

BETROKKEN BUITENSTAANDER MET ONAFHANKELIJK ADVIES

Als sparringpartner en financieringsspecialist willen Hans van Dienst en Dick de Jong van Credion Zeeland en Drechtsteden náást MKB-ondernemers staan. 'Wij zijn allround specialisten en helpen ambitieuze ondernemers bij hun zoektocht naar financiers.'

Credion is in zijn ruim 20-jarige bestaan uitgegroeid tot een autoriteit in bedrijfs- en vastgoedfinancieringen en telt meer dan 50 franchisevestigingen door heel Nederland. Hans van Dienst en Dick de Jong sloten zich er in 2015 bij aan, nadat zij 28 jaar voor een bank hadden gewerkt. Daar konden zij vanwege de kredietcrisis steeds minder voor hun klanten betekenen. In Credion vonden zij de partij die náást ondernemers wilde staan en voor financieringen samenwerkt met meer dan 130 geldverstrekkers in binnen- en buitenland. 'We kijken kritisch mee hoe haalbaar en verantwoord de plannen van onze klanten zijn', benadrukken zij. 'De onzekerheden van het afgelopen jaar hebben invloed op de investeringsbereidheid van ondernemingen. Alle partijen denken dieper na over de risico's.'

Welke ontwikkeling in de markt heeft de meeste impact op de vastgoedbranche?

Dick de Jong: 'Renteontwikkelingen hebben direct effect op het rendement, zeker bij verhuurd onroerend goed. We zijn gewend geraakt aan een dalende of gelijkblijvende rentestand. Offertetermijnen waren de laatste jaren nauwelijks meer een issue voor wat de rente betreft. Nu moet je er bij financieringsaanvragen weer echt alert op zijn of deze niet verlopen. Het afgelopen jaar hebben we gezien dat de rente in een kleine week zomaar een half procent of meer kan stijgen.'

Hans van Dienst: 'Daarnaast zetten ook de stijgende bouwkosten, langere vergunningsprocedures en nieuwe wet- en regelgeving een rem op de vastgoedontwikkeling. Onzekerheid

neemt vertrouwen in de markt weg; er is daardoor veel minder vraag naar financiering van beleggingsvastgoed. Ondernemers met nieuwbouwplannen maken een pas op de plaats. Toch hebben deze ontwikkelingen ook een positieve keerzijde.'

Wat zijn de positieve kanten?

Dick de Jong: 'Duurzame maatregelen worden steeds interessanter, niet omdat het van bovenaf wordt opgelegd, maar vanwege de stijgende energieprijzen. Dat zie je bij nieuwbouwprojecten, maar ook bijvoorbeeld wanneer een ondernemer zijn bedrijfslocatie van de verhuurder kan overnemen. Dan wordt het ineens interessant om zonnepanelen op het dak te plaatsen. Ook staan steeds meer financiers open voor groene leningen met rentekorting. Daar liggen kansen.'

Hans van Dienst: 'Beslissingen worden minder snel en beter doordacht genomen. Zowel ondernemers als financiers zijn kritischer op bijvoorbeeld bedrijfsuitbreiding. Er worden terecht vragen gesteld over het effect ervan op andere aspecten. Kun je aan voldoende extra personeel komen? Welk effect hebben de gestegen energieprijzen op de groei of ga je heel bewust met duurzaamheid aan de slag?'

Wat willen jullie voor ondernemers betekenen?

Hans van Dienst: 'Om plannen te helpen realiseren, moeten wij wel met een goed verhaal bij de financier aankomen. Wij bekijken de aanvraag en denken actief met de ondernemer mee om samen tot een haalbaar en goed besluit te komen. Wie in vastgoed wil investeren, moet zelf een duidelijke visie

hebben. Als financieringsspecialist zijn we geen vastgoedadviseur. Maar we staan graag naast ondernemers en hechten aan persoonlijk contact. Ook als het om lagere bedragen gaat, verlangen ondernemers een partner om mee te sparren. Dat kunnen wij goed, omdat we onafhankelijk zijn. Een bank heeft wat dat betreft toch een dubbele pet op.'

Hoe is Zeeland de afgelopen tien jaren veranderd?

Hans van Dienst: 'Het staat veel beter op de kaart. Van vergeten krimpgebied, werd het een interessante regio voor de vastgoedbranche. De woningmarkt is er verbeterd, het recreatieve element is sterk gegroeid en door de samenwerking tussen de havens van Vlissingen en Terneuzen met de haven van Gent in North Sea Ports is de handel en de logistiek toegenomen. Persoonlijk zie ik voor woningbouw vooral kansen op kleine inbreidingslocaties in de dorpen, zodat jongeren er ook een plek blijven vinden. Ik ben minder enthousiast over Zeeland als overloopgebied vanuit de Randstad. We moeten zuinig zijn met de ruimte en het typisch Zeeuwse landschap.'

Hoe zien jullie de komende jaren tegemoet?

Dick de Jong: 'De stikstofproblematiek is wel een ding. Daar kan een ondernemer lastig op plannen. Die onzekerheid zet een rem op ontwikkelingen. Voor ons veranderen de vraagstukken. We willen onze klanten actief blijven benaderen en van dienst zijn. Alert blijven en schakelen in steeds veranderende omstandigheden, is nu de uitdaging. Als betrokken buitenstaander staan wij daarbij graag om ondernemers heen.'



Dick de Jong (L) en Hans van Dienst

DICK DE JONG
vestigingsmanager
Drechtsteden

Welke levensles heb je geleerd en van wie?

Verplaats je in een overleg of discussie in de ander

Wat wil jij mensen mee geven?

Volg je gevoel, luister naar mensen die je willen sturen en beslis vervolgens zelf

Wat was voor jou een beslissend moment in je leven?

Niet echt een beslissend moment, tot nu toe is het een route met meerdere afslagen geweest, waarbij ik meestal de juiste heb genomen

Welke waarden wil je uitstralen?

Betrouwbaarheid en eerlijkheid

Wat maakt jou nieuwsgierig?

Nieuwe technische ontwikkelingen, als het om mijn vakgebied gaat ook de creativiteit van nieuwe financiers

Hoe ga jij om met uitdagingen?

Ik onderzoek vooraf de mogelijkheden en beperkingen en trek

mijn plan om het aan te pakken

Wat motiveert jou?

Een goede samenwerking met de mensen om mij heen

Wat is je diepste drijfveer?

De wil om zaken te realiseren die iemand zonder mijn inspanningen niet bereikt zou hebben

Waar spreek je af met vrienden en waarom?

Thuis of in een restaurant, afhankelijk van de situatie

Waar kom je tot rust?

Dat kan thuis zijn, maar ook het slenteren door een dan nog voor mij onbekende stad vind ik prima

Welke waarden wil je uitstralen?

Strand van Ouddorp, hier rijden we regelmatig naar toe

Hoe combineer jij hart en verstand?

Eerst het hart, dan het verstand

Hoe bewaar jij de balans tussen hoofd en gevoel?

Ik durf te zeggen dat ik door mijn

levenservaring voor een groot deel op mijn gevoel kan vertrouwen

Hoe kom jij tot jezelf na een drukke werkweek?

Lekker zwoegen in de tuin

Hoe ga je om met ergernissen?

Even foeteren en weer door

Hoe krijg jij zaken in beweging?

Door goede contacten te leggen en de voordelen te benadrukken

Wat zou je nog een keer over willen doen?

Niet iets specifiek. Wel is het zo dat als je iets een tweede keer doormaakt, je meestal de ervaringen van de eerste keer meeneemt om te perfectioneren

Durf jij groot te dromen? En waarover?

Zeker wel. Ik zie onze Credion-vestiging samen in één pand met andere financieel dienstverleners: met een verzekeringsadviseur, makelaar en een hypotheekadviseur voor de eigen woning.

Een vorm van one-stop-shopping

HANS VAN DIENST
vestigingsmanager
Zeeland

Welke levensles heb je geleerd en van wie?

Het leven heeft mij geleerd dat je goed naar je gevoel moet luisteren. Je moet je verstand niet uitschakelen maar je gevoel geeft meestal de juiste richting aan

Wat wil jij mensen meegeven?

Laat iedereen in zijn of haar waarde maar houd rekening met elkaar. We moeten het hier met zijn allen doen

Wat is je diepste drijfveer?

Mensen willen vertrouwen en verder helpen

Wat wil jij bijdragen?

Mijn kennis, ervaring en netwerk om mensen/ondernemers verder te helpen en iets te realiseren

Waar spreek je af met vrienden en waarom?

Bij voorkeur in een restaurant, op een terras of ergens thuis zodat we rustig een goed gesprek kunnen hebben

Waar kom je tot rust?

Op het strand

Wat is je favoriete uitwaai-plek?

Als rasechte Zeeuw kan dat natuurlijk niet anders zijn dan aan het water

Hoe combineer jij hart en verstand?

Zie mijn antwoord op de eerste vraag. Het combineren van hart en verstand heb ik wel moeten leren en kan nog altijd beter

Hoe kom jij tot jezelf na een drukke

Op vakantiedagen om mooie plaatsen te ontdekken

Hoe ga jij om met uitdagingen?

Daar ben ik niet bang voor. Die probeer ik rustig te aanschouwen en te analyseren om ze vervolgens stap voor stap aan te pakken

Wat motiveert jou?

Een open en bereidwillige houding. Daarvan ga ik harder lopen. In tegenstelling tot een horkerige opstelling. Daar ben ik snel mee klaar

Wat is je diepste drijfveer?

Mensen willen vertrouwen en verder helpen

Wat wil jij bijdragen?

Mijn kennis, ervaring en netwerk om mensen/ondernemers verder te helpen en iets te realiseren

Waar spreek je af met vrienden en waarom?

Bij voorkeur in een restaurant, op een terras of ergens thuis zodat we rustig een goed gesprek kunnen hebben

Waar kom je tot rust?

Op het strand

Wat is je favoriete uitwaai-plek?

Als rasechte Zeeuw kan dat natuurlijk niet anders zijn dan aan het water

Hoe combineer jij hart en verstand?

Zie mijn antwoord op de eerste vraag. Het combineren van hart en verstand heb ik wel moeten leren en kan nog altijd beter

Hoe kom jij tot jezelf na een drukke

werkweek?
Na een week waarin je vooral wordt geleefd door agenda en telefoon heb ik behoefte aan een dag waarop ik niets moet en zelf het tempo bepaal. Dat kan zijn een rondje op de racefiets of op stap met mijn fotocamera.

In beide gevallen wordt het hoofd leeggemaakt

Hoe ga je om met ergernissen?

De ene dag beter dan de andere. Soms een keer slikken en weer door, de andere keer even lekker klagen tegen mijn collega

Hoe krijg jij zaken in beweging?

Door de verbinding te zoeken en in overleg te gaan. Samen kom je altijd verder

Wat zou je nog een keer over willen doen?

Ik zou nog best een keer de tijd over willen doen toen de kinderen de peuter en kleuter leeftijd hadden. Niet omdat ik het gevoel heb toen iets te hebben gemist want ik heb daar heel bewust tijd voor gemaakt, maar vooral omdat dat een hele mooie tijd was. Die zou ik dus nog best een keer willen beleven

Durf jij groot te dromen? En waarover?

Nee, ik ben realistisch en zeker geen grootdromer. Maar ik ben blij dat er mensen zijn die dat wel durven. Anders reden we nu nog met paard en wagen.....