



www.credion.nl



**BNP PARIBAS ASSET
MANAGEMENT EN CREDION**
> Lees op bladzijde 2

**LELYSTAD KRIJGT
INSPIREREND
RETAILCONCEPT**
> Lees op bladzijde 3

**KINDERDAGVERBLIJF DE
ZWINGELTJES IN NIEUWE
GROEIFASE**
> Lees op bladzijde 4

Extra vermogen voor Jansen Used Laro Parts

Met meer dan 22 jaar ervaring is Jansen Used Laro Parts B.V. gevestigd in Udenhout uitgegroeid tot de merkspecialist op het gebied van nieuwe en gebruikte Land- en Range Rover onderdelen. Een bedrijf dat marktleider is binnen haar markt. Naast het leveren van onderdelen biedt het bedrijf ook andere diensten aan, waaronder reparatie, demontage en onderhoud van Land- en Range Rovers.

Jansen Used Laro Parts is met name in Nederland, België en Portugal actief. Het is een belangrijke speler in de markt voor dit automerk. Bij het bedrijf zijn elf mensen in dienst.

“Wil je als bedrijf succesvol blijven, dan moet je meegaan met de tijd”

‘Wil je als bedrijf succesvol blijven dan moet je meegaan met de tijd,’ zegt



Rob Snels (Credion) en Angelique en Marc Jansen

Angelique Jansen mede eigenaar van Jansen Used Laro Parts B.V. ‘Zo bouwen we auto’s om van diesel- naar benzine-aangedreven motoren. Daarnaast is Land Rover druk bezig met de ontwikkeling van elektrische auto’s. Onze monteurs volgen daar ook cursussen in. Zo kunnen we snel en flexibel inspelen op toekomstige marktontwikkelingen.’

Bedrijfshal kopen

Eind 2019 besloten Angelique en haar man om de bedrijfshal, die ze op dat moment huurden, aan te kopen. Ze kwamen via hun assurantieagent in

contact met Credion. Het ging om een financiering van viereneenhalve ton. ‘De eerste kennismaking met Rob Snels, adviseur van Credion Tilburg, was heel prettig,’ zegt Angelique. ‘Mijn man en ik hadden meteen een goed gevoel bij Rob. Hij vertelde ons hoe de financiële wereld in elkaar steekt en wat hij voor ons zou kunnen betekenen. Dat stond ons wel aan.’

De vraag aan Rob was of hij de financiering voor de aankoop van een bedrijfshal kon regelen.

Extra vermogen voor Jansen Used Laro Parts

Hij zag wel mogelijkheden. Een Credion adviseur heeft goede kennis van zaken, contact met diverse partijen en weet precies hoe hij een dergelijk traject moet aanvliegen. En daarnaast komt Rob zelf uit het bankwezen. Rob vertelt: 'Ik heb naar de historie van het bedrijf gekeken en een financiële analyse gemaakt die als basis diende voor de financiers. We kijken als adviseur eerst naar de businesscase, cijfers en hoe de financiering het beste realiseerbaar is. Met deze inzichten weet ik wat de mogelijkheden zijn. Daarna heb ik gekeken wat de ondernemers wilden financieren en bij welke partijen de financieringsaanvraag kon worden neergelegd. De opdrachtgever bepaalt uiteindelijk, op basis van ons advies,

wat hij gaat doen. Vervolgens heb ik een voorstel voor een hypothecaire lening voor de aankoop van de bedrijfsloods naar de huisbankier en de andere twee grootbanken gestuurd. En ben ik met de banken in gesprek gegaan. Ik heb een goede onderbouwing gegeven van de aard van de onderneming en de investering. De huisbankier hield zich eerst afzijdig, maar liet nu toch van zich horen. Zij kwam uiteindelijk met het beste voorstel. Daarom is voor hen gekozen.'

Mooi resultaat

'Rob heeft de financiering tegen zeer gunstige condities kunnen realiseren.' zegt Angelique. 'Een mooi resultaat! Dat hadden wij als leek nooit voor elkaar

gekregen. Door zijn expertise en ervaring is het allemaal heel voortvarend gegaan. Rob is een prettige gesprekspartner en hij denkt graag mee. Dat is heel fijn, want je zit toch regelmatig met elkaar om tafel.

Vooruitkijken

We blijven zeker in contact met Credion, omdat we over vijf jaar nog een tweede hal willen aankopen. Daar is het krediet van de bank ook op gebaseerd. We lossen de eerste vijf jaar de helft versneld af, zodat we een goede basis hebben voor de aankoop van de tweede hal. Rob heeft daarmee rekening gehouden. Dat heet vooruitkijken!

BNP Paribas Asset Management en Credion



Samen met het Credion en Fundion ondersteunt BNP Paribas Asset Management (AM) kleine en middelgrote Nederlandse bedrijven met financiering. Als vermogensbeheerder bouwt BNPP AM zo een portefeuille van leningen op waarin Nederlandse institutionele beleggers kunnen beleggen. Dit past in de strategie van BNPP AM om alternatieve activaklassen te ontwikkelen, zodat beleggers hun beleggingen kunnen diversifiëren.

Het partnerschap met Fundion biedt BNPP AM toegang tot het netwerk van Credion, en de Credion adviseur toegang tot kapitaal van institutionele beleggers. BNPP AM is sinds 2018 op dit vlak lokaal actief in Nederland. In het totaal werken 12 ervaren professionals in Amsterdam, Londen en Parijs aan de kredietverlening aan het MKB. Senior Credit Officer Jim van den Bergh is werkzaam vanuit Amsterdam. Hij werkt nauw samen met Fundion en Credion om de BNPP AM-kredietactiviteit in Nederland verder te ontwikkelen. Jim heeft meer dan 10

jaar ervaring en werkte voorheen bij de Rabobank als financieringsspecialist voor middelgrote bedrijven.

Het unieke kredietaanbod van het SME-Alternatieve financieringsplatform helpt ook Nederlandse kleine en middelgrote ondernemingen te voorzien in hun financieringsbehoeften in aanvulling op traditionele bankleningen. Ons innovatieve product behelst een ongesecureerde, senior lening van tussen de €500.000 en de €5.000.000. Aanvragen worden naadloos en digitaal behandeld met ondersteuning van de financieringsspecialisten van Credion, Fundion en BNPP AM.

Als vermogensbeheerder biedt BNPP AM oplossingen met toegevoegde waarde aan individuele beleggers, bedrijven en institutionele partijen. Oplossingen met een focus op duurzaamheid en op een actieve bijdrage aan de energietransitie, milieubescherming en de bevordering van gelijkheid en inclusieve groei. Het beheerd vermogen bedroeg €440 miljard op 31 december 2019. BNPP AM heeft meer dan 520 beleggingsprofessionals en bijna 500 klantenservicespecialisten in dienst, die individuele, zakelijke en institutionele klanten in 69 landen bedienen.

Lelystad krijgt *inspirerend retailconcept*

Eat, Meet, Store in Lelystad aan het Stationsplein 14; een locatie van 560 m2 waar horeca en een city supermarkt samenkomen. Bij Eat, Meet, Store kun je ervoor kiezen je maaltijd mee te nemen. Maar je kunt er ook een versbereide maaltijd gebruiken, een kopje koffie drinken en je boodschappen doen. De Eat, Meet, Store is op gemak-, en gezonde en verantwoorde producten gericht. Gerard van der Meulen runt het bedrijf samen met zijn vrouw. Hij heeft dertig jaar retail ervaring. Eat, Meet, Store is een concept met potentie.

De markt is aan het veranderen. Je ziet steeds meer dat horeca en de supermarkt naar elkaar toegroeien. Het sociale contact maakt daar ook deel van uit. Het wordt dan een combinatie van boodschappen doen, eten en elkaar ontmoeten. In samenwerking met de leveranciers is het straks ook mogelijk om

de boodschappen te laten bezorgen. Het concept kan in de toekomst eveneens op andere locaties worden uitgerold. Dat is een mooie kans vindt Gerard. 'Op termijn wordt deze mogelijkheid overwogen. Met de eerste Eat, Meet, Store kunnen we de basis leggen voor verdere ontwikkelingen.' De kosten van horeca meters zijn veelal hoger en ook de locatie is prijsbepalend. Het Stationsplein, waar Eat, Meet, Store zich vestigt, heeft echt een marktpotentie. Dagelijks is er veel traffic van reizigers en vakantiegangers. En met de komst van het vliegveld biedt dit perspectief tot verdere groei.

Inrichting pand en stukje werkkapitaal

De verhuurder van het pand, waar Gerard zijn business gaat starten, is een goede relatie van Reinier Massaar, Credion adviseur. Zo zijn beide heren met elkaar in contact gekomen. Gerard had een financiering nodig voor de inrichting van het pand en een stukje werkkapitaal.

'We hebben een gesprek gevoerd en op basis daarvan heeft Gerard zijn visie en een begroting aangeleverd,' zegt Reinier. 'Ik heb ondersteund in het aandragen van het financiële memorandum. Een supermarkt is redelijk te voorspellen, maar horeca niet. We hebben een zo goed mogelijke inschatting gemaakt. Vervolgens heb ik op basis van het ondernemersplan een vertaalslag gemaakt richting de drie grootbanken. ABN AMRO leek ons de meest kansrijke optie. In verband met de combinatie horeca en supermarkt moesten er twee haalbaarheidsonderzoeken plaatsvinden. Deze onderschreven het businessplan. Dat gaf de bank vertrouwen om het te financieren. 'We proberen altijd dichtbij de ondernemer te staan', zegt Reinier. 'En dan met mijn eigen bancaire ervaring van wat wel en wat niet werkt. Een groot deel werd door de bank gefinancierd. Daarnaast waren er nog eigen middelen nodig. Dat is uiteindelijk ingevuld door een mede investeerder die aan Gerard zijn zijde staat.'

Goede klik

'We hebben gezamenlijk gebouwd aan dit initiatief en zullen ook voor de toekomst contact blijven houden,' zegt Gerard. 'We hebben een goede klik met Reinier en de samenwerking was heel erg fijn. We willen deze lijn zeker in stand houden.' Gerard en zijn vrouw zijn nu druk bezig met de inrichting van het pand en het bouwkundig klaarmaken. Het pand is op 1 mei 2020 opgeleverd.



Gerard en Marie-Louise van der Meulen en Reinier Massaar (Credion)

Gevolgen Coronavirus

Veel Nederlandse MKB ondernemingen worden hard getroffen door de noodzakelijke maatregelen om het coronavirus te beteugelen. De maatregelen kunnen bij veel bedrijven leiden tot omzetsdaling en liquiditeitsproblemen. Door de overheid zijn verschillende maatregelen getroffen om de MKB-ondernemer te ondersteunen. Credion is u hier graag behulpzaam bij.

BMKB-c regeling

In verband met het coronavirus is de BMKB verruimd tot en met 30 juni 2022. Bedrijven met een kredietbehoefte tot €266.667 kunnen 75% financieren met BMKB-krediet. Verder is het maximum van het BMKB-krediet tijdelijk verhoogd van €1 miljoen naar €1,5 miljoen. Op het BMKB-krediet is een overheidsborgstelling van 90% van toepassing.

Ook bij uw huisbankier

Wij zijn altijd op zoek naar de meest passende financieringsoplossing voor uw bedrijf. Ook bij uw huisbankier zijn nog steeds mogelijkheden een financiering te regelen. Door onze kennis, grootte en goede relatie met ruim 90 geldverstrekkers zijn wij in staat om betere voorwaarden te bedingen. Ook bij uw huisbankier. Binnenkort ook voor u?

Kinderdagverblijf de Zwingeltjes in nieuwe groeifase



Bas de Nijs (Credion), Dimphy Brans en Melissa Brans

Dimphy en Melissa Brans, moeder en dochter, zijn het gezicht achter Kinderdagverblijf de Zwingeltjes in Fijnaart. Ze zijn op 1 februari 2012 gestart in Zwingelspaan met een buitenschoolse opvang. Inmiddels is dat uitgegroeid tot een flexibel kinderdagverblijf met vier vestigingen op geringe afstand van elkaar. Kenmerkend voor het bedrijf is de kleinschaligheid, persoonlijke aandacht, veiligheid en flexibiliteit.

'Ieder kind is uniek. We willen een kind graag prikkelen en stimuleren in hun persoonlijke ontwikkeling', zegt Dimphy. Het succes hebben de dames te danken aan hun bevlogenheid. Ze houden van doorpakken en steken de handen uit de mouwen. Daarnaast hebben ze vijftien betrokken medewerkers in dienst die heel belangrijk voor ze zijn. De Zwingeltjes bieden flexibele opvang aan. Dat is heel uniek. Het betekent dat ouders niet

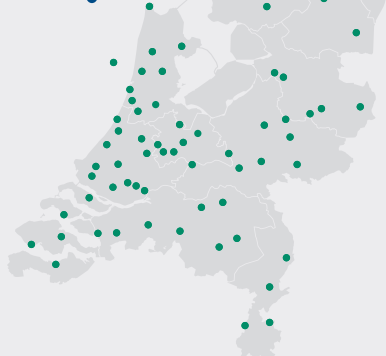
gebonden zijn aan vaste opvangdagen per week. 'De ouders betalen alleen wanneer het kind bij ons aanwezig is,' zegt Dimphy. 'Daar zit onze kracht.' Inmiddels hebben ze 270 kinderen onder hun hoede.

Dilemma: bedrijfspand huren of kopen

De ondernemers huren al geruime tijd drie bedrijfspanden in Fijnaart en Heijningen. Ze worstelden al een tijdje met het dilemma: bedrijfspanden blijven huren of een pand aankopen. Als je net bent gestart geeft huren flexibiliteit. Maar nu ze langer aan het ondernemen zijn willen ze meer opbouwen. Dimphy vertelt: 'Ik had eerst een gesprek bij de huisbankier om een indicatie te krijgen van de kansen. Echter lukte het niet om het pand, dat we wilden kopen, gefinancierd te krijgen. Ondanks dat we een goed lopend bedrijf hebben. Via een adviesbedrijf in verzekeringen kwamen we met Bas de Nijs, adviseur van Credion West-Brabant, in contact.'

Alle mogelijkheden op een rij gezet

'De ondernemers vroegen mij mee te denken of een financiering haalbaar was,' zegt Bas. 'Ik ben op zoek gegaan naar verschillende platformen om het bedrijfspand te kunnen financieren. We werken namelijk zowel met banken als beleggers samen. Ik heb alle mogelijkheden op een rij gezet. Als je verschillende aanbieders wilt vergelijken is het handig om alle kosten en voorwaarden voor de financiering goed in beeld te hebben.' Dimphy: 'Het proces is verrassend snel gegaan. Bas heeft echt vaart gemaakt. Er moest rap worden geschakeld, omdat het pand al snel op de markt kwam. Bas heeft een stukje onrust weggenomen en ons echt geholpen. Hij heeft de juiste contacten en weet de weg in financieringsland.' Bas geeft aan: 'Het is uiteindelijk een gecombineerde constructie geworden. Het grootste deel van de financiering rust op het pand op basis van hypotheekrecht. Daarnaast was een tweede financiering nodig, welke is gefinancierd op het rendement van het bedrijf. Via Mogelijk.nl is het vastgoed gefinancierd en bij Funding Circle de tweede lening.' 'Over ca. 5 jaar willen we nog een pand aankopen. Huren is namelijk zonde,' zegt Dimphy. 'En dan zal Credion ook wel weer om de hoek komen kijken.'



Credion Agrarisch Team

- Agrarisch Team (Noord) 0592 - 82 00 02
- Agrarisch Team (Zuid) 085 - 902 02 18
- Agrarisch Team (West) 0174 - 52 64 95

Credion Ship Finance

- Heerenveen 0513 - 65 68 76

Credion MKB-vestigingen

- Alphen a/d Rijn 0182 - 32 22 29
- Amersfoort 033 - 200 31 41
- Amsterdam MB RV 0299 - 40 57 56
- Apeldoorn 055 - 303 00 09
- Arnhem 0318 - 76 06 71
- Assen 0592 - 82 00 02
- Bollenstreek 071 - 207 00 07
- Den Bosch 085 - 047 00 38
- Den Haag 070 - 314 24 29
- Den Helder 0228 - 87 00 55
- Deventer-Zutphen
- Deventer 0570 - 24 40 18
- Holten 0570 - 24 40 18
- Zutphen 0570 - 24 40 18
- Doetinchem 061 - 328 19 73
- Drechtsteden
- Barendrecht 078 - 622 11 31
- Dordrecht 078 - 622 11 31

- Eindhoven 040 - 287 04 80
- Friesland 058 - 202 71 15
- Gouda-Waddinxveen 085 - 273 22 10
- Groningen 0592 - 82 00 02
- Haarlem
- Heemstede 0229 - 40 57 56
- IJmuiden 023 - 208 40 04
- Heerenveen 0513 - 65 68 77
- Heerhugowaard 072 - 303 00 01
- Helmond 085 - 902 02 18
- Hilversum 085 - 070 70 12
- Hoofddorp 0252 - 74 41 00
- Leiden 071 - 301 60 16
- Lopikerwaard 085 - 273 22 10
- Marum 0594 - 53 40 06
- Noord en Midden Limburg
- Roermond 085 - 200 62 62
- Venlo 085 - 200 62 62
- Oss-Uden-Veghel 0412 - 45 90 04
- Ridderkerk 0180 - 22 20 29
- Rivierland 0345 - 63 82 00
- Rotterdam 010 - 741 05 32
- Texel MB RV 0299 - 40 57 56
- Tilburg 013 - 750 40 00
- Utrecht 030 - 227 00 66
- Veendaal 0318 - 76 06 71
- Waterland MB RV 0299 - 40 57 56
- West Brabant
- Breda 0165 - 54 44 43
- Roosendaal 0165 - 54 44 43
- Westland Delfland 0174 - 52 64 95
- Woerden 085 - 273 22 10
- Zaanstreek-IJmond MB RV 0299 - 40 57 56
- Zeeland
- Goes 0113 - 25 33 11
- Terneuzen 0113 - 25 33 11
- Tholen 0113 - 25 33 11
- Vlissingen 0113 - 25 33 11
- Zierikzee 0113 - 25 33 11
- Zetten 0318 - 76 06 71
- Zuid Hollandse Eilanden
- Brielle 088 - 133 73 10
- Middelharnis 088 - 133 73 10
- Oud-Beijerland 088 - 133 73 10
- Zuid Limburg
- Elsloo 085 - 489 10 10
- Brunssum 085 - 489 10 10
- Zuid-Oost Drenthe 0591 - 23 93 41
- Zwaagdijk 0228 - 87 00 55
- Zwolle 038 - 363 60 65