VASTGOED JOURNAAL

'Wij zijn onafhankelijk en kijken wat de beste oplossing is voor onze klant'

14-10-2021 11:00



Toen Carlo van der Weg zo'n twintig jaar geleden nog als bankier bij een gerenommeerde bank werkte, liep hij vaak tegen het probleem aan dat hij zijn zakelijke klanten niet optimaal van dienst kon zijn. Frustrerend vond hij, dus bedacht hij dat het ook anders kon. En daarmee was Credion geboren. Anno 2021 een volwassen partij op de financieringsmarkt voor met name het MKB. Mooi moment dus om samen met hem terug te blikken op de successtory. Want inmiddels heeft Credion 52 vestigingen over heel Nederland met in totaal zo'n 110 adviseurs.

"Voor een bank is een financiering tot, zeg, 1 miljoen niet meer aantrekkelijk"

Credion is een onafhankelijk adviseur die zaken doet met zo'n 120 verschillende geldverstrekkers en wordt voor zijn advies betaalt door de klant. Een essentieel gegeven in de dienstverlening van Credion, aldus oprichter Carlo van der Weg: "Wij zijn onafhankelijk en kijken wat de beste oplossing is voor onze klant. De klant betaalt ons voor ons advies en profiteert daarbij van het feit dat wij kwalitatief en kwantitatief zo'n groot volume doen dat we scherpe afspraken kunnen maken met financiers. Om een indruk te geven van die omvang: Credion adviseert en begeleidt jaarlijks voor zo'n anderhalf miljard euro aan financieringen. En financiers doen graag zaken met ons omdat we waarde toevoegen. Wij doen al het voorwerk betreffende dossieropbouw en financiële analyses, waardoor zij bereid zijn minder kosten in rekening te brengen. Dat voordeel kunnen wij doorgeven aan onze klanten."

VASTGOED JOURNAAL



Stapelen
Credion adviseert voor een breed scala aan financieringen. Ondernemers kunnen bij Credion niet alleen terecht voor, bijvoorbeeld, machinefinanciering en de financiering van hun bedrijfspand. Maar ook voor werkkapitaal om hun groei te financieren. Carlo van der Weg legt uit wat het voordeel daarvan, van die one-stop-shopping, is: “Wij zijn goed in het ‘stapelen’ van die producten om tot de juiste financieringsmix te komen. Dat vergt nogal wat inspanning. Er zijn maar weinig partijen in Nederland die dat kunnen. Wij zijn, door onze specialistische kennis en 20-jarige ervaring, in staat het financieringslandschap overzien. Dat is voor een ondernemer of belegger vaak lastig. Daardoor bieden wij de klant een duidelijke meerwaarde. Daarnaast hebben we het aanvraagproces van financieringen efficiënt gemaakt, waardoor we snel kunnen handelen en de klant snel wordt bediend.”

Pionier

"De combinatie van geen geld meer krijgen op spaargeld en de lage rente op de kapitaalmarkt, hebben ervoor gezorgd dat er een enorme groei heeft plaatsgevonden"

Als pionier begon Credion zo’n twintig jaar geleden met haar werkzaamheden. Op dat moment konden ondernemers alleen maar terecht bij de bank, als ze op zoek waren naar een financiering. Maar zoals eerder gezegd, zag Carlo van der Weg toen al dat de dienstverlening van de banken en de behoefte van de klant niet

(meer) op elkaar aansloten. Carlo van der Weg: “Dat is voor een deel ook het gevolg van het gevoerde beleid van de banken. Bedrijfseconomisch is het voor hen ondoenlijk om lokale kantoren op te tuigen met personeel. Voor een bank is een financiering tot, zeg, 1 miljoen niet meer aantrekkelijk. Terwijl ze tien jaar geleden ons niet nodig hadden als adviseur, vinden ze het vandaag de dag erg plezierig dat wij hen het werk uit handen nemen. Zij maken dus nu juist actief beleid om samen te werken met partijen zoals Credion. Ze hoeven ons niet te betalen en krijgen de klanten aangeboden die bij hen passen.”

Meerwaarde

VASTGOED JOURNAAL



Net als ieder ander heeft Carlo van der Weg de vastgoedmarkt de afgelopen jaren zien exploderen. De combinatie van geen geld meer krijgen op spaargeld en de lage rente op de kapitaalmarkt, hebben ervoor gezorgd dat er een enorme groei heeft plaatsgevonden van nieuwe beleggers in, bijvoorbeeld, verhuurd residentieel vastgoed. Carlo van der Weg: “Ook daarvan hebben wij als kwalitatieve adviseur van geprofiteerd. Want wij hebben de nodige adviseurs met vastgoedervaring. Daar hebben we ook een opleidingsprogramma

voor ontwikkeld met een speciale certificering. Maar we ‘doen’ niet alleen residentieel vastgoed, maar bijvoorbeeld ook kantoren en logistiek vastgoed. Daarnaast hebben we ook intermediairs met veel kennis van de agrarische sector en de scheepvaart.”

Landelijk aanwezig
Credion heeft 52 vestigingen over geheel Nederland met als achtergrondgedachte, zoals Carlo van der Weg zegt, om op tien minuten autorijden van de klant te zitten. Niet alleen belangrijk vanuit het oogpunt van service, maar zeker ook vanuit het belang om de lokale omstandigheden te kennen. Carlo van der Weg: “Dat is zeker belangrijk als het gaat om vastgoedfinancieringen, dan moet je de lokale markt kennen. Maar ook in deze tijd waarin heel veel online wordt gedaan, vinden ondernemers of beleggers het nog steeds plezierig dat er een adviseur van vlees en bloed langs kan komen. Zij missen soms het fysieke contact met een financier. Dat kunnen wij bieden.”



Wat doet Credion?
Credion adviseert en helpt beleggers en ondernemers bij het verkrijgen van een financiering. Daarbij gaat het om bedrijfs- en vastgoedfinancieringen met een ondergrens van zo’n 50.000 euro en een bovengrens van, zeg, 10 miljoen euro. De financieringsbehoefte kan betrekking hebben op een machine, maar ook om een bedrijfspand of verhuurd vastgoed waar de ondernemer in wil beleggen. Credion is een franchiseorganisatie

die haar leden niet alleen merk- en marketingondersteuning biedt, plus ondersteuning bij de inkoop van geld. Maar die er ook voor zorgt dat de intermediairs praktisch en theoretisch worden geschoold. En hun kennis op peil houden. Terwijl ze daarnaast de intermediairs ook van dienst is op het gebied van crm, ict en financiële analyses. Oprichter Carlo van der Weg: “Vanuit de collectiviteit en die merkgedachte, kunnen we onze klanten voordeel bieden. Er zijn wel individuele partijen, afkomstig uit de financiële wereld, die ook in kunnen spelen op de financieringsbehoefte. Maar die missen het voordeel van de collectiviteit, van het volume en de gedeelde kennis en ervaring.”

Redactie