

MB ADVIESGROEP

HANS EELMAN,
adviseur zakelijke financiering
MAARTEN-JEROEN DEN BOER,
adviseur zakelijke financiering
JAN HERMAN LAP,
adviseur zakelijke financiering

Voor veel ondernemers in Amsterdam en de brede regio rondom de hoofdstad is **MB Adviesgroep** een vertrouwd adres voor vraagstukken rondom vastgoed, financiering, fiscaliteit en alles wat daar verder bij komt kijken. Het bedrijf bestaat uit zes firmanten, waarvan **Jan Herman Lap**, **Hans Eelman** en **Maarten-Jeroen den Boer**, allen adviseur zakelijke financiering, vandaag aanschuiven. Onderscheidend is de nadruk op een integrale aanpak, waarbij naar alle aspecten van de bedrijfshuisvesting én de bedrijfsvoering wordt gekeken. 'Wij gaan een flinke stap verder dan het financieren van vastgoed alléén. We kijken naar wat er verder speelt in het bedrijf zodat we bijvoorbeeld ook tot optimalisatie op fiscaal gebied kunnen komen.'



SAMEN MET DE ONDERNEMER NAAR OPTIMALE WAARDECREATIE

Radjesh Bahorie, Jan Herman Lap, Jim Kariuki en Hans Eelman

Vanuit het kantoor in Overamstel is Jan Herman Lap het eerste aanspreekpunt voor bestaande en nieuwe klanten. Met 25 jaar ervaring bij Rabobank is hij inmiddels alweer bijna acht jaar bij MB Adviesgroep aangesloten en heeft hij een zeer brede ervaring in de kredietverlening en accountmanagement. Collega Hans Eelman opereert sinds kort vanaf Texel, waar hij als geboren Texelaar onlangs weer heen is verhuisd. Ook hij heeft een langjarige achtergrond bij de Rabobank en wijst op het belang van die brede blik. ‘Wij kunnen alles wat aan de bezittingenkant op de balans van de klant staat financieren.’

TOTAALPLAATJE

Ook oprichter Maarten-Jeroen den Boer mag zich, inmiddels, Texelaar noemen, waar hij sinds zijn vroege jeugd woonachtig is. Vanuit de accountancy en fiscaliteit heeft hij in het verleden accountskantoren gehad en heeft hij als specialisatie daarvan een integrale adviespraktijk opgezet in de vorm van MB Adviesgroep. Daarbinnen zijn accountants actief, bedrijfsadviseurs die kijken naar het vergroten van de rendabiliteit van het bedrijf, maar ook specialisten duurzaamheid. Maarten-Jeroen: ‘Ook daar kijken we breed naar, onder duurzaamheid verstaan wij echt alles wat een raakvlak heeft met de ondernemer, zoals het pand maar ook de gehele cijfermatige aansturing. Wij onderscheiden ons door al die finesses van onze achtergrond. Veruit de meeste kantoren kijken sec naar financiering. Terwijl wij vinden dat dat een geïntegreerd onderdeel moet zijn van het totale proces. Wij kijken naar vraagstukken als wat heeft de huisvesting binnen de onderneming voor functie? Wat zijn de mogelijkheden en verplichtingen op het gebied van duurzaamheid? En wat is daarbij allemaal mogelijk op het gebied van fiscaliteit en financiering? Wij willen echt het totale plaatje tot uitdrukking laten komen.’

BREED PALET

In die multifunctionaliteit zit dan ook de grote meerwaarde van de adviesgroep zegt Jan Herman. ‘Juist doordat wij een stap verder gaan dan puur het financieren, denk ik dat wij een goede gesprekspartner zijn voor ondernemers die een financieringsvraagstuk hebben. Zodat ze niet alleen de financiering ingevuld krijgen, maar we ook kijken naar wat er verder speelt in het bedrijf en waar we kunnen optimaliseren. De ene keer komt iemand binnen met een financieringsvraag en als we gaan doorvragen blijken er eerst nog andere zaken aangepakt te moeten worden, zoals een herstructurering of een ander probleem wat opgelost moet worden om tot financiering te kunnen komen. Andersom kan het zijn dat je bezig bent met een herstructurering en komt er uiteindelijk een financieringsvraag uit. Het kan twee kanten op en dat past precies in het brede palet dat wij bieden.’

OVERNAME

De grotere noemer is uiteindelijk waardecreatie voor en samen mét de klant, stelt Maarten-Jeroen. ‘We doen bijvoorbeeld ook overnamebegeleiding, zowel aan de verkoopkant als aan de koperskant. Dan zie je ook vaak dat het bedrijfsvastgoed een hele essentiële en bepalende factor is in een overname. De ene keer is het belangrijk dat die direct meegeleverd wordt omdat anders de financiering niet rond komt, de andere keer moet het vastgoed er juist uitgehaald worden om de financiering lichter te maken. Eigenlijk willen we dus het liefste in de allervroegste fase betrokken zijn, om eerst te kunnen schetsen wat de meest wenselijke stappen en besluiten zijn.’ Natuurlijk kunnen we op korte termijn zorgen voor financiering als dat nodig is, zegt Hans. ‘Dat is geen probleem. Maar liever willen we juist veel meer langdurig met de ondernemer optrekken en het integrale vraagstuk



Jim Kariuki, Jan Herman Lap, Radjesh Bahorie en Hans Eelman

‘WIJ KUNNEN ALLES WAT OP DE BEZITTINGENKANT VAN DE KLANT STAAT FINANCIEREN’

‘ALS ADVISIEURS ZIJN WIJ EEN GEINTEGREERD ONDERDEEL VAN HET TOTALE PROCES’



Hans Eelman, Radjesh Bahorie, Jan Herman Lap, en Jim Kariuki

‘ONDER DUURZAAMHEID VERSTAAN WIJ ALLES WAT EEN RAAKVLAKEEFT MET DE ONDERNEMER’

oppakken. Neem bijvoorbeeld een huursituatie die over een jaar afloopt, waarbij de ondernemer de tijd wil nemen om te kijken wat het beste is voor zijn bedrijf en zijn groeimogelijkheden. Is de huidige locatie dan geschikt of is bedrijfsverplaatsing juist wenselijk?’

ROOTS

Daarbij is het gehele spectrum van het MKB welkom bij MB Adviesgroep: van eenmanszaken tot de grotere familiebedrijven. ‘Het criterium is simpel: alles en iedereen die de beslissingen van zijn handelen voelt in zijn eigen portemonnee,’ aldus Maarten-Jeroen. ‘Wij zijn erg goed in die grote diversiteit van het MKB, maar de Amerikaanse beursfondsen die hier toevallig een handeltje willen kopen laten we graag over aan onze concullega’s.’ Ook zijn alle economische segmenten vertegenwoordigd binnen de klantenkring, waarbij accenten, niet vreemd gezien de Amsterdamse en Texelse roots, liggen bij horeca en leisure, zoals recreatievastgoed. Maar ook de (maak)industrie in de vorm van bedrijfshallen en kantoren is goed vertegenwoordigd. Binnen de Ring van Amsterdam is de situatie heel specifiek: het pandeigendom en de exploitatie zijn vaak gesplitst. ‘De gehele dienstverlenende, toeleverende en maakindustrie zie je buiten de Ring.’

REGISSEURSROL

Sommige segmenten zoals leisure zijn lastiger te financieren, maar de laatste jaren zien de collega’s het aantal financiers dat hogere leningen wil verstrekken ten opzichte van de waarde van de bank. Hans: ‘Drie of vier jaar geleden zag je dat banken maximaal tot 60 procent wilden financieren. Nu zijn er een aantal partijen inclusief banken die wel tot 90 procent willen gaan, mits je resultaten goed zijn natuurlijk. De tijd is in het voordeel, we zijn inmiddels al weer wat verder van de vastgoedcrisis verwijderd en er wordt weer meer gekeken naar de waarde van het pand. En

‘WIJ GAAN EEN STAP VERDER DAN ALLEEN HET FINANCIERINGS-VRAAGSTUK’

naar hoeveel geld je verdient en of je het risico kunt dragen van zo’n financiering. Dat sluit goed aan bij onze regisseursrol rondom het bedrijf en de financiering. We kijken niet “plat” naar het financieren van het pand, maar we kijken naar de bedrijfsactiviteiten en wat we kunnen stapelen om dat wat de klant nodig heeft te kunnen verkrijgen.’ Vanuit de overheid wordt een sturing op multidisciplinair gebruik van gebouwen gesignaleerd. Voor financiers is dat vaak lastig. ‘Die willen duidelijkheid hebben over hoe de financiering wordt ingekaderd in verband met de rapportages aan de partijen waar zij hun funding vandaan halen. Daar zit vaak spanning op. De gemeente heeft ideaalbeelden van hoe een stad eruit zou moeten zijn, maar door de weerbarstigheid van de praktijk is het maar de vraag hoe je de funding gerealiseerd gaat krijgen.’

TREND

Ook verduurzaming is een trend waar bedrijven, MKB inclusief, niet aan ontkomen. Gevolg daarvan is bijvoorbeeld het verdwijnen van parkeerplaatsen en de elektrificatie van het wagenpark. Daarmee ontstaan goede initiatieven, zoals materialenhubs aan de randen van de stad, maar vooralsnog zijn die te kleinschalig om groots uit te kunnen rollen. Voor de ondernemer is er momenteel een hoop onzekerheid door wisselende regelgeving. Voor de financiële adviseurs is er met alle ontwikkelingen dus zeker het nodige te doen in een markt die volop in beweging is. Daarbij is er het nodige kaf onder het koren, want adviseurs zijn er genoeg, maar kwaliteit is lastig te toetsen. ‘Weet je,’ zegt Maarten-Jeroen, ‘wat een belangrijk onderscheid is dat wij zelf ook ondernemers zijn. We kennen de mentaliteit, weten waar we over praten. Hebben absoluut geen 9 tot 5-mentaliteit. Daarnaast zijn we gecertificeerd financieel adviseur, en daarvan zijn er maar vier actief in Amsterdam. Bij ons kunnen ondernemers altijd vrijblijvend terecht. Pas als we wat voor elkaar kunnen betekenen gaat de meter lopen.’