VASTGOED JOURNAAL

Kritisch advies met een scherp oog voor kansen

25-10-2023 08:44



Ergens halverwege het gesprek komt het voorbij: financieringsvraagstukken gaan vaak niet alleen maar over geld (want dat is er genoeg in Nederland, luidt de conclusie), maar vooral ook over mogelijkheden. BSCO, voluit Business Support Corporation, is zo'n partij die al sinds 2009 niet alleen zorgt voor de financiën, maar die vooral ook graag meedenkt over wat je ermee doet. Ze hebben zelf dan ook volop praktische ondernemerservaring en zijn vanuit meerdere disciplines de MKB ondernemer van dienst.

'Ik kom zelf uit de bancaire sector en heb gemerkt dat MKB ondernemers niet alleen maar komen voor geld'

We spreken erover met de twee partners van BSCO, Ton van der Schelde en Victor Kuipers, en met Tom Geurts (de derde partner van BSCO, Gerard van Leth, kon helaas niet bij het gesprek aanwezig zijn). Zij vertellen enthousiast over waar ze mee bezig zijn en waarom dat juist in deze tijd zo succesvol is. Want nu de traditionele bancaire partijen vaak niet thuisgeven, ook door nieuwe wet- en regelgeving voor met name het MKB, groeit de non-bancaire sector als kool. Daarbij gaat het niet alleen maar om financiële middelen, maar vooral ook om het advies dat de banken voorheen verstrekten.

VASTGOED JOURNAAL



Sparringpartner

VASTGOED JOURNAAL



VASTGOED JOURNAAL

Victor Kuipers

Want traditioneel waren banken niet alleen de financier, maar ook de sparringpartner van het MKB. Juist daar ligt de kracht van BSCO, vindt Ton van der Schelde: 'Ik kom zelf uit de bancaire sector en heb gemerkt dat MKB ondernemers niet alleen maar komen om geld, ze willen graag ook kunnen sparren met een deskundige partij over hun plannen. Die rol had je vroeger ook als bankier. Nu het MKB vooral aangewezen is op andere geldstromen, schiet ook dat aspect er vaak bij in. Want de meeste non-bancaire geldverstrekkers hebben meestal wel veel verstand van financiën, maar hebben geen kaas gegeten van ondernemen in de breedste zin van het woord. En hebben daardoor ook vaak een beperkte visie wanneer een ondernemer bij hen aanklopt. Want het gaat natuurlijk niet alleen maar om het geld, maar ook om wat je ermee doet en over welke termijn je het daarbij hebt.'

Mooie projecten

'Als de bank zegt dat het niet kan, dan moeten wij uitzoeken hoe het wel kan'

Bij BSCO ligt dat net even anders. Want zowel Ton van der Schelde, Victor Kuipers, Tom Geurts en Gerard van Leth zijn zelf ondernemer en gepokt en gemazeld in, met name, finance en vastgoed. Zo was Ton van der Schelde, behalve bij verschillende structureringsopgaves, ook nauw betrokken bij de ontwikkeling en verkoop van 75 hectare aan kavels op bedrijventerrein Kickersbloem drie in Hellevoetsluis. Hier zijn ook voor eigen risico op eigen grond 23 bedrijfsunits ontwikkeld die vervolgens zijn verkocht. Ook verzorgde BSCO namens een private eigenaar de verkoop van meerdere grondlocaties in de regio Goes en was ze aldaar in samenwerking met Socialex Real Estate verantwoordelijk voor de wijziging van het bestemmingsplan voor de herontwikkeling van een oude bedrijfslocatie naar negentig woningen. Ook begeleidt BSCO al geruime tijd een hotelgroep op bedrijfseconomisch gebied. Hierbij heeft ze het bedrijf opnieuw gestructureerd en heeft ze meerdere financieringsvraagstukken voor ze verzorgd. Het zijn slechts enkele voorbeelden die een goede indicatie geven van de variatie aan vraagstukken waarmee klanten terecht kunnen bij BSCO.

One stop shop

VASTGOED JOURNAAL



Zoals gezegd heeft Ton van der Schelde een bancaire achtergrond, Victor Kuipers is econoom met veel kennis en ervaring van de projectontwikkeling, Tom Geurts heeft een achtergrond in de aan- en verkoop van vastgoed en beleggingstransacties, en Gerard van Leth, tenslotte, is als ervaren MKB adviseur als geen ander thuis in de bedrijfseconomische, fiscale en administratieve dienstverlening. Iedereen bij BSCO beschikt dus niet alleen over veel praktische ondernemerservaring, maar tevens over een enorm brede kennis op het gebied van finance en vastgoed. Waardoor ze in staat zijn om ondernemers vanuit meerdere disciplines terzijde te staan en te adviseren. Of zoals Victor Kuipers het verwoordt: 'Kritisch advies met een scherp oog voor kansen. Wij kijken daarbij niet alleen naar de financieringskant, maar ook naar de ondernemerskant. Het begint vaak met een adviesvraag uit wat voor hoek dan ook. Daar kan vervolgens een stuk bedrijfsovername in zitten, werkkapitaalfinanciering, tot aan het herfinancieren van vastgoed of het herontwikkelen van vastgoed. Het hele spectrum. En nog even terugkomend op het gebrek aan appetite bij banken om het MKB te helpen: als de bank zegt dat het niet kan, dan moeten wij uitzoeken hoe het wel kan.' Want BSCO kijkt verder, houdt ook rekening met de lange(re) termijn en denkt strategisch mee met de ondernemer die bij hen komt.

Funding

Voor de funding doet BSCO een beroep op haar grote netwerk. Ton van der Schelde: 'Dat zijn vermogende particulieren, beleggers, family offices. Die zijn vaak al generaties aan ons gekoppeld. Soms zijn het ondernemers die ik dertig jaar geleden als bankier heb geholpen met een financiering en die nu, nu ze met pensioen gaan en hun bedrijf verkopen, weer bij mij komen. Want alleen geld op een spaarrekening brengt weinig op, wordt met de huidige inflatie alleen maar minder waard. Omdat we een beroep kunnen doen op een groot, persoonlijk netwerk, kunnen we ook heel snel schakelen.'

VASTGOED JOURNAAL



Mismatch
Er lijkt op momenteel een mismatch te zijn tussen vraag en aanbod op de geldmarkt, om ‘t zo maar even te noemen. Tom Geurts: 'Wij merken dat er vanuit beleggerszijde heel veel geld beschikbaar is, die willen maar wat graag investeren, terwijl op dit moment de investeringsbehoefte van het MKB heel klein is. Dat komt onder andere doordat het MKB wordt overladen met wet- en regelgeving. Daar lopen ze in vast. Vooral voor de kleinere en middelgrote ondernemingen is het moeilijk om daaraan tegemoet te komen. Daar kunnen ze de capaciteit niet voor vrijmaken.'

Meer weten?

Wie meer wil weten hoe BSCO ondernemers van dienst kan zijn, neemt contact op met Ton van der Schelde. Hij is bereikbaar op 06 22 48 11 28, of via de mail op t.vdschelde@bsco.nl, via 0181-315705 of info@bsco.nl

VASTGOED JOURNAAL

Special