

# Funding Announcement



## Caple en NLInvesteert realiseren een achtergestelde groeilening voor SRFACE B.V. (SRFACE)

Caple en NLInvesteert hebben een langjarige achtergestelde groeifinanciering van € 400.000 ingeregeld voor SRFACE. Deze 4 jarige lening ondersteunt de groei, versterkt het werkkapitaal en is ingepast naast de bestaande faciliteiten van de huisbankier.

SRFACE is een snelgroeiend direct-to-consumer surfmerk dat hoogwaardige wetsuits en surfaccessoires ontwerpt en uitsluitend online verkoopt. Het merk is in 2017 opgericht door een groep succesvolle ondernemers die van surfen houden. Uit hun surf-ervaring ontstond de missie om de best mogelijke wetsuit te maken tegen een redelijke prijs. Makkelijk en snel online verkrijgbaar en goed passend.

De SRFACE wetsuits zijn gemaakt op basis van hoogwaardige materialen. De koper kan online via een zelf ontwikkelde intuïtieve maatzoeker de voor hem/haar perfect passende wetsuit uitkiezen. Deze aanpak is een succes en SRFACE heeft sinds de start al 18.000 wetsuits verkocht in meerdere Europese landen.

Deze groei zorgt voor een additionele behoefte aan werkkapitaal die huisbankier Rabobank niet langer geheel kon invullen. Met een aanvullende achtergestelde 4 jarige lening wordt de verwachte verdere groei ondersteund. Caple en NLInvesteert hebben deze maatwerkfinanciering geleverd.

---

*Het inpassen van aanvullende financiering naast bestaande faciliteiten van de huisbankier voor groeiende en ambitieuze bedrijven is niet altijd eenvoudig. Zeker in combinatie met lange werkkapitaalcycli en al bestaande aandeelhoudersleningen. Het is dan belangrijk dat de belangen van allen evenwichtig ingepast worden. Door een goede samenwerking tussen Caple, NL Investeert en SRFACE is dit goed gelukt en zijn we tot een optimale invulling gekomen.*

---

Niels Doorenspleet, Senior Risk Manager, NLInvesteert

---

*SRFACE heeft vanaf de start in 2017 een snelle internationale groei doorgemaakt. Deze snelle groei in combinatie met de stijgende werkkapitaalbehoefte vanwege de lange cycli kon niet meer helemaal worden ingevuld door de huisbankier. In dit soort gevallen bewijst onze voorwaartse analyse van de business case en de kwaliteit van ondernemer en onderneming altijd zijn waarde. Hierdoor krijgen wij een goed gevoel bij de bestendigheid van de toekomstige cashflow op basis waarvan deze achtergestelde lening is verstrekt. Samen met NLInvesteert hebben we weer een fraaie maatwerkoplossing kunnen inregelen.*

---

Sander Cornelisse, Credit Officer, Caple B.V.