

C
R
E
D
I
O

**HET MKB HEEFT
MET HAAR VASTGOED
GOUD IN HANDEN**

> Lees op bladzijde 2

**CREDION
BOMMELERWAARD
IDEALE SPARRING-
PARTNER ÉN ADVISEUR
VOOR DEN BOGERT
HOVENIERS**

> Lees op bladzijde 3

**SAMENSPEL VANUIT NETWERK
BIJ OVERNAME DRUKKERIJ
MANUEL**

> Lees op bladzijde 4



Een goed passende financiering realiseren is de laatste jaren voor veel ondernemers een uitdaging. De banken hebben tijdens de afgelopen kredietcrisis hun voorwaarden en werkwijze aangepast en er zijn veel nieuwe financieringspartijen in de markt gekomen. Om inzicht te krijgen in dit nieuwe en doorlopend veranderende doolhof van aanbieders van geld schakelen steeds meer MKB ondernemers een financieel expert in. Credion is al meer dan 15 jaar de wegwijzer voor bancaire en alternatieve financieringen. De Credion adviseurs hebben op dit moment toegang tot meer dan 50 bronnen van geld, bancair en alternatief. Zij kunnen u adviseren en begeleiden tijdens het gehele financieringstraject.

CREDION DEN HAAG REGELT **GUNSTIGE FINANCIERING** VIA **CROWDFUNDING** VOOR HAZELHOFF ZORGVILLA'S



Hazelhoff Zorgvilla's biedt betaalbare, kleinschalige particuliere zorg op maat aan hulpbehoevende ouderen. De zorgvilla's bieden een alternatief voor de reguliere zorg en zijn bedoeld voor ouderen met een intensieve zorgbehoefte. Een prettige, intieme omgeving, persoonlijke benadering en 24 uur per dag de beschikbaarheid over professionele zorg, zorgen ervoor dat senioren kunnen wonen in een veilige en comfortabele omgeving.

Marc van den Berg (Credion) en Brian Driessen

Het idee om te starten met een zorgvilla ontstond enkele jaren geleden, vertelt Brian Driessen. "In 2012 openden we de eerste zorgvilla in Wassenaar. Daarna volgden Belgisch park en Statenkwartier in Den Haag. Om van de bestaande villa's een zorgvilla te maken, zijn we een aflossingsvrije lening aangegaan bij een particuliere investeerder tegen een behoorlijk fors rentepercentage."

Geen hypothecaire zekerheden

Credion adviseur Marc van den Berg vertelt: "Brian en zijn vader Jack vonden Credion Den Haag via Google. Aan het einde van de zomer zat ik bij ze aan tafel.

Ze wilden weten of hun leningen geherfinancierd konden worden tegen een aantrekkelijker tarief. Een bancaire lening was geen optie, omdat de villa's gehuurd worden en er geen hypothecaire zekerheden zijn."

"Vandaar dat we kozen voor crowdfunding via Kapitaal Op Maat," zegt Marc. "Credion heeft een intermediair-account bij Kapitaal Op Maat en doet vaker zaken met ze. Een goede voorbereiding in het voortraject is belangrijk. In samenwerking met Brian heb ik een compleet uitgewerkt plan opgesteld en vervolgens aangeboden voor een kredietbeoordelingstraject bij Kapitaal Op Maat."

> Vervolg op bladzijde 2

CREDION DEN HAAG REGELT GUNSTIGE FINANCIERING VIA CROWDFUNDING VOOR HAZELHOFF ZORGVILLA'S

Na afronding van het voortraject ging de eerste zorgvilla rond oktober 2016 online. In nog geen drie dagen tijd was de benodigde € 190.000,- gefinancierd tegen een veel aantrekkelijker rentetarief. "Het scheelt echt een slok op een borrel," stelt Marc. "Het duurde dan ook niet lang of Brian en Jack vroegen of de tweede villa ook geherfinancierd kon worden via Kapitaal Op Maat. Omdat we het proces nu voor de tweede keer doorliepen, ging dat soepel en nog sneller. In krap twee uur tijd werd het benodigde bedrag van € 105.300,- geïnvesteerd door 85 investeerders."

Goed voorbereid

Voor Brian was het zijn eerste ervaring met crowdfunding. "Ik had er natuurlijk al van gehoord, maar het voelde als een grote stap, met name vanwege de hoeveelheid

papierwerk die in het voortraject aangeleverd moet worden. Daarin zijn we heel goed begeleid door Marc. Hij heeft de documenten geordend en aangeleverd volgens de specificaties van Kapitaal Op Maat. Marc heeft ons goed voorbereid op wat er zou gebeuren als de aanvraag online ging. Dát is namelijk het moment waarop mensen vragen kunnen stellen voor ze al dan niet besluiten te investeren. De vragen komen binnen per e-mail en dienen binnen een paar uur beantwoord te worden. In deze fase zijn we eveneens goed ondersteund vanuit Credion en dat was prettig."

Ook nu houden Marc en Brian contact. Marc benadrukt het belang hiervan: "Nazorg vind ik belangrijk. Niet alleen omdat de financiering door een externe partij wordt

verstrekt, maar ook omdat ik van de klant wil weten of alles naar wens gaat. Kunnen ze hun verplichtingen nakomen? Zijn er toekomstplannen waarbij wij van dienst kunnen zijn? Vanuit Credion streven we naar continuïteit met onze relaties."

Crowdfunding iets voor u?

Heeft u als ondernemer investerings-/uitbreidingsplannen, wellicht is crowdfunding dan ook een goed alternatief voor u. Neem voor meer informatie contact op met het dichtstbijzijnde Credion kantoor.



Jordy Kleemans en Pieter van Fulpen

Nu de economie weer aantrekt vinden er op vastgoedgebied flinke verschuivingen plaats. Jordy Kleemans, senior consultant bij Troostwijk Real Estate en Pieter van Fulpen, Key Account Director bij Troostwijk Taxaties leggen uit hoe ondernemend Nederland zijn voordeel kan doen met een optimalisatie van zijn vastgoedportefeuille.

Belangrijke vastgoedspeler

"Dat het MKB in Nederland groot is, dat wisten we al", zegt Kleemans. "In termen van werkgelegenheid, innovatiekracht en productie leveren deze ondernemingen een ongelooflijke bijdrage aan ons land. Minder bekend is echter de grote omvang van de vastgoedportefeuille van het MKB." Pieter van Fulpen: "De afgelopen periode hebben wij uitgebreid onderzoek gedaan naar het vastgoedbezit en -gebruik van MKB ondernemingen. Een ruwe schatting

"HET MKB HEEFT MET HAAR VASTGOED GOUD IN HANDEN"

laat zien dat het MKB vastgoed van Nederland zo'n 450 miljard Euro waard is. Een bijna niet te bevatten getal! Het MKB is daarmee de grootste vastgoedspeler op commercieel gebied in Nederland. Eigenlijk best bijzonder dat er - vanuit de beleggingsmarkt - tot op heden relatief weinig aandacht is voor al dit prachtige vastgoed."

Vastgoed als strategisch (hulp)middel

"Gelukkig komt hier langzaam verandering in", zegt Kleemans. "Veel MKB-ers hebben tijdens en na de economische crisis op een bewonderenswaardige manier hun incasseringsvermogen en creativiteit laten zien, ook met betrekking tot hun vastgoed. Vaak was vastgoed de sleutel om toch een bepaalde financiering op te kunnen halen of om een investeerder voldoende zekerheden te kunnen bieden waardoor liquiditeit beschikbaar kwam voor de business." Toch signaleert hij een nadrukkelijke kans waarmee veel bedrijven hun positie en performance verder zouden kunnen verbeteren.

"Ondernemingen van iedere omvang zouden op reguliere basis actief met hun vastgoed bezig moeten zijn. Optimalisatie van vastgoed kan niet alleen een directe impact hebben op de kosten, maar zorgt ook voor een vergroting van de efficiency." Van Fulpen vult aan: "Slim investeren in vastgoed heeft niet alleen een positieve impact op de business zelf. Ook de financierbaarheid verbetert en het vastgoed wordt interessanter voor investeerders."

Pensioen-issu

"Slim investeren heeft zowel op de korte als de lange termijn een positief effect", zegt Kleemans. "Helaas merken wij nog met grote regelmaat dat ondernemers bij de verkoop van hun bedrijf met het vastgoed in hun maag blijven zitten. Weg pensioen! Voor veel MKB-ers kan een actief vastgoedbeleid ook hierin een groot verschil maken." Van Fulpen vult aan: "Slim omgaan met vastgoed klinkt heel leuk, maar lijkt heel ingewikkeld. Dat valt echter reuze mee.

Een goed startpunt is het vroegtijdig betrekken van een financieringsadviseur, een taxateur dan wel vastgoedadviseur. Dergelijke partijen zijn bij vastgoedinvesteringen over het algemeen toch al betrokken waardoor de meerkosten nihil zijn. Door een vroegtijdige inzet in het proces, kunnen zij echt hun meerwaarde tonen, bijvoorbeeld door te onderzoeken hoe een investering het beste te financieren is of de hoogste waarde kan genereren."

Meer weten?

Neem voor meer informatie contact op met het dichtstbijzijnde Credion kantoor. Of neem contact op met Jordy Kleemans via j.kleemans@troostwijk.nl of Pieter van Fulpen via p.vanfulpen@troostwijk.nl.

CREDION BOMMELERWAARD IDEALE SPARRINGPARTNER ÉN ADVISEUR VOOR DEN BOGERT HOVENIERS

Den Bogert Hoveniers werd in 1999 opgericht door Nijs van den Bogert. Ieder jaar groeide het hoveniersbedrijf en twee jaar geleden kwam Nijs tot de conclusie dat zijn bedrijf geherstructureerd moest worden. "Ik ben een man van de praktijk. Mijn eigen vakgebied heeft geen geheimen voor mij, maar dat geldt niet voor financiële zaken. Gelukkig krijg ik goede ondersteuning van mijn accountant," vertelt Nijs.

"Voor de herstructurering van mijn bedrijf, was ik echter op zoek naar iemand met een frisse blik om mee te sparren. Ik kwam terecht bij Angelique Hendriks van Credion Bommelerwaard. Zij heeft mij geweldig geholpen met deze herstructurering en het regelen van een nieuwe financiering bij de bank. We hebben sindsdien altijd contact gehouden."

Kans om uit te breiden

"Vorig jaar kreeg ik de kans om Kramer Houtbewerking over te nemen. Een bedrijf dat onder andere tuinhuisjes en schuttingen maakt en waarmee ik veel

samenwerkte. Ik zag een kans om mijn bedrijf uit te breiden. Ik wil mijn klanten van A tot Z ontzorgen. Met een uitbreiding in maatwerk overkappingen, schuttingen, buitenverblijven en tuinhuisjes zou ik voortaan alles zelf kunnen leveren. Ik wilde graag advies van Angelique, zodat ik kon inschatten wat mij te wachten stond," zegt Nijs.

Angelique vult aan: "Nijs vertelde mij over zijn plannen en gaf aan dat hij best wat beren op de weg zag. Gaandeweg ons gesprek verdwenen die twijfels en groeide zijn enthousiasme. Al snel werd de beslissing genomen om Kramer Houtbewerking over te nemen. Vrouwen en het inschakelen van experts uit mijn netwerk zijn kenmerkend voor mijn werkwijze. Op die manier bundel je krachten voor een optimaal resultaat. Ik vond het daarom heel vanzelfsprekend om Nijs' boekhouder in de nieuwe plannen te betrekken in plaats van hem te vervangen.

Samenwerken en ontzorgen

Ik heb Geurt Hogenbirk van FSV Corporate

Finance gevraagd om mee te kijken naar eventuele bezwaren, risico's en voor de waardebeoordeling van de over te nemen onderneming. Toen dat duidelijk was heb ik een businessplan uitgewerkt en de financieringsmogelijkheden bekeken. Omdat het een gezond bedrijf is konden we de benodigde financiering zonder problemen onderbrengen tegen aantrekkelijke voorwaarden. Juist door samen te werken, gebruik te maken van ieders expertise en het hele proces gezamenlijk te doorlopen kunnen wij meerwaarde bieden. Mijn werk bestaat uit meer dan alleen financieringen regelen. Ik wil de klant ontzorgen en doe dat door hem één aanspreekpunt te bieden. Op de achtergrond regel ik alle zaken voor hem."

Iedere cent waard

Nijs is ontzettend tevreden over de samenwerking met Credion: "Als eigenaar van een klein bedrijf kunnen de kosten voor het inschakelen van Credion in eerste instantie even slikken zijn. Terugkijkend is het me iedere cent waard geweest!"



Nijs van den Bogert, Angelique Hendriks (Credion) en Geurt Hogenbirk (FSV Corporate Finance)

"CREDION HEEFT ONTZZETTEND VEEL TOEGEVOEGDE WAARDE GEBODEN. IK BEN ERVAN OVERTUIGD DAT IEDERE ONDERNEMER DAAR BAAT BIJ ZOU HEBBEN!"

CREDION ONTWIKKELINGEN

Het regelen van een financiering is een vak op zich. Iedere zichzelf respecterende financieel adviseur 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.

Als Credion zijn wij steeds op zoek naar de beste financieringsconstructie voor onze klanten. Dit kan nog steeds via de reguliere banken, maar door de strenge voorwaarden wordt het een uitdaging om hier het financieringsplaatje compleet te maken. Alternatieve bronnen van geld zijn dan ook een goede aanvulling en/of alternatief om dit plaatje wel compleet te krijgen.

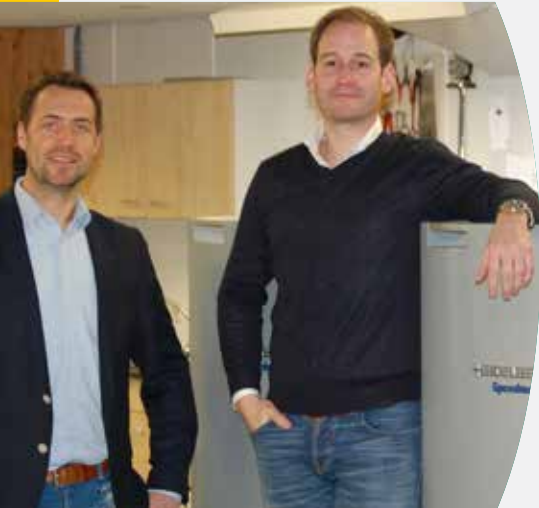
Credion heeft op dit moment toegang tot meer dan 50 bronnen van geld. Om de kennis, kunde en personen achter deze verschillende financieringspartijen te leren kennen en verder te verstevigen, hebben wij onlangs de tweede editie van het Credion MKB Financiering Netwerk Event voor aangesloten Credion adviseurs, accountants en MKB Financiers georganiseerd.

Op deze manier konden de partijen in één dag zichzelf presenteren en kennis nemen van de laatste ontwikkelingen op financieringsgebied.

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 maart 2017 uitgebreid tot een totaal van 55. Naast de reeds bestaande vestigingen is Credion vanaf heden tevens gevestigd in Heesch, Zetten, Maasdijk en Roermond. Initiatiefnemer voor de vestigingen zijn respectievelijk Van Soest & Partners accountants en adviseurs, aCe Bedrijfsfinanciering, Ruitenburg Adviseurs & Accountants en Soeverein IFS.

SAMENSPEL VANUIT NETWERK BIJ OVERNAME DRUKKERIJ MANUEL



Norbert Horstink (Credion) en Emil Roosen

Sinds begin december 2016 is Emil Roosen directeur van Drukkerij Manuel in Vaassen. Met een achtergrond in de bancaire en leasewereld maakte hij een complete carrièreswitch.

Eigenaar worden

Emil vertelt: "In januari werkte ik bij de Rabobank en hielp ik Erik, de directeur van Drukkerij Manuel, met een financiering voor een vierkleurenpers. Zodoende kreeg ik cijfermatig inzicht in de onderneming. In mei 2016 keerde ik terug naar de leasewereld. Opnieuw zat Erik bij mij aan tafel, nu voor de aanschaf van een nieuwe bedrijfswagen. Die dag hoorde ik dat hij overwoog om de drukkerij te verkopen. Diezelfde avond heb ik hem gebeld en gevraagd of het niet iets voor mij zou zijn. Vanwege de vrijheid die het me oplevert heb ik altijd de drang gehad om zelf eigenaar te worden van een goedlopend bedrijf. Drukkerij Manuel is dat. Vooral in de crisis hebben ze het goed gedaan. Ze zijn zuinig geweest en hebben een aantal mooie klanten binnen gehaald.

We spraken af dat Erik mij als commercieel manager zou ondersteunen, omdat ik zelf natuurlijk niet 'uit de sector' kom."

Om de overnamefinanciering te regelen, schakelde Emil een andere bekende uit zijn netwerk in: Norbert Horstink van Credion Deventer. "De enige logische keuze vanwege onze gezamenlijke geschiedenis bij de Rabobank én de onafhankelijke positie die hij heeft vanuit Credion" licht Emil toe.

Kredietdossier

"Er lag al een plan dat namens de verkoper was opgesteld ten behoeve van een overname. Ik zorgde voor een compleet plan waarin onder meer het rendement, de geldstromen en de mogelijke financieringslasten beschreven waren," vertelt Norbert. "Vervolgens stelden we een kredietdossier op. Daaruit bleek dat de financieringslasten goed betaald konden worden. We hebben gekozen voor een constructie waarbij de risico's goed afgedekt zijn. Zo is er een achtergestelde lening afgesloten bij de oud-eigenaar, een deel gefinancierd middels financial lease op het machinepark en een bancaire financiering bij de Rabobank, met een borgstelling MKB van de overheid.

Binnen 2 maanden afgerond

De voorbereiding was goed; het zorgde ervoor dat het complete traject binnen twee maanden was afgerond. Ook na de overname blijf ik betrokken. Ik wil graag een vinger aan de pols houden en zorgen voor een stuk begeleiding, maar minstens zo belangrijk vind ik het om alle financiers op de hoogte te houden. Het hele traject verliep vlekkeloos en het was prettig om te merken dat alle partijen enthousiast waren om te financieren."

Financiering moet passen bij de ondernemer

Er is een verandering op de Nederlandse financieringsmarkt merkbaar. Steeds meer financiële instellingen tonen interesse in de MKB-financieringsmarkt en ontwikkelen alternatieve financieringsproducten. Dat is goed nieuws voor het bedrijfsleven. De uitdaging is nu om de ondernemer tegen de juiste voorwaarden bij de juiste financierer te krijgen. Een activiteit die uitstekend past bij een financieel adviseur, mits die ook zelf de verschillende financiers kent en hun knock-out criteria.

Fyndoo maakt groei mogelijk

Het realiseren van een optimale financiering is lastig. Het zou mooi zijn als je één financiering zou kunnen samenstellen met allemaal verschillende investeerders en financieringsvormen. En daarvoor bestaat Fyndoo, een online platform voor MKB-financieringen waarbij vraag en aanbod bij elkaar komen in alle financieringscategorieën. Kort door de bocht: een online marktplaats voor zakelijk financieren. Met behulp van Fyndoo zorgen Credion adviseurs dat uw financieringsaanvragen kansrijker, gemakkelijker en sneller te realiseren zijn.

Kabinet trekt investeringen los met oprichting Invest-NL

Het kabinet gaat investeringen stimuleren op terreinen waar Nederland nu kansen laat liggen. Daartoe wordt de investeringsinstelling Invest-NL opgericht, met een kapitaal van 2,5 miljard euro. Ondernemers kunnen bij Invest-NL bij één loket terecht voor risicokapitaal, garanties, exportkredietverzekeringen en internationale financieringsprogramma's. Daarnaast gaat Invest-NL in binnen- en buitenland grote maatschappelijke projecten ontwikkelen. Nederland volgt met de oprichting het voorbeeld van andere EU-landen, die al een dergelijke investeringsinstelling hebben.



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 076 - 514 79 90
- Brunssum 085 - 489 10 10
- Culemborg 0345 - 63 82 00
- Den Bosch 073 - 44 00 309
- Den Haag 070 - 314 24 29
- Den Helder
- Deventer
- Drechtsteden
- Eemmond
- Eindhoven
- Geldrop
- Genemuiden
- Giessen
- Goes
- Gooi
- Groningen
- Haarlem
- Hardinxveld-Giessendam
- Heerenveen
- Heerhugowaard
- Heesch
- Helmond
- Hilversum
- Hoofddorp
- Leeuwarden
- Lelystad
- Maasdijk

- 0299 - 40 57 56
- 0631 - 95 60 17
- 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
- 058 - 284 45 99
- 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 (kvo) 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