COLUMN

RUUD GEVERS,
Financieringsregisseur / Directeur
bij Credion Zuid-Hollandse Eilanden.

FINANCIEREN **IS EEN VAK**

Sinds de bankencrisis in 2008 is de dynamiek binnen die branche nog nooit zo hoog geweest. Ingrijpende ontwikkelingen, waaronder de toenemende wet- en regelgeving, zorgen voor een evidente en voortdurende verandering bij banken.

In antwoord op de dynamische marktvraag ontstonden er ook veel nieuwe kapitaalverstrekkers, zoals crowdfunders, microfinanciers, online werkkapitaalverschaffers en MKB-factoring, met elk hun eigen voorwaarden, aanvliegroutes en acceptatieprocedures. Het aanbod is groot, waardoor ondernemers met een financieringsbehoefte nauwelijks door de bomen het bos nog kunnen zien.

Dat brengt me dan ook op het volgende: Financieren is een vak. Een complex vak. Dit doe je er niet zomaar bij. De tijd dat grotendeels op alleen jaarcijfers en zekerheden werd gefinancierd, behoort al enige tijd tot het verleden. En dan heb je nog te maken met de enorme diversiteit aan kapitaalverstekkers, met elk hun specifieke voor- en nadelen en verschillende criteria.

VERDER KIJKEN LOONT

De zogenaamde traditionele banken zijn nog steeds betrokken bij zo'n zeventig procent van alle financieringen. De basisfinanciering bij een bank is over het algemeen ook nog steeds de goedkoopste oplossing voor een bedrijf. De ervaring leert echter dat deze financiering lang niet altijd afdoende en/of passend is en dat het loont om verder te kijken.

Een oplossing die we bij Credion regelmatig toepassen is en financieringsmix. Er wordt dan bijvoorbeeld een deel via de bank gefinancierd, een deel via crowdfunding, een deel via lease en een deel via factoring. Er is in de praktijk vaak veel meer mogelijk, maar dan moet je wel de juiste wegen kennen én de juiste ingangen hebben. Een financieel adviseur helpt je hierbij.

VERGROOT EN VERBETER JE KANSEN

Aan de andere kant merken we, dat toegang tot financiering van ondernemers met potentie, met name 'scale-ups' of doorgroeiers, een moeizaam traject is. We merken ook, dat het slagen van een financieringsaanvraag aanzienlijk wordt verbeterd door inschakeling van een specialist.

Voorkom lange trajecten, frustraties en afwijzingen door vooraf samen met een specialist alle mogelijkheden in kaart te brengen. Ook in ons vak geldt: **een goed begin is het halve werk.**