

CRESION

JOOP VAN DIJCK, *financieringsadviseur, franchisenemer*
JACCO VAN HOUT, *financieringsadviseur, franchisenemer*

BEDRIJFSFINANCIERING: MET CRESION KAN HET VAAK WÉL, OOK IN ZUIDOOST-BRABANT

Net als veel collega's hebben ook **Joop van Dijck** en **Jacco van Hout** van **Credion Zuidoost-Brabant** een bancaire achtergrond. De kennis en ervaring die ze in het verleden opdeden, komt van pas nu ze als onafhankelijk financieringsadviseur ondernemers in het zuidoosten van Brabant aan passende bedrijfs- en vastgoedfinancieringen helpen.

Een 9,5. Dat is het cijfer dat ruim honderd financieringsadviseurs van Credion volgens de onafhankelijke Feedback Company gemiddeld krijgen van hun klanten. Dat zegt veel, zo niet alles over de kwaliteit van de dienstverlening, de drive van de adviseurs én de kracht van het Credion-concept. In het kantoor van Credion Zuidoost-Brabant kan Joop van Dijck het alleen maar beamen. 'Rode draad in onze reclamespotjes op de radio is de slogan 'Het kán, met Credion'. Natuurlijk is dat een reclamekreet, maar het is ook wáár. Ondernemers die elders bot hebben gevangen, kunnen wij vaak wel helpen aan een bedrijfs- of vastgoedfinanciering die het best bij hun ambities past.'

PERSOONLIJKE BENADERING Jacco van Hout voegt er aan toe dat er regelmatig sprake is van een bedrijfs- én vastgoedfinanciering. 'Omdat we onafhankelijk zijn en kunnen kiezen uit ongeveer 130 verschillende geldbronnen, komt het dan voor dat we in de verschillende financieringsbehoeften van de ondernemer kunnen voorzien met een combinatie van leningen bij verschillende financiers. Want het is en blijft maatwerk wat we doen.' Van Dijck knikt. 'Wat aanbieders en voorwaarden betreft is een vastgoedfinanciering een heel ander verhaal dan een groei- of overnamefinanciering. Juist daarom is een persoonlijke benadering zo belangrijk. We beginnen altijd met een goed gesprek met de ondernemer, dat duidelijk maakt wat zijn plannen en ambities zijn en welk bedrag hij nodig

heeft om ze te kunnen verwezenlijken. Vaak hebben we in de auto, op weg naar kantoor, al een goed idee van het financieringsplan dat daar het best bij past. Vervolgens is het een kwestie van heel snel schakelen met de financiers die we daarvoor op het oog hebben.'

VIJFKOPPIG TEAM Van Dijck en Van Hout maken deel uit van het vijfkoppige team van 'Credion Zuidoost-Brabant' dat afgelopen zomer gestalte kreeg en de komende jaren wil doorgroeien. 'Tot voor kort was 'Credion Eindhoven-Helmond' onze naam,' blikt Van Dijck terug. 'Afgelopen zomer hebben we er met De Kempen een nieuw werkgebied én een nieuwe collega bijgekregen, die dat gebied als geen ander kent: Jan Vermeulen. De nieuwe naam doet recht aan het feit dat we ons als Credion-financieringsadviseurs voortaan richten op alle ondernemers in heel Zuidoost-Brabant.'

GOEDE ONDERNEMERS Ook in die regio is investeren in vastgoed door de stijgende rente uiteraard minder aantrekkelijk geworden voor kleine beleggers. 'Behalve door de hogere rente wordt buy-to-let ook door nieuwe wet- en regelgeving ontmoedigd,' weet Van Dijck. 'Als ik kijk naar de situatie op de woningmarkt, ben ik daar eerlijk gezegd niet zo rauwig om. Ik verwacht ook dat er best veel partijen in de problemen zullen komen, als ze straks voor herfinanciering de boer op moeten.'

Voor goede ondernemers die willen investeren in een nieuw of groter kantoor of bedrijfspand, zijn volgens Van Hout

nog altijd financiers te vinden. 'Maar in de wetenschap dat de bouwkosten flink zijn gestegen, zullen ze een deel ook zelf moeten betalen. Want financiers gaan niet verder dan zeventig, tachtig procent van de taxatiewaarde.'

GROOT EN COMPLEX In een ondernemende regio die wordt gedomineerd door de maak- en kennisindustrie, met bedrijven als ASML en VDL als economische grootmachten die heel veel toeleveringsbedrijven recht van bestaan geven, voelen Van Dijck en Van Hout zich als een vis in het water. 'We zijn sterk in grote en complexe financieringen, zoals groeifinancieringen of overnamefinancieringen,' verzekert Van Dijck. 'De kennis en ervaring die nodig zijn om die te faciliteren, zijn in ruime mate aanwezig binnen Credion Zuidoost-Brabant.'

NIEUWE KANSEN Van Dijck roemt in dat verband desgevraagd 'de communicatieve vaardigheden en het analytische vermogen' van zijn mede-franchisenemer. 'Bovendien kent Jacco de regio als geen ander en kan hij bijzonder snel schakelen.' Op zijn beurt looft Van Hout het enorme netwerk waar Van Dijck over beschikt. 'Hij steekt veel tijd en energie in het onderhoud ervan en dat levert keer op keer nieuwe kansen op om ondernemers aan passende financiering te helpen. En dat lukt Joop bijna altijd, betrokken en bevolgen als hij is. 'Op z'n Joops' noemen we dat en ik ben ervan overtuigd dat hij, net als wij, op die manier nog heel veel ondernemers in Zuidoost-Brabant gaat helpen om hun ambities waar te maken.'



Joop van Dijck (L) en Jacco van Hout

JOOP VAN DIJCK

Financieringsspecialist Credion Zuidoost Brabant

VOORAL BEZIG MET:

Ondernemers en professionele vastgoedeigenaren helpen aan de juiste financiering

WIL BEREIKEN:

Dat ondernemers en professionele vastgoedeigenaren als eerste Credion Zuidoost Brabant contacten als er behoefte is aan een financiering

OVER TIEN JAAR:

Credion Zuidoost Brabant staat als een huis

WELK CIJFER GEEF JE 2023:

Een klein zesje

DE BELANGRIJKSTE LES WAS:

Blijven denken in oplossingen

MOOIESTE MOMENT:

Iets voor elkaar krijgen wat anderen niet lukt

BESTE ZET:

Werkgebied met De Kempen uitgebreid

MOOIESTE DEAL:

Elke deal is mooi, geeft energie

BESTE ZAKELIJKE BIJEENKOMST:

Meerdere Nederlandse mkb-ér staat zoektocht naar Financiering in het FD

GROOTSTE IRRITATIE:

Ben ik mee gestopt

LEUKSTE SPONTANE

ONTMOETING:

Met een uit het oog verloren accountant

AAN WIE GEËRGERD:

Pffffff, overheid in het algemeen

BESTE SPEECH:

Zijn er geen blijven hangen

BESTE ZAKENBOEK:

Edin Mujagic Keerpunt 1971

HET MEEST GELEERD VAN:

Mensen die een welgemeende advies geven

VASTGOEDMAN VAN HET JAAR:

Hij die onze kinderen aan onderdak helpt

VASTGOEDVROUW VAN HET JAAR:

Zij die onze kinderen aan onderdak helpt

TALENT VAN HET JAAR:

Mijn zoon

WAT IS JE PLAN VOOR 2024:

Nog meer ondernemers en professionele vastgoedeigenaren aan de juiste financiering helpen

WAT GA JE ANDERS DOEN DAN IN 2024:

Nog meer "out of the box" denken

WAAR ZIE JE HET MEEST TEGENOP:

Ik zie nergens tegenop, ga graag uitdagingen aan maar besef wel dat er veel in de wereld loos is waar ik niets aan kan doen

WAT IS JE GROOTSTE UITDAGING:

Van Credion Zuidoost Brabant een begrip maken

'ONDERNEMERS DIE ELDERS BOT HEBBEN GEVANGEN, KUNNEN WIJ VAAK WEL HELPEN AAN EEN BEDRIJFS- OF VASTGOEDFINANCIERING DIE HET BEST BIJ HUN AMBITIES PAST'

JACCO VAN HOUT

Financieringsspecialist Credion Zuidoost-Brabant

VOORAL BEZIG MET:

Het helpen van ondernemers met een passende financiering

WIL BEREIKEN:

Tevreden succesvolle ondernemers in onze regio mede dankzij de inzet van Credion

OVER TIEN JAAR:

Genieten van de vrije tijd samen met mijn echtgenote en 2 dochters

WELK CIJFER GEEF JE 2023:

Een jaar om snel te vergeten

DE BELANGRIJKSTE LES WAS:

Blijven geloven in jezelf

MOOIESTE MOMENT:

Al die momenten dat wij de ondernemer met een passende financieringsoplossing hebben kunnen verblijden

MOOIESTE DEAL:

Het regelen van een overname financiering waarbij de banken niet thuis gaven

BESTE ZAKELIJKE BIJEENKOMST:

Meerdere waarbij de ondernemer een blik gaf op de uitdagingen in deze wereld met de bestaande crises

OPVALLENDSTE NIEUWS:

Dat de centrale banken de inflatie niet adequaat aanpakken

GROOTSTE IRRITATIE:

Het uitblijven van visie en richting van de overheid in de aanpak van de woningschaarste in Nederland

AAN WIE GEËRGERD:

Ik ben opgehouden om mij te ergeren aan personen op gedrag of inhoud. Dit geeft te veel negatieve energie

BESTE SPEECH:

Toespraken welke gemeend zijn en met gevoel en passie vanuit het hart zijn gegeven. Deze zijn op één hand te tellen

BESTE ZAKENBOEK:

De speechschrijver van Renée Broekmeulen

VASTGOEDMAN/VROUW VAN HET JAAR:

Alle box3 investeerders welke in 2023 niet hebben geïnvesteerd in verhuurd residentieel

TALENTEN VAN HET JAAR:

Mijn 2 dochters, beide spelend in dames 1 bij HV Weert

WAT IS JE PLAN VOOR 2024:

Credion in Zuidoost Brabant nog meer op de kaart zetten door meer zichtbaar te zijn

WAT GA JE ANDERS DOEN 2024:

Durven dingen anders te doen, andere wegen bewandelen

buiten je comfort zone om. Het gevoel wel de boventoon laten voeren in deze zoektocht

WAAR ZIE JE HET MEEST TEGENOP:

Dat de wereld om ons heen nog meer verhard

WAT IS JE GROOTSTE UITDAGING:

Credion het merk voor de ondernemers in onze regio Zuidoost Brabant laten zijn