



Credion realiseert financieringsoplossing voor het MKB

Een verandering op de Nederlandse financieringsmarkt is merkbaar. Steeds meer financiële instellingen tonen interesse voor de MKB financieringsmarkt en dat is goed nieuws voor het bedrijfsleven. Vooral nu het voor het MKB lastiger is geworden om krediet te verkrijgen bij de gevestigde banken. Juist in deze tijden is het dan voor de ondernemer een voordeel om een onafhankelijke partner te hebben die alle zorgen uit handen neemt. Credion is de naam.

Midden in de FoodValley, midden tussen de ondernemers. Dat is ook wat Credion voor de FoodValley uitstraalt. Vhm | accountants en belastingadviseurs heeft vorig jaar zijn dienstverlening uitgebreid door een samenwerking aan te gaan met de landelijke adviesorganisatie Credion. Hans Jansen, venoot vhm, vertelt: "vhm | accountants en belastingadviseurs is al vele jaren een begrip voor talrijke ondernemingen, van klein tot middelgroot bedrijf. Als full-service adviesorganisatie zoeken we continu naar onze toegevoegde waarde. Die ligt vooral in de verbreding en verdieping van onze adviesfunctie. Een stap in die verbreding van de dienstverlening is door vhm nu dus gezet met de start van een eigen Credion vestiging."

Credion

Credion is geen bank, maar een 100% onafhankelijke adviesorganisatie van bancaire specialisten voor ondernemers. "Het belangrijkste doel is het realiseren van de meest optimale financieringsconstructie voor de onderneming. Credion is een keten van ruim 30, over het land verspreide vestigingen, die over verschillende bronnen van geld beschikken. Dit zijn bijvoorbeeld banken, lease- & factoringmaatschappijen, crowdfunders en investeerders. Door deze vele verschillende bronnen van geld en het gezamenlijk financieringsvolume zijn wij in staat meer bedrijfsfinancieringen te realiseren dan wie dan ook."

Jan Veldhuizen, medevenoot, geeft leiding aan de vestiging in Veenendaal. Hij richt zich hierbij op het adviseren van ondernemingen bij het aantrekken en optimaliseren van hun financieringen. Jan Veldhuizen geeft aan: "De dienstverlening van Credion in de FoodValley is compleet. Van het schrijven van een financieringsaanvraag tot het advies aan een ondernemer over zijn betalingsverkeer. Voor het schrijven van de kredietaanvragen maken we gebruik van dezelfde software als de kredietsystemen van de banken. Op die manier nemen we zowel de geldverstrekker als de ondernemer werk uit handen. De aanvraag wordt bij verschillende geldverstrekende instanties ingediend waaronder de huisbankier, om zo uiteindelijk de beste financieringsoplossing voor de ondernemer te kunnen bewerkstelligen."

Deskundig advies

Hans Jansen: "Wat wij bij vhm zien, is dat ondernemers veeleisender zijn geworden en op zoek zijn naar deskundig advies, zeker nu banken terughoudend zijn. Maar het is onze ervaring dat als je het goed aanpakt, je nog steeds een goede financiering kunt krijgen. Door de geldverstrekker onafhankelijke positie van Credion en de toegang tot de vele alternatieve financieringsproducten, wordt voor het MKB een deur geopend die anders niet gevonden zou worden naar meerdere alternatieve financieringsoplossingen." Maar waar letten banken op? Een financie-

ringaanvraag moet kloppen, het moet op tijd en het moet verzorgd worden aangeleverd. Zorg dat je het beste jongetje van de klas wordt. Een goede voorbereiding is het halve werk. Het probleem is dat veel ondernemers vanuit de emotie naar de lokale bank toestappen en hun investeringsplan proberen te verkopen. Een bankier neemt echter geen beslissing op basis van emotie. Die kijkt naar de feiten en de cijfers.

Banken zijn nog steeds bereid om te financieren, maar ze zijn kieskeuriger geworden en terughoudender. Banken beoordelen kredietaanvragen voor ondernemers op basis van standaard richtlijnen. Niet zelden willen ze slechts een deel van het totaal benodigde bedrag lenen. Hierdoor vallen veel ondernemers buiten de boot, die met wat kleine aanpassingen heel goed financierbaar zouden zijn. Dat is jammer en remt hun ontwikkeling. Een alternatieve route biedt dan uitkomst. Maar ook hier geldt; vat een investeringsaanvraag niet te licht op. Focus op groei is in dit geval noodzakelijk. Voor een bank is dit niet zo'n belangrijke eis, maar voor participatiemaatschappijen is dit een essentiële voorwaarde om werkelijk over te gaan tot investeren." ■

Fokkerstraat 10a
3905 KV Veenendaal
T. 0318 - 502510

