



[www.credion.nl](http://www.credion.nl)



**STEEDS MEER ONDERNEMERS  
OP ZOEK NAAR SNELLE  
LIQUIDITEIT BIJ VOLDAAN**  
> Lees op bladzijde 2

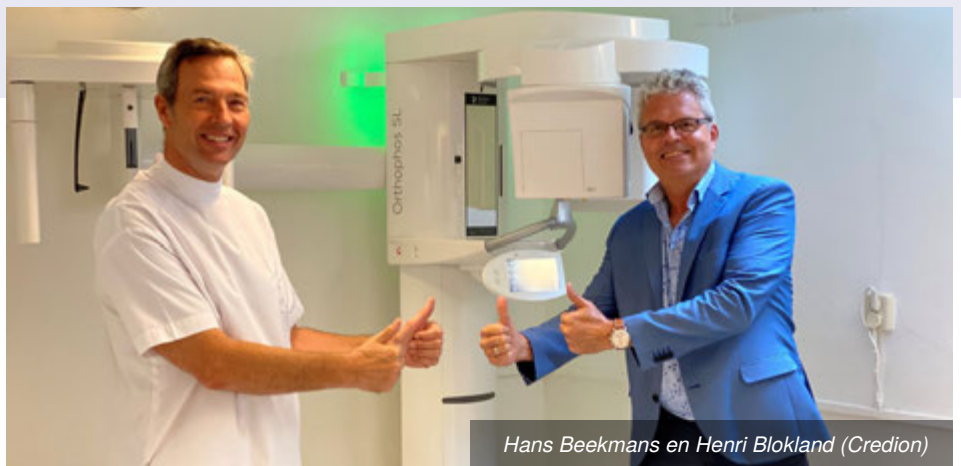
**CREDION HELPT  
SNELGROEIEND DIMASS AAN  
FINANCIERING**  
> Lees op bladzijde 3

**DUURZAME KOFFIE  
DANKZIJ CREDION**  
> Lees op bladzijde 4

## De aanhouder wint. Credion adviseur zet tanden in opdracht!

**Hans Beekmans is eigenaar van Beekmans Tandartspraktijk in Laren. Een grote praktijk met verschillende tandartsen en mondhygiënisten met een lange historie en is inmiddels flink gegroeid.**

‘Het is heel belangrijk om goed voor je gebit te zorgen,’ zegt Hans. ‘Tanden zijn onderdeel van het lichaam en staan niet op zichzelf.’ Hans zijn betrokkenheid is groot. Naast een gedegen aanpak, onderscheidt de praktijk zich op het gebied van preventieve tandheelkunde. Samen met zijn team is hij altijd op zoek naar verbeterde materialen die het minst schadelijk zijn voor de patiënt. ‘We werken uitsluitend met lichaamseigen producten en de meest geavanceerde apparatuur, in combinatie met de beste trainingen voor ons team. We blijven ons verdiepen en specialiseren. Ons doel is om iemand gezonde tanden te geven voor de rest van z’n leven. Bij gebitsklachten kunnen we met onze vooruitstrevende apparatuur



Hans Beekmans en Henri Blokland (Credion)

(microscopen) een diepgaande analyse van iemands gebit maken. Daarmee komen zelfs de kleinste details aan het licht. Zodra we de oorzaak inzichtelijk hebben kunnen we een totaaloplossing creëren.’ Hij heeft daarnaast een supplement op de markt gebracht onder de naam Basal Basics.

‘Het is een gebalanceerd supplement dat ervoor zorgt dat alle mineralen in het lichaam worden opgenomen,’ vervolgt Hans. ‘Het is niet alleen essentieel voor de gezondheid van het gebit, maar voor het

hele lichaam. Met de mineralen los je heel veel tandproblemen op.’

### Financiële plaatje

Hans Beekmans vertelt over zijn contact met Henri Blokland, adviseur van Credion Gouda. ‘Ik ken Henri al geruime tijd als één van mijn patiënten. Ik heb Henri gevraagd om eens naar mijn financiële plaatje te kijken. Het ging om het oversluiten van de hypotheek van een aantal panden waarop een relatief hoge rente rustte, en een herfinanciering van mijn rekeningcourantkrediet bij mijn BV.’

## De aanhouder wint. Credion adviseur zet tanden in opdracht!

### Uitdaging

'Met Hans en zijn accountant Rob Schiedon heb ik naar de cijfers gekeken en één en ander in kaart gebracht,' zegt Henri. 'Vervolgens heb ik een uitgebreid kredietmemorandum met een financiële analyse opgesteld om zo de financieringsoffertes uit de markt te halen. In eerste instantie leek het haalbaar.

Hans heeft verschillende panden, een ruime overwaarde en zijn cijfers zijn goed. Toch bleek het een hele uitdaging om het voor elkaar te krijgen. De accountant van Hans had eerder al een bankenrondje gedaan en dat was op niets uitgelopen. Banken willen geen DGA van een bedrijf herfinancieren. Dat is beleid.'

Henri vervolgt: 'Ik had het voorstel bij zes banken neergelegd. Na meerdere afwijzingen en bijna twee jaar verder kwam ik bij de intermediairdesk van de Rabobank terecht.

*"De aanhouder wint! En ook nog tegen prachtige rentes."*

Een afdeling die financieringsaanvragen beoordelen die door intermediairs worden ingediend. Deze desk was net opgericht. De aanvraag is toen opnieuw beoordeeld. Er was meteen een klik tussen Hans en de accountmanager, Annemarie Arbeek. Zij onderschreef de visie van Hans als ondernemer en de wijze hoe Hans in

het leven staat. De financiering was toen vrij snel geregeld. Zo zie je maar weer. De aanhouder wint! En ook nog tegen prachtige rentes.'

Hans is erg te spreken over de hulp van Henri en zijn flexibele instelling. 'Henri weet exact hoe de processen werken, en heeft me volledig ontzorgd. Henri was een goede financiële rechterhand. Hij ging onvermoeibaar met de case aan de slag en heeft het er niet bij laten zitten. Hij heeft er bijna letterlijk zijn tanden in gezet. Uiteindelijk heeft hij voor mij een optimale financieringsoplossing gerealiseerd, waar ik nog jaren op voort kan borduren. We blijven sowieso in contact met elkaar. Ook voor andere financieringsvraagstukken.'

## Steeds meer ondernemers op zoek naar snelle liquiditeit bij Voldaan



Raymon Schalken (Voldaan)

Sinds de coronacrisis zakt de vermogenspositie van veel MKB-bedrijven in rap tempo terug. Ondertussen wordt ook de overheidssteun voorzichtig afgebouwd. Steeds meer ondernemers nemen in deze tijd het zekere voor het onzekere en kiezen voor de snelle weg met factoring via Voldaan. Het debiteurenrisico voor 100% uit handen geven en direct geld op de bank.

Dit resulteert erin dat er steeds meer vraag naar ons product ontstaat. Wij

vragen namelijk nooit naar jaarcijfers of andere zekerheden. Ondernemers staan dus ook niet persoonlijk borg, voor helemaal niets behalve de factuur.

Zouden deze ondernemers een jaar geleden bij ons in de boeken komen? Nee, waarschijnlijk niet. Is deze oplossing duurder dan een faciliteit bij de bank? Ja, geheid. Is de ondernemer gelukkig met deze oplossing? Ja, 100%. Prijs is in dit geval minder belangrijk dan verkrijgbaarheid. Ondernemers zijn gebaat bij ons product, omdat ze binnen

één werkdag worden gefinancierd en zijn geholpen. Daarbij is ons contract dagelijks opzegbaar. Dus als deze crisis voorbij is of de ondernemer kan andere zekerheden bieden, dan doen wij gewoon een stapje terug. Dat noemen wij financieren met goed fatsoen! Onze kosten zijn openlijk vermeld en voor iedereen gelijk, met een all-in tarief en bevoorschotting van 100% minus de fee. Wel zo eerlijk en transparant, vinden wij!

Vanuit die gedachte is Voldaan ook vrijwillig aangesloten bij Stichting MKB Financiering, lid van FAAN en aangesloten bij Kifid. We zetten ons in voor het verbeteren van de niet-bancaire financieringsmogelijkheden. Intussen bestaat Voldaan ruim 5 jaar en staan wij bekend als betrouwbare partij binnen de factoring wereld. Heb jij een dossier onderhanden en wil je even overleggen? Dat kan en mag altijd! Voor meer informatie kun je ook de website [factuurvoldaan.nl](http://factuurvoldaan.nl) raadplegen.



**voldaan**  
factuurovernemers

# Credion helpt *snelgroeiend* Dimass aan financiering

**Toen Karien en Peter Walraven, directeur-eigenaren van Dimass besloten om een bedrijfspand te bouwen kwamen zij via een geldverstrekker bij Credion Noord- en Midden Limburg terecht. Er was meteen een klik tussen de gedreven ondernemers en Frank Groot, Credion adviseur.**

Dimass is in tien jaar met vijftientig medewerkers een snelgroeiend Europees fulfilmentbedrijf met zeven vestigingen in Nederland, België en Duitsland. Van elke webshopbestelling een positieve ervaring maken en dat positieve gevoel uitdragen door de hele order- en serviceketen. Dat is waar Dimass voor staat. 'We zien de toekomst positief tegemoet,' zegt Peter Walraven. 'Het is niet alleen e-commerce wat in fulfilmenttrajecten gedistribueerd kan worden. Er zijn zoveel andere mogelijkheden. We oriënteren ons altijd

op verschillende soorten markten. Dimass groeide zo hard, dat Peter een stap moest zetten naar een groter bedrijfspand. Er worden dertien bedrijfshallen gehuurd. Dat is niet efficiënt. En om alles onder één dak te houden is ervoor gekozen één groot bedrijfspand te bouwen. 'We hebben eerst met vier andere partijen gesproken,' zegt Peter. 'We waren al anderhalf jaar bezig om de financiering rond te krijgen, maar zonder resultaat. Uiteindelijk zijn we met Credion in zee gegaan. Frank reageerde snel, binnen vier weken was de financiering rond. Hij begreep meteen wat we wilden. Het meteen goed afbakenen en het verwachtingspatroon goed neerzetten, dat is waar Frank goed in is.'

'Ik heb alles tegen het licht gehouden,' zegt Frank. 'Vanuit dat kader ben ik aan de slag gegaan en uiteindelijk werd er een nieuw bedrijfspand gebouwd. Dat Peter zelf de financiering niet rond kreeg had niet alleen te maken met COVID-19,

maar ook met de snelle groei van het bedrijf. Dat past niet binnen de normen van een bank. Een bank kijkt naar het verleden van een bedrijf.' Frank vervolgt: 'Ik heb eerst een analyse gemaakt. De insteek was om een combinatie te maken (stapelfinanciering). Om risicodragend kapitaal, ook wel achtergestelde leningen, in te brengen en vervolgens terug te gaan naar de banken. Maar we hadden ook de mogelijkheid om naar het geheel te kijken. En dan is het mooi wanneer een partij als RiverBank, daar open voor staat. Bij deze bank is uiteindelijk de gehele financiering ondergebracht.'

## Entrepreneurs onder elkaar

Het denken in kansen en meedenken was iets wat Peter enorm aansprak bij de RiverBank. Uiteindelijk wordt er een bedrijfspand gebouwd die met de groei van de onderneming kan worden uitgebreid. Risico's in kaart brengen en deze afdekken door de kansen die er zijn, dat miste Peter bij de andere geldverstrekkers. 'Het voelde nu als entrepreneurs onder elkaar.'

Frank is naast partner van Credion Noord- en Midden Limburg ook partner in Soeverein IFS. 'Bij Soeverein bemiddelen we in privéfinancieringsaanvragen,' zegt Frank. 'Dat is een unieke combinatie. We kunnen zakelijk als privé personen verder helpen. Dat hebben we ook voor Peter gedaan. Zo blijven we in ieder geval met elkaar in contact.'



Frank Groot (Credion) en Peter Walraven

## Financieringsoplossingen, ook bij uw huisbankier!

Wij zijn altijd op zoek naar de best passende financieringsoplossing voor uw bedrijf. Ook bij uw huisbankier zijn nog steeds mogelijkheden een financiering te regelen. Door onze kennis, grootte en goede relatie met geldverstrekkers zijn wij in staat om betere voorwaarden te bedingen. Ook bij uw huisbankier. Binnenkort ook voor u?

## De overdrachtsbelasting gaat omhoog!

De overdrachtsbelasting gaat voor bedrijfspanden, woningen en andere vastgoedobjecten in 2021 flink omhoog! Dus hebt u nog plannen, wacht dan niet tot volgend jaar. Credion kan nu al helpen met een vastgoedfinanciering. U doet de stenen, wij de financiering.

## Nieuwsbrief digitaal ontvangen?

Wilt u ook digitaal op de hoogte worden gehouden over onze dienstverlening? Meld u dan voor onze digitale nieuwsbrief aan op de site. Hierna ontvangt u maandelijks relevant nieuws over alles wat met bedrijfs- en vastgoedfinancieringen te maken heeft.



# Duurzame koffie **dankzij Credion**



René van de Graaf (Credion) en Cees Homburg

**De gedreven ondernemer Cees Homburg is samen met Ward de Groot, Ronald de Koning en David Verweij het initiatief Koffie Direct gestart. Vier seniors uit de koffiewereld die hun kennis en kunde bij elkaar hebben gebracht. Sinds kort is ook de ervaren ondernemer Niek van Exel bij Koffie Direct aangesloten. Koffie Direct is een startup voor een nieuw koffie initiatief, dat op een duurzame manier en volledig digitaal gaat werken.**

Homburg vertelt: 'In ons handelsmodel wordt de koffieprijs niet bepaald door speculatieve handel maar door kwaliteit, circulariteit en duurzaamheid. Verantwoord ondernemen en maatschappelijke betrokkenheid staan bij ons hoog in het vaandel. Koffie Direct is in Nederland geboren, maar de ambitie is om het wereldwijd groots neer te zetten, daarom gaan we volledig digitaal. Dat zorgt voor transparantie. Onze samenwerking met boeren die koffie exploiteren, zien we als een partnership.

Ze komen van over de hele wereld. Het contact loopt via corporaties, anders werkt het niet. In samenwerking met de Universiteit in Wageningen wordt een app ontwikkeld, waarmee we de boeren gaan ondersteunen. We willen dat ze een hogere prestatieprijs krijgen voor hun product. Op dit moment hebben twee grote bedrijven 60% van de markt in handen en die betalen slecht en vaak te laat. De koffieboer wordt nog steeds niet serieus genomen. De kosten stijgen terwijl hun inkomsten dalen. Ze kunnen met moeite overleven. Wij willen daar doorheen breken en voor deze boeren en hun gezin een goede financiële situatie creëren. Daarbij werken we nauw samen met de Internationale Koffie Organisatie.'

'Voor de opstart is een financiering nodig. Via een relatie kwam ik in contact met René van de Graaf, Managing Partner van Credion Friesland,' vervolgt Homburg. 'Er was meteen een klik. Samen hebben we gekeken met welke partij we het beste in zee konden gaan. Binnen twee

weken lag er een indicatief aanbod van de Rabobank. René kent de bankenwereld als geen ander. Hij weet hoe de hazen lopen. Hij heeft het fantastisch en voortvarend opgepakt en daar ben ik hem heel dankbaar voor.'

'Koffie Direct is een heel mooi verhaal,' zegt René. Het is altijd lastig om startup-achtige financieringen te doen maar voor goede plannen vinden we een oplossing. Zeker als je kijkt naar de cv's van de betrokkenen en het duurzame verhaal dat er ligt. De ondernemers hadden in eerste instantie het idee om de financiering via een crowdfunding platform te doen. Credion doet veel in alternatieve financieringen. Maar we proberen altijd de beste financiële oplossing voor de klant te realiseren. Uiteindelijk probeer je tot iets te komen, waar de klant echt mee geholpen is. Koffie Direct is een aansprekend initiatief om de wereld te verbeteren. Laat dit nu net de slogan zijn welke de Rabobank hanteert voor haar internationale Food & Agri propositie. Natuurlijk vroeg het nog enige nuancering en begeleiding en dan kom je uiteindelijk tot een mooie compositie waar Rabobank niet omheen kon.'

'De financiering is goedgekeurd,' zegt Homburg. 'Nu kunnen we de structuur uitrollen en de koffie inkopen. Van daaruit zetten we verdere stappen. Ik hou graag contact met Credion.'



#### Credion Agrarisch Team

- Agrarisch Team (Noord) 0592 - 82 00 02
- Agrarisch Team (Zuid) 085 - 902 02 18
- Agrarisch Team (West) 0174 - 52 64 95

#### Credion Ship Finance

- Heerenveen 0513 - 65 68 76

#### Credion MKB-vestigingen

- Alphen a/d Rijn 0172 - 25 50 60
- Amersfoort 033 - 200 31 41
- Amsterdam MB RV 0299 - 40 57 56
- Apeldoorn 055 - 303 00 09
- Arnhem e.o. 062 - 415 29 79
- Assen 0592 - 82 00 02
- Bollenstreek 071 - 207 00 07
- Den Bosch 085 - 047 00 38
- Den Haag 070 - 314 24 29
- Deventer-Zutphen
  - Deventer 0570 - 24 40 18
  - Holten 0570 - 24 40 18
  - Zutphen 0570 - 24 40 18
- Doetinchem 061 - 328 19 73
- Drechtsteden 062 - 251 75 24
- Eemland 063 - 473 54 23

- Eindhoven 040 - 287 04 80
- Friesland 058 - 202 71 15
- Gouda-Waddinxveen 085 - 273 22 10
- Gorinchem 061 - 666 40 10
- Groningen 0592 - 82 00 02
- Haarlem 023 - 208 40 04
- Heerenveen 0513 - 65 68 77
- Heerhugowaard 072 - 303 00 01
- Helmond 085 - 902 02 18
- Hilversum 085 - 070 70 12
- Hoofddorp 0252 - 74 41 00
- Leiden 071 - 301 60 16
- Lopikerwaard 085 - 273 22 10
- Marum 0594 - 53 40 06
- Noord en Midden Limburg
  - Roermond 085 - 200 62 62
  - Venlo 085 - 200 62 62
- Oss-Uden-Veghel 0412 - 45 90 04
- Ridderkerk 0180 - 22 20 29
- Rivierland 0345 - 63 82 00
- Rosmalen 073 - 615 43 35
- Rotterdam 010 - 741 05 32
- Texel MB RV 0299 - 40 57 56
- Tilburg 013 - 750 40 00
- Utrecht 030 - 227 00 66
- Veenedaal 0318 - 76 06 71
- Waterland MB RV 0299 - 40 57 56
- West Brabant
  - Breda 0165 - 54 44 43
  - Roosendaal 0165 - 54 44 43
- West Friesland 0228 - 87 00 55
- Westland Delfland 0174 - 52 64 95
- Woerden 085 - 273 22 10
- Zeeland
  - Goes 0113 - 25 33 11
  - Terneuzen 0113 - 25 33 11
  - Tholen 0113 - 25 33 11
  - Vlissingen 0113 - 25 33 11
  - Zierikzee 0113 - 25 33 11
- Zuid Hollandse Eilanden
  - Brielle 088 - 133 73 10
  - Middelhamnis 088 - 133 73 10
  - Oud-Beijerland 088 - 133 73 10
- Zuid Limburg
  - Eisloo 085 - 489 10 10
  - Brunssum 085 - 489 10 10
- Zuid-Oost Drenthe 0591 - 23 93 41
- Zwolle 038 - 363 60 65