

VOOR EEN OPTIMALE ZAKELIJKE FINANCIERING HEB JE EEN MATCHMAKER 2.0 NODIG

Zelfs banken die zichzelf altijd als betrokken en dichtbij presenteerden, vertrokken uit de lokale omgeving. Bovendien ligt de lat voor toekenning van een bancaire financiering de laatste jaren aanmerkelijk hoger. In die context is het voor ondernemers goed nieuws dat Financieringsgilde een nabije, betrokken en onafhankelijke financiële intermediair is. 'Wij weten exact hoe banken en andere geldverstrekkers financieringsvraagstukken beoordelen. Daarom kunnen wij voor ondernemers een passende financieringsoplossing regelen.'

Veel franchisenemers van Financieringsgilde hebben een bancaire achtergrond. Door het veranderen van het bancaire landschap en een gelijkblijvende behoefte van de klant, besloten veel bankiers om hun bakens te verzetten en vanuit een intermediaire positie zakelijke klanten te gaan helpen. Banken zijn immers hard gaan bezuinigen op persoonlijke service, terwijl klanten daarnaar bleven vragen. Ook Tom Baerends en Ewout den Ouden eigenaren van kantoor

Ede-Veenendaal en Bianca Reussink, eigenaresse van kantoor Barneveld-Tiel, wilden in die blijvende behoeften voorzien. 'Wij wilden ondernemers écht helpen. Niet alleen met kennis en expertise, maar ook vanuit de mindset van een ondernemer. Zelf zijn wij bij Financieringsgilde immers óók allemaal ondernemers.' Die toegevoegde waarde van de dienstverlening zit niet alleen in dichtbij en betrokken, licht Baerends toe, maar betaalt zich voor zakelijke klanten van Financieringsgilde ook in letterlijke zin uit. 'Door de arrangementen die we als Financieringsgilde met geldverstrekkers hebben, kunnen we ook gunstigere financieringscondities aanbieden aan onze klanten.'

De spreekwoordelijke, maar vaak ook feitelijke keukentafel waaraan veel klanten hun intermediair graag ontvangen, speelt een belangrijke rol bij de aftrap van een nieuwe financieringsaanvraag en klantrelatie. Aan tafel blijkt vaak dat er veel meer mogelijk is dan ondernemers vaak denken, vertelt Reussink. 'De financiële

'DOOR DE ARRANGEMENTEN DIE WE MET GELDVERSTREKKERS HEBBEN, KUNNEN WE OOK GUNSTIGERE FINANCIERINGSCONDITIES AANBIEDEN AAN ONZE KLANTEN'

sector ontwikkelt zich en daar hoort een groei van het aantal financieringsproducten bij. Er is, zacht uitgedrukt, veel meer mogelijk geworden dan alleen een bancaire lineaire lening of kredietfaciliteit.' De klantvraag is daarbij steeds leidend en die vul je in door te zoeken naar een financiering die perfect matcht met wat de klant vraagt, vult Baerends aan. 'Om die te vinden, heb je brede en diepgaande kennis nodig. Kennis van de geldverstrekkers, van hoe zij naar ondernemers en ondernemingen kijken, van wat zij in een financieringsaanvraag terug willen zien én kennis van alle producten inclusief de verschillende condities die er op een bepaald moment in de markt zijn. En dat alles begint natuurlijk bij het doorgronden van de klantwens.'

MATCHMAKING 2.0

Om een financiering rond te krijgen, moet je een gespecialiseerde matchmaker zijn. In dat spel is het zaak om de klant op basis van een feitelijke onderbouwing aantrekkelijk te maken voor een geldverstrekker. Daarbij speelt het verzamelen van alle voor een financiering relevante informatie een cruciale rol. Den Ouden: 'Er wordt weleens gedacht dat de banken niet meer zouden willen, maar dat is een misverstand. Ze kijken alleen kritischer naar aanvragen dan voorheen en leggen de lat voor toekenning daarvan hoger. Om daaroverheen te komen, hangt vooraf veel af van een goede vertaling van wat de klant precies wil. Wij kennen het bancaire jargon maar ook dat van ondernemers. In die zin zijn we eigenlijk een financiële tolk. Die vaardigheid helpt ons wanneer wij het financieringsmemorandum voor onze klant opstellen. Dat doen we op basis van relevante analyse van bijvoorbeeld rentabiliteit, werkkapitaal, vermogenspositie van de klant en de te bieden zekerheden als onderpand voor een financier. Naast die harde financiële data kijken we naar zachte aspecten als wie de ondernemer als persoon is en zijn of haar kwaliteiten. Daarnaast houden we rekening met de eisen die een geldverstrekker aan een financieringsaanvraag stelt. Met het financieringsmemorandum dat daaruit komt, neemt de kans op toekenning van een gevraagde financiering aanzienlijk toe bij een bank, factoring- of leaseaansluiting óf via bijvoorbeeld crowdfunding.'

Ewout den Ouden





Tom Baerends

Ook voor ondernemers met financieringskennis is ondersteuning door een financiële expert die óók ondernemerschap begrijpt, onontbeerlijk. Want wat is eigenlijk een optimale financiering? De vraag stellen is eenvoudiger dan hem beantwoorden, constateren Baerends en Reussink vaak. 'Veel ondernemers beperken hun blikveld tot financieringskosten, maar dat is een deel van het verhaal. Uiteraard zijn rentepercentages, looptijden van leningen en andere condities relevant bij de afweging of je in een bepaalde financiering stapt. Maar in feite is rendement nog belangrijker. Dus de cruciale vraag luidt: "Wat verwacht je dat

een financiering je gaat opbrengen?" Je praat over een aantrekkelijke financiering als het rendement van de investering de extra kosten van een financiering ruimschoots dekt. Vanuit die optiek is de kostprijs van een financiering dus eigenlijk van ondergeschikt belang. Al is het streven altijd gericht op de beste aanbieding uit de markt.'

VERTROUWEN BETAALT ZICH UIT

Goede matchmaking berust op een robuuste vertrouwensbasis, weet Baerends. Voorbeelden genoeg, zegt hij. Zo liep er eens een ondernemer in koffiebonen en -systemen bij hem binnen. Die was zijn onderneming gestart en had een pand nodig. Baerends adviseerde om in de startfase nog niet een pand te kopen. 'In feite wees ik zijn plan dus af. Toch kwam hij na driekwart jaar weer bij me terug om te vertellen dat hij bedrijfsmatige verbeteringen had doorgevoerd. Hij kon dat ook met cijfers onderbouwen. Mijn conclusie was toen dat het mogelijk was een financiering te krijgen, maar dat het nog te vroeg was om dat via een bank te doen. Wél zag ik mogelijkheden via alternatieve aanbieder. Zo zorgden wij ervoor dat hij zijn nieuwbouwpand kon kopen en inrichten. Daarnaast konden wij regelen dat de alternatieve financiering twee jaar later bancair geherfinancierd zou worden, waardoor hij mooie passende condities en voorwaarden kreeg waarmee hij de komende twintig jaar verder kan.'

De strekking van Baerends' voorbeeld is duidelijk. Dankzij het feit dat Baerends zijn klant tijdens de eerste ontmoeting niet naar de mond praatte, kwam deze terug en dat vertrouwen betaalde zich dubbel en dwars uit.

Baerends en Reussink zijn erkend Financieringsadviseurs MKB. De Stichting MKB-financiering is mede geïnitieerd door Financieringsgilde en iedere franchisenemer binnen Financieringsgilde werkt toe naar die certificering. Reussink:

'We hechten waarde aan het bezit van aantoonbare kennis en vakbekwaamheid, zéker in een markt waar veel cowboys actief zijn. Deze certificering kun je niet kopen, daarvoor moet je een aantal casuïstieken voor doorlopen en kennis aantonen. Het is een graadmeter die het kaf van het koren scheidt.' Bovendien, vult Baerends daarop aan, borgt het certificaat 'erkend Financieringsadviseur MKB' ook openheid en transparantie over de wijze waarop ondernemers advies krijgen. Bij veel partijen ontbreekt dergelijke transparantie helaas, zegt hij. 'Met het risico dat klanten, zonder dat zij dit weten, extra betalen omdat bepaalde geldverstrekkers retourprovisies uitbetalen aan dergelijke adviseurs. Ben je onder die

'WIJ HECHTEN AAN HET BEZIT VAN AANTOONBARE KENNIS EN VAKBEKWAAMHEID, ZÉKER IN EEN MARKT WAAR VEEL COWBOYS IN ACTIEF ZIJN'

omstandigheden nog gemotiveerd om naar de beste oplossing voor je klant te zoeken? Hoe betrouwbaar ben je dan?'

BLIJVEND AANSPREEKPUNT

Nadat die retorische vraag op tafel is gelegd, schetst Reussink bondig waar Financieringsgilde op dit punt voor staat. 'Wij zijn onafhankelijk van individuele geldverstrekkers. Zodoende kunnen wij ook geheel onafhankelijk naar financieringsoplossingen kijken. Alleen zó kom je tot een perfecte financiering op maat.' De service houdt bovendien niet op bij het afronden van het traject van een financieringsaanvraag. Van A tot Z betekent voor Baerends en Reussink dat ze ook daarna altijd aanspreekpunt blijven voor klanten. Geholpen door een mooie financiering zien die vaak kans verder te groeien, om voor nieuwe financiering of herfinanciering bij Financieringsgilde aan te kloppen.



Bianca Reussink