



Jaargang 11 | nummer 3 | 2011

In dit nummer:

Gaan de banken op slot nu de tijden opnieuw onzeker zijn?

> Lees op bladzijde 2

Ik heb toch genoeg overwaarde?

> Lees op bladzijde 3

Credion arrangeert huurkoop oplossing voor The DropPit

> Lees op bladzijde 3

Credion Zeeland voorziet in goed financieringsplan voor De Garage

> Lees op bladzijde 4

Welkom!

Credion, een stabiele, betrouwbare en onafhankelijke partner

Nu de banken vanwege de crisis minder scheutig zijn met het verstrekken van bedrijfskredieten, moeten bedrijven, zeker in het mkb, andere manieren vinden om aan geld te komen. Verschillende nieuwe financieringsvormen bieden uitkomst.

De stagnerende kredietstroom van banken naar bedrijven zette de afgelopen jaren veel pennen in beweging. Maar is er reden voor alleen maar pessimisme?

Er wordt voorzichtiger gefiatteerd: kreeg vóór de crisis 80% van de bedrijfskredieten groen licht, nu is dat 65%. Ondernemers moeten dus net zo goed of beter zijn dan voorheen om in aanmerking te komen voor minder krediet. Dit terwijl er genoeg krediet beschikbaar is.

Op zakelijk gebied is Credion een partij die vanuit zijn expertise ondernemers een belangrijke ondersteuning biedt. Ons credo luidt: "ondernemers moeten gewoon door kunnen gaan met waarmee ze bezig zijn". Daar maken wij ons ook in deze tijd sterk voor.

Sinds de laatste uitgave van Nieuwsbrief Credion zijn er onder andere vestigingen gestart in Den Haag en Winterswijk.

In deze nieuwsbrief willen wij u als lezer graag een beeld geven van onze dagelijkse praktijk. In deze uitgave behandelen we een aantal praktijkcases en wordt er aandacht besteed aan aanvullende financieringsbronnen.

Credion regelt financiële verbouw voor Jumbo Supermarkt



Gooitzen van der Schaaf (Credion), Roland Jeelof, Irma Jeelof-Hengst, Wietse de Vries (Buro Twa)

Het financieren van onroerend goed, een uittreding uit de vennootschap of de verbouwing van een winkelpand zijn los van elkaar al complexe vraagstukken. Wanneer deze vraagstukken dan samenkomen in één financieringsaanvraag, dan is het goed om de hulp in te schakelen van een financieel expert als Credion. Dat heeft Roland Jeelof, mede-eigenaar van Super de Boer Ameland, op advies van zijn belastingadviseur dan ook gedaan.

"De formule Super de Boer houdt op te bestaan en wij moesten dus een keuze maken voor een nieuwe supermarktformule. Vanwege haar aantrekkingskracht is dat de Jumbo formule geworden. Dat betekent dat onze winkel moet worden omgebouwd volgens de Jumbo formule en dat er behoorlijk geïnvesteerd moet worden in de winkel. Daar komt bij dat mijn schoonmoeder commanditair vennoot was, maar wij vonden het onverstandig dat zij met haar vermogen nog

zou deelnemen in zulke ingrijpende investeringen.

En dus is zij uit de vennootschap gestapt en nemen wij het onroerend goed van haar over. Kortom niet alleen het interieur van de winkel wordt verbouwd, ook ons complete financiële plaatje. Onze belastingadviseur Buro Twa uit Burgum adviseerde ons te gaan praten met Gooitzen van der Schaaf van Credion", aldus Roland Jeelof.

Expertise voor complexiteit

Gooitzen van der Schaaf vindt het belangrijk om bij dergelijke complexe aanvragen vanaf het begin ingeschakeld te worden: "Drie verschillende kwesties, zoals hiervoor is beschreven, in één keer oplossen geeft veel voldoening. Bovendien maakt de vestigingsplaats van de supermarkt op Ameland de zaak extra bijzonder. Immers het grootste deel van de omzet is afkomstig uit het toerisme en dat is zeer seizoensgebonden.

> Vervolg op bladzijde 2

Door direct in het begin ingeschakeld te worden kunnen wij alle betrokkenen veel tijd besparen.”

Met zijn kennis en expertise is Gooitzen van der Schaaf aan de slag gegaan. “Ik heb alles op een rij gezet en de mogelijkheden onderzocht en vervolgens een passend financieringsvoorstel gemaakt. Dit plan heb ik aan een aantal banken voorgelegd, die op hun beurt met een aanbieding kwamen. Op basis van de verschillende aanbiedingen heb ik een heldere vergelijking gemaakt en deze heb ik samen met de heer en mevrouw Jeelof besproken. Uiteindelijk hebben zij de keuze gemaakt uit de beste aanbiedingen”.

Credion verdient zich terug

Credion heeft Roland Jeelof veel werk uit handen genomen: “Ik ben daar altijd zeer duidelijk over. Wanneer ik een adviseur inhuur, dan moet die zijn geld ook weer opbrengen. Door de lagere kosten die ik aan de bank betaal, heb ik de fee voor Credion binnen enkele maanden terugverdiend. Wanneer ik dit zelf had moeten regelen, had mij dat veel tijd gekost om een aanvraag bij één of hooguit twee banken te doen. Nu heb ik uit verschillende aanbiedingen kunnen kiezen. Uiteindelijk heb ik de financiering ook nog bij Jumbo voorgelegd en zij waren van mening dat wij dit heel goed hadden gedaan. Bovendien heeft Credion de contacten en de

expertise. Kortom, de factoren tijd, kennis en netwerk maken dat Credion zichzelf voor mij kan terugverdienen”.

Roland Jeelof verwacht een soepel verloop van de nieuwe winkel. De Jumbo organisatie heeft al veel ervaring opgedaan met het ombouwen van winkels naar de nieuwe formule en hanteert een strakke planning. Jumbo Ameland is dan helemaal klaar voor het nieuwe seizoen!

Bedrijf	: Jumbo Ameland
Gevestigd te	: Nes, Ameland
Website	: www.jumbosupermarkten.nl
Credion	: Friesland-Oost



Carlo van der Weg,
directeur Credion Nederland

Gaan de banken weer op slot nu de tijden opnieuw onzeker zijn?

De banken zijn duidelijk voorzichtiger met het geven van een fiat voor financieringsaanvragen. Vóór de crisis kreeg 80% van de bedrijfskredieten groen licht, nu is dat 65%.

derner blij zijn met een financiering tot 70 à 80% van de executiewaarde. Anders gezegd: tot 60 à 65% van de vrije verkoopwaarde. Kijk je naar bedrijfsmiddelen - denk aan trucks en kranen - dan kon een ondernemer bij financial lease tot 100% financieren. Dat kan nog steeds, maar de restwaarde van kranen is door overcapaciteit lager gesteld. Dit betekent dat ondernemers hun prijzen gaan doorberekenen, wat zich vertaalt in hogere kosten, wat weer doorwerkt in de economie.’

Aanvullende financieringsbronnen

‘Alternatieve financieringsbronnen worden steeds belangrijker om in aanmerking te komen voor bancaire krediet. Bij 30% tot 40% van alle financieringen waarin wij adviseren, moeten ondernemers een vorm van risicokapitaal toevoegen om een bank überhaupt te interesseren’, geeft Van der Weg aan.

‘Maar het is lastig voor een lokale ondernemer om zo’n investeerder te vinden.

De meeste entrepreneurs hebben geen rijke tante. Wij moeten die informele investeerders bij de ondernemer introduceren. Daarnaast staan Amerikaanse en Duitse banken op het punt hier financieringsproducten te introduceren voor onroerend goed en bedrijfsmiddelen.’

Borgstelling MKB-Kredieten

‘Om de kredietverstrekking te stimuleren kunnen overheidsregelingen zoals de Borgstelling MKB-Kredieten worden ingezet, maar de vraag is of de overheid stimuleringsbeleid alleen vanuit Economisch Zaken, Landbouw en Innovatie moet ontwikkelen. Het ministerie van Financiën zou branches die achterblijven tijdelijk fiscale prikkels toe kunnen dienen’, aldus Van der Weg. ‘Maar het zijn vooral de bankiers die meer vanuit ondernemerschap naar bedrijven kunnen kijken.

Ze zitten nog te vaak gevangen in hun bancaire systemen. “Dat past niet in ons beleid”, hoor je dan. Ze zouden creatiever kunnen denken, zich vaker kunnen afvragen: hoe zouden we die ondernemer toch kunnen helpen?’

Banken blijven krediet verstrekken, maar kijken strenger naar de risico's die ze nemen en naar de voorwaarden die ze daarbij stellen. Ze kijken ook stringenter naar de individuele ondernemer. Wie is hij of zij? Hoe presteert hij ten opzichte van zijn concurrenten?, aldus Carlo van der Weg.

Rem op groei

‘Een derde van de bedrijven wordt sinds 2008 geconfronteerd met een verslechtering van de prijs en de voorwaarden van krediet. De pijn zit vooral bij sectoren als transport en horeca. Daarnaast heeft de bouwnijverheid het moeilijk. Vastgoeden projectfinanciering is lastig te krijgen. Banken zijn hier terughoudend uit vrees voor de risico's die ze lopen. Daardoor zit er een rem op de groei van deze sectoren en daarmee op de groei van de economie.

Hogere kosten

Van der Weg: Tegenwoordig mag een on-