

Minder risico's en meer flexibiliteit dankzij de GO-regeling

Elja van Heteren (45) nam afgelopen voorjaar een groothandel in plantenarrangementen over. Nu koerst ze op € 12 miljoen omzet in 2010. De Garantie Ondernemingsfinanciering, waarbij de overheid voor vijftig procent garant staat, gaf de doorslag. "Ik loop minder risico, net als de bank."

Breure PlantDeco is een groothandel die plantenarrangementen ontwerpt en verkoopt aan onder meer supermarktketens en tuincentra. De kant-en-klare decoratiestukjes, die de consument koopt voor in huis, vinden gretig aftrek. Iedere cent op een plantje is er één, weet Van Heteren inmiddels al. "We rekenen direct af via de veiling en hebben het geld binnen een week op de rekening. Zo'n snelle cashflow is uniek. Daardoor is er op de debiteurenrekening bijna nul risico, wat een voordeel was bij de overnamefinanciering. De risico's zijn namelijk goed in te schatten."

GO-REGELING Voor de financiering sprak de ondernemer twee banken: ABN AMRO en Rabobank. Beide banken kwamen in hun aanbod met de staatsgegarandeerd Garantie Ondernemingsfinanciering (GO) van Agentschap NL. Met de GO-regeling kunnen ondernemingen gemakkelijker bankleningen aantrekken en bankfaciliteiten verkrijgen. De overheid staat voor vijftig procent garant en stimuleert hiermee de kredietverlening aan het bedrijfsleven. Het minimum van een GO-lening bedraagt € 1,5 miljoen. Van Heteren wist zelf niet van deze regeling, die is ingericht na de financiële cri-

sis om ondernemers te helpen. Omdat de bank het risico meer kan verdelen, kwam haar persoonlijke borgstelling lager uit. "Persoonlijk geeft je dat meer flexibiliteit. Ik kon kiezen voor een langere looptijd of voor lagere borgstellingen. Zonder GO was de prijs hoog en had ik het veel minder makkelijk kunnen doen. De GO biedt kansen aan iedereen die graag wil ondernemen." Bedrijven die gebruik maken van de regeling, doen dat om uiteenlopende redenen: ze zijn in de kern gezond en hebben een financieringsbehoefte voor bijvoorbeeld een bedrijfsovername, zoals Van Heteren, voor snelle groei van de business of voor een doorstart. Van Heteren weet dat haar positieve gevoel wordt gedeeld. "Het viel me op dat de banken bijna kinderlijk enthousiast waren over de faciliteit en de snelheid waarmee ze die konden aanvragen."

SNEL SCHAKELEN Uiteindelijk koos Van Heteren voor de Rabobank in Alphen aan de Rijn. "Deze bank heeft veel regionale kennis en ervaring in de agrarische sector, en de voorwaarden waren scherp." Ook verdiepte de bank zich goed in de verkopende partij. Die blijft nog als medewerker verbonden aan het bedrijf en deelt nog twee jaar mee in de winst. Van Heteren: "Hij kent veel klanten. Dat hij voorlopig nog meedoet, gaf de bank en Agentschap NL veel vertrouwen in de overname." Het is allemaal heel vlot gegaan, vertelt ze. "In februari gingen we voor het eerst om de tafel, en op 1 april was de overname al een feit. Ik moest voor de GO-regeling een prognose afgeven, en met financiële modellen en scenario's komen. De bank kwam zelf ook heel goed beslagen ten ijs en kon snel schakelen met Agentschap NL. Ik ben uiterst tevreden." Zonder haar advi-

seur, Peter den Hertog van Grant Thornton, was het niet zo snel gegaan, zegt Van Heteren. "Hij kent banken en weet de precieze contactpersonen te vinden."

PROVISIE UITSMEREN Voor Den Hertog was het ook de eerste keer dat hij te maken had met de GO-regeling. "De Rabobank wist precies wat de voor- en nadelen zijn van de GO-regeling. Een zeer alerte bankier", vindt Den Hertog, "want je moet als lokale bank maar net weten dat die regeling er is en je erin willen verdiepen. Voor afdelingen overnamefinancieringen van landelijke kantoren is dat heel wat anders. Die weten de wegen wel te vinden."

Agentschap NL is druk bezig om bedrijven, banken, participatiemaatschappijen, adviseurs Corporate Finance en accountants voor te lichten over de regeling. Den Hertog is te spreken over de manier waarop de GO-regeling op maat gemaakt kon worden voor Breure PlantDeco, en de snelheid waarmee kon worden geschakeld met Agentschap NL om dit maatwerk te leveren. Hij is van het plan de GO-regeling vaker in te brengen. "Als wij aan de kopende kant adviseren, zal ik de regeling vaker tegen het licht houden. De regeling is erg breed en flexibel, met name als je die vergelijkt met de traditionele borgstelling-regeling, die veel meer eisen stelt aan de koper. Het risico dat de koper met het bedrijfsborgstellingskrediet loopt, is groter." Den Hertog ziet nog meer verschillen. "Bij de GO-regeling is de provisie opgenomen in het rentetarief, terwijl je bij bedrijfsborgstellingskrediet vooraf provisie moet afdragen."

De GO-regeling is gericht op middelgrote en grote ondernemingen. Per onderneming kan maximaal € 150 miljoen aan leningen



en bankgarantiefaciliteiten onder de GO uitstaan. Het is belangrijk dat de ondernemer substantiële activiteiten in Nederland heeft, en voldoende rentabiliteits- en continuïteitsperspectieven kan aantonen. Breure PlantDeco past goed in dat plaatje, vindt Den Hertog. "Het is een heel mooi bedrijf, met prachtige resultaten."

INTERNATIONALE AMBITIE Per 1 oktober is Breure PlantDeco verhuisd naar een nieuw pand, naast de veiling in Aalsmeer. De onderneming beschikt nu over meer dan achtduizend vierkante meter opper-

vlakke, meer productieruimte en vijf laaddoks voor vrachtwagens, waardoor de chauffeurs niet meer op elkaar hoeven te wachten en ook niet meer zelf hoeven te sjouwen. Deze uitbreidingen bieden het bedrijf veel groeimogelijkheden. "Er is ontzettend veel vraag naar de plantenarrangementen. We kopen twintig tot vijftig veilingkarren verse planten per dag direct bij kwekers in. Een opgemaakt bakje met plantjes is minstens twee weken houdbaar, terwijl de verzending hooguit twee dagen duurt." Van Heteren

kijkt daarom nu ook richting Duitsland en Frankrijk. Ze heeft twintig man in vaste dienst, en op hoogtijdagen huurt ze er nog z'n zestig bij in. Het bedrijf kan dus prima meer bestellingen aan. "Op korte termijn moeten er een paar extra lopende banden bij en het bedrijf is toe aan een nieuw automatiseringssysteem, maar dat kost geen tonnen. En de restyle, met een nieuw logo en een nieuwe website ligt er al. Het is tijd om Breure PlantDeco verder uit te bouwen." ■