

BUSINESSCASE | EVERGREEN EQUIPMENT FINANCE

Financiering die zwaar materieel in beweging brengt

Eén fonds. Eén portefeuille. Eén helder verhaal.

Eqeepo financiert kranen en ander zwaar materieel voor ondernemers die willen investeren zonder hun liquiditeit volledig vast te zetten. Beleggers delen gezamenlijk in het nettoresultaat van een transparante, objectgedekte leaseportefeuille.

INHOUD

Inhoudsopgave

- 1 Samenvatting & kans
- 2 Voor de ondernemer
- 3 Fonds & belegger
- 4 Beleid, risico & rendement
- 5 Operatie, pilot & governance
- 6 Bijlagen

De businesscase in één oogopslag

Een ondernemer koopt het materieel dat hij nodig heeft. Equepo zorgt voor een financiering die past bij de waarde van het object, de kasstroom van de onderneming en de realiteit van de markt.

Wat betekent dit voor iedere stakeholder?

Ondernemer — Financiering die past bij de machine én de kasstroom.

Van Adrighem — Meer verkoopmogelijkheden zonder zelf kredietrisico te dragen.

Clubdeal — Een schaalbaar fondsmodel met terugkerende processen en data.

Belegger — Toegang tot een tastbare, objectgedekte portefeuille.

Waarom Equepo geloofwaardig is

- Van Adrighem heeft meer dan vijftig jaar ervaring in kranen en zwaar materieel, met internationale verkoopkanalen en logistieke infrastructuur.
- Iedere financiering wordt ondersteund door een onafhankelijke waardering; Troostwijk positioneert bedrijfseconomische taxaties expliciet voor financieringsdoeleinden.
- De klant brengt minimaal 15% eigen geld in en betaalt ieder verschil tussen verkoopprijs en taxatiewaarde volledig zelf.
- De juridische eigendom blijft voor rekening van het fonds bij een aparte stichting totdat alle verplichtingen zijn voldaan.
- Het fonds gebruikt geen leverage. Beleggers delen rechtstreeks in het nettoresultaat en het kredietrisico van de portefeuille.

De commerciële kans

Financiering is bij zwaar materieel vaak het verschil tussen interesse en een getekende transactie. Een gespecialiseerde financier kan eerder in het verkoopproces duidelijkheid geven over eigen inbreng, maandlast, looptijd en slottermijn. Daarmee wordt financiering onderdeel van de commerciële propositie, zonder dat Van Adrighem zelf krediet hoeft te verstrekken.

Meer transacties	Kopers die de volledige koopsom niet direct willen of kunnen betalen, krijgen een uitvoerbare route.
Snellere besluitvorming	Objectinformatie, taxatie en kredietanalyse worden in één proces georganiseerd.
Hogere klantwaarde	De relatie eindigt niet bij levering; toekomstige investeringen en herhaalfinanciering creëren terugkerend contact.
Nieuwe omzetbron	Afsluitprovisies en een beheervergoeding bouwen een zelfstandige financieringsonderneming.
Data en track record	Iedere lease levert informatie op over betaalgedrag, waardeverloop en recovery. Dat vergroot later de financieringsmogelijkheden.

Marktvalidatie

Gespecialiseerde equipment finance is een bewezen categorie. Apollo beschreef Beequip bij de aangekondigde overname als een platform voor hoogwaardige, gedekte kredietverlening; Beequip rapporteerde later een openbare equipment-lease-securitisatie van €500 miljoen. Dat bewijst niet dat ieder nieuw fonds dezelfde schaal bereikt, maar wel dat gestandaardiseerde contracten, consistente kredietacceptatie en betrouwbare data institutioneel financierbaar kunnen worden.

Focus in de pilot

- Eerste fase: zakelijke kopers van door Van Adrighem verkocht materieel in Nederland/ Europa.
- Primaire assets: kranen, zwaar transport, SPMT, grondverzet, material handling en aanverwant industrieel materieel.
- Indicatieve financieringsomvang: €500.000 tot €1.000.000 per contract.
- Latere uitbreiding naar andere leveranciers of geselecteerde assetcategorieën pas nadat de eerste portefeuille is bewezen.

De propositie voor de ondernemer

Eenvoudig aan de voorkant, gedisciplineerd aan de achterkant.

Product	Financial lease voor zakelijke klanten.
Eigen inbreng	Minimaal 15% van de taxatiewaarde.
Rente	Indicatief 10–13% per jaar, afhankelijk van klant, object en looptijd.
Looptijd	In de pilot maximaal 60 maanden.
Slottermijn	Maximaal 40% van de leensom of taxatiewaarde
Afsluitprovisie	Indicatief 1,5% over het gefinancierde bedrag, met een minimum per dossier. Geen doorlopende servicekosten voor de klant; wijzigingen, aanmaningen en vervroegde aflossing kennen een vaste tarievenlijst.
Eigendom	Bij Stichting Juridisch Eigendom Equepo tot alle termijnen en de slottermijn zijn betaald.
Beoordeling	De onderneming én het materieel worden beoordeeld. Equipment first betekent niet equipment only.
Btw	In beginsel bij aanvang af te wikkelen; de definitieve fiscale geldstroom wordt vooraf gevalideerd.

Voorbeeld: kraan met een koopprijs van €1.000.000

Klantinbreng €150.000 · Financiering €850.000 · Rente 10–13% · Looptijd max. 60 maanden · Slottermijn dubbel begrensd · Eigendom bij stichting tot slotbetaling.

Klantreis in zes stappen

1. Van Adrighem bespreekt materieel, prijs en planning met de klant.
2. Equepo ontvangt de basisgegevens van klant en object.
3. De klant levert financiële informatie aan; het object wordt onafhankelijk getaxeerd.
4. Binnen de credit box volgt een voorstel met eigen inbreng, rente, looptijd en eventuele slottermijn.
5. Na akkoord koopt de stichting het materieel voor rekening van het fonds en start de lease.
6. De klant betaalt maandelijks. Na volledige betaling gaat de juridische eigendom over.

Waarom Egeepo geloofwaardig is

Onafhankelijk in besluitvorming, verbonden in expertise.

Egeepo is sterker dan een gewone vendor-finance-oplossing doordat de initiatiefnemers verschillende maar complementaire rollen hebben.

Van Adrighem	Clubdeal	Gezamenlijk resultaat
Objectkennis, technische informatie en transactiedata	Fondsstructuur, beleggers en rapportage	Sneller en beter onderbouwd kredietbesluit
Saleskanaal en klantrelatie	Onboarding en kapitaalwerving	Financiering als onderdeel van de commerciële klantreis
Logistiek, inspectie en recoveryondersteuning	Administratie, servicing en portefeuille-informatie	Lage operationele kosten door shared services
Internationale kopersmarkt voor zwaar materieel	Kapitaalmarktkennis en fondsbeheer	Geloofwaardige route van pilot naar schaal

Onafhankelijkheid in besluitvorming

- Egeepo wordt zelfstandig gepositioneerd en neemt onafhankelijke kredietbesluiten.
- Van Adrighem is leverancier, kennispartner en commercieel kanaal, maar neemt geen kredietbeslissingen.
- Een onafhankelijke voorzitter borgt de kwaliteit en consistentie van de kredietcommissie.
- Een externe taxatie bepaalt de financieringsbasis; nooit wordt meer gefinancierd dan de laagste van verkoopprijs en taxatiewaarde.
- Diensten van Van Adrighem en Clubdeal worden via zakelijke dienstverleningsovereenkomsten afgerekend.

Wat gebeurt er bij wanbetaling?

Egeepo neemt het object terug, laat het opnieuw waarden en verkoopt het via de beste beschikbare markt of veiling. De opbrengst dekt eerst de kosten en de openstaande vordering; een eventueel overschot is voor de klant.

Eén fonds, bewust eenvoudig

Geen stapeling van senior, junior en warehouseproducten. Eén fonds financiert de hele portefeuille.

Eqeepo B.V.	Beheerder, originator en servicer. Selecteert transacties, bewaakt risico, voert administratie en rapporteert.
Eqeepo Fonds (FGR)	Contractueel fonds waarin beleggers gezamenlijk economisch gerechtigd zijn tot de leaseportefeuille.
Stichting Juridisch Eigendom Eqeepo	Houdt machines, leasecontracten en relevante bankrekeningen voor rekening van het fonds.
Beleggers	Brengen kapitaal in vanaf €100.000 en delen naar rato in het nettoresultaat en de risico's.
Oprichters	Financieren de ontwikkeling van Eqeepo buiten het fonds en beleggen beoogd zelf mee op gelijke voorwaarden.

Strategische uitgangspunten

- Geen leverage op fondsniveau.
- Uitsluitend financial leases op zwaar materieel binnen een vooraf vastgestelde credit box.
- Buy-and-hold: iedere lease wordt in beginsel tot het einde aangehouden.
- Variabel beleggersrendement: het feitelijke nettoresultaat van de portefeuille.
- Gefaseerde groei: eerst bewijs en data, daarna schaal.

Kapitaalstromen

1. Beleggers — inleg vanaf €100.000
2. Eqeepo Fonds — één evergreen portefeuille, geen leverage
3. Stichting Juridisch Eigendom — houdt machines en contracten
4. Financial leases — op zwaar materieel
5. Ondernemers — rente en aflossing terug

De beleggerspropositie

Een tastbare portefeuille met een eenvoudig rendement- en risicomodel.

Fonds basics

Minimale deelname	€100.000 per belegger.
Fondsduur	Evergreen: geen vaste einddatum.
Instappen	Maandelijks, via commitments en capital calls wanneer geschikte leases klaarstaan.
Rendement	Variabel nettoresultaat; streefbeeld 7–9% per jaar, zonder garantie.
Uitkering	Beoogd per kwartaal, voor zover resultaat en liquiditeit dit toelaten.
Uitstappen	Per kwartaal na minimaal 12 maanden opzegtermijn, onder een kwartaalmaximum en liquiditeitsvoorwaarden.
Leverage	Geen.
Spreiding	Limieten per klant, groep, assetcategorie en land.
Rapportage	Kwartaalrapportage over portefeuille, rendement, achterstanden, taxaties en liquiditeit.

Waarom aantrekkelijk

- Tastbare en identificeerbare activa met onafhankelijke waardering.
- Klanten brengen minimaal 15% eigen geld in.
- Juridische eigendom blijft bij de fondsstructuur tot volledige betaling.
- Geen financieringsmarge die naar een externe senior financier wegvloeit.
- Transparante vergoedingen: 1,5% afsluitprovisie bij de klant en circa 1% beheervergoeding uit het fonds.

Risico's — lees zorgvuldig

Risicowaarschuwing

Verlies van (een deel van) de inleg is mogelijk. • Geen vaste coupon; het rendement is variabel en niet gegarandeerd. • Er wordt geen garantie op inleg of rendement afgegeven. • De belegging is illiquide; uitstappen is niet direct mogelijk. • Defaults op leases kunnen het rendement negatief beïnvloeden. • Objecten kunnen minder waard blijken dan initieel getaxeerd. • Er bestaat geen separate first-lossbuffer tussen beleggers en portefeuille. • Sponsor co-investment is pari passu en geen garantie.

Liquiditeit, waardering en uitstappen

Evergreen kan alleen geloofwaardig zijn als de liquiditeitsregels aansluiten op een illiquide leaseportefeuille. De leases lossen maandelijks af, maar de portefeuille blijft minder liquide dan beursgenoteerde beleggingen. Daarom belooft Egeepo geen directe uitstap. De beoogde structuur combineert natuurlijke aflossingen, nieuwe instroom en een gecontroleerde redemption policy.

Redemption policy

Natuurlijke aflossing	Bij een gemengde portefeuille van drie tot vijf jaar met slottermijnen wordt indicatief 15–25% van de openingshoofdsom per jaar regulier afgelost; de werkelijke kasstroom hangt af van looptijd en balloons.
Opzegtermijn	Minimaal 12 maanden.
Uitstapmoment	Per kwartaal.
Kwartaalmaximum	Werkhypothese: maximaal 5% van de fondswaarde per kwartaal, uitsluitend voor zover liquiditeit beschikbaar is.
Liquiditeitsinstrumenten	Minimaal een redemption gate en opschortingsbevoegdheid, naast de lange notice period; definitieve selectie conform AIFMD II.
Uitstappen	Uitstap wordt in beginsel betaald uit aflossingen en/of beschikbare cash en nieuwe instroom.
Capital calls	Nieuwe beleggersgelden worden pas opgeroepen wanneer er voldoende concrete transacties zijn.

Waardering

- Maandelijkse nettovermogenswaarde op basis van hoofdsom, opgebouwde rente, cash en voorzieningen.
- Leasevorderingen tegen geamortiseerde kostprijs, met aanvullende waardering bij betalingsproblemen, schade of marktverandering.
- Vier-ogencontrole op iedere NAV-berekening.
- Jaarlijkse accountantsreview; externe fondsadministratie wordt toegevoegd wanneer schaal of beleggersbasis dat rechtvaardigt.

Let op

Uitstappen is een mogelijkheid onder voorwaarden, geen onmiddellijke terugbetalingsgarantie.

Kredietbeleid, zekerheden en recovery

De bescherming zit niet in één garantie, maar in meerdere maatregelen die elkaar versterken.

Kredietrisico klant	Kasstroomanalyse, betalingshistorie, UBO/KYC, bestaande schulden en debt-service capacity.
Objectwaarde	Onafhankelijke taxatie, financiering over de laagste van prijs en taxatie en een conservatieve slottermijn.
Vroege default	Minimaal 15% klantinbreng, beperkte looptijd en intensieve monitoring na closing.
Concentratie	Limieten per klant, groep, assettype en land; in de pilot geen klant groter dan 25% van de portefeuille.
Verzekering en schade	All-riskdekking, polisbewaking en begunstiging of verpanding van verzekeringsuitkeringen.
Verdwijning of export	Standplaatsverplichting, toestemming voor grensoverschrijdende inzet en risicogestuurde telematica.
Recovery	Contractuele terugname, inspectie, opslag en verkoop via internationale markt of veiling.
Belangenconflict	Onafhankelijke taxatie, vaste credit box en onafhankelijke voorzitter van de kredietcommissie.

Harde kredietregels (credit box)

- Minimaal 15% eigen inbreng in de pilot.
- Nooit meer financieren dan de laagste van verkoopprijs en taxatiewaarde.
- Het volledige verschil boven de taxatiewaarde wordt door de klant betaald.
- Maximale looptijd 60 maanden in de pilot.
- Slottermijn maximaal 40% van de oorspronkelijke financiering én maximaal 60–65% van de conservatieve netto eindwaarde.
- Geen uitzonderingen buiten de credit box zonder formele beleidswijziging.

Recovery

Bij wanbetaling probeert Egeepo eerst een herstelregeling wanneer dat economisch verantwoord is. Lukt dat niet, dan wordt de lease beëindigd, het object veiliggesteld, opnieuw getaxeerd en verkocht. De opbrengst wordt gebruikt voor recoverykosten en de openstaande vordering; een eventueel overschot komt volgens de overeenkomst toe aan de klant.

Economische onderbouwing

De belegger ontvangt het portefeuilleresultaat; Egeepo verdient aan transparante vergoedingen.

Rendementsbrug (indicatief)

Bruto rente portefeuille	+11,50%
Cash drag	-0,40%
Beheervergoeding	-1,00%
Fonds- en administratiekosten	-0,70%
Netto kredietverlies	-0,75%
Indicatief netto rendement	ca. 8,65%

De base case komt uit op circa 8,6% netto per jaar. De gecommuniceerde bandbreedte van 7–9% houdt rekening met spreiding in rente, cash drag, fondskosten en kredietverliezen. Dit is een streefbeeld, geen prognose of garantie.

Scenario's

Scenario	Aannames	Netto rendement
Base case	11,5% bruto rente; 0,75% netto kredietverlies; beperkte cash drag	circa 8–9%
Downside	Lagere benutting, 1,5% netto kredietverlies en hogere kosten	circa 5,5–7%
Stressjaar	Eén of meer grote defaults, lagere recovery of langdurige stilstand tussen terugname en verkoop	kan laag of negatief zijn

Egeepo betaalt alleen uit wat de portefeuille werkelijk verdient. Een lager resultaat wordt niet verhuld door nieuwe inleg, leverage of een sponsorvergoeding.

Lean operationeel model

Egeepo gebruikt bestaande expertise en systemen, maar rekent interne capaciteit wel zakelijk door. Egeepo B.V. ontvangt twee vergoedingen: indicatief 1,5% afsluitprovisie per nieuwe lease en circa 1% beheervergoeding per jaar over het fondsvermogen. Er is geen performance fee en geen verborgen spread. Gebeurtenisgebonden kosten (contractwijzigingen, aanmaningen, bijzonder beheer) worden tegen vaste tarieven doorbelast aan de veroorzaker.

Schaalvoorbeeld Egeepo B.V.

Fondsvermogen	Nieuwe leases / jaar	Bruto opbrengst B.V.	Fase
€5 mln	€2 mln	€50k beheer + €30k afsluit = €80k	aanloop / verlieslatend
€10 mln	€3,5 mln	€100k beheer + €52,5k afsluit = €152,5k	circa break-even
€20 mln	€7 mln	€200k beheer + €105k afsluit = €305k	winstgevend
€50 mln	€17,5 mln	€500k beheer + €262,5k afsluit = €762,5k	schaalbaar bedrijf

De daadwerkelijke winst hangt af van personeelsuren, juridische kosten, fondsadministratie, marketing, defaults en het tempo waarin kapitaal wordt ingezet. De oprichters reserveren indicatief €300.000–€500.000 voor ontwikkeling, registratie, contracten, systemen en de aanloopperiode. Dit development capital staat buiten het fonds en is geen verliesbuffer voor beleggers.

Waarom lean?

- Grote tickets: een fonds van €10 miljoen bevat bij €750.000 gemiddeld circa 13 contracten.
- Van Adrighem levert objectinformatie, technisch inzicht en recoveryondersteuning.
- Clubdeal levert fondsadministratie, onboarding, investeerderscommunicatie en reporting.
- Egeepo neemt pas eigen personeel aan wanneer dedicated capaciteit goedkoper en beter beheersbaar is dan shared services.
- Externe specialisten worden gericht ingezet voor juridische, fiscale, taxatie- en accountantswerkzaamheden.

Pilot en groeipad

Eerst de hele cyclus bewijzen, daarna pas versnellen.

Fases

Fase 1 — Optuigen	3–4 maanden — structuur, registratie, contracten en systemen
Fase 2 — Eerste close	€3–5 mln — 3–5 leases, eerste rapportage en uitkering
Fase 3 — Schaal	€10–20 mln — meer klanten, spreiding en maandelijkse instroom
Fase 4 — Volwassen	richting €50 mln — professionaliseren en institutionele opties

Pilotparameters

Omvang	€3.000.000 tot €5.000.000.
Asset	Kranen, transport en grondverzet.
Klant	Bestaande relaties Van Adrighem.
Regio	Nederland/ Europa.
Deelname	Besloten netwerk, deelname vanaf €100.000.

KPI's tijdens de pilot

- Aantal aanvragen, goedkeuringen en closings.
- Doorlooptijd van aanvraag tot uitbetaling.
- Werkelijke uren en kosten per contract.
- Gemiddelde rente, eigen inbreng, looptijd en slottermijn.
- Afwijking tussen verkoopprijs, taxatie en gerealiseerde marktwaarde.
- Betalingsgedrag, achterstanden en early warnings.
- Netto rendement na alle fondskosten.
- Instroom, redemptions en beschikbare liquiditeit.

Governance en juridische validatie

De commerciële eenvoud moet juridisch en operationeel net zo helder worden ingericht.

AIFM-regime	Equepo B.V. beoogt registratie als light-beheerder. Bij aanbieding aan niet-professionele beleggers kan een minimum van €100.000 per deelnemer binnen het registratieregime passen, zolang ook aan de AUM-voorwaarden wordt voldaan.
AUM-grens	Voor het evergreenmodel wordt voorzichtig uitgegaan van de €100 miljoen-grens; de hogere €500 miljoen-grens wordt niet als basis gebruikt.
Open-end en loan origination	Bevestigen of financial lease als leninginitiëring kwalificeert en of het open-end liquiditeitsmodel aan AIFMD II voldoet.
Liquiditeitsinstrumenten	Ten minste twee formele liquidity management tools selecteren en vastleggen, naast notice period en kwartaalgate.
FGR-fiscaliteit	Transparantie beoogd via niet vrij verhandelbare participaties (inkoopvariant). Voor 2026 kan dit onder de overgangsregeling; de behandeling na 2026 moet vóór lancering en daarna periodiek worden bevestigd.
PRIPs / SFDR / Wwft	Essentiële-informatiedocumentatie, duurzaamheidsinformatie en beleggersscreening inrichten conform toepasselijke regels.
Juridisch eigendom	Bevestigen dat stichting, fondsvoorwaarden, bankrekeningen en leasecontracten het fondsvermogen effectief scheiden.
Lease en btw	Standaardovereenkomst, eigendom, verzekeringen, terughaalrecht, bodemrecht en btw-geldstroom juridisch en fiscaal valideren.
Waardering en administratie	NAV-methode, voorzieningenbeleid, vier-ogencontrole en jaarlijkse accountantsreview vastleggen.

Governance-principes

- Twee dagelijks beleidsbepalers en duidelijke taakverdeling.
- Onafhankelijke voorzitter van de kredietcommissie.
- Formeel related-party- en belangenconflictenbeleid.
- Geen financiering buiten de credit box zonder formele beleidswijziging.
- Vier-ogencontrole op betalingen, NAV en beleggersrapportages.
- Jaarlijkse externe accountantscontrole of review passend bij omvang en regime.

Waarde per stakeholder en besluit

Stakeholder	Wat ze krijgen	Wat ze bijdragen
Ondernemer	Specialistische financiering, transparante voorwaarden en behoud van liquiditeit.	Eigen inbreng, volledige informatie, onderhoud en tijdige betaling.
Van Adrighem	Meer verkoopmogelijkheden en hogere klantwaarde via een onafhankelijke financieringspartner.	Leads, objectkennis, logistiek en recoveryondersteuning.
Clubdeal	Schaalbaar fondsbeheer met terugkerende processen, beleggersrelaties en data.	Structurering, onboarding, administratie en rapportage.
Beleggers	Toegang tot het nettoresultaat van een tastbare, objectgedekte leaseportefeuille.	Langetermijnkapitaal en acceptatie van krediet- en liquiditeitsrisico.
Eqeepo	Een zelfstandige financieringsonderneming met terugkerende inkomsten en groeibare infrastructuur.	Kredietdiscipline, servicing, governance en transparantie.

De belangrijkste ondernemersbeslissing

Niet: kunnen we vandaag de perfecte eindstructuur bouwen? Wel: kunnen we met één beheersbare eerste close aantonen dat klanten, objecten, fondsbeheer en beleggerskapitaal samen een aantrekkelijk en controleerbaar financieringsmodel vormen?

Concreet voorstel

Start de juridische en fiscale validatie van het evergreen fonds en werk parallel toe naar een eerste close van €3–5 miljoen. Selecteer drie tot vijf geschikte leases, leg de krediet- en waarderingsprocessen vast en bouw vanaf dag één rapportage en liquiditeitsbeheer op institutionele standaard. Neem na 12–18 maanden op basis van echte data het besluit over opschaling naar €10–20 miljoen.

Directe vervolgstappen

1. Bevestig het evergreen één-fondsmodel en de governance van Eqeepo B.V.
2. Commitment development capital buiten het fonds.
3. Bepaal de omvang en voorwaarden van sponsor co-investment.
4. Start toezichtrechtelijke, fiscale, lease- en eigendomsvalidatie.
5. Ontwikkel fondsvoorwaarden, informatiememorandum, PRIIPs- en SFDR-informatie.
6. Leg credit box, taxatie-instructie, recovery- en waarderingsbeleid vast.
7. Identificeer de eerste drie tot vijf leasecases.
8. Benader een besloten beleggerskring voor een eerste close van €3–5 miljoen.
9. Richt administratie, bankrekeningen, incasso en datatape in.
10. Evalueer na 12–18 maanden rendement, defaults, kosten, instroom en liquiditeit.

Bijlage A. Kernveronderstellingen

Gemiddelde klantenrente	11,5%; bandbreedte 10–13%.
Afsluitprovisie	1,5% van het gefinancierde bedrag.
Beheervergoeding	1% per jaar over fondsvermogen.
Eigen inbreng klant	Minimaal 15% in de pilot.
Looptijd	Maximaal 60 maanden in de pilot.
Slottermijn	Maximaal 40% van financiering én 60–65% van conservatieve netto eindwaarde.
Minimale deelname belegger	€100.000.
Rendementsdoel	7–9% netto per jaar; variabel en niet gegarandeerd.
Kredietverlies base / downside / stress	0,75% / 1,5% / 3,0% netto per jaar als modelaannames.
Leverage fonds	Geen.
Uitkering	Beoogd per kwartaal.
Uitstap	Per kwartaal, minimaal 12 maanden notice, beoogde gate maximaal 5% NAV per kwartaal.
Natuurlijke aflossing	Indicatief 15–25% van openingshoofdsom per jaar, afhankelijk van looptijden en balloons.
Eerste close	Doel €5 miljoen; minimum viable circa €3 miljoen.
Development capital	€300.000–€500.000 buiten het fonds.
Break-even Egeepo B.V.	Indicatief rond €9–10 miljoen fondsvermogen.
Groeidoel	€10–20 miljoen binnen 1–3 jaar; richting €50 miljoen bij bewezen performance.

Gevoeligheden

- Lagere klantenrente of hogere kredietverliezen raken direct het beleggersrendement.
- Traag ingezette beleggersgelden veroorzaken cash drag.
- Een grote default weegt in een kleine portefeuille zwaar.
- Ruime slottermijnen verlagen de natuurlijke liquiditeit en vergroten eindwaarderisico.
- Redemptions kunnen alleen worden gehonoreerd voor zover de portefeuille en kaspositie dat toelaten.
- Wijzigingen in AIFMD-, FGR- of fiscale regelgeving kunnen aanpassing van de structuur vereisen.

Bijlage B. Begrippenlijst

Financial lease	De klant gebruikt de machine en betaalt rente en aflossing. De juridische eigendom blijft bij de fondsstructuur totdat alles is betaald.
Evergreen fonds	Een fonds zonder vaste einddatum waarin beleggers kunnen instappen en onder voorwaarden kunnen uitreden.
FGR	Een fonds voor gemene rekening: een contractueel samenwerkingsverband waarin beleggers gezamenlijk vermogen beleggen.
Credit box	De vaste kredietregels waaraan iedere klant en machine moet voldoen.
Slottermijn	Het grotere laatste bedrag aan het einde van de lease.
NAV	De nettovermogenswaarde van het fonds: activa minus verplichtingen, gedeeld door het aantal participaties.
Redemption gate	Een maximum aan het bedrag dat beleggers in een periode gezamenlijk kunnen laten inkopen.
Liquiditeitsinstrument	Een formele maatregel om uitstroom beheersbaar te houden, zoals een gate of tijdelijke opschorting.
Netto kredietverlies	Het verlies na terugname en verkoop van het materieel en na aftrek van recoverykosten.
Pari passu	Op gelijke rang. Sponsor co-investment deelt in dezelfde verhouding in resultaat en verlies als andere beleggers.
Datatape	Een gestandaardiseerd bestand met alle financiële, klant- en objectgegevens per lease.
Recovery	Het proces van betalingsregeling, terugname, opslag en verkoop wanneer een klant niet betaalt.

Bijlage C. Bronnen

Openbare bronnen

1. Van Adrighem — About Van Adrighem
2. Troostwijk — Bedrijfseconomische taxatie
3. Apollo — Acquisition of Beequip
4. Beequip — €500 miljoen equipment lease securitisation
5. AFM — Nieuwe Europese regels voor initiëren van leningen
6. AFM — Reikwijdte vergunning of registratieplicht AIFM
7. AFM — Nieuwe Europese regels voor liquiditeitsmanagement
8. Belastingdienst — Fonds voor gemene rekening