

C
R
E
D
O

**CREDION EN RIVERBANK
SLUITEN SAMENWERKINGS-
OVEREENKOMST**

> Lees op bladzijde 2

**UTRECHT CITY
CONCEPTS KRIJGT
GROENFINANCIERING
VOOR MALIE HOTEL
DANKZIJ CREDION**

> Lees op bladzijde 3

**SYNERGIE IN DE
FINANCIERINGSAAVRAAG VOOR
JACOBUSHOEVE DOOR CREDION**

> Lees op bladzijde 4



FINANCIERINGSADVIES EEN SPECIALISME

Het regelen van een financiering is een vak op zich. Iedere zichzelf respecterende accountant zou de basis moeten kunnen schrijven van het kredietadviesrapport. Een financieringsaanvraag moet kloppen, hij moet op tijd en verzorgd worden aangeleverd. Daarbij is een goede voorbereiding het halve werk. De uitdaging zit voor de ondernemer in het vinden van de adviseur die niet alleen een goede kredietrapportage kan schrijven, maar die ook toegang heeft tot de totale MKB-financieringsmarkt. Een specialist die de verschillen kent tussen de vele oplossingen die er zijn en die door zijn omvang inkoopvoordeel weet te realiseren. Wij helpen u graag verder.

AANPAK CREDION LEVERT DE HAAS MONTAGE EXTRA VOORDEEL OP BIJ NIEUWE FINANCIERING



Dit jaar ging een lang gekoesterde wens van de jonge ondernemer Gerwin de Haas in vervulling. De eigenaar van technisch installatiebedrijf De Haas Montage in Maurik droomde ervan om binnen zijn verzorgingsgebied een eigen bedrijfspand, inclusief woning, te kopen. Via zijn assurantietussenpersoon werd Gerwin doorverwezen naar Arjan Staal, adviseur van Credion Rivierenland.

Arjan Staal (Credion) en Gerwin de Haas

"Ik heb Arjan op vrijdagmiddag om 17.00 uur gebeld en uitgelegd wat ik graag wilde. Hij kwam heel enthousiast op mij over en op zaterdag zaten we al om tafel. Ik vind het prettig dat Arjan geen 9-tot-5-mentaliteit heeft. Daarnaast is hij echt een deskundige op het gebied van financieringen en heeft hij veel contacten in de bancaire wereld, omdat hij daarin gewerkt heeft. Een groot pluspunt vind ik dat hij to the point is. Dat kwam de samenwerking ten goede," vertelt Gerwin over zijn keuze voor Credion.

Kostenbesparing

Arjan blikt terug: "Het mooie aan dit traject vond ik dat het uiteindelijk niet alleen om een financiering voor de realisatie

van het nieuwe pand ging. Ik kreeg ook inzage in de financiële positie van Gerwin in relatie tot zijn bestaande financiers. Hierdoor zag ik kansen om bepaalde zaken anders te regelen en anders te financieren. Dit leverde namelijk ook nog eens een flinke kostenbesparing voor Gerwin op. Zo had hij twee relatief dure bestaande financieringen. Vaak wordt er door financiers niet 'verder' gekeken dan de klantvraag en dat is waar Credion in mijn beleving echt meerwaarde kan bieden. Hoewel het niet direct met de financiering op het pand te maken had, heb ik deze bestaande financiering wel meegenomen in de nieuwe financieringsaanvraag."

> Vervolg op bladzijde 2

AANPAK CREDION LEVERT DE HAAS MONTAGE EXTRA VOORDEEL OP BIJ NIEUWE FINANCIERING

Arjan legde het voorstel bij twee banken neer, waarvan één de huisbankier van Gerwin was. Uiteindelijk hebben we toch gekozen voor het aanbod van de andere bank. "Het hele traject is relatief snel afgerond. Halverwege november vorig jaar zaten we voor het eerst met elkaar om tafel. Toen had Gerwin alleen nog maar een pand op het oog. Inmiddels zijn we een halfjaar verder, is het pand aangekocht en zijn het nieuwe bedrijfspand en de woning al in gebruik. Het voordeel is dat we goed en snel konden acteren. Gerwin zorgde ervoor dat alle informatie snel beschikbaar was, waardoor ik mijn werk kon doen."

Meerwaarde

Credion biedt echt meerwaarde vindt Gerwin: "Het kost natuurlijk wel wat, maar het weegt niet op tegen alle

voordelen en het eindresultaat. Al tijdens het intakegesprek keek Arjan naar de haalbaarheid van mijn zaak. Op basis daarvan kon hij aangeven wat eventueel interessante partijen zouden zijn om te benaderen.

Vertaalslag

Natuurlijk kreeg ik geen garantie dat het zou lukken, maar ik kreeg wel een realistische inschatting. Ik vond het heel fijn dat Arjan tijdens het traject steeds meeding naar de bank, omdat op die manier werd voorkomen dat ik van het kastje naar de muur werd gestuurd. Hij kon de vertaalslag maken van wat ik wil als ondernemer, naar wat ervoor nodig is om een financiering bij de bank te realiseren. Ik ben heel erg tevreden met het resultaat!"

Meer weten?

Weten wat Credion eventueel voor u kan betekenen? Laten we eens kennismaken. Neem vrijblijvend contact op voor een kennismakingsgesprek met uw regionale Credion vestiging. Na dit kennismakingsgesprek weet u wat uw mogelijkheden zijn en waar uw kansen liggen.



Vincent Hafkamp en Robin Rinkes

Per april 2017 is RiverBank een nieuwe speler op de markt voor MKB-leningen in Nederland en Duitsland. Credion is één van de eerste partijen die een samenwerkingsovereenkomst met RiverBank gesloten heeft, om zo de financieringsmogelijkheden voor het MKB verder te vergroten.

RiverBank werkt exclusief via een netwerk van adviseurs, waarvan Credion één van de toonaangevende partijen is. Credion heeft, als organisatie, met deze samenwerking een additioneel kanaal voor alternatieve financiering, waardoor zij haar klanten een breder pallet van oplossingen kan bieden.

Te weinig aanbod

De Nederlandse en Duitse markt wordt in de laatste jaren gekenmerkt door een terugtrekkende beweging van traditionele banken onder andere als gevolg van regelgeving (Basel III en IV). Hierdoor is een

CREDION EN RIVERBANK SLUITEN SAMENWERKINGSOVEREENKOMST

situatie ontstaan dat er, met name voor het MKB, te weinig aanbod van risicovollere financieringen beschikbaar is, waardoor aanvragen niet kunnen worden ingevuld en/of ondernemers worden gedwongen een aandeel in het bedrijf te verkopen om extra eigen vermogen op te halen.

RiverBank heeft de ambitie om een deel van de vraag naar dergelijke leningen in te vullen door financiering te verstrekken aan met name groeiende ondernemingen.

Bankvergunning

RiverBank heeft haar (ECB) banklicentie gekregen via de CSSF in Luxemburg op 3 maart 2017 en richt zich op de financiering van het Nederlandse en Duitse MKB met een focus op senior en achtergestelde leningen (met of zonder zekerheden) van EUR 750.000 tot EUR 3.0 mln. Typische looptijd is tussen 3 en 7 jaar (maximaal 2 jaar aflossingsvrij) en de rente is vast, zonder participatie in het kapitaal van de onderneming. Wij richten ons daarnaast op financieringsvragen in specifieke situaties, zoals overname financiering, groei financiering, MBO's / MBI's, herfinancieringen, cross border financiering en venture debt. RiverBank streeft door een hoge mate van digitalisering en standaardisatie naar een korte doorlooptijd (4-6 weken na ontvangst informatie).

Het team van RiverBank groeit snel. Momenteel hebben we 18 mensen in dienst, waarvan 4 Nederlanders, welke allemaal veel ervaring hebben in de financiële sector.

Onze grootaandeelhouders zijn de Londense assetmanager RiverRock en Naguib Sawiris, een internationale zakenman met belangen in Telecom, Mining en de financiële sector. Omdat RiverBank een bankvergunning heeft, zijn we niet afhankelijk van externe investeerders om geld aan te trekken.

Samenwerking

De verwachting is dat in de komende jaren de financieringsmarkt veel nieuwe toetreders zal zien, waardoor het alleen maar belangrijker wordt voor het MKB om professioneel begeleid te worden door een goede adviseur. Omdat Credion adviseurs het RiverBank product kennen en weten hoe dit in te zetten in bepaalde situaties voor het MKB kijken we uit naar een goede, professionele en langlopende samenwerking!

Meer weten?

Neem voor meer informatie contact op met het dichtstbijzijnde Credion kantoor.



UTRECHT CITY CONCEPTS KRIJGT GROENFINANCIERING VOOR MALIE HOTEL DANKZIJ CREDION

In mei 2016 viel het oog van de ondernemers Hans Pieters, Paul Westra en Christiaan Vos van Utrecht City Concepts (UCC) op het Malie Hotel in Utrecht Oost. De onderhandelingen werden gestart en een Letter of Intent werd ondertekend. UCC doet sinds 2003 naar volle tevredenheid zaken met Credion in Utrecht, voor het neerzetten van succesvolle hospitality concepten als Eye Hotel en Mother Goose. Niet meer dan logisch dus dat ze voor de financiering van het hotel opnieuw bij adviseur Boudewijn Joosen aanklopten.

“Het grootste voordeel vinden wij dat er naar een oplossing wordt gezocht door een financieringsexpert zoals Boudewijn. Zo’n specialist weet altijd meer en kijkt veel breder dan een bank zou doen. Boudewijn beschikt over de juiste contacten en weet precies hoe alle processen horen te verlopen. Het levert ons veel tijdsbesparing op,” vertelt Hans.

“Nadat de Letter of Intent was ondertekend benaderde Hans ons om de financiering

te arrangeren,” zegt Boudewijn. “Het was een tamelijk complexe transactie, waar financieringsdeskundigen, een fiscalist, een transactieadvocaat en een fusie/overname advocaat aan te pas kwamen. En omdat duurzaamheid en het vergroenen van het pand een belangrijke rol zouden gaan spelen, is ook daarvoor een deskundige bij de zaak betrokken. De ondernemers zelf willen graag duurzaam en groen ondernemen en zetten dat handig in als marketingtool. Ook banken vinden ‘groen’ ondernemen een pré. Het biedt mogelijkheden om ‘groen’ geld te lenen tegen een lagere rente.”

Uitdagende case

De totale gewenste investering voor de exploitatie en het vastgoed bedroeg 7 miljoen. Daarvan is 5 miljoen bij de bank gefinancierd en de rest eigen inbreng. Ook werd er een kleine vendor loan afgesloten. “Het is vooral prettig om te merken dat banken weer bereid zijn te investeren in goede horeca. De staat van dienst van de ondernemers helpt natuurlijk ook mee,” geeft Boudewijn aan. “Deze case was

behoorlijk uitdagend, omdat er sprake was van een aandelenovername werden namelijk ook leverancierscontracten overgenomen.” Hans is uitermate tevreden met de financiering: “We vinden het erg prettig dat het hele voortraject en de nazorg zelfstandig door Boudewijn zijn opgepakt. Daardoor hoefden wij alleen op de noodzakelijke momenten aan te schuiven bij de gesprekken. De transactie is afgerond en we verwachten dat het Malie Hotel volgend jaar getransformeerd is tot een Utrecht City Hotel.”

Vastgoedfinanciering?

Er zijn verschillende vormen van vastgoed en voor elk daarvan is een specifieke aanpak nodig om een passende vastgoedfinanciering te realiseren. Credion heeft oplossingen bij onroerend goed in eigen gebruik en bij verhuurd onroerend goed. Oplossingen waardoor u zelf minder eigen geld hoeft te investeren, zodat u meer geld overhoudt om te beleggen/investeren. Neem contact op met één van onze vastgoedspecialisten om u hier meer over te vertellen, www.credion.nl/vastgoed.



Hans Pieters en Boudewijn Joosen (Credion)

“HET GROOTSTE VOORDEEL VINDEN WIJ DAT ER NAAR EEN OPLOSSING WORDT GEZOCHT DOOR EEN FINANCIERINGSEXPERT ZOALS BOUDEWIJN”

CREDION ONTWIKKELINGEN

Liepen financieringen vroeger vrijwel altijd via de bank, tegenwoordig moet je als ondernemer soms zelf op zoek naar de juiste weg om kapitaal te vinden. De rol van de bank verandert. Dat ziet ook Credion. Zij ervaren veel beweging in het financiële landschap. Maar één ding is volgens hen zeker: de bank zal ook in de toekomst daarbij een belangrijke factor zijn. Je hoort ondernemers er regelmatig over: de bank geeft geen gehoor bij een financieringsaanvraag.

Carlo van der Weg, mede-oprichter en directeur bij Credion, denkt daar anders over. “De bank heeft zeer zeker een tijdje de deuren gesloten gehouden. Dat zullen ze zelf niet graag erkennen, maar als je de cijfers goed bekijkt zie je dat de bank in de crisisjaren even geen geld heeft uitgezet, maar dat het inmiddels haar deuren ook weer heeft geopend.”

De crisis is voorbij en ook de bank leent weer volop geld uit, zo ervaart Credion. Afgelopen jaar hebben wij ondersteuning kunnen bieden met een totale financieringsbehoefte van 1,3 miljard euro. Grofweg 60 procent daarvan is gefinancierd door de bank. En dat was een stevige groei ten opzichte van het jaar ervoor, dus de rol van de bank neemt daar juist toe. Vooral bij hoge bedragen of bij veel onderpand blijft de bank nog vaak de beste keuze.

Voor lagere bedragen zijn er wel veel alternatieven ontstaan. De bank heeft ook wel oplossingen, maar rekent daar soms rustig 10 à 14 procent rente voor. Daarnaast is dit vaak beperkt tot enkele tienduizenden euro's en is het hierbij weinig flexibel. Nieuwe alternatieve aanbieders springen in dit gat. Vraag een Credion adviseur bij u in de regio naar de mogelijkheden.

Nieuwe vestigingen

Om het MKB nog meer te kunnen adviseren bij het aantrekken en optimaliseren van hun financiering, is het aantal vestigingen van Credion per 1 juni 2017 uitgebreid tot een totaal van 58. Door de landelijke dekking hebben wij de mogelijkheid ondernemers in de regio op een persoonlijke manier te adviseren en begeleiden bij hun financieringstraject.

SYNERGIE IN DE FINANCIERINGSAAVRAAG VOOR JACOBUSHOEVE DOOR CREDION



Bas van Abeelen en Dick de Jong (Credion)

'Wie niet kan delen, kan niet vermenigvuldigen'. Het is een uitspraak van Bas van Abeelen, eigenaar van Ijsboerderij De Jacobushoeve in Dorst. Een uitspraak die symbool staat voor de manier waarop Bas onderneemt én de manier waarop het financierstraject met behulp van adviseur Dick de Jong van Credion Drechtsteden is afgerond.

Dick vertelt: "Wij zijn onderdeel van de Schipper Groep. Onze collega accountant Chris van Opstal betrok ons bij deze zaak voor financieringsadvies. Het ging om een financiering voor Jacobushoeve, waarmee Bas het bedrijf volledig op zijn naam zou krijgen."

Na het overlijden van zijn vader elf jaar geleden, besloten Bas en zijn moeder vijf jaar geleden om een andere koers te varen en de originele boerderijbestemming van De Jacobushoeve te wijzigen. Sindsdien maken ze ambachtelijk ijs, voeren ze een kleine menukaart, ontvangen ze groepen en gezelschappen, hebben ze een Bed & Breakfast en boerengolf. Kortom, een veelzijdige horecagelegenheid.

"Bas is iemand met een duidelijke visie op

de markt en hij is ontzettend klantgericht. Hij had al een goed businessplan geschreven. Ik heb een paar tips gegeven, de financiële informatie toegevoegd en de complete financieringsaanvraag opgesteld," zegt Dick. "Het klopt dat ik een heel stuk van de voorbereiding al had gedaan," vertelt Bas. "Ik heb International Hospitality Management gestudeerd en ben samen met Maurits van den Bosch afgestudeerd. Maurits heeft zijn eigen bedrijf (The Hospitality Firm) en samen maakten we het businessplan voor De Jacobushoeve. Het werd een heel gedetailleerd plan waarin we een hele nette forecast hebben gemaakt. In 2016 hebben we de doelen voor 2017 al behaald. Toch vond ik het belangrijk om er een financieel expert, fiscalist en jurist bij te halen. Zeker met een persoon als Dick aan je zijde straalt je vertrouwen uit richting de banken en dat heeft echt toegevoegde waarde. Dick praat op hetzelfde 'level', wist exact wat er wel of niet ontbrak in de offertes en wees de banken daar ook op. Hij weet écht van de hoed en de rand. En die uitstekende samenwerking heeft tot een geweldig resultaat geleid."

Van A tot Z

"Voor sommige klanten voer ik het hele traject van A tot Z uit. Bij Bas was dat anders. Hij heeft niet alleen heel duidelijk in z'n hoofd wat hij wil, maar hij wist het ook te vertalen naar een businessplan. Het totale plan, inclusief de financieringsaanvraag, was zo compleet dat de flatteringstrajecten bij de banken heel soepel verliepen. Uiteindelijk kon Bas zelfs kiezen, omdat ook de banken veel vertrouwen hadden in zijn bedrijf. Hij is uiteindelijk overgestapt van zijn huisbankier naar een andere bank waar meer mogelijkheden waren." Bas is heel tevreden over het verloop van het traject. Ook het gebrek aan een 9-tot-5-mentaliteit bij Dick kan hij erg waarderen: "Het is prettig als je óók om negen uur 's avonds contact kunt opnemen als dat nodig is."

Crowdfunding is goed, maar moet wel zijn plaats kennen

Crowdfunding is zeker een uitkomst voor veel ondernemers. Toch zal deze oplossing de rol van de bank niet kunnen vervangen. Crowdfunding groeit snel, maar meer investeerders betekent niet automatisch dat er ook hogere bedragen kunnen worden gefinancierd. Investeerders willen hun risico spreiden, dus investeren ze meestal maar een klein bedrag per keer. Is er meer geld nodig? Dan kan crowdfundingkapitaal wel de hefboom zijn om alsnog kapitaal bij de bank op te halen.

Nieuwe financiers beschikbaar in Fyndoo

Het realiseren van een optimale financiering is lastig. Het zou mooi zijn als je één financiering zou kunnen samenstellen met allemaal verschillende financiers en financieringsvormen. En daarvoor bestaat Fyndoo, een onlineplatform voor MKB-financieringen waarbij vraag en aanbod bij elkaar komen onder begeleiding van de krediet specialist van Credion. Afgelopen periode zijn er weer verschillende financieringsproducten van verschillende financiers toegevoegd aan Fyndoo, zoals: ING Bank, Qredits, Bootz24 en FundIQ.

De black box van de kredietverstrekker

De inschatting die de bank maakt, vloeit voort uit een combinatie van factoren, zoals het risicoprofiel, de persoon en kwaliteiten van de ondernemer en de branche en markt waarbinnen het bedrijf actief is. Deze scores vormen het rapportcijfer waarop besloten wordt om wel of niet te financieren en zo ja, onder welke voorwaarde. Als onafhankelijke adviseurs adviseren en begeleiden wij u graag naar de optimale bedrijfsfinanciering. Wij kunnen u tijd besparen en teleurstellingen voorkomen.



Credion Agrarisch Team:

- Agrarisch Team (Noord) 0592 - 82 00 02
- Agrarisch Team (Zuid) 085 - 902 02 18

Credion Shipping

- Heerenveen 0513 - 65 68 76

Credion MKB-vestigingen

- Almelo 0546 - 54 91 04
- Alphen a/d Rijn 088 - 440 66 55
- Amersfoort 030 - 303 55 44
- Amsterdam (MTH) 020 - 341 33 59
- Amsterdam (TVK) 020 - 560 89 80
- Apeldoorn 055 - 303 00 09
- Arnhem 0488 - 72 59 05
- Assen 0592 - 82 00 02
- Beek (Limburg) 085 - 489 10 10
- Breda 0165 - 54 44 43
- Brunssum 085 - 489 10 10
- Culemborg 0345 - 63 82 00
- Den Haag 070 - 314 24 29
- Den Helder 0228 - 87 00 55

- Deventer
- Drechtsteden
- Eemmond
- Eindhoven
- Geldrop
- Genemuiden
- Giessen
- Goes
- Gooi
- Groningen
- Haarlem
- Hardinxveld-Giessendam
- Heerenveen
- Heerhugowaard
- Heesch
- Helmond
- Hilversum
- Hoofddorp
- Leiden
- Lelystad
- Maasdijk

- 0570 - 24 40 18
- 078 - 622 11 31
- 0596 - 79 20 02
- 040 - 287 04 80
- 040 - 720 04 00
- 038 - 303 03 80
- 088 - 004 98 00
- 0113 - 25 33 11
- 0646 - 41 03 61
- 050 - 820 09 20
- 023 - 530 04 40
- 088 - 004 98 00
- 0513 - 65 68 77
- 072 - 303 00 01
- 0412 - 45 90 04
- 085 - 902 02 18
- 035 - 623 77 88
- 0252 - 74 41 00
- 071 - 301 60 16
- 088 - 141 47 99
- 0174 - 51 66 05

- Nieuwegein 030 - 303 55 44
- Nijmegen 024 - 696 37 73
- Noordwijk 088 - 088 57 40
- Oldenzaal 0541 - 29 72 49
- Oud-Beijerland 088 - 133 73 10
- Ridderkerk 088 - 440 66 55
- Roermond 064 - 671 39 55
- Roosendaal 0165 - 54 44 43
- Rotterdam 010 - 313 05 77
- Rotterdam (kwO) 010 - 741 05 32
- Texel 0299 - 40 57 56
- Tilburg 013 - 750 40 00
- Utrecht 030 - 658 68 17
- Valkenswaard 040 - 201 45 17
- Waterland 0299 - 40 57 56
- Woerden 088 - 130 41 30
- Zaltbommel 088 - 900 53 53
- Zetten 0488 - 72 59 05
- Zwaagdijk 0228 - 87 00 55
- Zwolle 038 - 760 00 85
- Zwolle (Van Nahuysplein) 038 - 851 53 40