

**BIJ MOGELIJK FINANCIEREN  
INVESTEERDERS  
ZAKELIJK VASTGOED VAN  
ONDERNEMERS**

> Lees op bladzijde 2

**BLIKSEMSNELLE  
FINANCIERING DOOR  
SAMENSPEL VAN  
CREDION, GRANT  
THORNTON EN RAEVAST**

> Lees op bladzijde 3

**CREDION ROTTERDAM HELPT  
CRE-UIT MET FACTORING  
OPLOSSING VIA GEMUNT**

> Lees op bladzijde 4



Binnen de financiële wereld doen zich nog steeds vele wijzigingen voor. Is dit voor u nog wel overzichtelijk? Omdat steeds meer alternatieve financieringsvormen zich aanbieden, merken wij dat veel ondernemers behoefte hebben aan professioneel advies en begeleiding om hun financieringsdoelen te realiseren. Maar dan wel door iemand met ruime ervaring in de zakelijke financieringsmarkt, door iemand die hen goed begrijpt en zelf ook ondernemer is. Met vestigingen in het hele land en toegang tot meer dan 80 verschillende bronnen van geld adviseert en begeleidt Credion dagelijks ondernemers bij diverse financieringsvraagstukken.

## EXPLOSIEVE GROEI BEDS & BEDDING DANKZIJ FINANCIËLE INJECTIE VIA CREDION ZWAAGDIJK



Begin dertigers Roy en Donny Heruer zijn de derde generatie in het familiebedrijf Beds & Bedding. Dit jaar viert het bedrijf, met vestigingen in Amstelveen en Zaandam, haar 65-jarig jubileum. Tijdens de overgang van de eerste naar de tweede generatie is de focus verlegd van bedtextiel naar bedden en matrassen.

Cees Jan de Jager (Credion), Donny Heruer, Roy Heruer

Toen de gebroeders Heruer de zaak overnamen, besloten ze zich te richten op het exclusieve(re) segment in bedden, matrassen en bedtextiel en de zaak te moderniseren.

### Familiebedrijf

“Vanaf het moment dat ik kon lopen heb ik de wens gehad om in de zaak te stappen. Mijn broer heeft eerst meer om zich heen gekeken, maar stapte ook in het familiebedrijf,” vertelt Donny. “De crisis was lastig. We gingen terug van zes naar twee vestigingen en door familieomstandigheden concentreerde mijn vader zich op de familie. Op dat moment namen wij de zaak over en besloten we een heel andere koers te varen. Tijdens de crisis lag de nadruk

voor veel bedrijven op ‘veel voor weinig’. Wij hebben altijd gedacht dat het andersom moest.” Een goede keuze, want sindsdien groeit het bedrijf met 30 tot 40% per jaar. “Er was veel oud zeer dat weggewerkt moest worden. Daarnaast dachten we veel harder te kunnen groeien als we een financiële injectie zouden krijgen. Een complete make-over van de panden zou hoge kosten met zich meebrengen.”

### Meer geld nodig

De steun van onze leveranciers tijdens de doorstart hielp ons goed op weg, maar we hadden nog meer geld nodig om de switch te kunnen maken.

> Vervolg op bladzijde 2

## EXPLOSIEVE GROEI BEDS & BEDDING DANKZIJ FINANCIËLE INJECTIE VIA CREDION ZWAAGDIJK

“Een nieuwe huisstijl en een website, met de nadruk op online verkoop, waren namelijk ook onderdeel van het plan.” Cees Jan de Jager, adviseur van Credion Zwaagdijk, vertelt over de eerste kennismaking met de broers: “Vanuit Omnyacc accountants en adviseurs hebben wij ons ruim vijf jaar geleden verder gespecialiseerd in bedrijfsfinancieringen. De aansluiting bij Credion leverde ons een breed netwerk aan kredietverstrekkers op, waarmee we voor veel klanten een financiering hebben gerealiseerd. Via onze relatie administratiekantoor Kersten in Bovenkarspel werden we betrokken bij het financieringsvraagstuk van de familie Heruer.”

### Financieringsaanvraag

“De broers zijn moderne retailers; ze

hebben een goede visie op marktwerking en marketing,” vindt Cees Jan. “Samen met het administratiekantoor en mijn collega William van Haaster is de financieringsaanvraag opgesteld en bij verschillende banken uitgezet. De uitdaging lag in het feit dat de broers nog als starters gezien werden, hoewel ze jarenlang ervaring hebben. Banken willen het liefste een lang trackrecord van de ondernemers waar ze zaken mee doen. In onze aanvraag hebben we daarom uitgebreid aandacht besteed aan hoe de ondernemers zouden omgaan met eventuele zwakke punten en risico's die kunnen ontstaan.”

“Dat ze zich goed konden presenteren in de gesprekken met de bankiers heeft zeker geholpen. Dit was een mooie coproductie tussen de boekhouder, klant en Credion. In

de gezamenlijkheid kom je verder, daar ben ik van overtuigd.”

### Groei realiseren

Het gevoel en aanbod bij één van de banken was goed. “We zijn blij dat we de sprong kunnen maken die we voor ogen hadden. Toen we het zelf probeerden, was er geen bank die met ons wilde praten of we kregen te maken met enorme rentes. Cees Jan's begeleiding werkte enorm goed en we hadden 100% vertrouwen in zijn toegevoegde waarde. Dat bleek terecht, want het voorstel dat we kregen van de bank paste wél bij onze situatie en wensen. We raden hem aan bij iedereen die in dezelfde situatie zit als wij,” aldus Roy. “Dankzij deze financiële injectie kunnen we ook dit jaar een enorme groei realiseren en daar zijn we erg blij mee!”



Het team van Mogelijk Vastgoedfinancieringen

**“We zijn ontzettend trots op de samenwerking die wij hebben met Credion”, vertelt Maarten Rövekamp. Hij is één van de oprichters van Mogelijk Vastgoedfinancieringen. Mogelijk brengt zakelijke hypotheekleningen tot stand tussen investeerders en ondernemers.**

“We zijn ongeveer twee jaar geleden met ons concept gestart. We hadden nooit kunnen vermoeden dat het in korte tijd zo'n succes zou worden.” Mogelijk bracht in twee jaar tijd voor bijna 45 miljoen aan aktes tot stand. “Ik denk dat we precies op het goede moment zijn begonnen.

Wij kunnen ondernemers die behoefte hebben aan een zakelijke hypotheek heel snel helpen en aan de andere kant vullen we de behoefte in van een specifieke groep investeerders die kapitaalbehoud belangrijker vinden dan maximaal rendement.”

## BIJ MOGELIJK FINANCIËREN INVESTEERDERS ZAKELIJK VASTGOED VAN ONDERNEMERS

### Onroerend goed als veilig onderpand

Mogelijk Vastgoedfinancieringen brengt zakelijke hypothecaire leningen tot stand tussen € 50.000,- en € 500.000,-. Een investeerder leent geld uit aan een ondernemer. Hiervoor krijgt de investeerder het eerste hypotheekrecht op het pand. Er is altijd één investeerder op één hypotheekakte. De ondernemer (geldlener) brengt eigen geld in en tekent privé mee. Mogelijk Vastgoedfinancieringen bemiddelt en voert de administratie. De investeerder sluit via de notaris een 1-op-1 geldleenovereenkomst met hypotheekakte en wettelijke waarborgen. Investeerder en geldlener zijn niet anoniem.

### Boetevrij tussentijds aflossen

Een ondernemer die een zakelijke hypotheek nodig heeft, kan terecht bij Mogelijk. Gekeken wordt onder andere naar kwaliteit, alternatieve aanwendbaarheid, ligging, zakelijkheid en de waarde van de leensom in verhouding tot de waarde van het object. Rövekamp: “Bij ons telt de waarde van het onderpand veel zwaarder dan de jaarrekening. Groot voordeel voor ondernemers is dat we heel snel kunnen schakelen, vanaf het moment van akkoord op de offerte, het vinden van een investeerder en het daadwerkelijk passeren van de hypotheekakte zit regelmatig slechts een week. Daarnaast kunnen ondernemers boetevrij op elk gewenst moment extra aflossen.”

### Via site opties nemen of claimen

Iedere dinsdag om 9:00 uur worden nieuwe investeringsaanbiedingen gepubliceerd op de website van Mogelijk zodat het netwerk van investeerders hier kennis van kan nemen. Investeerders kunnen direct via de website opties nemen of een investeringsaanbieding claimen. Als dit gebeurt, dan wordt er een afspraak ingepland bij de notaris waarna de akte zal passeren.

### Win-winsituatie

“We zijn ontzettend blij met de samenwerking met Credion. Enerzijds omdat zij via ons ondernemers kunnen helpen aan een zakelijke hypotheek. Anderzijds heeft Credion investeerders in het netwerk voor wie deze manier van investeren interessant is. Klanten die via Credion gebruikmaken van Mogelijk Vastgoedfinancieringen ontvangen een korting op de behandelingskosten. Een win-winsituatie voor alle partijen”, besluit Rövekamp.

### Meer weten?

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



# BLIKSEMSNELLE FINANCIERING DOOR SAMENSPEL VAN CREDION, GRANT THORNTON EN RAEVAST

**Sinds 2006 onderhoudt, transformeert en renoveert Raevast uit Zoetermeer panden voor (institutionele) beleggers en investeerders. Het bedrijf maakt een enorme groei door, waardoor het kantoor en de opslagruimte in het huidige eigen pand te klein is geworden. Hierdoor worden kansen gemist en de groei belemmerd. Tijd dus voor een nieuw pand.**

“Dit is geen makkelijk traject geweest,” stelt Marcel Woutersen, eigenaar van Raevast. “Ik wil geen tussenstap maken met de kans dat we na drie jaar weer moeten verhuizen. Er is weinig onroerend goed beschikbaar dat aan onze eisen voldeed en geschikte nieuwbouw was in Zoetermeer ook niet voor handen.”

## Verduurzaming van vastgoed

Marcel signaleert dat de markt steeds meer behoefte heeft aan toepassing van nieuwe en duurzame technieken en producten. “Inmiddels bestaat 25% van onze omzet uit het verduurzamen van panden. Mijn wens is dan ook om een Duurzaamheidscentrum in te richten waarmee ik opdrachtgevers

beter kan begeleiden bij deze transitie. Deze plannen bespreek ik regelmatig met strategisch adviseur Egbert Jan Blonk, partner bij Grant Thornton.” Het heeft er toe geleid dat Marcel in oktober 2017 naar zijn overbuurman is gestapt. Een voormalig garagebedrijf dat te koop stond en ruim vier keer de oppervlakte van het huidige pand beslaat. Een ambitieus project dus. Na een prettige onderhandeling werd de koop gesloten.

## Deal team

Daarna is er snel geschakeld en een deal team samengesteld. Via Hassefras Assurantiën is adviseur Michel Bierhuizen van Credion Gouda, Woerden en Oudewater in contact gebracht met Marcel. “Na een kennismakingsgesprek en een QuickScan, heb ik snel geschakeld en met Egbert Jan het kredietmemorandum opgesteld. Deze samenwerking werkte perfect, met korte lijnen en snelle onderlinge reacties.” Dat blijkt, want als de banken inzage willen hebben in de jaarcijfers 2017, worden deze door Grant Thornton al op 10 januari 2018 aangeleverd.

## Gestapelde financiering

Michel vertelt: “Zoals gebruikelijk bij grote investeringen, klop ik eerst aan bij (meerdere) banken. Dat heb ik nu ook gedaan, mede door de tijdsdruk. In het memorandum werd een gestapelde financiering voorgesteld, middels de inbouw van Staatsgarantie. Na intensief contact met alle betrokkenen kwam huisbankier ING op 30 januari 2018 met een offerte. Daarna ging het snel, want op 5 februari vond de overdracht van het pand al plaats.”

## De plussen en minnen

De begeleiding door Credion had veel toegevoegde waarde voor Marcel. “Dat zit in de volledigheid van het dossier, de aanvraag, het memorandum en de begeleiding gedurende het traject. Het anticiperen op wat er gaat spelen en nèt dat duwtje in de juiste richting. Vervelend vond ik de overschrijding van tijdlijnen bij de financiers. In mijn business is dat not done. Desondanks ben ik super blij met het eindresultaat!”



Michel Bierhuizen (Credion) en Marcel Woutersen

DE BEGELEIDING DOOR CREDION HAD VEEL TOEGEVOEGDE WAARDE VOOR MARCEL

## CREDION ONTWIKKELINGEN

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 niet zelden willen ze slechts een deel van het totaal benodigde bedrag lenen. Een alternatieve route kan dan uitkomst bieden. Een onafhankelijk financieel expert kan u hierbij helpen.

Een financieel expert kan van tevoren inschatten waar de obstakels liggen en daarop anticiperen. Credion helpt u graag met uw financieringsvragen. Door onze ervaring en kennis van de verschillende bronnen van geld willen wij u graag helpen uw ambities te realiseren.

Niet alleen is onze organisatie de afgelopen periode groter geworden, ook de toegang tot nog meer verschillende alternatieve bronnen van geld is gegroeid. Hierdoor zijn wij nog beter in staat voor de ondernemer de meest optimale financieringsoplossing te realiseren.

## Nieuwe vestigingen

Op dit moment bestaat de Credion organisatie uit 58 vestigingen en meer dan 100 adviseurs. Hierdoor hebben we een landelijke dekking, waardoor er altijd

wel een adviseur bij u in de buurt zit. Naast de reeds bestaande vestigingen is Credion vanaf heden tevens gevestigd in Doetinchem, Dordrecht, Ridderkerk en kan men naast de bestaande vestiging in Goes ook op verschillende andere locaties in Zeeland terecht voor financieringsadvies (Terneuzen, Tholen, Vlissingen en Zierikzee).

## Gezocht: ondernemende senior adviseurs MKB kredieten

Door de toenemende vraag in verschillende regio's, zijn wij voor veel vestigingen op zoek naar versterking. Mocht je geïnteresseerd zijn om als adviseur, ZZP-er of (sub)franchiser bij Credion actief te zijn, neem dan contact op met Jacob Nammensma (0513) 65 68 77 of [vacature@credion.nl](mailto:vacature@credion.nl).



# CREDION ROTTERDAM HELPT CRE-UIT MET FACTORING OPLOSSING VIA GEMUNT



Ali Osman Ermis en Dick Nonnekes (Credion)

**Ali Osman Ermis is directeur van Cre-Uit, een bureau dat gespecialiseerd is in het uitzenden en detacheren van professionals in de industriële sector. Terughoudendheid van deze sector, ten tijde van de crisis, zorgde voor een aantal jaren van verminderde exploitatie. Vanaf eind 2016 werd er echter weer volop geïnvesteerd in de petrochemische industrie. De toeleveranciers moesten hun capaciteit opschalen om grootscheepse projecten uit te kunnen voeren.**

“Hierdoor kwamen we vast te zitten met ons werkkapitaal,” vertelt Ali. “Via een kennis kreeg ik de tip om eens bij banken te informeren wat zij voor ons konden betekenen. Helaas lukte het mij niet om bij de ABN en de ING een krediet te krijgen.”

Via een contactpersoon kwam Ali vervolgens bij Credion Rotterdam terecht. Adviseur Dick Nonnekes begreep waar zowel het pijnpunt voor de banken als voor Ali zat. “Door de mindere jaren tijdens de crisis kon Cre-Uit niet bij een bank terecht. Ondanks dat het bedrijf nu een mooie groei doormaakt, worden de resultaten uit het verleden meegenomen in de beoordelingen van de

banken. Tegelijkertijd is die groei de reden dat Ali behoefte heeft aan een financiering.”

Dick ging om tafel met Ali om een compleet beeld te krijgen van de casus en mogelijke oplossingen. “De historie van het bedrijf, het financiële plaatje en het probleem waren me snel duidelijk,” zegt Dick. Ali licht toe: “Mijn grootste uitdaging is gecentreerd rondom één van mijn debiteuren. Bij al mijn andere debiteuren kan ik de periode van facturering tot betaling prima overbruggen. Bij deze debiteur heb ik ongeveer 30 man personeel gedetacheerd en het bedrijf hanteert een betaaltermijn van 60 dagen.”

“Natuurlijk heeft Cre-Uit een uitdagende periode achter de rug, maar de huidige cijfers tonen een duidelijk stijgende lijn” vertelt Dick. “Ik heb dus gekeken bij welke partners ik deze financieringsvraag kon neerleggen. In eerste instantie heb ik gekeken of er ook banken meegenomen konden worden in dit spectrum, omdat zij vaak het goedkoopste krediet hebben. De banken wilden niet en toen heb ik Gemunt benaderd. Gemunt richt zich op factoring voor het MKB en samen hebben we bekeken wat zij voor Cre-Uit konden betekenen. De financieringsbehoefte zou al opgelost zijn als Gemunt de debiteur zou overnemen die voor de grote financiële uitdaging van Ali zorgde. In dit proces heeft Gemunt heel prettig meegedacht, waardoor we in een heel kort tijdsbestek overeenstemming hebben bereikt met de debiteur, Cre-Uit en Gemunt.”

Ali is erg tevreden over de oplossing: “Ik kreeg heel snel een oplossing voor mijn financieringsbehoefte en in vergelijking met andere factoringpartijen is Gemunt ook nog een ‘goedkope’ partij om zaken mee te doen. Ik ben dus heel tevreden over de samenwerking met Dick. Hij is heel erg ervaren, heeft goede contacten, denkt in oplossingen en kan erg goed aansturen.”

## Nieuwsbrief digitaal ontvangen?

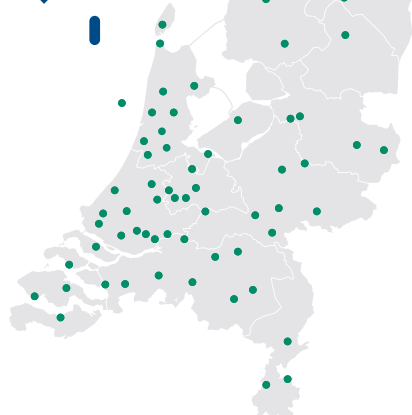
Wilt u ook digitaal op de hoogte worden gehouden over onze dienstverlening? Meld u dan via de site aan voor onze digitale nieuwsbrief. Uw privacy is hierbij is erg belangrijk voor ons. Per 25 mei jl. is de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG) in werking getreden, dat zal u vast niet zijn ontgaan. Ook wij houden ons hier aan. Op onze site hebben wij onze privacy- en cookieverklaring aangepast en voor de nieuwsbrief kunt u zich te allen tijden afmelden.

## Gezocht: ondernemende senior adviseurs 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](mailto:vacature@credion.nl).

## Financieringscafé

Regelmatig wordt er door onze vestigingen een ‘Credion Financieringscafé’ georganiseerd in de regio. Tijdens deze middag laten wij u kennis maken met nieuwe financieringsmogelijkheden voor ondernemers. Verschillende financiers zullen hierbij ook aanwezig zijn om u bij te praten over bijvoorbeeld crowdfunding, aanvullend werkkapitaal en/of factoring. Deze informatieve middag wordt afgesloten met een netwerkbiorrel, waar u de mogelijkheid heeft om nog even na te praten. Houd onze site in de gaten voor een ‘Credion Financieringscafé’ bij u in de buurt.



### 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 0228 - 87 00 55  
- Deventer  
- Doetinchem  
- Dordrecht  
- Drechtsteden  
- Eindhoven  
- Giessen  
- Goes  
- Gooi  
- Gouda  
- Groningen  
- Haarlem  
- Hardinxveld-Giessendam  
- Heerenveen  
- Heerhugowaard  
- Heesch  
- Helmond  
- Hilversum  
- Hoofddorp  
- Leeuwarden  
- Leiden  
- Lelystad  
- Maasdijk  
- Middelharnis

0570 - 24 40 18  
06 - 13 28 19 73  
088 - 004 98 25  
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  
0513 - 65 68 70  
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  
088 - 133 73 10  
- Nieuwegein 030 - 303 55 44  
- Nijmegen 024 - 696 37 73  
- Oldenzaal 0541 - 29 72 49  
- Oud-Beijerland 088 - 133 73 10  
- Ridderkerk 0180 - 22 20 29  
- Roermond 064 - 671 39 55  
- Roosendaal 0165 - 54 44 43  
- Rotterdam 010 - 741 05 32  
- Snelrewaard 085 - 273 22 10  
- Terneuzen 0113 - 25 33 11  
- Texel 0299 - 40 57 56  
- Tholen 0113 - 25 33 11  
- Tilburg 013 - 750 40 00  
- Uitgeest 0299 - 40 57 56  
- Utrecht 030 - 658 68 17  
- Vlissingen 0113 - 25 33 11  
- Waterland 0299 - 40 57 56  
- Woerden 085 - 273 22 10  
- Zetten 0488 - 72 59 05  
- Zierikzee 0113 - 25 33 11  
- Zwaagdijk 0228 - 87 00 55  
- Zwolle 038 - 760 00 85  
- Zwolle (Van Roijjensingel) 038 - 851 53 40