



# Het kan met Credion.



DE TIJD DAT JE ALS ONDERNEMER ALLEEN NAAR DE BANK GING VOOR EEN FINANCIERING IS NIET MEER. ER IS STEEDS MEER MOGELIJK VOOR DE FINANCIERING VAN BEDRIJVEN, AL WORDT HET ER NIET EENVOUDIGER OP. VOOR MOOIE PLANNEN IS GELD NODIG. EN WIJ HELPEN U GRAAG UW AMBITIES WAAR TE MAKEN!

## 4 tips voor een succesvolle financieringsaanvraag

- 1 Bedrijfsfinancieringen zijn anno 2019 maatwerk**  
Laat je bijstaan. Door het uitgebreide aanbod van geldverstrekkers is het voor ondernemers steeds lastiger een goede keus te maken voor de best passende financieringsoplossing. Een adviseur die het financieringslandschap kent kan uitkomst bieden.
- 2 Breng werkkapitaal binnen de onderneming in beeld**  
Door eerst goed naar de kapitaalsituatie binnen de onderneming te kijken, kan veelal al veel winst worden behaald. Denk hierbij aan de betalingstermijnen van de debiteuren en de bedrijfsvoorraden.
- 3 Wek vertrouwen met een goede financieringsaanvraag**  
De financieringsaanvraag is het totale dossier dat naar geldverstrekker of de bank toe moet om financiering te krijgen. Hoe vollediger de aanvraag, hoe groter de kans van slagen.
- 4 Maak de afweging tussen eigendom en gebruik**  
Veel ondernemers willen investeren in machines, auto's kantoormeubelen et cetera, maar is eigendom nu echt belangrijk. Je kunt misschien komen tot een leaseconstructie of een servicecontract in plaats van alles altijd aan te kopen.

### Over Credion

Credion realiseert geld om te ondernemen. Credion is proactief en biedt financieringsoplossingen waar u als ondernemer wellicht niet aan hebt gedacht. Wij zijn uw gesprekspartner voor al uw financieringszaken.

### Persoonlijk advies nodig?

Het vinden van de juiste bedrijfsfinanciering begint met een goed gesprek. Neem daarom contact op en maak een kosteloze afspraak met een van de adviseurs.

### Credion Rivierenland

Plantijnweg 32a  
4104 BB Culemborg

(0345) 63 82 00  
rivierenland@credion.nl

Het kan met Credion.

# In 5 stappen naar uw optimale bedrijfsfinanciering

1

## Eerste kennismakingsgesprek

Tijdens een vrijblijvend kennismakingsgesprek bespreken we uw ambities, doelstellingen, wensen en welke verschillende financieringsbronnen u aanspreken. Vervolgens doen we een Quick Scan op basis van uw aangeleverde materialen en geven we u een richting van de mogelijke financieringsoplossing.

3

## Professionele kredietaanvraag

Het aanleveren van een paar jaarrekeningen en een A4-tje met aanvullende informatie volstaat al jaren niet meer. Niets is tegenwoordig zo belangrijk als een professionele, volledig uitgewerkte kredietaanvraag, welke past binnen het acceptatiekader van de geldverstrekkers. Het aanleveren van een professionele kredietaanvraag levert u veel voordeel op. U wordt herkend als een professioneel en serieuze ondernemer. Dit geeft de geldverstrekker vertrouwen. Met deze kredietaanvraag benadert uw Credion adviseur één of meerdere geldverstrekkers. Vervolgens bespreken we in een persoonlijk gesprek uw propositie en starten de onderhandeling. Ondertussen houden we nauwgezet contact met u voor sparring en overleg.

5

## Monitoring na kredietverlening

Ook nadat de inkt is opgedroogd, houdt uw Credion adviseur de vinger aan de pols om ervoor te zorgen dat u ook optimaal gefinancierd blijft. De Credion adviseur zal na het verstrekken van het krediet periodiek contact hebben met uw geldverstrekker. Middels de vooraf vastgestelde digitale monitoring rapportages zal de geldverstrekker op de hoogte worden gehouden. Het grote voordeel voor u is dat u, samen met uw Credion adviseur, werkt aan een betere creditrating. Een betere creditrating resulteert in een lagere prijs die u gaat betalen én zorgt ervoor dat u optimaal gefinancierd blijft. De monitoring verdient zich dus zelf terug.

ONZE WERKWIJZE IS HELDER EN TRANSPARANT. WE GARANDEREN ONAFHANKELIJK ADVIES EN SPECIALISTISCHE BEGELEIDING BIJ HET VINDEN VAN DE BEST PASSENDE FINANCIERING VOOR UW AMBITIES.

2

## Opstellen van het adviesplan

Wanneer uw wensen en kansen duidelijk zijn stellen we een Credion adviesplan en de opdrachtbevestiging op. Hierin leggen we exact uw wensen en ons financieringsdoel vast. Tevens stellen we in deze stap onze vergoeding vast, zodat u achteraf nooit voor verrassingen komt te staan. Na het ondertekenen van het adviesplan gaan we direct voor u aan de slag.

4

## Onderhandelen en afronden

Uw Credion adviseur analyseert de offertes die van de diverse geldverstrekkers zijn ontvangen en zet vervolgens alle mogelijkheden op een rij en adviseert u bij de te maken keuze. Uiteraard worden alternatieve mogelijkheden vergeleken om tot een goed advies te komen. Samen met u maken we een keuze voor de geldverstrekker die het best bij u past. De contractafronding kan beginnen.



**Credion en Gewoon BAK  
regelen uw bedrijfsfinanciering**