



Kredietunie Bakkerij Ondernemers: voor bakkers die geld tekortkomen



FINANCIERING ÉN KENNIS VAN ZAKEN

| TEKST: LINDA VAN 'T LAND | FOTO'S: KOOS GROENEWOLD

In 2017 openen Jacco en Marije de Kok de deuren van hun bakkerij in het Zeeuwse Arnemuiden. Ze komen geen van beiden uit een ondernemersgezin, maar dromen al sinds hun jeugd van een eigen bakkerij. Een stapelfinanciering met behulp van de bank én de Kredietunie Bakkerij Ondernemers (KBO) maakte hun droom werkelijkheid.

De opening van Bakkerij de Kok is niet zonder slag of stoot verlopen. Als jonge ondernemers hadden Jacco en Marije een krediet van de bank nodig, maar die wilde dat alleen verstrekken wanneer het stel zelf een kwart van het benodigde vermogen bijeen zou brengen. “We hadden iemand bereid gevonden om in ons te investeren, zodra wij de lening bij de bank rond hadden”, vertelt Jacco. “Op de dag dat wij alles bij de bank in orde maakten en ondertekenden, belde ik ’s avonds opgetogen naar onze investeerder. Maar die was minder enthousiast. Sterker nog: hij trok zich terug. Terwijl wij alles al getekend hadden!” Een enorme boeteschuld dreigt en ook de opening van de eigen bakkerij staat ineens op losse schroeven. De Kredietunie Bakkerij Ondernemers brengt uitkomst. “Dankzij de betrokkenheid van de KBO hebben wij toch

onze droom kunnen verwezenlijken en hoefden we het contract bij de bank niet te ontbinden”, vertelt Jacco opgelucht. “Nu, vier jaar later, gaat het heel goed met ons en hebben we al een grote club medewerkers in dienst.”

KLEINE BRUTO BIJDRAGE

Het verhaal van Jacco en Marije is voor de KBO niet onbekend. “De gemiddelde bakker is voor een bank een relatief kleine klant”, weet Cris Maliepaard, die zelf directeur is geweest van Rabobank Bodegraven en Woerden en het bestuur van de KBO met advies ondersteunt. “Een bakker levert de bank slechts een kleine bruto bijdrage en krijgt daardoor weinig aandacht. Voor de meeste bakkers is hierdoor geen relatieadviseur beschikbaar, zodat ze grotendeels afhankelijk zijn van

informatie op de website. Dat maakt dat MKB-ondernemers zich in het financieringstraject bij een bank vaak heel verloren en slecht gehoord voelen.” Daar komt bij dat de bakkerijbranche in de bancaire wereld geen sector is waarvoor alle seinen standaard op groen staan. “De bakkerijsector is voor banken helaas niet zo’n aantrekkelijk onderdeel van de bedrijvenmarkt”, bevestigt Maliepaard. “Cijfermateriaal uit de branche wordt vaak op één hoop gegooid en dan telt het gemiddelde. Dat doet geen recht aan de vele individuele ondernemers in de sector.” Mede daarom is Maliepaard zeer content met het bestaan van de Kredietunie Bakkerij Ondernemers. “Iedere bakkerondernemer die geld tekortkomt, kan bij ons aankloppen”, stelt hij. “De Kredietunie helpt zowel startende als bestaande bakkers met een financieringsbehoefte tussen circa 50.000 en 250.000 euro. En we verzorgen niet alleen de financiering: we brengen ook kennis van zaken mee. Iedere bakker die bij de KBO een krediet afsluit, wordt gekoppeld aan een coach die bij hem of haar past. Dat is altijd iemand uit de sector zelf met een schat aan ervaring die niet in je bedrijf komt meekijken als een politieagent, maar die je helpt om meer rendement te behalen.”

CONCREET VOORUITHELPEN

Het heeft een aantal jaren geduurd voordat de KBO in 2013 formeel en definitief was opgericht. “We zijn er trots op dat we al vóór die tijd vijf bakkers hebben kunnen helpen”, vertelt voorzitter Robert van de Leur. “Het tekent de KBO: we koppelen ons enthousiasme aan financiële en bancaire zaken en kunnen zo bakkers concreet vooruit helpen. Bijvoorbeeld wanneer zij een flinke investering in het bedrijf willen doen, een filiaal willen openen, een bedrijf willen overnemen of een bestaand krediet willen of moeten herfinancieren. Wij kunnen voor allerlei doeleinden

financiële steun bieden; we financieren alleen geen vastgoed.” De KBO draagt graag bij aan een stapelfinanciering, zoals bij Bakkerij de Kok. “Een bank denkt in termen van risico’s. Wanneer er al een derde partij betrokken is die alle vertrouwen uitspreekt in de ondernemer, helpt dat om hen ook aan boord te krijgen. Mocht het mislopen met een bedrijf, dan gaat de bank vóór een externe investeerder als het gaat om achtergesteld vermogen. Dat maakt het risico voor hen dus ook kleiner.”

PERSOONLIJKE BEGELEIDING

Een krediet bij de KBO wordt afgesloten met een looptijd van maximaal zeven jaar, tegen een hoger rentepercentage dan een bank berekent. “Toch durven wij onszelf concurrerend te noemen ten opzichte van andere kredietverstrekkers”, aldus Van de Leur. “Bij de KBO is bij de prijs van het krediet namelijk ook die coach inbegrepen. Dat betekent zeer intensieve begeleiding in het begin en tot het einde van de looptijd minimaal twee keer per jaar persoonlijk contact.” Jacco en Marije de Kok zijn begeleid door Kees Wegerif uit Harderwijk, die helaas in december 2020 is overleden. “Zonder hem hadden wij niet gestaan waar wij nu staan”, durft Jacco wel te stellen. “Ik had elke week contact met hem. Soms maar één appje: even op zaterdagavond de omzet van die week laten weten. Het contact was supergoed en we hebben echt enorm veel steun aan hem gehad. Hoe moeilijk onze vragen soms ook waren: we hadden altijd binnen 24 uur een antwoord van hem. De hogere rente op het krediet hebben we met Kees als onze coach dubbel en dwars terugverdiend.” ●

‘Dankzij de betrokkenheid van de KBO hebben wij onze droom kunnen verwezenlijken’

MEER WETEN OVER DE KREDIETUNIE BAKKERIJ ONDERNEMERS?
KLIJK OP WWW.KREDIETUNIEBAKKERIJ.NL.