



**ANNUM BIEDT SAAS-BEDRIJVEN  
INNOVATIEVE EN SNELLE  
FINANCIERING**

> Lees op bladzijde 2

**SUCCESSVOLLE OVERNAME  
DECORETTE WOONATELIER**

> Lees op bladzijde 3

**FINANCIËEL MAATWERK  
VOOR HELLOCONTAINER**

> Lees op bladzijde 4

## Vastgoedfinanciering op maat voor AKROH

Vastgoedondernemer Arend-Jan Horst is eigenaar van AKROH Industries BV. Een snelgroeiend bedrijf dat kunststof- en (hals)bandproducten voor de agrarische industrie ontwikkelt en produceert. Daarnaast fabriceert het onderdelen voor melkmachines en voercomputers. Ook is AKROH actief in andere branches zoals de automotive sector en is het bedrijf gespecialiseerd in maatwerk en logo-bedrukking. Samen met Eurom en Maan Group was Arend-Jan in 2019 met zijn bedrijf genomineerd voor de 'ondernemer van het jaar'-verkiezing voor de regio Zwolle. AKROH bestaat dit jaar tien jaar, het hoofdkantoor is gevestigd in Zwolle.

### Innoveren past bij mij

Onder de naam AKROH Investments is Arend-Jan in 2011 begonnen met het aankopen van vastgoed. 'We besteden iedere euro die binnenkomt zo efficiënt mogelijk; in activa, grondstoffen, nieuwe



Jaco Vervat (Credion) en Arend-Jan Horst

producten of onroerend goed. Ik zit altijd vol ideeën. Innoveren past bij mij. Het ene project is nog niet uitgewerkt, of het volgende idee ontpopt zich. Zo gaat het ook met het vastgoed, waarin ik investeer. De onroerendgoedportefeuille is een aparte entiteit van AKROH geworden.'

### Uitbreiden

Credion adviseur regio Zwolle, Jaco Vervat vertelt over de eerste kennismaking met Arend-Jan. 'We kennen elkaar van de ING, waar Arend-Jan bankierde. Onlangs kwamen we elkaar weer tegen

bij een netwerkclub. Arend-Jan zocht een sparringpartner die voor hem van toegevoegde waarde kon zijn. Hij had al een paar panden in zijn portefeuille en wilde verder uitbreiden. Daar heb ik hem bij geadviseerd. Ik heb met name gekeken hoe ik zijn vastgoedportefeuille kon optimaliseren en uitbouwen. Daar heb ik partijen bij gezocht die gespecialiseerd zijn in vastgoedfinanciering. Ik heb ze de plannen voorgelegd.

> Lees verder op bladzijde 2

## Vastgoedfinanciering op maat voor AKROH

Dat resulteerde onder andere in de aankoop van een bedrijfspand en een showroom. Ik inventariseer altijd eerst wat de behoefte van de klant is. Wat is zijn langetermijnstrategie, hoe kan ik daar de juiste middelen voor aanwenden om zo de beste deal uit de markt halen.'

### Ontzorgen

Arend-Jan vult aan: 'Jaco heeft me volledig ontzorgd. Zijn expertise is van grote meerwaarde geweest. Er is tussen ons een vertrouwensband ontstaan. De financiering was nodig voor de uitbouw van ons onroerendgoedportefeuille. Dat is een tak van de onderneming geworden. We kopen panden, knappen deze op en verhuren die weer. Vastgoed is niet

alleen van toegevoegde waarde voor onze winstmaximalisatie. Met name het sociale aspect vind ik belangrijk. Daarnaast creëren we met de aankoop van vastgoed een extra buffer om weer te kunnen investeren in het bedrijf, of om andere zaken te kunnen oppakken. Zo spreiden we ons risico.'

### Spreek de taal

Jaco vervolgt: 'Vanaf het moment dat Arend-Jan en ik aan tafel zaten om de zaken te inventariseren, heeft het hele financieringstraject zo'n maand geduurd. Maar als het complexer wordt, dan kost het meer tijd. Het voordeel is, wat Arend-Jan ook aangeeft, dat ik weet hoe banken en ondernemers denken. Ik spreek hun

taal. Daarnaast weet ik goed hoe de vastgoedwereld in elkaar steekt. Ik overleg ook met een taxateur, notaris en de financier. Zo ben ik op meerdere fronten actief.'

### Ontzorgen

'Ik heb een drukke agenda, dan is het fijn dat iemand mij ontzorgt', zegt Arend-Jan. 'De contacten onderling verlopen heel goed. Ik kan goed met Jaco sparren en we begrijpen elkaar prima. Jaco doet wat hij heeft beloofd. Inmiddels zijn we met het derde traject bezig. En ook daar is Jaco bij aangehaakt.'

## Annum biedt SaaS-bedrijven innovatieve en snelle financiering



Georges Assi, Michal Oulik, Giuliana Petrelli en Tarun Jotwani

Annum

Annum is op een missie om Software-as-a-Service-bedrijven (SaaS) in staat te stellen in hun toekomst te investeren zonder de afleiding van het aantrekken van kapitaal of het verliezen van de controle over wat ze hebben gebouwd. Annum, gevestigd in Den Haag en Londen, is een jonge en dynamische fintech-startup met veel ervaring in het verstrekken van schuldfinanciering aan innovatieve technologie gedreven ondernemingen.

"We hebben gekeken naar de SaaS-ruimte en realiseerden ons meteen

dat hier een enorme kans ligt", zegt Willem Appel, directeur van Annum. "Jonge bedrijven die snel groeien, hebben problemen om toegang te krijgen tot financiering omdat hun belangrijkste troef, hun terugkerende abonnementsvorderingen, niet goed wordt begrepen door traditionele financiers. Dus kwamen wij met een innovatieve oplossing: Annum koopt tot maximaal een jaar van de toekomstige vorderingen. Hierdoor geven we relaties geld om te besteden aan verdere marketing, operationele zaken of wat men nog meer nodig heeft."

### Extra financiële boost

Hoewel Annum nog maar net is gelanceerd, is er al veel interesse gewekt voor het product. Giuliana Petrelli, Hoofd Business Development: "Tijdens onze gesprekken hebben we geconstateerd dat veel oprichters van SaaS-bedrijven het beu zijn zichzelf te verwateren en aandelen weg te geven in een fase waarin hun bedrijf snel groeit, maar zijn volledige potentieel nog niet heeft bereikt. Dat is waar wij binnenkomen, omdat ons product voor de aankoop van terugkerende inkomsten niet tot verwatering leidt en we geen aandelen garanties nodig hebben. Wij laten de oprichters gewoon doorgaan met waar ze goed in zijn, terwijl wij ze die extra financiële boost geven om nog sneller te kunnen groeien."

### Sneller groeien?

SaaS-bedrijven die op zoek zijn naar innovatieve en snelle financiering kunnen bij Annum terecht voor vorderingen tot een bedrag van EUR 500.000. Wil je sneller groeien? Neem contact op met een Credion adviseur in uw regio om te zien wat wij voor u kunnen doen!

# Succesvolle overname Decorette Woonatelier

**Begin 2021 maakten Marjolein Waagenaar-Berger en haar partner Micha hun droom waar: ze werden eigenaar van een succesvolle Decorette Woonatelier in Echt. Decorette is een totaaloplossing voor een persoonlijk interieur. Een concept met potentie zeker in coronatijd. Corona heeft namelijk grote invloed op wonen. Men is meer thuis en heeft behoefte aan een aantrekkelijke leefplek.**

Marjolein en Micha kregen de mogelijkheid om de franchiseonderneming over te nemen. Marjolein heeft ruime ervaring in de modewereld en veel gevoel voor interieurtrends. Zij is samen met een medewerkster het gezicht in de winkel. Micha is communicatief heel vaardig, werkt nauwkeurig en komt zijn afspraken na. Dat zijn allemaal zaken die je nodig hebt om goed te kunnen ondernemen. Micha is samen met een aantal zzp'ers het gezicht van de buitendienst.

## Overnamefinanciering

Voor de overname was een financiering nodig. De ondernemers kwamen via een collega in contact met Credion Midden-Limburg. De vraag aan Hans Noteborn was of hij ze kon helpen bij het opstellen van een professioneel ondernemingsplan. 'Ik heb Marjolein en Micha gecoacht en letterlijk uitgedaagd,' zegt Hans. 'Ze hadden in eerste instantie het idee om de financiering via een crowdfunding platform te doen. De kredietbehoefte bestond uit de goodwill, een stukje voorraad en een bedrijfsbus. Uiteindelijk is het een gestapelde financiering geworden. Een deel is via Qredits gefinancierd. Daarnaast is er sprake van een achtergestelde lening van de verkopende partijen en is de bedrijfswagen via een leaseconstructie tot stand gekomen.'

## Succesvol

'Onze samenwerking is zeer succesvol geweest', zegt Marjolein. 'We hadden

het niet beter kunnen treffen met Hans. Hij is vriendelijk en oprecht en hij heeft ook belangeloos buiten de financiering om met ons meegedacht. Het eerste contact vond half januari 2021 plaats en dat heeft eind februari geleid tot een adviesovereenkomst. Halverwege maart is de aanvraag bij Qredits ingediend. En in die tussentijd heeft Hans ons geholpen bij het opstellen van een ondernemingsplan. Het overnametraject heeft op 1 juli plaatsgevonden en op 13 juli zijn we opengegaan.'

## Hoge gunfactor

Hans: 'Qredits was eerst een beetje terughoudend. Maar ik heb aangegeven vertrouwen te hebben in deze ondernemers. Micha en Marjolein hebben een hoge gunfactor. Ze zijn heel proactief en spelen in op de behoefte van de markt. Zo hebben ze aansluiting gezocht bij een projectontwikkelaar die een modelwoning heeft. Mensen die zo'n modelwoning komen bekijken zien dan de naam Decorette voorbijkomen. Zo komen ze ook weer aan nieuwe klanten. Dat vind ik heel ondernemend.'

'We blijven we met elkaar in contact,' zegt Marjolein. 'Er is een mooie relatie opgebouwd en we hebben een bijzonder goede klik met Hans. Hij is een deskundig adviseur. Hans geloofde in ons initiatief en dat het mogelijk moest zijn om het te kunnen financieren.'



Micha Waagenaar, Marjolein Waagenaar-Berger en Hans Noteborn (Credion)

## Wie jarig is trakteert!

De afgelopen 20 jaar hebben wij vele ambities voor het MKB kunnen waarmaken. Om ons 20-jarig jubileum te vieren bieden wij ondernemers een gratis Credion FinancieringsCheck aan. Wilt u weten of uw zakelijke financiering nog aansluit bij uw (toekomst) plannen? Neem dan contact op met de Credion adviseur bij u in de regio.

## Digitale nieuwsbrief

Wilt u ook digitaal op de hoogte worden gehouden over onze dienstverlening? Meld u dan aan voor onze digitale nieuwsbrief aan op onze site. Hierna ontvangt u maandelijks relevant nieuws over alles wat met bedrijfs- en vastgoedfinancieringen te maken heeft.

## Werkkapitaal nodig?

Er bestaan talloze mogelijkheden betreft werkkapitaalfinanciering, omdat in principe alles in en rond een bedrijf gefinancierd kan worden. De meest voorkomende mogelijkheden zijn o.a. de traditionele rekening courant krediet bij de bank, factoring, leasing, voorraadfinanciering, financiering op basis van omzet en financiering via het personeel.

# Financieel maatwerk voor HelloContainer



Jos de Jonge (HelloContainer), Hans van Dienst (Credion Zeeland), Kees Koopman (HelloContainer) en Maarten Somsen (NL Factoring 360)

**'In 2018 ben ik samen met mijn twee compagnons Kees Koopman en Ron de Wit een innovatief en duurzaam platform gestart in Goes', zegt ondernemer Jos de Jonge van HelloContainer. 'Het is een boekingsplatform voor zeecontainers.'**

'Onze focus ligt op het duurzaam en efficiënt exporteren van containers,' vervolgt Jos. 'Dat vereist maatschappelijk verantwoord ondernemerschap. De eindgebruiker moet kunnen zien wat de ecologische voetprint is. Wij geven exact aan wat de CO2-uitstoot is. Daarnaast kan men bij ons prijzen en tijdtabelen vergelijken. Alles draait om maatwerk en digitalisering! Daarbij werken we samen met Impuls Zeeland, waarvan het Zeeuws Participatiefonds officieel aandeelhouder bij ons is.'

## Meer financiële ruimte

Voor meer financiële speelruimte zijn we met Hans van Dienst van Credion Zeeland in contact gekomen. Hij is als

financieringsadviseur voor ons aan de slag gegaan. Ons groeiscenario is strak, minimaal ieder jaar een verdubbeling van omzet en volume. Dat is een uitdaging. Voor een deel zijn die gelden aangetrokken via investeerders als Impuls Zeeland.'

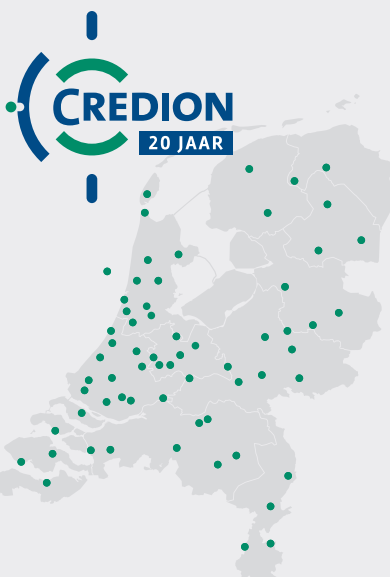
## Groeiplannen

Hans: 'Ik heb Jos begeleid bij het opstellen van een bedrijfs- en financieringsplan. Daarnaast was er werkkapitaal nodig. HelloContainer heeft ambitieuze groeiplannen en wil meer stabiliteit in de orderportefeuille, zodat ze niet alles hoeven voor te financieren. Daarom heb ik naar een factoringoplossing gezocht. Zo kwam ik bij Maarten Somsen, Hoofd Business Development van NL Factoring 360, terecht. Factoring is een financieringsvorm geënt op debiteuren en service. In die constructie neemt de factoringmaatschappij de debiteuren van de klant over. De uitgaande facturen worden direct betaald door de factoringmaatschappij, waardoor de klant

heel snel over zijn geld kan beschikken. Bovendien zijn de debiteuren verzekerd tegen (vermoedelijke) insolventie.'

## Maatwerk en flexibiliteit

'HelloContainer was op zoek naar maatwerk en flexibiliteit,' vult Maarten aan. 'Wij waren in staat dit te leveren. Daar zit onze kracht. Het contract dient voldoende flexibel te zijn bijvoorbeeld als er in een jaar minder werkkapitaal nodig is. Andersom geldt dat ook. Wij zijn gespecialiseerd in dit soort processen. Het is een mooi financieringsproduct voor groeiende bedrijven. Hans heeft ons voorzien van een financieringsmemorandum. Daar zie je dan ook de expertise van Hans terug. Hij dient een financieringsaanvraag op maat in. We konden de aanvraag eenvoudig opnemen, bespreken en fiatteren. We kijken naar de ondernemers en hun achtergrond. Kees had zich als ondernemer al succesvol bewezen. Jos komt met veel ervaring uit de scheepvaartsector. Dat is een combinatie die veel potentie heeft. Uiteindelijk is er een contract afgesloten van 3 jaar. De debiteuren zijn verzekerd en wij verzorgen het debiteurenbeheer. Daarmee ontzorgen we de klant volledig.' Hans: 'Wij zien dat de oplossingen steeds vaker liggen bij alternatieve financieringsvormen. In onze samenwerking met NL Factoring 360 kwam alles bij elkaar. Maatwerk leveren is het mooiste wat er is.'



### Credion Agrarisch Team

- Agrarisch Team (Noord) 0592 - 82 00 02  
- Agrarisch Team (West) 0174 - 52 64 95  
- Agrarisch Team (Zuid) 085 - 902 02 18

### Credion Ship Finance

- Heerenveen 0513 - 65 68 76

### Credion MKB-vestigingen

- Almelo 0546 - 24 11 25  
- Alphen a/d Rijn 0172 - 25 50 60  
- Amersfoort 033 - 200 31 41  
- Amsterdam M&F 023 - 208 40 04  
- Amsterdam MRA 0299 - 40 57 56  
- Apeldoorn 055 - 303 00 09  
- Arnhem e.o. 062 - 415 29 79  
- Assen 0592 - 82 00 02  
- Bollenstreek 071 - 207 00 07  
- Den Bosch 065 - 138 88 60  
- Den Haag 070 - 314 24 29  
- Den Helder 0288 - 87 00 55  
- Deventer-Zutphen  
Deventer 0570 - 24 40 18  
Holten 0570 - 24 40 18  
Zutphen 0570 - 24 40 18

- Doetinchem 061 - 328 19 73  
- Drechtsteden 062 - 251 75 24  
- Eindhoven 085 - 902 02 18  
- Emmen 065 - 029 81 95  
- Friesland 058 - 202 71 15  
- Gorinchem 061 - 666 40 10  
- Gouda-Waddinxveen 085 - 273 22 10  
- Groningen 0592 - 82 00 02  
- Haarlem 023 - 208 40 04  
- Heerenveen 0513 - 65 68 77  
- Heerhugowaard 072 - 303 00 01  
- Helmond 085 - 902 02 18  
- Hilversum 085 - 070 70 12  
- Hoofddorp-Schiphol 0252 - 74 41 00  
- Hoogeveen 061 - 188 22 91  
- Leiden 071 - 301 60 16  
- Lopikerwaard 085 - 273 22 10  
- Marum 0594 - 53 40 06  
- Noord en Midden Limburg  
Roermond 085 - 200 62 62  
Venlo 085 - 200 62 62  
- Ridderkerk 0180 - 22 20 29  
- Rivierland 0345 - 63 82 00  
- Rosmalen 073 - 615 43 35

- Rotterdam 010 - 741 05 32  
- Texel MB RV 0299 - 40 57 56  
- Tilburg 013 - 750 40 00  
- Utrecht 030 - 227 00 66  
- Veendaal 0318 - 88 64 64  
- Waterland MB RV 0299 - 40 57 56  
- West Brabant 0165 - 54 44 43  
- West-Friesland 0228 - 87 00 55  
- Westland Delfland 0174 - 52 64 95  
- Woerden 085 - 273 22 10  
- Zeeland  
Goes 065 - 069 86 37  
Terneuzen 065 - 069 86 37  
Tholen 065 - 069 86 37  
Vlissingen 065 - 069 86 37  
Zierikzee 065 - 069 86 37  
- Zuid-Hollandse Eilanden  
Brielle 088 - 133 73 10  
Middelharnis 088 - 133 73 10  
Oud-Beijerland 088 - 133 73 10  
- Zuid Limburg  
Elsloo 085 - 489 10 10  
Brunssum 085 - 489 10 10  
- Zwolle 038 - 363 60 65