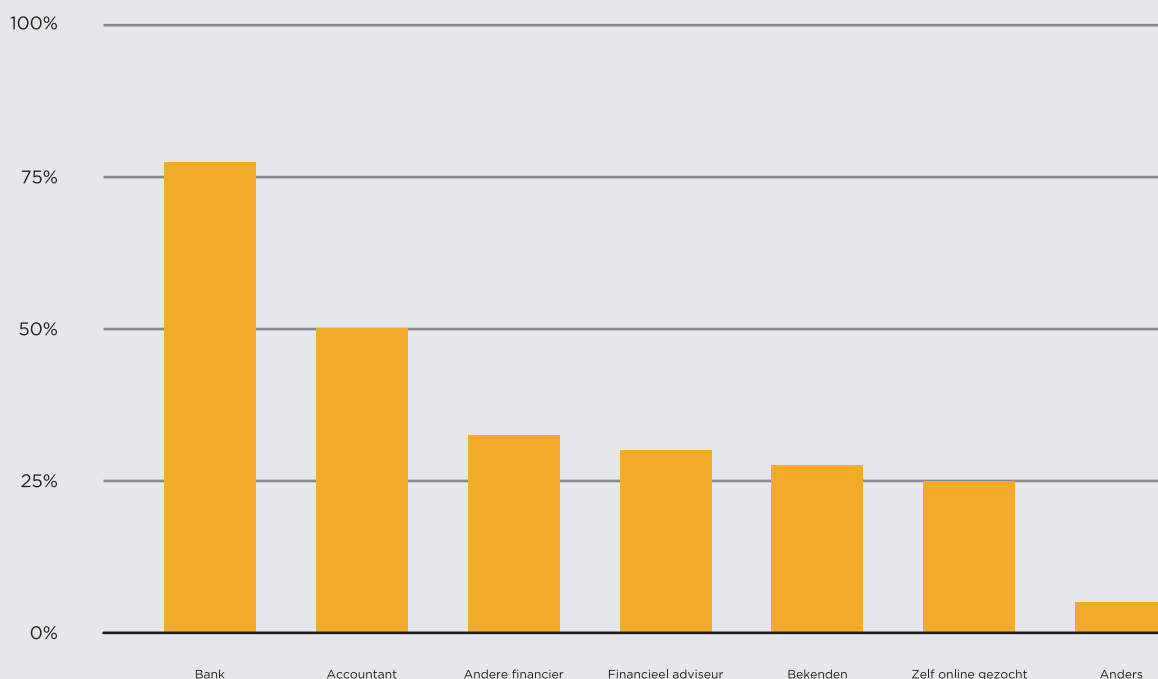
Juist nu vragen ondernemers om snelle en daadkrachtige financiering. Beequip begrijpt dat. Daarom zijn we altijd open voor het MKB. Bijvoorbeeld voor sale & leaseback. Adviseurs waarderen die toegankelijkheid, korte reactietijden en heldere afspraken. Bij ons blijft gelden 'ijzer boven cijfers'.

Als financieel adviseur voor het MKB hoort u het waarschijnlijk regelmatig voorbij komen: **MKB-ondernemers met een tekort aan liquide middelen om te kunnen groeien.**

Hoe kan een ondernemer in zijn of haar liquiditeitsbehoefte voorzien om groei te realiseren en waar kan men daarvoor terecht? Traditioneel kloppen veel ondernemers zelf, of natuurlijk met hun financieel adviseur, voor extra liquiditeiten aan bij de banken. In de praktijk zien we vaak dat de voorgestelde financieringsvraag niet volledig ingevuld wordt.

Tabel 1 – Hoe oriënteren bedrijven zich op financiering?

Bron: Financieringsmonitor MEZ



1) Bedrijven kunnen zich op meerdere manieren oriënteren. De aandelen tellen daarom op tot meer dan 100%.

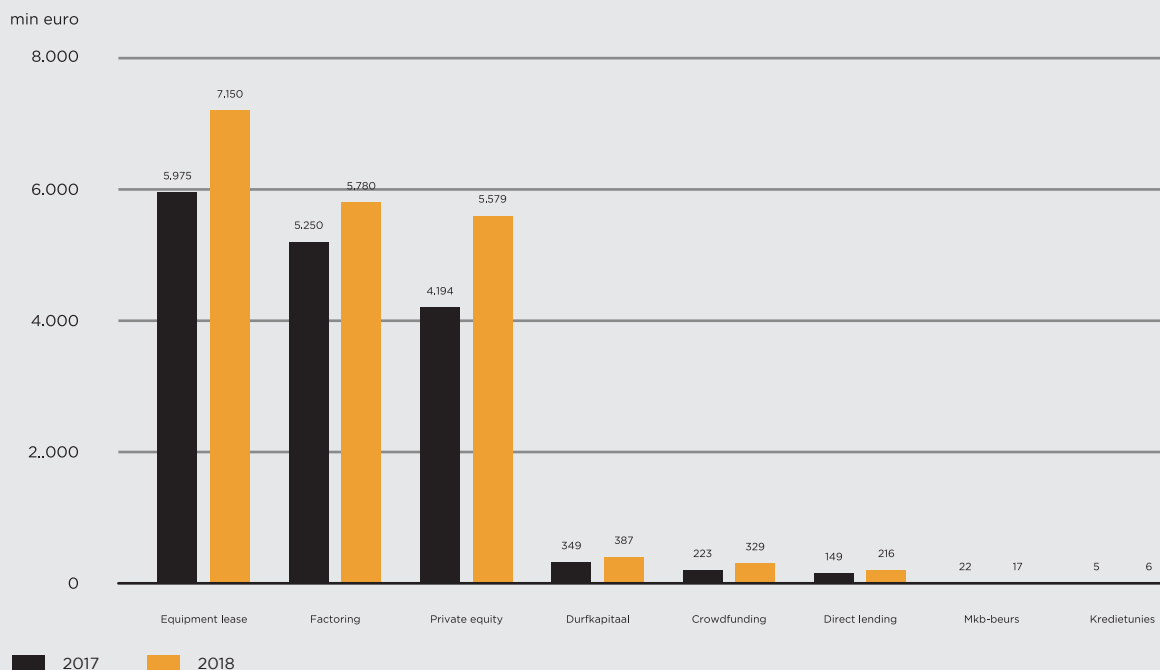
Er zijn voor financieel adviseurs inmiddels vele alternatieve financieringsvormen waaraan gedacht kan worden. Toch zien we in situaties waarbij lang geld nodig is, niet altijd een goede match. Bijvoorbeeld voor liquiditeiten bij:

- de financiering van overnames
- het doen van dividenduitkeringen
- eigen vermogen in te brengen bij aankoop van vastgoed
- aflossing van bancaire kredietlijnen om zodoende meer flexibiliteit te krijgen
- grote aanbetaling bij aanschaf van materieel of ICT-systemen
- structureel grotere behoefte aan werkkapitaal vanwege groei

Beequip is daarop ingesprongen door ondernemers de mogelijkheid te bieden om materieel te verkopen, kapitaal vrij te maken en terug te leasen. Deze financieringsvorm heet **sale & lease back**.

Tabel 2 – Ontwikkeling alternatieve financiering

Bron: CBS



Bron: CBS, Crowdfundingcijfers.nl, FAAN, NVL, VNP, Stichting Mkb Financiering.

- 1) De cijfers over factoring bestaan vooral uit bancaire factoringmaatschappijen. Zij bieden weinig factoring aan het kleinere mkb aan.
- 2) Durfkapitaal kan als een vorm van private equity beschouwd worden. De cijfers voor private equity in de figuur zijn exclusief durfkapitaal.

Meer dan de helft van de bedrijven in het mkb investeert om groei mogelijk te maken. Externe financiering is het meest van belang bij uitbouw en uitbreiding van het bedrijf. De levensfase van bedrijven begint met de start van een onderneming, gevolgd door het opschalen, een succesfase, verdere uitbreiding en een focus op continuïteit. De fases van opschalen na de start en van verdere uitbreiding bij succes zijn de momenten in de bedrijfscyclus waarin de grootste behoefte bestaat aan externe financiering. Bedrijven in deze fases doen ook het vaakst moeite om de financieringsmogelijkheden te verkennen.

Ervaren ondernemers zoeken groei door in te zetten op uitbreiding en/of vernieuwing. Het gaat in deze situatie dan ook vaak om bedrijven die in een succes- en uitbreidingsfase zitten.

In geval van oudere bedrijven zien we voornamelijk financieringsbehoefte voor investeringen in het efficiënter

maken van het bedrijf, grote investeringen in onderhoud van materieel en onroerend goed of voor de financiering van een bedrijfsovername of fusie.

Jongere bedrijven investeren vaker in groei dan oudere bedrijven. Bankfinanciering is niet altijd beschikbaar voor ondernemingen die in de start van hun levensloop een beperkte financieringsbehoefte hebben. Alternatieve vormen van financiering anders dan bancair krediet vormen, worden steeds vaker gebruikt als aanvulling op de financieringsmix.

In deze White Paper wordt in enkele stappen uitgelegd hoe u als financieel adviseur, het MKB verder kan helpen groeien met behulp van sale & lease back. Door het materieel te verkopen aan Beequip wordt geld vrijgemaakt. Door het materieel terug te leasen zorgt u ervoor dat het wel dienstbaar blijft in de onderneming.

INTRODUCTIE

De weg vinden naar een alternatieve financier

Van de verschillende vormen van **niet-bancaire kredietverlening aan het mkb** maakt leasing een forse groei door en met name equipment leasing.

Leasebedrijven worden doorgaans gerund door bankiers. Maar niet bij Beequip. Onze mensen komen voornamelijk uit de industrie en zijn specialisten. Die kennis is cruciaal en daarmee voorzien wij mkb'ers van onder andere kranen, hoogwerkers, trucks, graafmachines, tractoren, rooimachines, vuilniswagens en kleine schepen voor de bouw, infra, logistieke en maritieme sector. De basis van onze beoordeling is in eerste instantie altijd de waarde van het materieel en het waarde verloop daarvan.

Denk hierbij bijvoorbeeld aan een nieuwe auto. De waarde daarvan daalt met name in de eerste twee jaar en zeker als het aantal gereden kilometers fors is. Zo werkt het ook voor zwaar materieel. Tegelijkertijd neemt dezelfde auto na 2 jaar

en verder jaarlijks relatief veel minder in waarde af. 'Door gebruikt materieel te kopen en terug te leasen aan onze klanten, slaan wij die eerste levensfase van het materieel over en daarmee dus de fase met het grootste relatieve waarde verval. Dat betekent dat voor ons de risico's op het materieel kleiner zijn, dat we onze klanten in hun groei kunnen helpen en minder afhankelijk zijn van de financiële analyse. Natuurlijk moeten we wel beoordelen dat een klant de bijbehorende maandtermijnen aan ons kan blijven betalen.

Het vereist alleen wel dat we alles moeten weten van het materieel, van hoe snel iets slijt tot hoe groot de vraag in de markt is naar gebruikt equipment. Beequip weet dat en is binnen het financieringslandschap uniek.

Beequip biedt leaseoplossingen aan voor

• Wegtransport



• Kranen



• Grondverzet



• Bouwmachine



• Heftruck



• Haven



• Containers



• Recycling machines



• Metaalbewerking



• Agrarisch



• Damwanden

• Rijplaten

• Logistiek (woon/pers)

• Pontons

• Verpakkingsmachines en sorteerlijnen voor groente/fruit

• Sorteermachines voor pallets

• Grijs kenteken

• Maritiem; Werkschepen, pontons

• Duikmaterieel

• ROV's

• Lieren

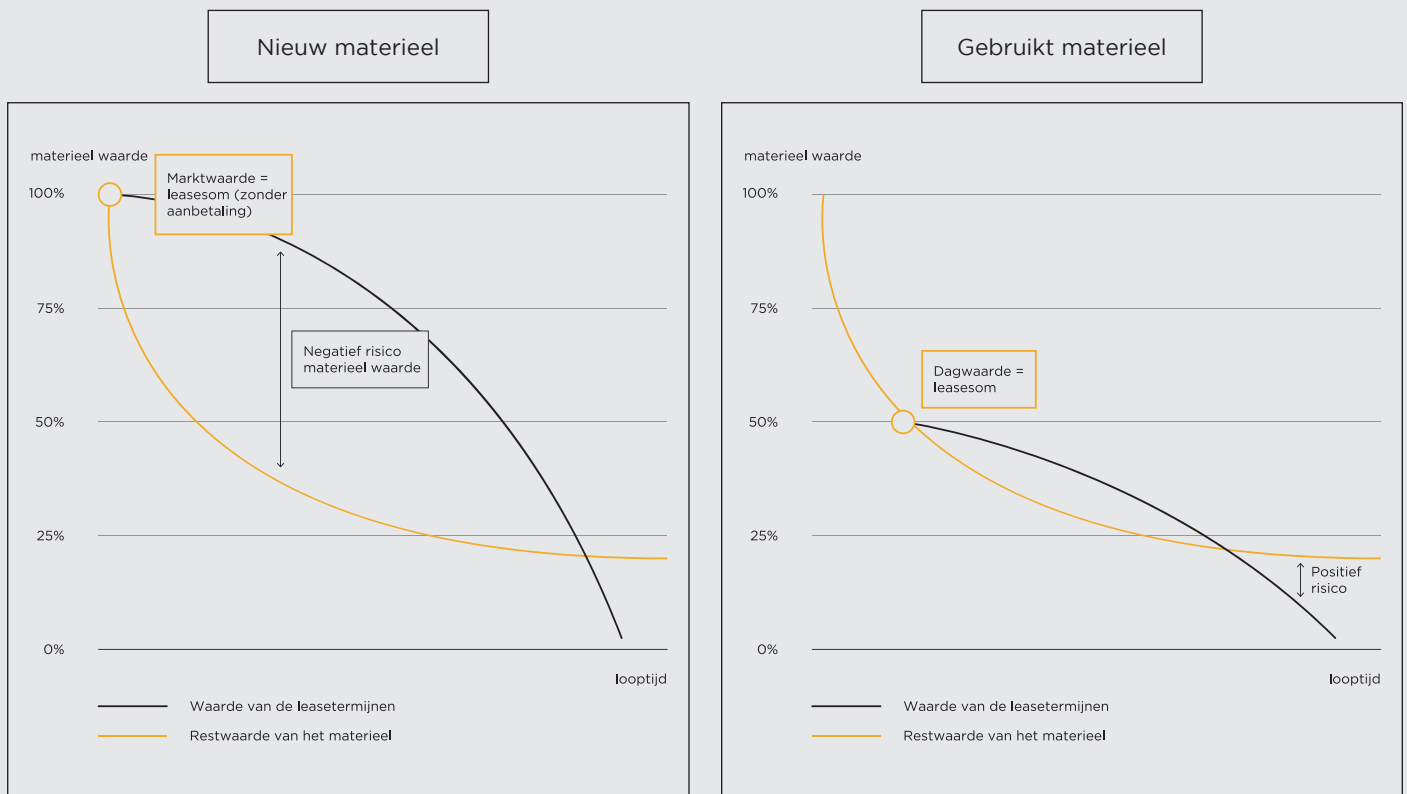
• Generatoren

• Kabel leg materieel

• Hijskranen en loopbruggen

Tabel 3 – Restwaarde verloop materieel vs waarde van de resterende leasetermijnen

Bron: Beequip



Beequip is eind 2015 opgericht door Giel Claes, Joris Linders en Peter Loef. Vanuit hun achtergrond wisten ze dat een echte ‘asset backed’ leasemaatschappij voor zwaar materieel in het Nederlandse financieringslandschap ontbrak. Veelal stond bij financiers voorop of de klant financieel solide was. Bij Beequip hebben we dat juist omgedraaid door vanuit de kennis van het materieel en de business van de klant naar de leaseaanvraag te kijken. Beequip is gevestigd aan de Willemskade in Rotterdam en met inmiddels ruim zestig medewerkers, hebben we in een paar jaar tijd al zo’n €600 mln. aan leasecontracten afgesloten voor meer dan 1.500 mkb-ondernemers. **Alleen vorig jaar al financierden we voor €300 mln. aan zwaar materieel, waardoor we laten zien dat we binnen het totale volume van Nederlandse alternatieve financiers een enorm aandeel hebben verworven. Daarnaast laat het zien dat er enorm veel vraag is naar lang kapitaal.**

Leasing is goed voor een kwart van de alternatieve financieringsvormen. Er wordt voorzien dat over drie jaar ongeveer 35% van de kleine kredieten buiten de banken om wordt geregeld. Twee jaar geleden lag dat percentage op

5%. Dat exponentiële groeitempo zorgt voor kansen, die wij samen met u als financieel adviseur wensen te benutten voor het MKB.

Eva Herrenauw heeft daarom vanuit BEEQUIP een partner programma gecreëerd voor financieel adviseurs. Hier maken reeds duizend financieel adviseurs door geheel Nederland gebruik van: deze adviseurs kunnen op lokaal niveau het MKB verder helpen. Hierbij is onze aanpak simpel en fintech; “we kijken eerst naar het ijzer en dan naar de cijfers”. Voor standaard aanvragen kunnen onze aangesloten partners zonder cijfers en snel hun aanvraag indienen via onze portal. Daarnaast bieden we adviseurs die met grotere financieringsvragen zitten de mogelijkheid om via maatwerk transacties, zoals onze sale & lease back oplossingen, invulling te geven aan de liquiditeitsbehoefte van hun klanten.

Graag zoomen we in op sale & lease back en doorlopen we vier stappen om middels deze methodiek kapitaal vrij te maken voor het MKB.

STAP 1

Stel de financieringsbehoefte van de ondernemer vast

Een financiering is een maatkostuum: ten opzichte van vroeger zijn banken minder actief in het MKB en kritischer in wat ze wel en niet doen. Daardoor zijn financiële adviseurs genoodzaakt steeds breder te kijken om de puzzel op te lossen. Wat is de exacte liquiditeitsbehoefte van uw klant en op welke wijze kunt u deze gestapeld invullen?

Indien uw klant in een van de sectoren actief is waarvoor Beequip leaseoplossingen aanbiedt, loont het om met uw klant te kijken naar de dagwaarde van het materieel. Dus zit uw klant in de logistiek, de agrarische sector, de bouw of maritieme wereld dan biedt dit mogelijkheden. Indien de dagwaarde van de vloot aanzienlijk hoger ligt dan de eventuele onderliggende restant financiering of indien de vloot geheel financieringsvrij is, kunt u dat deel toerekenen aan een sale & lease back bij Beequip.

Bij Beequip zeggen we: "equipment first". In eerste instantie vragen wij u ons te voorzien van informatie over het materieel. Op basis hiervan kunnen wij de waarde bepalen die we bereid zijn in de lease te brengen.

Wij vragen u eerst om de volgende informatie:

- Een materieellijst bestaande uit de volgende informatie over het equipment:
- o soort machine
 - o merk en type
 - o bouwjaar
 - o draaiuren of kilometerstand
 - o eventuele waarde verhogende specificaties
 - o foto's van het materieel: voor-, achterkant en zijkanten en tevens een foto van de cabine, kilometerstand en chassis/kenteken/serienummer. Beequip volmaakt hiermee de verkoopprospectus
 - o Indien beschikbaar voor het type machine, aangevuld met het kenteken en/of serienummer/chassisnummer
 - o Door u of uw klant vastgestelde dagwaarde en onderliggende restant financieringssom

Uiteraard staat het u als adviseur vrij om eerst met een van onze collega's te spreken over de mogelijkheden voor het betreffende materieel. De contactgegevens van Eva Herrenauw vindt u onderaan deze White paper.

De minimale omvang van de sale & lease back transactie moet EUR 250.000 zijn en het materieel moet bij Beequip passen. Deze check kunt u samen met Eva maken.

In principe verstrekt Beequip alle sale & lease back oplossingen in een financial lease. In sommige gevallen is een operational lease ook bespreekbaar. Hieronder bespreken we de sale & lease back met bijbehorende juridische vormen.

Sale & leaseback

Snel kapitaal vrij maken voor het MKB met sale & lease back bij Beequip, hoe werkt dat precies? **De ondernemer verkoopt het zware materieel aan Beequip en leaset deze vervolgens terug. Zo maakt men werkkapitaal vrij voor groei.**

De kracht van deze oplossing is zonder meer de snelheid en eenvoud. Allereerst waardeert Beequip het materieel op dagwaarde. Voor deze waarde kopen wij het equipment. Met de verkoopopbrengst kan de ondernemer andere investeringen doen. De opbrengst wordt tegelijkertijd omgezet in een lease voor een bepaalde periode en maandelijkse leasetermijn. Als de bank of een andere leverancier een pand- of eigendomsrecht op de machines of in algemene zin heeft, moeten deze partijen een vrijgave van deze rechten geven.

Door de verkoop van het zware materieel aan Beequip maakt de ondernemer werkkapitaal vrij om te groeien, maar behoudt de mogelijkheid om de machine te blijven gebruiken.

Bij de keuze voor de definitieve lease is het van belang om vooraf al vast te stellen met uw klant:

- welke dagwaarde de ondernemer zelf ziet voor zijn materieelvloot en
- welke maandtermijn draagbaar is voor de onderneming bij het terug leasen.

Uiteraard wordt de maandtermijn mede bepaald door de resterende economische levensduur die geldt voor het materieel dat aangeboden wordt.

Sale & financial lease back

Financial lease is de meest voorkomende leasevorm bij zwaar materieel. **Bij deze leasevorm is de ondernemer (lessee) de economische eigenaar van het materieel en Beequip (lessor) is de juridisch eigenaar.**

Het juridisch eigendom ligt gedurende de looptijd van de lease bij de leasemaatschappij. Wanneer aan het einde van de looptijd van de lease de slotsom wordt betaald, dan wordt het juridisch eigendom aan de ondernemer overgedragen. Bij het moment van aankoop door Beequip blijft de ondernemer de economisch eigenaar. De machine staat dus ook op de balans van het bedrijf en de onderneming schrijft hierop af. Ook onderhoud en verzekering regelt de ondernemer zelf.

Sale & operational lease back

Operational lease lijkt veel op huren. **Beequip koopt het materieel van de ondernemer en vervolgens huurt de ondernemer het materieel van ons terug.**

Het materieel staat niet op de balans bij de onderneming. Beequip is dus zowel juridisch eigenaar als economisch eigenaar van de machine. Aan het einde van de leaseperiode bestaat de optie om het object te kopen van Beequip. Deze prijs hoeft bij voorbaat niet vast te liggen en bovendien is het geen verplichting van de onderneming om het materieel weer terug te kopen. De ondernemer neemt dus in principe afscheid van zijn materieel, althans qua eigendom. In de sale & lease back blijft de onderneming het materieel wel gebruiken gedurende de looptijd van de lease. In deze situatie maken de onderneming en Beequip duidelijke afspraken over de verzekering en het onderhoud gedurende de looptijd van de lease. Vaak kiezen Beequip en de ondernemer er om deze reden voor om de sale & lease back in een financial lease te verstrekken.

Europees Fonds voor Strategische Investeringen (EIF)

Beequip wordt gesteund door dit Europese Fonds en is opgezet om via bedrijven als Beequip de toegankelijkheid van financiering voor MKB-bedrijven te vergroten in Europa.

Een ondernemer komt in aanmerking voor een lease met de versoepelde voorwaarden van EIF als het materieel niet duurder is dan EUR 150.000. De lease die men afsluit moet voor minimaal 72 maanden zijn. Dit moet dan natuurlijk nog wel passend zijn voor het betreffende materieel onder de sale & lease back. De EIF-regeling geldt alleen voor transacties met een financial lease.

STAP 3

De aanvraag voor de sale & lease back uitwerken

Voor de sale & lease back heeft Beequip de materieellijst nodig zoals in stap 1 van deze White paper besproken.

Daarnaast hebben we de volgende checklist voor u opgesteld om de aanvraag verder uit te kunnen werken.

- Aanleveren van definitieve jaarcijfers van de afgelopen twee boekjaren en de forecast van het huidige boekjaar
- Aanleveren van klant identificatie (kopie paspoort van de aandeelhouder(s)/bestuurder)
- Aanleveren van een juridisch organogram van de onderneming vanaf de werkmaatschappijen tot en met de UBO's

Met deze informatie kan Beequip de voor haar verplichte klantchecks uitvoeren en tevens bepalen of de gekozen maandtermijn betaalbaar is voor de onderneming. De analyse richt zich dus op het bepalen van de vrije kasstroom die beschikbaar en nodig is voor de aanvullende

maandlasten die voortvloeien uit de sale & lease back op het verkochte materieel. Als adviseur kunt u op deze punten van beoordeling een zeer behulpzame rol innemen, want als u de gevraagde informatie zelf al beoordeeld heeft en uw bevindingen met ons deelt, komt dat duidelijk de snelheid van de aanvraag ten goede. Bovendien zorgt het ervoor dat wij onze activiteiten kunnen focussen op de beoordeling van het materieel, waar wij goed in zijn.

Indien de klantchecks en de vrije kasstroom als voldoende zijn beoordeeld door ons, plannen we een afspraak in met de ondernemer en voeren we een eerste inspectie uit op het materieel. In principe werkt Beequip zonder externe taxaties, met uitzondering van sale & lease back transacties in maritiem equipment.

Op basis van deze uitkomst, brengt Beequip een offerte uit. Wanneer de ondernemer, u als adviseur en Beequip zich hierin kunnen vinden, wordt de offerte ter goedkeuring aan het management van Beequip voorgelegd.



STAP 4

Het leasecontract en de afhandeling

Als alle partijen achter de offerte staan, wordt deze omgezet in een leasecontract voor Sales & leaseback. Beequip stelt deze in eigen huis op en behoudt hiermee de snelheid in het proces. Ten behoeve van het opstellen van het leasecontract is de samenwerking met de financieel adviseur zeer gewenst, waarbij opgemerkt dat deze in de afronding van het leasecontract ook toeziet op onderstaande acties:

- **Ontvangst van de verklaring vrijgave pandrecht op het materieel van derden financiers, eventueel voorzien van een accountantsverklaring dat het eigendom onbezwaard aan Beequip kan worden overgedragen**
- **Ontvangst van de originele aankoopfacturen en betaalbewijzen van het materieel**
- **Ontvangt van de onderliggende materieeldocumentatie, zoals CE-certificaten, verzekeringsbewijzen en tenaamstellingscodes**

Voor deze acties is het wenselijk om in de driehoek ondernemer, adviseur en Beequip gezamenlijk op te trekken. Uiteraard helpt ons klantteam u bij het verzamelen en verwerken van de gevraagde documenten.

Hebben wij alles ontvangen en is dit akkoord bevonden?
Dan gaan wij over tot het uitbetalen van de lease.

Gefeliciteerd! Samen hebben we deze ondernemer geholpen om te groeien.



CONCLUSIE

Beequip is er voor alle ondernemers, niet slechts voor een selecte groep.

Ook als men net gestart is of een paar minder goede jaren achter de rug heeft helpen wij het MKB graag groeien. Dit kunnen wij doen omdat we het equipment vooropzetten bij de financiering in plaats van de jaarcijfers van de onderneming. IJzer boven cijfers noemen we dat, wij maken leasen voor het MKB simpel, flexibel en snel.

KEY TAKE-AWAYS

Wat is sale & lease back?

Sale & lease back is een leasevorm waarmee geld wordt vrijgemaakt wat de ondernemer eigenlijk al heeft, maar wat 'vast' zit in de machines van het bedrijf. Met sale & lease back wordt dit geld vrijgemaakt door de vloot te verkopen aan Beequip en terug te leasen. Zo blijven de machines dienstbaar in de onderneming. De verkoopopbrengst betaalt de ondernemer aan Beequip terug met een vast bedrag per maand voor een vooraf afgesproken periode. Gedurende de leaseperiode is Beequip de juridisch eigenaar van de machines, het economisch eigendom blijft bij de onderneming (sale & financial lease back). In enkele gevallen kan ook een sale & operational lease back worden ingezet.

Wanneer komt mijn klant in aanmerking voor sale & lease back?

Is de dagwaarde van de vloot van uw klant, een MKB-ondernemer, aanzienlijk hoger dan de onderliggende restant financiering of is de vloot helemaal financieringsvrij? Dan kan de vloot of het financieringsvrije deel worden toegerekend aan een sale & lease back. De minimale omvang van de sale & lease back transactie moet EUR 250.000 zijn en het materieel moet bij Beequip passen.

Welke stappen komen er kijken bij de aanvraag van een sale & lease back?

1. Aanleveren van een materieellijst met daarop per machine de specificaties welke machine het is, het merk en het bouwjaar, draaiuren of kilometerstand, eventuele waarde verhogende specificaties, foto's van het materieel en de door u of de klant vastgestelde dagwaarde of restant financieringsvorm
2. Samen bepalen we welke leasevorm het beste bij de onderneming en equipment past
3. Aanleveren definitieve jaarcijfers van de afgelopen twee boekjaren en de forecast van het huidige boekjaar, klant identificatie en juridisch organogram. De taxateur van BEEQUIP voert een inspectie uit van het equipment en brengt een offerte uit voor de lease
4. Adviseur en klant zijn akkoord. Beequip stelt het leasecontract op en ontvangt: de verklaring vrijgave pandrecht op het materieel van derden financiers, eventueel voorzien van een accountantsverklaring dat het eigendom onbezwaard aan Beequip kan worden overgedragen, de originele aankoopfacturen en betaalbewijzen van het materieel en de onderliggende materieel documentatie, zoals CE-certificaten, verzekeringsbewijzen en tenaamstellingscodes

Alles in orde? Het leasecontract wordt ondertekend en de lease wordt uitbetaald!



MAAK KENNIS MET BEEQUIP

BEEQUIP is fintech, waardoor onze zelfontwikkelde systemen ondersteunen in snelheid en flexibiliteit zonder persoonlijke betrokkenheid bij de ondernemer te verliezen.

Beequip biedt een broker programma voor financieel adviseurs aan en stellen we een portal beschikbaar om zelf gemakkelijk offertes te kunnen maken voor MKB-klienten. Zo kunt u als financieel adviseur altijd en overal een lease calculatie opmaken zonder enige kennis te hebben van equipment.

Met korte reactietijden, heldere afspraken en een gemotiveerd team wensen wij samen met u als financieel adviseur, het MKB helpen verder te groeien.



EVA HERRENAUW

Program Manager Broker Partners

eva.herrenauw@beequip.nl

M 06 28 03 39 50

T 010 340 08 44