



'Ik heb de bank een duwtje kunnen geven'

Heeft u ook ervaren dat het vaak lastig is om als MKB-ondernemer financiering voor investeringen van een bank te krijgen? Bakker Paul Gal ging in Nijmegen tot het gaatje om het toch voor elkaar te krijgen. Hij had voor z'n gevoel ook geen keus.

Wat is er mooier dan zelf een zaak op te bouwen? Paul Gal heeft ervaren hoe professioneel advies hem geholpen heeft om het geld van de bank los te krijgen. Daarbij is hij ook geholpen door het BakkersFinancieringsFonds. Als ervaren vakman die in loondienst werkte zag Paul zeven jaar geleden zo zijn kans om een zaak te beginnen via een bedrijfsovername. Op de vraag hoe Gal de start van zijn bedrijf heeft aangepakt antwoordt hij: 'Ik wist vanaf het begin één ding zeker, wat ik ook doe ik heb eerst een goede

boekhouder nodig. Via een accountantsbureau kwam ik in contact met Frans Holtkamp (eerstelijnsadviseur 'Voor de Bakker' van het Productschap Akkerbouw, red.) met wie ik mijn droom van een eigen zaak heb besproken. Enige tijd erna kwam er een mooie vis voorbij, een zaak die ik graag wilde overnemen. Helaas was een concullega er sneller bij. Frans zei me dat er meer kansen zouden komen. Ja, makkelijk gezegd, eerst zien dan geloven, natuurlijk. Gelukkig kwam vlak daarna die nieuwe kans, Bakkerij

Walterbos. Een familiebedrijf waarin senior Walterbos met twee zonen het bedrijf runde. Uit haalbaarheidsonderzoek door IMK bleek dat er relatief veel personeel werkzaam was, de inventaris te hoog gewaardeerd en dus ook de vraagprijs te hoog was. Tijdens de overnameonderhandelingen kon ik natuurlijk mooi verwijzen naar het haalbaarheidsonderzoek en kon ik de deal sluiten. Zoals gebruikelijk, mits ik financiering kon krijgen. Dan denk je, nou even rege-



Ondernemer Paul Gaul en Frans Holtkamp (rechts) (eerstelijnsadviseur 'Voor de Bakker').

len met de bank. Maar dan ken je de banken nog niet. Die willen zeg maar, zekerheid voor de zekerheid. Toen heb ik kunnen profiteren van BakkersFinancieringsFonds van het Productschap Akkerbouw (werkgroep 'Voor de Bakker'). Een uitkomst! Doordat ik een onafhankelijk advies had van IMK dat positief was kon ik hierop beroep doen. Zo heb ik de Rabobank een duwtje kunnen geven om mijn financiering te realiseren. De mooiste dag van m'n leven wil ik het niet noemen, maar toch een eerste doorbraak naar mijn nieuwe toekomst. Ik ben dan ook blij dat die regeling van dat fonds er is en adviseer iedere collega, die ook graag vooruit wil, om deze mogelijkheid serieus te bekijken.'



Paul Gal is terecht trots op z'n zaak, z'n gezin en zijn medewerkers.

Spannend begin

Frans: 'Er zijn naar mijn weten weinig of geen andere branches die een soortgelijk borgstellingfonds kennen. Het BakkersFinancieringsFonds geeft startende ondernemers en in bepaalde gevallen geves-

tigde ondernemers een extra steun in de rug.'
Paul: 'Wat ik wel kwijt wil is dat je als startende ondernemer makkelijk onderschat dat je voorbereid

moet zijn op het onverwachte. In het begin werkte ik samen met de twee zonen van de vorige eigenaar die natuurlijk een grote binding hadden met hun bedrijf. Om het mooi te zeggen, het was voor hen even wennen dat ik de eindbeslissingen nam. Daarbij opende een Turkse bakker vlak na mijn opening 50 meter verderop ook een bakkerij met Nederlands gebakken brood tegen zeer lage prijzen. Wat doe je dan? Ik ben iemand die uit gaat van eigen kracht en heb dit ook zo benaderd. Ik maak kwalitatief goed brood en banket en dat heeft z'n prijs en er is natuurlijk ook een bepaalde sfeer in mijn winkel met aandacht voor de klant. Mijn klanten zagen en proefden dit en waren en zijn daarom ook bereid ervoor te betalen. Maar het is dus wel spannend geweest.'

Frans: 'Voor startende bakkers organiseren wij als Werkgroep voor de Bakker daarom ook voorlichtingsbijeenkomsten waar dan altijd een ondernemer z'n verhaal doet die zelf pas ongeveer een jaar actief is. Hij en zijn partner kunnen dan hun pas opgedane ervaringen schetsen en delen met toekomstige collega-ondernemers. Dit is natuurlijk maar een tipje van 't totaal, maar legt wel de link naar de ook harde praktijk. Maar je kunt nooit alles weten als je start en sommige harde ervaringen kunnen ook helpen scherper te worden. Ondernemen is niet alleen brood bakken.'

Grote plannen

Inmiddels zijn beide zonen uit de zaak en herinnert alleen de naam van de zaak nog aan dit verleden. Tenminste voorlopig, de omzet laat de laatste jaren een licht stijgende lijn zien en dat geeft Paul het vertrouwen om aan nieuwe positionering van z'n zaak te denken. Samen met z'n vrouw die het winkelmanagement doet, maakt hij plannen om zijn onderneming nog sterker te maken. ■

Wat is het BakkersFinancieringsFonds (BFF)?

Wie een bakkersbedrijf wil beginnen of overnemen of voor bepaalde andere investeringen (zie onder) kan hiervoor met hulp van het BFF makkelijker financiering krijgen.

Het BFF werkt hiervoor samen met de Rabobank. Het fonds zelf verstrekt geen leningen, maar staat - in het geval u onvoldoende eigen vermogen heeft - borg voor een deel van de aflossing van de lening aan de bank.

Een borgstelling kan minimaal € 25.000,- en maximaal € 112.500,- bedragen. Natuurlijk zorgen we ervoor, dat de hoogte en de voorwaarden van de lening zoveel mogelijk aansluiten op uw ondernemingsplan. Jaarlijks is bijna € 0,5 miljoen beschikbaar voor nieuwe borgstellingen.

Wanneer kan een beroep op het BFF worden gedaan?

Startende ondernemers:

- Ter ondersteuning bij het krijgen van een financiering voor investeringen voor de start of overname van een bakkerij.
- Bij de overname van een bedrijf, waarbij verkopende en overnemende partij al dan niet een tijdelijk samenwerkingsverband aangaan, dat is gericht op overdracht.

Gevestigde ondernemers:

- Bij investeringen die noodzakelijk zijn om te voldoen aan wet- en regelgeving.
- Bij investeringen die noodzakelijkerwijs voortvloeien uit wet- en regelgeving op het gebied van ruimtelijke ordening. Voorbeeld: door gemeentelijke herinrichting van een winkelgebied, die door de ondernemer redelijkerwijs niet kan worden voorzien, is verplaatsing van een bedrijf vanuit continuïteitsoogpunt onvermijdelijk.
- Bij uitbreidingsinvesteringen in de vorm van overname van een bestaande bakkerij of van een verkooppunt van een bakkerij.
- Bij investeringen in de vorm van deelname aan een versamenwerkingsverband.

De investeringen moeten aantoonbaar noodzakelijk zijn voor de continuïteit van het bedrijf van de aanvrager.

Nadere informatie?

Bent u geïnteresseerd en wilt u meer weten? Neem dan contact met ons op. Dat kan telefonisch op nummer (070) 3708394 of via e-mail: voordebakker@hpa.agro.nl.