



ARNAUD SATTER EN TJALLE BOMERS – FINANCIERINGS GILDE ARNHEM

ERKENDE EN ONDERNEMENDE MKB-FINANCIERS STAAN BORG VOOR OPTIMALE ZAKELIJKE FINANCIERING

Door de terugtrekkende beweging die banken de afgelopen jaren maakten, ontstond een compleet nieuwe financieringsmarkt. Dat complexe financiële landschap is voor de experts van Financieringsgilde bekend terrein. Voor mkb-ondernemers is dat winst, want zij kunnen zich zo laten ontzorgen op het ingewikkelde terrein van zakelijke financieringen.

Voor kleinere ondernemers was er wel wat meer aan de hand, vertellen Satter en Bomers in hun gesprek met Oost-Gelderland Business. Nu mogen zij door Financieringsgilde dan van A tot Z geholpen worden naar een maatfinanciering waarmee ze hun bedrijf kunnen starten of laten groeien, maar vóórdat Financieringsgilde in het ontstane niemandsland van persoonlijke service stapte, stonden kleinere bedrijven wel degelijk in de kou. “Deze ondernemers willen gewoon hun business doen. Hun bedrijf is hun passie, zakelijke financieringsvraagstukken zijn dat niet.” En die vraagstukken werden, nu er naast banken ook alternatieve financiers en financieringsvormen zijn ontstaan, knap ingewikkeld. Daarbij komt dat de zorgplicht van banken wel voor particuliere klanten, maar niet voor ondernemers geldt. Dus terwijl kleinzakelijke ondernemers juist behoefte hebben aan persoonlijk advies, worden zij door banken en andere financiers alleen via standaard online modules bediend.

VOLDOENDE VOORDEUREN VOOR EEN GOEDE OPLOSSING

Door dat landschap gidsen Satter en Bomers hun zakelijke klanten. Daarbij heeft het feit dat zij weten hoe ondernemers denken een belangrijke meerwaarde. Beiden komen uit de bancaire wereld maar deden ook ervaring

op met alternatieve financieringen. Satter zette eerder in zijn loopbaan onder andere een financieringsplatform op voor een bank en Bomers richtte twee ondernemingen op. Door die brede ervaring bouwden ze niet alleen veel kennis en expertise, maar tevens een groot netwerk op. “Wij vinden niets mooier dan op een creatieve manier een financiering mogelijk te maken. Regelmatig ondervinden we dat een bank niet aan een financiering wil, maar dan kennen wij nog altijd voldoende voordeuren in de alternatieve markt om de wens van onze klant tóch in te vullen. Daarbij helpt het dat wij naast financieringsexperts ook ondernemers zijn. De proactieve wijze waarop ondernemers hun zaken doen is ook onze benadering van ieder zakelijk financieringsvraagstuk. En net als goede ondernemers staan wij 24/7 ‘aan’ voor onze klanten.”

Satter en Bomers hechten als tolken van zowel bancaire- als ondernemerstaal aan een robuuste onderbouwing van hun adviezen. Beiden hebben zij binnenkort hun certificaat van Erkende mkb-financier op zak, daarnaast verwacht Satter deze zomer af te studeren op het onderwerp ‘financiering voor de kleinzakelijke markt’ aan de Radboud Universiteit. “Er is veel meer mogelijk dan een lening bij de bank. Wat voor een

ondernemer op een bepaald moment de beste financiering is, hangt van enorm veel factoren af. Om door dat financieringsmoeras je weg te vinden, moet je veel kennis in je bagage hebben. Dat geldt ook omdat het advies dat we geven geheel onafhankelijk is. De geldverstrekker met de beste propositie maakt de grootste kans om de financieringsdeal te gaan doen.”

“WIJ VINDEN NIETS MOOIER DAN OP EEN CREATIEVE MANIER EEN FINANCIERING MOGELIJK TE MAKEN.”

HET HOUDT NOOIT OP BIJ ‘NEE’

Overigens wordt een aanvraag ook weleens afgewezen. Maar een afwijzing is in feite óók een kans, vinden Satter en Bomers. “Een kleinzakelijke ondernemer die een online ‘nee’ krijgt van zijn bank, tast in het duister omtrent het waarom daarvan. Wij kunnen zo’n afwijzing wel duiden en pakken zo’n case met dubbel enthousiasme op. In de praktijk krijgen wij het dan tóch voor elkaar om zo’n klant aan een mooie financiering te koppelen.”