

Voortvarend niet-bancair financieren in de yachting sector

Vormen van alternatieve financiering worden steeds populairder. Een logisch gevolg van het feit dat banken en andere 'traditionele' geldverstrekkers steeds vaker 'NEE' zeggen tegen financieringsaanvragen. Iets wat u als ondernemer wellicht al weleens heeft meegemaakt, maar waar ook menige opdrachtgever tegenaan loopt. Kortom, het wordt voor ondernemers steeds moeilijker om een financiering rond te krijgen. Wanneer het lenen van geld bij een 'traditionele' kredietverstrekker geen optie is, kunnen steeds meer alternatieve vormen van financiering uitkomst bieden!

De ontwikkelingen op het gebied van financiering voor MKB-bedrijven en zeker ook binnen de Nederlandse jachtbouwsector, hebben de laatste jaren aanzienlijke veranderingen ondergaan. Uit de Financieringsmonitor 2023, samengesteld door het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) in opdracht van het ministerie EZK blijkt een toenemende behoefte aan externe financiering binnen het MKB. Echter, uit diezelfde statistieken blijkt ook dat slechts een klein percentage van de bedrijven erin slaagt om financiering te verkrijgen via traditionele kanalen zoals banken.

In dit artikel belichten we niet alleen de trends en statistieken met betrekking tot financieringsbehoeften binnen het MKB, maar kijken we ook naar alternatieve financieringsmogelijkheden die steeds meer terrein winnen. Deze vormen van financiering bieden niet alleen een alternatief voor traditionele leningen, maar kunnen ook nieuwe kansen en mogelijkheden bieden voor ondernemers in de jachtbouwsector en andere industrieën.



1. Crowdfunding

Een van de meest opvallende innovaties op het gebied van alternatieve financiering is crowdfunding. Via platforms zoals Kickstarter, Indiegogo en GoFundMe kunnen ondernemers hun projecten presenteren aan een brede online gemeenschap, die vervolgens kan besluiten om financiële steun te bieden in ruil voor beloningen of zelfs aandelen. Crowdfunding biedt niet alleen toegang tot kapitaal, maar fungeert ook als een vorm van marktonderzoek, waarbij ondernemers de interesse in hun product of dienst kunnen peilen voordat ze het lanceren.

2. Peer-to-peer (P2P) leningen:

In plaats van geld te lenen van een bank, kunnen bedrijven P2P-platforms gebruiken om leningen aan te vragen bij indivi-

duële investeerders. Deze platforms brengen leners en investeerders rechtstreeks met elkaar in contact, waardoor traditionele tussenpersonen overbodig worden. P2P-leningsplatforms gebruiken geavanceerde algoritmen om kredietwaardigheid te beoordelen en rentetarieven vast te stellen, waardoor ze een aantrekkelijke optie zijn voor bedrijven die moeite hebben om financiering te verkrijgen via traditionele kanalen.

3. Venture capital & private equity:

Voor start-ups en snelgroeiende bedrijven kan venture capital of private equity een waardevolle financieringsbron zijn. In ruil voor een aandelenbelang investeren venture-capitalists en private equity-fondsen kapitaal in bedrijven met potentieel voor aanzienlijke groei. Deze vorm van financiering gaat vaak gepaard met expertise en netwerken die kunnen helpen bij het opschalen van het bedrijf.

4. Factoring & leasing:

Factoring is een financieringsmethode waarbij een bedrijf zijn openstaande facturen verkoopt aan een factoringmaatschappij tegen een gereduceerde prijs. Op deze manier ontvangt het bedrijf direct contant geld in plaats van te wachten tot de facturen worden betaald. Leasing is een andere optie waarbij bedrijven activa zoals apparatuur of voertuigen leasen in plaats van ze te kopen, waardoor ze hun kapitaal kunnen behouden voor andere bedrijfsbehoeften.

5. Fintech leningen:

De opkomst van financiële technologiebedrijven, of fintechs, heeft een revolutie teweeggebracht in de manier waarop bedrijven toegang krijgen tot leningen. Fintech-leningen bieden vaak snellere en efficiëntere processen dan traditionele banken, dankzij het gebruik van geavanceerde technologieën zoals big data-analyse, kunstmatige intelligentie en blockchain. Deze platforms kunnen leningen verstrekken aan bedrijven op basis van alternatieve kredietbeoordelingen, waardoor ook kleinere of opkomende bedrijven een betere toegang krijgen tot financiering.

Bovendien bieden fintechs vaak flexibelere voorwaarden en lagere tarieven dan traditionele banken, waardoor ze een aantrekkelijke optie zijn voor bedrijven die behoefte hebben aan snel kapitaal zonder de rompslomp van het traditionele bancaire proces. Met hun innovatieve benadering van leningen hebben fintechs de financiële sector gedwongen om te evolueren en hebben ze nieuwe mogelijkheden geopend voor bedrijven die op zoek zijn naar financiering buiten de grote banken om.

In deze tijd van veranderende financieringslandschappen en groeiende behoeften aan kapitaal, bieden alternatieve financieringsvormen een welkome aanvulling op de traditionele methoden. Door gebruik te maken van deze diverse opties kunnen ondernemers in de jachtbouwsector en andere industrieën hun groeiplannen realiseren en hun bedrijven naar nieuwe hoogten brengen.

NJI wil haar lenen ondersteuning bieden in de orientatie op deze alternatieve financieringsvormen. Daarnaast is het van belang dat het kaf van het koren wordt gescheiden, want zoals overal bevinden zich ook in dit segment cowboys. Zeker nu het toezicht minder strikt is dan in de bancaire sector. Wij hebben daarom contact gezocht met

Kröller Capital dat onderdeel is van de Söderberg groep, een van de grootste Europese financieel advies organisaties.

Voor meer informatie over financieringsmogelijkheden en hoe ze uw bedrijf kunnen helpen groeien, nodigen we u uit om vrijblijvend contact op te nemen met Kröller Capital of De Financieringsleeuw.

Daarnaast organiseren wij inloopspreekuren tijdens de Hiswaterwater. U kunt dan vooraf of op de NJI-stand een afspraak maken. Experts staan klaar om uw vragen te beantwoorden en u te begeleiden bij het vinden van de juiste financieringsoplossing voor uw onderneming.