

*Ondernemers krijgen steeds moeilijker een financiering bij banken. Die zijn in de huidige financiële crisis terughoudender geworden met kredietverstrekking. Ondernemers zijn daar de dupe van, want vaak wordt hun aanvraag onterecht afgewezen. Hoe vergroot je de kans dat je wel een financiering kunt krijgen?*



## Financierbaarheid MKB verandert door kredietcrisis

Credion is één van de beste, onafhankelijke financiële adviesorganisaties voor financieringen voor het MKB met meer dan 32 vestigingen. Marinus Dogterom is als directeur/adviseur actief voor Credion. Dogterom begeleidt ondernemers bij verschillende financieringsvraagstukken in de regio Flevoland. Tijdens de onderhandelingen tussen klant en geldverstrekker vervult Credion een leidende rol. Credion onderscheidt zich door deskundigheid, degelijkheid, creativiteit, flexibiliteit en betrouwbaarheid. Mede daarom werkt Credion met een heldere, transparante vergoedingsmethodiek.

dit een financieringsvorm waar weinig ondernemers van op de hoogte zijn. De potjes waarin dit geld zit worden niet opgemaakt en dat is, helemaal in deze tijd, doodzonde. Een derde mogelijkheid is dat een deel van de financieringsbehoefte wordt ingevuld met risicokapitaal. Zo wordt de kredietverlening voor de bank gemakkelijker gemaakt.

**B**anken kijken naar de meest gangbare manier om een financiering te verstrekken en keuren op basis daarvan veel aanvragen af. Hierdoor lopen veel bedrijven een financiering mis, met alle negatieve gevolgen van dien. Een goede voorbereiding is daarom het halve werk. Credion ontzorgt en helpt de ondernemer met zijn kredietaanvraag. Deze dient duidelijk en helder op papier gezet te worden, zodat er zoveel mogelijke bezwaren van een bank bij voorbaat al kunnen worden ondervangen", geeft Dogterom aan. Waar heeft de ondernemer de financiering voor nodig? Hoe denkt hij de investering terug te verdienen? Is de cashflow voldoende? Zijn de klanten/ debiteuren kredietwaardig? Wat is de verhouding tussen vreemd en eigen vermogen? Kan hij op tijd voldoen aan de voorwaarden die de bank stelt, zoals het overleggen van de kwartaalcijfers? Als de ondernemer in samenwerking met Credion van tevoren antwoord kan geven op deze vragen, staat hij veel sterker in zijn gesprek met de bank.

"Banken investeren in bedrijven die ze interessant vinden. Het is de taak van de Credion-adviseur de interesse van de bank te wekken, door het schrijven van een heldere kredietaanvraag en door de bank te overtuigen van de ondernemerscapaciteiten. Hij moet de ins en outs van het bedrijf kennen, op de hoogte zijn van wat zich in de markt van de ondernemer afspeelt en laatstgenoemde dient een duidelijke toekomstvisie hebben. Het is dus belangrijk voor

de ondernemer dat zijn kredietaanvraag op een professionele manier aan de bank wordt gepresenteerd", aldus Dogterom.

Credion helpt bedrijven met het uitwerken van hun kredietaanvraag en zorgt ervoor dat er een gedegen verhaal bij de bank terechtkomt. En indien er toch twijfels bij de bank bestaan, dan zoekt Credion naar de alternatieven, bijvoorbeeld door aanpassing van de financieringsconstructie of door de aanvraag voor te leggen aan andere partijen. Een alternatief is bijvoorbeeld een borgstellingskrediet. Daarbij staat de overheid garant voor een groot deel van de lening. Van deze mogelijkheid wordt momenteel nog te weinig gebruik gemaakt. Enerzijds omdat het aanvragen van een borgstellingskrediet veel tijd vraagt van de banken en anderzijds omdat ondernemers deze financieringsconstructie onvoldoende kennen. Dat is zonde, want met een borgstellingskrediet loopt de bank weinig tot geen risico en is de ondernemer toch geholpen. Indien een borgstellingskrediet een optie is, neemt Credion dit mee in de financieringsaanvraag. De bank hoeft in feite alleen nog maar 'ja' te zeggen op de kredietaanvraag.

Naast het borgstellingskrediet kan worden gedacht aan een innovatiekrediet. Dit is bedoeld voor ondernemers die innovatief bezig zijn. Net als het borgstellingskrediet is

Als de ondernemer uiteindelijk toch geen financiering kan krijgen bij een bank, zijn er nog andere wegen om aan krediet te komen. Naast banken zijn er andere partijen in de markt die geld lenen aan bedrijven. Denk bijvoorbeeld aan leasemaatschappijen, maar ook een sale- and leaseback-constructie kan een mogelijkheid zijn. Credion heeft een groot netwerk van partijen, die financieringen verstrekken en kan de ondernemer hiermee in contact brengen.

Belangrijk is dat alle financieringsmogelijkheden worden nagegaan. Want wat is er erger voor de ondernemer, dan dat hij zich achteraf moet realiseren dat hij wel een financiering had kunnen krijgen?



Credion  
Edvard Munchweg 18  
1328 MA Almere  
Tel (036) 545 05 00  
Fax (036) 523 11 76  
E-mail Flevoland@credion.nl  
Internet www.credion.nl