



Financiering van scheepsbouw

Artikel 23 januari 2025 #Onbelemmerd ondernemen

Gedownload op 05-07-2026

Het financieren van schepen in 4 stappen

Het financieringsproces van de bouw van een schip omvat verschillende fasen en je hebt te maken met meerdere partijen. Waaronder de scheepswerf, de koper (rederij of sloopseigenaar), en de financierende instellingen. In dit artikel wordt dit complexe proces haarfijn uitgelegd. Het proces is op te delen in de volgende 4 fases.

- 1 Voorbereidingsfase
- 2 Betalingsstructuur
- 3 Financiering van de scheepswerf
- 4 Afhandeling en oplevering

1. Voorbereidingsfase

Onderhandelingen en contracten

Om te beginnen zullen de koper en de scheepswerf tot overeenstemming moeten komen over de bouw van één of meerdere schepen.

Soms betreft het een standaard design van de werf dat gebouwd wordt, maar er zijn ook werven die een speciaal design van de koper uitwerken. Dit resulteert in een bouwovereenkomst (bouwcontract), waarin alle voorwaarden voor de bouw, levering, prijs en milestones worden vastgelegd. Tijdens dit proces begint de koper, vaak, alvast met het organiseren van de financiering voor de bouw van het schip.

Financiering door de koper

De koper zal doorgaans de hulp van een financiële instelling nodig hebben om aan de nodige aanbatalingen tijdens de bouw van het schip te kunnen voldoen. Deze lening wordt ook wel de voor-financiering of bouwfinanciering genoemd. De koper zal het liefst ook direct een financiering willen regelen voor de periode na oplevering (de na-financiering).

Het is goed om het onderscheid tussen deze twee type financieringen goed te onderscheiden. Omdat niet alle financiers die schepen financieren ook bereid zijn om een bouwfinanciering aan te bieden.

Het proces om tot een financiering te komen kan relatief veel tijd in beslag nemen omdat de financiële instelling de kredietwaardigheid van de koper, het risicoprofiel van de werf en de complexiteit van het project zal moeten evalueren, alvorens de instelling tot een aanbieding zal kunnen komen.

Refundgarantie

Wanneer de koper en de scheepsbouwer tot een bouwovereenkomst zijn gekomen is de koper er nog niet van gegarandeerd dat er aan het einde van de bouwperiode een schip klaar ligt, dat aan de vooraf overeengekomen eisen voldoet. Toch moet de koper tijdens de bouw van het schip verschillende aanbatalingen doen. Met deze aanbatalingen kan de scheepswerf grondstoffen kopen, arbeidskrachten betalen en aan overige operationele verplichtingen te voldoen. Om de risico's gedurende de bouw af te dekken vraagt de koper vaak een refundgarantie van de werf.

Een refundgarantie wordt meestal verstrekt door een bank of verzekeringsmaatschappij namens de werf en waarborgt dat de koper en haar bank de aanbatalingen terugkrijgen als het project wordt geannuleerd of de werf, tijdens de bouw failliet gaat. Deze refundgaranties zijn vaak het onderpand voor de bouwfinanciering van de koper. De bank die een refundgarantie moet uitgeven namens een werf, zal die werf goed analyseren, omdat zij op eerste verzoek aan de koper moet terugbetalen.

Zonder de zekerheid (onderpand) van een refundgarantie van de bank van de werf zal de bank van de koper normaal gesproken geen bouwfinanciering aan de koper verschaffen, omdat het risico voor de bank dan simpelweg te groot is.

2. Betalingsstructuur

Milestones

Het bouwcontract bepaalt meestal dat de betaling van het schip in termijnen gebeurt, gekoppeld aan vooraf vastgestelde milestones (mijlpalen) in het bouwproces. Wanneer een koper een

financier heeft gevonden, zal die normaal gesproken vragen dat de koper eerst het eigen geld gebruikt om de eerste aanbetalingen te voldoen. Pas daarna zal de financier haar middelen ter beschikking stellen. Dit principe heet 'Equity first'.

De milestones zijn vaak als volgt ingedeeld:

Aanbetaling



De koper betaalt een eerste aanbetaling bij het ondertekenen van het bouwcontract. Dit geeft de scheepswerf de zekerheid om de bouw te starten en het staal in te kopen.

Tussentijdse betalingen



Deze betalingen zijn gekoppeld aan specifieke milestones, zoals bijvoorbeeld

- Het **leggen van de kiel** +
- Het voltooien van de romp
- Het plaatsen van de motoren
- De tewaterlating van het schip.

Elke milestone wordt beoordeeld door een onafhankelijke inspecteur om ervoor te zorgen dat het werk voldoet aan de contractuele afspraken en algemene vereisten voor klasse.

Slotbetaling



Het laatste deel van de betaling vindt plaats bij de oplevering en acceptatie van het schip door de koper. Aangezien dit de laatste betaling is, is dan geen refundgarantie meer nodig en komen de gestelde refundgaranties te vervallen.

In dit geval zijn er dan 6 betalingsmomenten met elk een percentage van de koopsom. Maar werf en koper kunnen andere afspraken maken, waarbij bijvoorbeeld een aanbetaling van 20% wordt gevraagd bij ondertekening van het contract, maar 80% pas bij levering wordt voldaan. In zo'n geval financiert de werf feitelijk de bouw nagenoeg geheel voor uit eigen middelen. Dat brengt ons bij het volgende hoofdstuk.



3. Financiering van de scheepswerf

De scheepswerf kan zelf ook financiering nodig hebben om het schip te bouwen, vooral als het gaat om grote projecten. Dit wordt vaak gedaan via:

Werkkapitaalfinanciering:

Dit is dagelijks opzegbare financiering die de werf in staat stelt de operationele kosten van de bouw te dekken tot de betalingen van de koper binnenkomen. Vaak is dit een beperkte faciliteit qua omvang en wordt deze faciliteit alleen gebruikt om de liquiditeitsschommelingen die kunnen ontstaan tussen de aanbetalingen die men vanuit de koper ontvangt en de werkelijke uitgaven die de werf moet doen op te vangen en meestal niet om de gehele bouw voor te financieren. Ook is deze faciliteit vaak niet voldoende om de gevraagde garanties te kunnen stellen aan de koper.

Garantiefaciliteit

Werven hebben daarom vaak ook en wellicht nog meer behoefte aan een garantiefaciliteit. Banken stellen deze faciliteit beschikbaar aan de werf om de refundgaranties te kunnen stellen die tegenover de ontvangen aanbetaling afgegeven moeten worden bij de verschillende milestones. Zodoende kunnen de werven de ontvangen liquiditeit normaal gebruiken voor hun 'inkoop en vaste kosten' om het schip op te leveren. Bij oplevering vervallen de refundgaranties en kan de werf deze limiet weer inzetten voor een volgend project.

Soms worden deze faciliteiten samengevoegd in de vorm van een combinatiefaciliteit en ter beschikking gesteld aan de werf.

4. Afhandeling en oplevering

Wanneer het schip gereed is, vindt de definitieve inspectie plaats. De koper keurt het schip goed en het schip wordt onder klasse gebracht. De laatste betaling wordt verricht. Tegelijkertijd vervalt de lopende refundgarantie omdat de bouw nu is voltooid en de koper het schip in ontvangst heeft genomen. Het bouwrisico is hiermee afgerond.

Conclusie

Er zijn natuurlijk andere mogelijke structuren denkbaar, die tussen werf, koper en bank afgesproken kunnen worden. Maar het beschreven proces is de meest voorkomende manier om de

bouw van een schip te financieren en biedt zowel de scheepswerf als de koper financiële zekerheid en structureert de cashflow tijdens het langdurige bouwproces van een schip.

Zowel de bank van de werf als de bank van de koper hebben een belangrijke rol in het proces. De bank van de werf loopt vooral operationeel risico op het maken van het schip.

Andere interessante items...



Nieuws

Position Paper KVNR ten behoeve van het Commissiedebat MKB
14.06.2026

De Nederlandse reders vertegenwoordigen een sector die onmisbaar is voor handel, bevoorrading, werkgelegenheid, strategische autonomie en maritieme kennis. Veel maritieme ondernemingen opereren als MKB, maar dragen investeringrisico's en regeldruk die veel zwaarder zijn dan bij een gemiddeld MKB-bedrijf.

Dat komt doordat de zeevaart bij de meest gereguleerde sectoren behoort: reders moeten voldoen aan meer dan vijfzig internationale verdragen, meer dan honderd landelijke regels en codes, talloze, vaak kostenverplichtende certificaten aan boord hebben en wereldwijd naleving houden met centrale op naleving en havencontroles.

De Koninklijke Vereniging van Nederlandse Reders (KVNR) vraagt daarom om MKB-bedrijf dat naleving houdt met kwaliteitsnormen, internationaal concurrerende en sterk gereguleerde ondernemingen in de maritieme sector. Het bestaat uit reders vanuit Nederland blijven investeren, of schepen onder Nederlandse vlag blijven voeren, of nautische kennis voor Nederland behouden om te verkorten samen te werken.

Regeldruk oorzaken
De maritieme sector is bij uitstek een sector waarin regelgeving zich niet laat wegen in zijn afzonderlijke nationale verplichting. Reders en maritieme ondernemers hebben te maken met een stapeling van Nederlandse wet- en regelgeving, Europese verplichtingen en internationale verdragen, onder meer vanuit IMO-verbond. Niet die cumulatieve maar dat de regelgeving in de praktijk steeds zwaarder wordt, vooral afzonderlijke verplichtingen vaak al zo lang bestaan dat zij nauwelijks nog als afzonderlijk knelpunt worden herkend.

De Kamer heeft met de maritieme Kluisman gevraagd om de regelgeving voor MKB-industriebedrijven met 20% te verminderen. De tijd voor een maritiem gelijk aan de nieuw op te leveren sectorale regelgevingsovereenkomsten, waaronder het onderzoek naar de maritieme sector. Als uit zijn onderzoek blijkt waar de stapeling zit, moet daar automatisch een sectorale reductieplicht aan worden verbonden.

Concreet zetten wij in op de volgende punten:

- de 20%-reductieplichtstelling voor regelgevingsovereenkomsten ook toe te passen op nieuw op te leveren sectorale regelgevingsovereenkomsten, waaronder het maritieme onderzoek;
- per sector een concreet reductieprogramma op te stellen, met prioritaire knelpunten, verantwoordelijke ministeries, formele en informele lastenverlichting;
- brancheorganisaties en ondernemers actief te betrekken bij de selectie van knelpunten, zodat niet alleen juridische regelgeving maar ook uitvoeringsaspecten, rapportageverplichtingen, statistische data, certificering, technische en administratieve verplichtingen worden meegenomen;
- regelgeving structureel te agenderen in Europese en internationale (IMO) overleggen, omdat een belangrijk deel van de lasten voor reders voortvloeit uit internationale verplichtingen of uit de nationale implementatie daarvan. Daarbij moeten nationale lasten worden waargenomen. Het is vaak niet Nederland zaken anders dan in buurlanden of andere EU-landen.

 KONINKLIJKE VERENIGING VAN NEDERLANDSE REDERS

Position Paper KVNR Commissiedebat MKB

De Nederlandse reders vertegenwoordigen een sector die onmisbaar is voor handel, bevoorrading, werkgelegenheid, strategische autonomie en maritieme kennis.

29-06-2026



Nieuws



KONINKLIJKE
VERENIGING VAN
NEDERLANDSE
REDERS

KVNR: enkele Nederlands gevlagde schepen maken veilige passage door Straat van Hormuz

Sinds de ondertekening van het MoU tussen de Verenigde Staten en Iran zijn er tijdvensters ontstaan waarop schepen de Perzische Golf veilig hebben kunnen verlaten.

25-06-2026

Opinie





Laat de ETS-opbrengsten niet varen, maar investeer ze terug in een schone zeevaart!

Tegenwoordig plakken we op steeds meer zaken een prijs. CO₂ is daarop geen uitzondering. Met de uitbreiding in 2024 van het Europese emissiehandelssysteem (EU-ETS) naar de...

24-06-2026