

MEER BUSINESS MET
LEASE-DEAL.COM

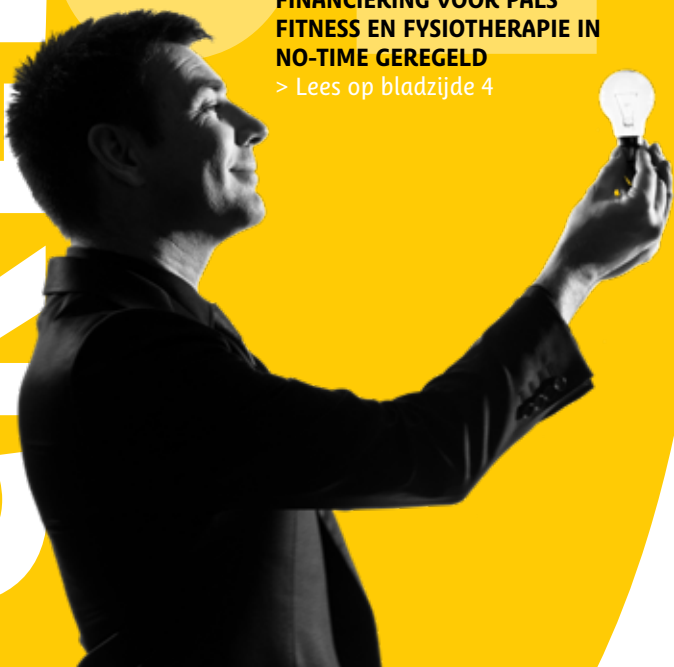
> Lees op bladzijde 2

CREDION
HEERHUGOWAARD HELPT
DE GROENE LINDE BIJ
REALISATIE VAN DROOM
EN PENSOEN

> Lees op bladzijde 3

FINANCIERING VOOR PALS
FITNESS EN FYSIOTHERAPIE IN
NO-TIME GEREGELD

> Lees op bladzijde 4



Binnen de financiële wereld doen zich nog steeds vele wijzigingen voor. Maar is en blijft dit voor u nog wel overzichtelijk? De kennis en kunde over de verschillende beschikbare financiële producten wordt er niet makkelijker op. Voor het realiseren van mooie plannen is geld nodig. Voorheen kon je gewoon naar je bank gaan voor het (her)financieren van je plannen, maar vaak willen ze slechts een deel van het totaal benodigde bedrag lenen. Een alternatieve financiering kan dan uitkomst bieden. Een onafhankelijk financieel expert kan hierbij helpen. Deze kan van tevoren inschatten waar de obstakels liggen en daarop anticiperen. Credion helpt u graag met uw financieringsvragen.

CREDION LEIDEN HELPT SNELGROEIEND DITIO MET TWEE FINANCIERINGSOPLOSSINGEN



'Projecten in balans voor het succes van onze klant'. Dat is de missie van het snelgroeiende en in 2011 opgerichte Ditio. Via consultants en professionals levert het bedrijf kennis, informatie en oplossingen aan grote, internationale bedrijven in onder meer de on- en offshore, infra, de energiebranche en de olie- en gasindustrie.

Arjen Elderson en Mark Buytelaar (Credion)

Mark Buytelaar, adviseur bij Credion Leiden, kent Ditio directeur Arjen Elderson al vrij lang vanuit zijn eigen netwerk. 'In de zomer van 2017 kwamen we elkaar weer tegen bij een etentje van een andere relatie. Ik wist dat Arjen in het verleden een aantal andere bedrijven succesvol heeft opgebouwd en verkocht. Op dat moment hoorde ik dat hij samen met Rick Ardts een nieuw bedrijf in de detachering begonnen was.'

Grote groeiambities

'Ditio is heel erg hard aan het groeien. En om die groei mogelijk te maken, moet je wel je financiële huishouding op orde hebben. Alleen dan weet je of je de zekerheid hebt om door te kunnen

groeien,' vertelt Arjen. 'Om die reden heb ik Mark, vanuit zijn functie als adviseur bij Credion, gevraagd om hulp. Mark vond het direct een mooie uitdaging en gaf aan zeker iets te kunnen betekenen.' Mark licht toe: 'Grote groeiambities en het realiseren van snelle groei kunnen alleen werkelijkheid worden met behulp van financiering. Als een bedrijf hard groeit, dan merk je namelijk dat de kosten enorm oplopen én dat het langer duurt voor debiteuren betalen. Daarom moeten deze bedrijven debiteuren vaak bevoorschotten.'

> Vervolg op bladzijde 2

CREDION LEIDEN HELPT SNELGROEIEND DITIO MET TWEE FINANCIERINGSOPLOSSINGEN

Snel geld beschikbaar

'Er zijn verschillende oplossingen waarbij de klant haar debiteuren kan inzetten als zekerheid voor een financiering. Voor Ditio zijn we gekomen tot een kortetermijnoplossing én een structurele oplossing. Voor de eerste oplossing kwamen we uit bij Gemunt. Een partij in factoring voor het MKB die exclusief samenwerkt met Credion. Via Gemunt is bevoorschotting per factuur mogelijk,' vertelt Mark. 'Bij Bootz24 vonden we de structurele oplossing.

Boozt24 is een nieuw soort oplossing die voor veel klanten voordeliger is. Hier kon Ditio een continue kredietlijn realiseren op basis van de debiteurenportefeuille. Er is snel geld beschikbaar, waardoor Ditio kan doorgroeien en nieuwe medewerkers kan aannemen.'

Sparringpartner

'Zeker voor snelgroeiende, jonge organisaties is het prettig om aan de 'voorkant' een sparringpartner te hebben. Bij banken worden ze vaak te klein gevonden om een eigen accountmanager te krijgen en daarnaast passen ze minder goed bij de, vaak traditioneel opererende, banken. Credion biedt ook nog een ander voordeel ten opzichte van banken: ons aanbod in financieringspartijen is vele malen groter. Hierdoor kunnen er verschillende alternatieven worden afgewogen en is er geen afhankelijkheid van één partij,' zegt Mark.

Samenwerking

Arjen is zeer tevreden over de samenwerking met Credion. 'Het is fijn om samen te werken met een dedicated

accountmanager vanuit Credion. Verder is Mark allround inzetbaar en heeft hij veel ervaring op het gebied van financiën in combinatie met start- en scale-ups. Mark legde meerdere alternatieven op tafel, waaruit wij de meest efficiënte en effectieve keuze konden maken. Hij is heel open en to the point, hij vraagt door tot hij het snapt en koppelt vervolgens direct terug wat er wel of niet mogelijk is. Die pragmatische, recht door zee aanpak werkt ontzettend prettig!'

Financier u groei

Vanuit welke situatie u ook wilt gaan groeien met uw bedrijf, een goede voorbereiding, uitgewerkt in een doordacht groeiplan vergroot de slagingskans. Credion adviseert u hier graag over.



lease-deal.com

Met lease-deal sluit je deals. Met Lease-deal sluiten vendoren meer deals en leasen groeiondernemers, samen met hun adviseur, de volgende stap voor hun bedrijf.

Lease-deal is een gespecialiseerd vendor leasebedrijf en één van de samenwerkingspartijen van Credion. Lease-deal biedt leveranciers, distributeurs en handelaren een platform om geheel online hun verkooppropositie te versterken met lease-oplossingen. 'Wij spelen hiermee in op de wens van vele kleine en middelgrote leveranciers van bedrijfsmiddelen om met onze "Vendor Lease As A Service-oplossing" lease aan hun verkooppropositie toe te voegen.'

Bankonafhankelijke rol

Lease-deal speelt een centrale en bankonafhankelijke rol bij het faciliteren van vendor lease oplossingen voor en door het MKB. Deze worden aangeboden via Credion en vendoren. Lease-deal creëert een optimale toegankelijkheid voor het MKB tot lease oplossingen en ontzorgt het

MEER BUSINESS MET LEASE-DEAL.COM

MKB volledig met passende E-commerce oplossingen. Hierbij helpen wij de adviseur efficiënter te kunnen adviseren, de MKB-leverancier zijn omzet te verhogen en een hogere klanttevredenheid te creëren.

Voordelen lease-deal.com

- Financial lease aanvragen tot maximaal € 50.000,-;
- Starters, bedrijven < 2 jaar en groeiondernemers;
- Financieren van nieuwe en gebruikte objecten;
- BTW kan worden meegefinancierd;
- Geen verborgen kosten;
- Looptijd: 24 tot 72 maanden;
- Tussentijds zonder kosten beëindigen indien er een nieuw leasecontract wordt ondergebracht;
- 30 jaar nationale en internationale opgebouwde kennis van de markt;
- Gebruiksvriendelijke online omgeving voor vendor, intermediair en de eindklant;
- Geautomatiseerde kredietbeoordeling en online funding;
- Volledige papierloze, online afhandeling van de documentatie;
- Snelle uitbetaling aan de vendoren;
- Financial leasecontracten vanaf € 2.500.

Partnerships

We hebben een partnership met Topicus. Topicus brengt State of the Art softwareoplossingen in voor Lease-deal en is gekoppeld met de systemen van Credion. Hierdoor krijgen MKB-ondernemers

de meest optimale lease-oplossing met passende ondersteuning. Ondersteuning zodat je wél de deal kan doen.

Door onze exclusieve en strategische samenwerking met Stichting Credits Micro Financiering Nederland hebben wij ook een unieke propositie voor starters en groeiondernemers: leasetickets tot € 50.000,-.

Trends

Steeds meer MKB-leveranciers overwegen lease-producten ter ondersteuning van hun sales in te zetten en willen hierin op een toekomstbestendige manier ondersteund worden. Een verscheidenheid aan adviseurs en leveranciers zullen zich aansluiten bij ons snelgroeiende "Vendor Lease Platform As A Service". Hiermee ontzorgt Lease-deal de vendoren niet alleen op het gebied van IT en online funding, maar ook op het gebied van de steeds complexer wordende wet- en regelgeving.

Lease-deal ziet onder andere een steeds belangrijkere rol voor de zelfstandige kredietadviseurs ter ondersteuning van de vendoren inzake die leasevraagstukken die door ons als adviesaanvragen worden goedgekeurd.

Meer weten?

Neem voor meer informatie contact op met uw Credion adviseur in de regio.

CREDION HEERHUGOWAARD HELPT DE GROENE LINDE BIJ REALISATIE VAN DROOM EN PENSIOEN

Marjanne Leeuwrik-Kolijn en haar man Ton van familiebedrijf De Groene Linde droomden van een voormalig café in Drenthe om te wonen en werken. De ondernemers verkopen gecomponeerde etherische olie. Het zijn geurfrequenties met een werking op het energetische vlak. Marjanne maakt mengsels die gerelateerd zijn aan levens- en persoonlijke ontwikkelingsthema's, maar ook companygeuren voor bijvoorbeeld linteriezaken.

Ze staken hun licht op bij Credion Heerhugowaard om te zien of hun droom werkelijkheid kon worden. In eerste instantie leek dit het geval. De adviseur waarmee ze eerst om tafel zaten, vertrok echter naar een nieuwe baan en zijn taak werd overgenomen door Kees Kiemel. Kees had een andere mening over de haalbaarheid van de plannen en onderbouwde dat. 'We gingen best gedesillusioneerd weg,' vertelt Marjanne. 'Op basis van de eerste gesprekken hadden we ons huis al in de verkoop gezet en we hadden ook al verschillende biedingen

ontvangen.' Kees vertelt dat het voor hem ook geen leuke boodschap was om te brengen: 'De combinatie van wonen en werken in één pand was lastig door de regels die gelden voor privé financieringen. Ik heb toegelicht waarom ik vermoedde dat het niet haalbaar was.'

Nieuwe situatie

'Per toeval veranderde onze privésituatie, waardoor we besloten in Heerhugowaard te blijven en even helemaal te herijken,' blikt Marjanne terug. Kees bekeek de nieuwe situatie en gaf aan dat blijven wonen in Heerhugowaard in combinatie met een uitbreiding de beste oplossing was. Dus gingen ze op zoek naar een bedrijfspand. 'Per toeval stuitte we op een nieuwbouwproject. In eerste instantie zochten we een huurpand. Tot we voor een pand stonden en iemand die toevallig kwam aanrijden vroeg of kopen geen optie was. Diezelfde middag namen we een optie op de aankoop van het pand. De grote tussenunit wordt na de bouwvak 2018 opgeleverd. 'Het pand past helemaal bij ons bedrijf. We hebben er echt het natuurgevoel door de

mooie bomensingel en de schaapjes die vlakbij staan.'

Kees schreef een ondernemingsplan, zocht naar oplossingen en ging mee naar de verkoper van het nieuwe pand. 'Mijn doel was om Marjanne en Ton te ontzorgen. We hebben meerdere banken gevraagd en aanbiedingen gekregen. Na onderhandeling lagen ze qua rente dichtbij elkaar, dus de ondernemers hebben gekozen voor de bank waar ze het beste gevoel bij hadden.'

'Het allerfijnste is dat het pand over 15 jaar van ons is,' vertelt Marjanne. 'Een mooi pensioen voor onze oude dag. We zijn heel tevreden over de samenwerking met Kees, ondanks dat het begin zeker niet makkelijk was. Hij heeft alle gesprekken fantastisch gedaan en ons ook een hoop geld bespaard. Kees is een fijn persoon om mee te werken; heel rustig, heel zakelijk en goed onderlegd.'

Meer weten?

Per 1 maart 2018 is Credion Heerhugowaard gevestigd aan de W. M. Dudokweg 27 in Heerhugowaard.



Ton Leeuwrik, Marjanne Leeuwrik-Kolijn en Kees Kiemel (Credion)

DE COMBINATIE VAN
WONEN EN WERKEN IN ÉÉN
PAND WAS LASTIG DOOR DE
REGELS DIE GELDEN VOOR
PRIVÉ FINANCIERINGEN

CREDION ONTWIKKELINGEN

Als Credion zijn wij steeds op zoek naar de beste financieringsconstructie voor onze klanten. Dit kan nog steeds via de reguliere banken, maar door de strenge voorwaarden wordt het een uitdaging om hier het financieringsplaatje compleet te maken.

Alternatieve bronnen van geld zijn een goede aanvulling en/of alternatief om dit plaatje wel compleet te krijgen. Credion heeft op dit moment toegang tot meer dan 80 bronnen van geld. Door dit grote aantal aanbieders hebben wij de mogelijkheid de meest optimale financieringsoplossing voor het MKB te realiseren.

Credion MKB Financiering Netwerk Event

Om de kennis, kunde en personen achter deze verschillende financieringspartijen (beter) te leren kennen en verder te verstevigen, hebben wij onlangs de derde editie van het Credion MKB Financiering Netwerk Event voor aangesloten Credion adviseurs, accountants en MKB Financiers georganiseerd. Op deze manier konden de partijen in één dag zichzelf presenteren en kennis nemen van de laatste ontwikkelingen op financieringsgebied.

We kunnen hierbij terugkijken op een zeer succesvolle dag.

Nieuwe vestigingen

Om het MKB nog meer te kunnen adviseren bij het aantrekken en optimaliseren van hun financiering, is het aantal vestigingen van Credion uitgebreid tot een totaal van 58. Naast de reeds bestaande vestigingen is Credion vanaf heden tevens gevestigd in Middelharnis, Brielle, Den Bosch, Leeuwarden en is er een vestiging toegevoegd aan Amsterdam.

Naast de groei van vestigingen zijn wij door de toenemende vraag in de markt op zoek naar versterking. Mocht je geïnteresseerd zijn om bij Credion actief te zijn, neem dan contact met ons op via (0513) 65 68 77 of per e-mail op vacature@credion.nl.

FINANCIERING VOOR PALS FITNESS EN FYSIOTHERAPIE IN NO-TIME GEREGELD



Charles de Caluwé (Credion) en Athal Pals

Athal Pals studeerde in 2009 af als fysiotherapeut en volgde daarna nog diverse specialisaties richting sport en revalidatie. In 2015 startte hij zijn eigen bedrijf in de personal training. Gelijktijdig werkte hij in een fitnesscentrum in Zevenbergen dat in juli 2017 te koop werd gezet. Athal bedacht zich niet en wilde zijn droom verwezenlijken in datzelfde fitnesscentrum: een centrum voor fitness, revalidatie en gezondheidszorg. Ten opzichte van reguliere fitnesscentra zou hij hiermee een onderscheidend, toekomstgericht totaalpakket kunnen bieden. Hij ging in gesprek met de eigenaren over een overname en nam contact op met zijn accountant.

‘Het ondernemingsplan van Athal en zijn accountant zat zeer goed in elkaar,’ vertelt adviseur Charles de Caluwé van Credion Breda/Rosendaal. ‘Er was écht over nagedacht. Ook de financiële onderbouwing en de marktanalyse waren tot in detail uitgewerkt. De accountant raadde Athal aan om Credion te benaderen voor het regelen van de financiering en zo ben ik betrokken geraakt bij deze case.’

‘Hoewel ik al veel voorwerk had gedaan, had ik iemand nodig om de financiering rond te krijgen. De gesprekken die ik zelf had gevoerd, met onder andere mijn huisbankier, leverden niet het gewenste resultaat op,’ zegt Athal. ‘Charles kent de paden en weet een brug te slaan tussen de belangen van de ondernemer en die van de financiers. Ik vond het heel prettig om bij het hele proces betrokken te worden; het is voor mij als ondernemer ook een leerproces geweest namelijk.’

Charles adviseerde om gelijk ‘breed’ in te zetten. Verschillende banken en alternatieve financiers, waaronder crowdfunders, werden benaderd. ‘Er was al snel interesse vanuit de financiers,’ zegt Charles. ‘We kozen voor de Rabobank, omdat zij direct met een heel concreet voorstel kwamen en snel konden schakelen. Aangezien de verkopende partij haast had, was de keuze voor de Rabobank snel gemaakt.’ De snelheid van het proces was een verrassing voor Athal: ‘De financiering was binnen twee weken rond. De Rabobank keek naar het totale plan en niet alleen naar de cijfers en het benodigde bedrag. Die snelheid verraste me, aangezien ik zelf al bij twee banken geweest was en met lege handen terugkwam.’

Athal omschrijft Charles als meedenkend en doortastend. ‘Charles pakt zaken snel op, kent de juiste mensen en weet hoe hij ze moet benaderen. Doordat hij mij intensief bij het proces betrof, bleven het initiatief en de controle wel bij mij.’ Dat laatste was een bewuste keuze van Charles: ‘Athal had veel en goed voorwerk gedaan. Ik heb hem kunnen helpen om te groeien als ondernemer gedurende dit proces. Ik zag waar Athals kracht lag en wat hij graag wilde weten. Vanuit mijn expertise heb ik hem daarbij kunnen ondersteunen.’ Athal vindt de nazorg goed geregeld: ‘Zelfs nu de financiering rond is, kan ik met mijn vragen terecht bij Charles.’

Groeien en/of uitbreiden?

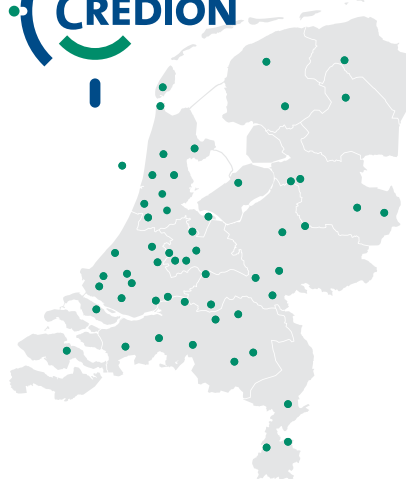
Met een gedegen bedrijfslening kunt u uw ambitie als ondernemer waarmaken. Groeien, uitbreiden, aankopen, doorgaan: uiteindelijk maakt geld het mogelijk. Maar als u dan een bedrijfslening afsluit, doe het dan wel goed. Juist bij het afsluiten van een bedrijfslening is het belangrijk dat u weet waar u aan toe bent. Maar ook dat u goed weet welke mogelijkheden er zijn. Want de ene lening is de andere niet. Neem voor meer informatie contact op met het dichtstbijzijnde Credion kantoor of kijk op www.credion.nl.

Bedrijfsovername: goede timing en voorbereiding

Bij een bedrijfsovername komt veel kijken. Het proces begint met een goede timing en voorbereiding. Een bedrijfsovername is een spannend proces. Al ver voor het woord financiering valt, zijn er tal van stappen genomen, bijvoorbeeld: verkennen, verdiepen en het uitdenken van de best passende strategie. Dan komt dat moment dat de bedrijfsovername concreter wordt en er goed moet worden gekeken naar de best passende financiering. Specialistische begeleiding is dan absoluut geen overbodige luxe.

Gezocht: ondernemende senior adviseur MKB kredieten

Credion groeit! Door de toenemende vraag in de markt zijn wij voor verschillende regio's op zoek naar een ondernemende zakelijke kredietadviseur. Onze adviseur voelt zich al jaren ondernemer en kan lezen en schrijven met ondernemers. Hij/zij heeft een zakelijk netwerk in de regio, is een commerciële sterke persoonlijkheid en heeft als drijfveer dat hij/zij er alles aan doet om de klant zijn doelstelling te laten behalen. Interesse? Neem contact op met Jacob Nammensma (Credion Associatie) via (0513) 65 68 77 of per e-mail op vacature@credion.nl.



Credion Agrarisch Team:

- Agrarisch Team (Noord) 0592 - 82 00 02
- Agrarisch Team (Zuid) 085 - 902 02 18

Credion Ship Finance

- Heerenveen 0513 - 65 68 76

Credion MKB-vestigingen

- Almelo 0546 - 54 91 04
- Alphen a/d Rijn 0182 - 32 22 29
- Amsterdam (MB RV) 0299 - 40 57 56
- Amsterdam (NEVB) 020 - 560 89 80
- Apeldoorn 055 - 303 00 09
- Arnhem 0488 - 72 59 05
- Assen 0592 - 82 00 02
- Beek (Limburg) 085 - 489 10 10
- Breda 0165 - 54 44 43
- Brielle 088 - 133 73 10
- Brunssum 085 - 489 10 10
- Culemborg 0345 - 63 82 00
- Den Bosch 062 - 699 97 92
- Den Haag 070 - 314 24 29
- Den Helder
- Deventer
- Drechtsteden
- Eindhoven
- Giessen
- Goes
- Gooi
- Gouda
- Groningen
- Haarlem
- Hardinxveld-Giessendam
- Heerenveen
- Heerhugowaard
- Heesch
- Helmond
- Hilversum
- Hoofddorp
- Leeuwarden
- Leiden
- Lelystad
- Maasdijk

- 0228 - 87 00 55
- 0570 - 24 40 18
- 078 - 622 11 31
- 040 - 287 04 80
- 088 - 004 98 00
- 0113 - 25 33 11
- 0646 - 41 03 61
- 085 - 273 22 10
- 050 - 820 09 20
- 0299 - 40 57 56
- 088 - 004 98 00
- 088 - 273 34 11
- 072 - 303 00 01
- 0412 - 45 90 04
- 085 - 902 02 18
- 085 - 070 70 12
- 0252 - 74 41 00
- 058 - 202 71 15
- 071 - 301 60 16
- 088 - 141 47 99
- 0174 - 51 66 05
- Middelharnis
- Nieuwegein
- Nijmegen
- Oldenzaal
- Oud-Beijerland
- Roermond
- Rosendaal
- Rotterdam (Berg)
- Rotterdam (KvO)
- Snelrewaard
- Texel
- Tilburg
- Uitgeest
- Utrecht
- Waterland
- Woerden
- Zaltbommel
- Zetten
- Zwaagdijk
- Zwolle
- Zwolle (Van Roijensingel)
- 088 - 133 73 10
- 030 - 303 55 44
- 024 - 696 37 73
- 0541 - 29 72 49
- 088 - 133 73 10
- 064 - 671 39 55
- 0165 - 54 44 43
- 010 - 307 56 70
- 010 - 741 05 32
- 085 - 273 22 10
- 0299 - 40 57 56
- 013 - 750 40 00
- 0299 - 40 57 56
- 030 - 658 68 17
- 0299 - 40 57 56
- 085 - 273 22 10
- 088 - 900 53 53
- 0488 - 72 59 05
- 0228 - 87 00 55
- 038 - 760 00 85
- 038 - 851 53 40