

SCOREN MET FUNDINGBASE

Een zak met geld zal nooit een goal maken. Dat had Johan Cruijff al voorspeld. Maar wie geld over heeft en op zoek is naar rendement, kan wel scoren via FundingBase. Raymond Spenkelink en Stefan Woestenenk zijn onder die naam actief als intermediair op het vlak van bedrijfs- en vastgoedfinancieringen. Simpel gezegd brengen deze heren vraag en aanbod bij elkaar. Een groot deel van de financieringen wordt verstrekt vanuit het eigen netwerk van vermogende particulieren, onder meer bestaande uit (ex-)ondernemers en in toenemende mate ook (ex-)profvoetballers.

Volgens Spenkelink is er voor hen in de huidige markt geen betere verhouding te vinden tussen risico en rendement dan via onderhandse leningen: “Voor (vastgoed)investeerdere is het in Nederland niet makkelijker geworden om een mooi rendement te maken. Door niet zelf panden aan te schaffen, maar vastgoed van anderen te financieren, is vaak een beter rendement mogelijk met een lager risico. In de huidige markt hebben we het dan vaak over een rendement van minimaal 7%, met hypothecaire zekerheid.”

Financieren is simpel, maar voor banken is simpel financieren tegenwoordig zo'n beetje het lastigste wat er is. Spenkelink en Woestenenk kunnen het weten, want ze hebben er allebei gewerkt. Vaak loopt het stuk op een stroef en lang proces, het niet voldoen



aan een beleid of gestandaardiseerde voorwaarden die klanten niet accepteren. Spenkelink: “Wij en onze investeerders financieren op basis van gezond verstand. Uiteraard screenen wij onze cases zorgvuldig, maar de basis van financieren is en blijft dat de geldnemer voldoende geldstromen heeft om aan verplichtingen te voldoen en er voldoende zekerheden zijn mocht het toch niet lukken om conform afspraken terug te betalen”.

De insteek is altijd dat er sprake is van ‘win-win’. Als voorbeeld kan worden gedacht aan een bedrijf dat vanwege groei een nieuw bedrijfspand wil aanschaffen. Als zo'n onderneming het om verklaarbare redenen niet (naar wens) rond krijgt bij de bank, kijkt FundingBase hoe het wel kan op een verantwoorde manier. Spenkelink: “Als een onderneming goed rendeert, voor € 1.000.000,- een pand aanschafft en iets of iemand daar € 600.000,- op moet financieren in combinatie met een eerste recht van hypotheek, is de kans wel heel erg klein dat de financier zijn geld niet terugkrijgt. In de huidige markt kun je daar als financier vaak prima 7% rente voor vragen. En die financier kan dus heel goed een particulier zijn.”

De koppelingen die FundingBase maakt, zijn uniek te noemen en zijn bijvoorbeeld niet te vergelijken met crowdfunding. Daarbij moeten geldnemers vaak met al hun informatie online en zijn er heel veel mensen die een klein stukje van een investering mogelijk maken, bijvoorbeeld 1.200 mensen die elk € 500,- investeren. FundingBase maakt de koppelingen veelal een op een, waarbij discretie hoog in het vaandel staat. Woestenenk: “Veel klanten, maar zeker ook onze investeerders, hebben er geen behoefte aan dat iedereen weet hoe alles zit. Zeker mensen met substantieel vermogen die een bepaalde bekendheid genieten, vinden het fijn dat ze bij ons discreet zaken kunnen doen op basis van vertrouwen.”

In contact komen met Spenkelink en Woestenenk kan laagdrempelig, bijvoorbeeld bij de Fashion Player Award van Life After Football, op de Masters Expo (RAI Amsterdam, 7 t/m 11 december) waar de heren als standhouder aanwezig zijn, of bij een voetbalwedstrijd. Spenkelink: “Bij mij is het Nederlands elftal een beetje een uit de hand gelopen hobby. Sinds het WK van 2014 in Brazilië ben ik er uit en thuis ongeveer altijd bij. Dat voetbal en zaken nu samen komen, is fantastisch.”

FUNDINGBASE.NL