

‘WIJ LOSSEN TWE PROBLEMEN OP’



VL.n.r Frank van Dongen, Guus Oerlemans en Pieter Porte

Jaarclubgenoten Pieter Porte en Frank van Dongen en de wat jongere Guus Oerlemans zijn drie jaar geleden met Briqwise begonnen. Ze zagen door de terugtrekkende bewegingen van banken dat er een markt aan het ontstaan was voor het koppelen van ondernemers (die een financiering nodig hebben) aan investeerders.

Even de basis: jullie koppelen via het platform mensen die geld zoeken aan mensen die geld hebben.

Pieter Porte: ‘Het is een simpel idee; dit gebeurt natuurlijk al tientallen jaren, maar wij maken het toegankelijk voor iedereen. Eigenlijk vanuit dezelfde benadering als bij mijn vorige internetbedrijven die ik gestart ben; een uitstekende gebruikerservaring neerzetten voor onze relaties. En kijk, er zijn nu twee problemen die wij met deze filosofie heel fijntjes kunnen oplossen: de

investeerder maakt geen rendement meer op zijn spaarcenten en als tweede vindt de MKB-ondernemer geen gehoor bij banken als hij wil ondernemen. Wij lossen die twee problemen op met dit platform.’

Waarom vangen ondernemers eigenlijk bot bij banken?

Frank van Dongen: ‘Ik heb bij ABN Amro gewerkt dus ik ken die wereld heel goed. Banken weten dat ze met investeringen tot twee of drie miljoen euro gewoon weinig

verdienen en er is veel regelgeving. Een kantoor van 100 miljoen op de Zuidas wordt echt nog wel gedaan door de bank, maar een nieuw pakhuis op een industrieterrein is niet zo boeiend voor banken. Bij ons kun je wel gewoon vanaf 100.000 euro terecht.’

Wat zijn de voorwaarden om in aanmerking te komen voor financiering via jullie?

Pieter Porte: ‘De basis is dat er altijd vastgoed bij betrokken moet zijn want we



‘Als het vastgoed in orde is en de ondernemer ook dan kun je vandaag de dag een eind komen’

verstrekken alleen financieringen met eerste recht van hypotheek als onderpand. Wij beoordelen een financieringsaanvraag op dezelfde zorgvuldige manier als banken, maar dan veel sneller en flexibeler. Het gaat bij ons om drie dingen: een mooie rente, een laag risico en geen gedoe. Een financieringsovereenkomst bij ons is dan ook maar vier tot vijf kantjes groot dus dat is allemaal vrij overzichtelijk. Toen we begonnen hadden we trouwens vooral klanten die bot vingen bij de bank, maar nu komen mensen ook vaak als eerste naar ons dus dat is wel een beetje anders geworden. De verwachting is, zo blijkt uit onderzoek, dat over drie jaar meer dan de helft van soortgelijke investeringen vanaf een ton via partijen zoals Briqwise plaatsvindt. En dat komt echt niet alleen omdat we sneller en slimmer zijn dan de gevestigde orde, maar ook meer *eager* zijn om de klant te helpen. Wij gaan het gewoon voor ze regelen en dat doen we snel en zorgvuldig.’

Hoe weet je als investeerder wat een goed project is?

Pieter Porte: ‘Als wij een investeringsaanvraag als ‘goed’ beoordeeld hebben, komt hij op de website te staan. Die beoordeling is altijd even zorgvuldig: we spreken persoonlijk met de ondernemer en beoordelen de kwaliteit van de onderneming en natuurlijk ook van de jaarcijfers en solvabiliteit. Plus we kijken naar de waardering van het vastgoed en leunen daarbij op onafhankelijke taxateurs en delen die informatie met de investeerders. Uiteindelijk komen er twee kantjes met alle informatie die relevant

is voor de investeerders en daarin staat ook de structuur van de investering. Heel belangrijk is natuurlijk altijd de transparantie, je moet precies weten waarin je investeert. Ons grote voordeel is dat we snel kunnen schakelen; het kan allemaal in een paar dagen op de site staan en dat doet niets af aan de kwaliteit.’

Is er nu zoveel geld in de markt dat bijna alles te financieren is?

Frank van Dongen: ‘Als het vastgoed in orde is en de ondernemer ook dan kun je vandaag de dag een eind komen. Ja, er is veel geld in de markt en investeerders gaan niet betalen voor een spaarrekening als ze bij ons vijf of zes procent kunnen maken waarbij wij al het voorwerk doen, ze per maand gegarandeerd betaald krijgen en ze tussentijds kunnen uitstappen. En de ondernemer heeft binnen een week zijn geld. Natuurlijk wijzen we ook aanvragen af; we hebben meer dan 500 miljoen euro beoordeeld en daarvan meer dan 30 miljoen geplaatst. Veel gelukzoekers vallen onderweg uit.’

Pieter Porte: ‘Het leuke is dat ons platform begint te leren. Het platform gaat steeds meer zelf denken en steeds meer onderdelen uit het proces worden geautomatiseerd. We zijn continue bezig om met allerlei tools als ‘online taxeren’, ‘online KYC’ (Know Your Customer) en ‘open banking’ ons platform completer te maken wat de beleving en gemak bij onze relaties weer ten goede komt. Het platform is vanaf dag 1 ontwikkeld om ook ‘cross border business’ te kunnen doen, vandaar dat we dit jaar ook starten met ons eerste buitenland avontuur in Australië.’

Pieter Porte

WANNEER HAD JE DE MOED OM JE EIGEN BEDRIJF TE STARTEN:

Eigenlijk gelijk vanuit de schoolbanken. Na HEAO CE begon ik mijn eerste bedrijf. Tussendoor nog even bij een bedrijf gewerkt. Toen ik daar de zak kreeg omdat ik een vriendelijk karakter had besloot ik niet meer voor een baas te werken

WELK VAK ZOU JE GEKOZEN HEBBEN ALS JE GEEN ONDERNEMER ZOU ZIJN:

Combi van kok/DJ/gastheer. Heerlijk om te rommelen in de keuken/achter de bar en het mensen naar de zin te maken met mooie producten, goede muziek en een lekkere vibe

WELK SUCCESMOMENT HEEFT JOUW HET MEESTE BEÏNVOLOED (EN HOE?):

Ik denk toch wel de exit van mijn eerste internet service provider Speedling. In een keer word je financieel onafhankelijk en dat geeft je heel veel vrijheid

WAT IS JE LEVENSFILOSOFIE:

Wind je niet teveel op. Het komt wel goed

WAT IS JOUW ULTIEME DOEL ALS ONDERNEMER:

Op dit moment met Briqwise een financieringsplatform neerzetten waardoor we met een handjevol leuke kerels een enorme klus kunnen klaren

Frank van Dongen

WANNEER HAD JE DE MOED OM JE EIGEN BEDRIJF TE STARTEN:

Toen Pieter me belde in 2018 om samen Briqwise te starten. Ik zei twintig jaar geleden tegen mijn vrouw: Als Pieter ooit belt om samen wat te gaan doen dan doe ik dat. Het heeft even geduurd, maar hij belde

WAT ZIJN VOOR JOU DE UNIVERSELE WAARDEN VAN ONDERNEMEN, ONAFHANKELIJK VAN WELKE CRISIS (FINANCIEEL, VIRUS, STIKSTOF ET CETERA) ZICH OOK VOORDOET:

Voor de klant door het vuur gaan, zorgvuldig & transparant, ondersteund door technologie maar altijd met persoonlijke aandacht

WELKE DROOM HAD JE VLAK VOORDAT JE BEGON:

Briqwise helpt ondernemers en investeerders elkaar te versterken

WAT IS JE LEVENSFILOSOFIE:

Het leven is zinloos, maar je hoeft niet zinloos te leven

DIGITAAL VERGADEREN: WAAROM WEL/NIET:

Niet. Je hebt weliswaar beeld en geluid (vaak niet optimaal) maar je mist het intuïtieve samenspel tussen horen, zien, ruiken en voelen. Dit is nodig voor vertrouwen

WAT HEEFT COVID-19 MET JOU ALS ONDERNEMER GEDAAN:

In de kern niets. Het is op mijn pad gekomen, ik deal ermee en het gaat weer voorbij



‘Het gaat bij ons om drie dingen: een mooie rente, een laag risico en geen gedoe’

V.l.n.r Pieter Porte, Frank van Dongen en Guus Oerlemans