

‘VEEL KREDIETAANVRAGEN DIE EEN BANK AFWIJST, KRIJGEN WIJ WÉL GEFINANCIERD’

Als ondernemer valt het tegenwoordig niet mee om een financiering te krijgen. Zelfs niet met een goed plan. Nog los van de ingewikkelde online procedures die een aanvrager moet doorlopen om überhaupt op de stapel ‘te behandelen bedrijfsfinancieringen’ terecht te komen.

Dat leidt nogal eens tot frustraties bij ondernemers, zeggen Maarten-Jeroen den Boer en Astrid van der Vis. Als adviseurs van Credion overbruggen zij met hun team de kloof die is ontstaan tussen de ondernemer en de financiers.

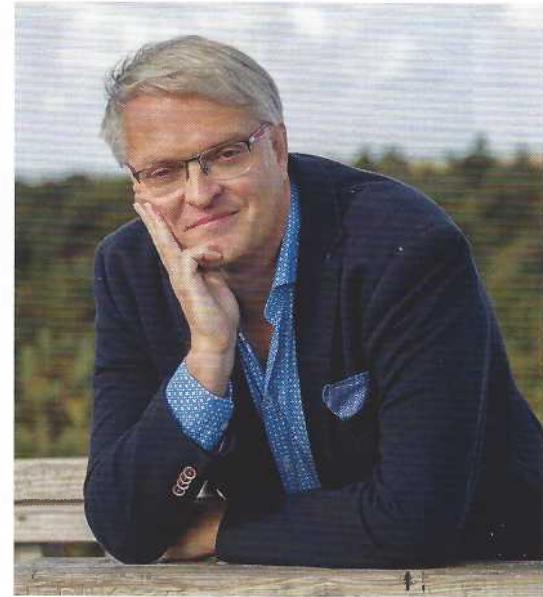
‘Banken, maar ook de meeste andere financiers, werken met gestandaardiseerde aanvraagprocedures die grotendeels geautomatiseerd worden afgehandeld. Kom je niet door de *knock-out criteria*, dan wordt jouw aanvraag afgewezen, terwijl die in veel gevallen best financierbaar is. Bijvoorbeeld als de aanvraag op een andere manier wordt ingediend. Of bij een andere kredietverstrekker. Wij kunnen die ondernemer wel verder helpen zijn droom te verwezenlijken’, vertellen Maarten-Jeroen den Boer en Astrid van der Vis, beiden adviseur van Credion voor de regio’s Texel, West-Friesland en Waterland. Deze landelijke organisatie in zakelijke financieringen verstrekt onafhankelijk advies en bemiddelt voor ondernemers om plannen succesvol en tegen de beste condities gefinancierd te krijgen. ‘Dat is een groot voordeel van Credion: veel ondernemers stappen naar een bank en als die het afwijst, houdt het op. Credion beschikt over een interessant netwerk om financieringen onder te brengen. Wij doen zaken met een heleboel banken die veel ondernemers helemaal niet kennen. Ook buitenlandse banken hebben grote interesse om in Nederlandse ondernemingen te beleggen. Daarnaast hebben wij goede spraken met andere geldaanbieders zoals lease- en factormaatschappijen, zodat wij altijd een deal kunnen sluiten tegen de beste voorwaarden op dat moment.’

Optimale mix

Volgens Maarten-Jeroen is het afhankelijk van de aanvraag waar deze wordt ondergebracht. ‘We kijken naar het volledige palet en zoeken vervolgens naar de optimale mix. Door de deals van Credion kunnen wij scherpe tarieven aanbieden, maar het komt ook voor dat een ondernemer misschien een iets hoger rentepercentage betaalt, maar wel voor veel betere overige voorwaarden. We streven er naar om altijd meerdere aanbiedingen te kunnen doen.’ De Credion-adviseurs, die zich volledig hebben gespecialiseerd in het afsluiten van bedrijfsfinancieringen, kunnen ook in het voortraject al een belangrijke rol spelen. Maarten-Jeroen: ‘Astrid heeft een boekhoudkundige en ICT-achtergrond, ik kom uit de accountancy en fiscaliteit. Aanvullend hebben we beiden specialistische financieringsopleidingen gevolgd. Deze kennis kunnen we inzetten om ondernemers te begeleiden naar een succesvolle kredietaanvraag. Wij weten goed hoe je die moet insteken voor de grootste kans op succes. Bovendien zien banken dat je serieus bezig bent als je een specialist inschakelt om de aanvraag te begeleiden.’

No cure no pay

In principe kan elke ondernemer een beroep doen op de expertise van Astrid en Maarten-Jeroen. ‘We maken eerst een *quickscan* zodat snel duidelijk wordt of iets haalbaar is of niet. Anders heeft het voor alle partijen geen zin er verder tijd in te steken. Die eerste toetsing is gratis. Als wij mogelijkheden zien, dan werken we een financieringsplan uit en dat kost de klant eenmalig €2.500,-. Vervolgens gaan we daarmee aan de slag op *no cure no*



pay-basis: alleen als de aanvraag succesvol wordt afgerond, betaalt de klant ons één procent van de financieringssom.’ Van de aanvragen die worden uitgezet, slaagt zo’n tachtig procent. ‘Daar ligt ook onze meerwaarde en kracht. Wij zitten niet vast aan één financierer. Het komt niet veel meer voor dat een aanvraag voor de volle honderd procent door een bank wordt gefinancierd. Er is een duidelijke verschuiving zichtbaar naar andere vormen van financiering. Het gaat vaak om gestapelde financieringen. Bovendien willen sommige klanten niet eens zaken doen met een bank. Je ziet dat jongere ondernemers bijvoorbeeld meer voelen voor crowdfunding.’ Credion helpt niet alleen ondernemers die kredieten nodig hebben, maar heeft ook een interessant netwerk met oud-ondernemers die een beter rendement op hun geld willen en daarom investeren in bedrijven en nieuwe initiatieven. ‘Die groep groeit. Soms willen deze voormalige ondernemers per se financieren in het gebied en de bedrijfstak waarin ze zelf actief waren, en soms juist pertinent niet. Daarom is het zo prettig dat ons werkgebied behoorlijk uitgestrekt is.’

Het totale MKB

‘Als Credion WTZ werken we voor het totale MKB op Texel en een groot deel van Noord-Holland. Iedere ondernemer kan rechtstreeks of via zijn accountant, assurantietussenpersoon of makelaar een aanvraag bij ons indienen.’

Meer weten over financieringen via Credion Waterland? Kijk op www.credion.nl of bel met Maarten-Jeroen den Boer, tel. 06 505 28 718. Per mail mag natuurlijk ook: mjdenboer@credion.nl

U bent ambitieuzer dan uw bank kan financieren. Wat nu..?

Banken financieren niet meer zoals u gewend bent. Waar vindt u tegenwoordig nog ruimte om te ondernemen? Deze ruimte wil Credion met u vinden. Wij geloven in pro-actief zijn; niet afwachten maar altijd zelf handelen en de regie houden. Met onze adviseurs is Credion dé Financial Engineer voor MKB financieringen met de beste toegang tot nationaal en internationaal kapitaal.



Maarten Jeroen den Boer
en **Astrid van der Vis**



Credion is dé autoriteit voor advies in bedrijfsfinancieringen voor ondernemend Nederland. De afgelopen jaren hebben we al vele duizenden MKB ondernemers geholpen aan enkele miljarden financiering.

Wilt u weten waar
voor u de kansen liggen?

Credion Waterland
Schoolstraat 9
1462 JC Middenbeemster

Maarten Jeroen den Boer
mjdenboer@credion.nl
06 50 52 87 18

Astrid van der Vis
avandervis@credion.nl
06 50 52 87 19

waterland@credion.nl
www.credion.nl