

Zijn bedrijven met een bijzondere missie financierbaar?

Negatieve berichtgeving over de financiële sector genoeg. Banken zouden geen krediet meer willen verstrekken. Maar hebben startende bedrijven dan nog wel een kans? En wat als je met je bedrijf een maatschappelijke ideologie hebt? Is de werkelijkheid wel zo somber als momenteel geschetst wordt? PeRnu laat zien dat aantrekken van vreemd vermogen met de juiste plannen en de juiste financiële expertise en begeleiding wel degelijk mogelijk is.

PeRnu is als bedrijf actief in de uitzend- en detacheringsector. Ze biedt haar diensten aan op alle functies van ongeschoold tot academisch niveau. Dat doen meer bedrijven, maar PeRnu is anders. Het bedrijf richt zich op het plaatsen en begeleiden van medewerkers met een arbeidsachterstand. Aan deze achterstand liggen psychische/sociale, verstandelijke of lichamelijke beperkingen ten grondslag. PeRnu werkt volgens een integrale benadering waarbij leren, zorg, coaching het sociale netwerk centraal staan. PeRnu vindt dat er geen belemmering mag zijn voor het vinden, verkrijgen en behouden van werk.

Een nobel uitgangspunt, maar is het een levensvatbaar concept voor een nieuw op te zetten bedrijf? Een belangrijke vraag, omdat voor de start van PeRnu financiering benodigd is en daarvoor ga je als ondernemer in eerste instantie naar een bank. Pieter Raven van PeRnu was zich hier terdege van bewust: "Banken zien de uitzendbranche tegenwoordig als een risicovolle sector als het gaat om financiering. Bovendien hebben wij onvoldoende kennis in huis voor het aanvragen van een financiering. Wij wilden in één keer met een goed verhaal bij de bank komen en daarom hebben wij ervoor gekozen een kredietintermediair in te schakelen. Zodoende zijn wij in contact gekomen met Hans Groen van Credion. Tijdens het eerste oriënterende gesprek hebben wij onze plannen besproken en op basis van onze informatie hebben zij een eerste inschatting gemaakt van de haalbaarheid."

Hans Groen van Credion Utrecht vertelt hierover: "In deze gesprekken kregen wij een zeer goede indruk van het bedrijf. Het gaat hier om een bedrijf met een ideologisch uitgangspunt, maar de ondernemers staan heel duidelijk met beide benen op de grond. Zij zijn zich er terdege van bewust dat met het realiseren van de hun idealen, er ook brood op de plank moet komen. Bovendien beschikken zij over zeer veel vakkennis, maar erkennen tegelijkertijd waar hun zwaktes liggen. Om dat te compenseren schakelen zij externe expertise in."

Presentatie ondernemingsplan voelt als een proefexamen

Het ondernemingsplan van PeRnu is het vertrekpunt van Credion, maar Credion bekijkt dit plan als bancair expert. Pieter Raven vertelt verder: "Onze ziel en zaligheid zit in dit plan, maar Credion spoort de hiaten in het plan op, scherpt dingen aan en stelt onderwerpen ter discussie. Het was eigenlijk een soort proefexamen, voordat we met onze plannen naar de bank gingen."

Op basis van het businessplan stelde Credion de kredietaanvraag op. Hierbij wordt gekeken op welke wijze het krediet moet worden vormgegeven. Hans Groen licht toe: "Wij geloven in het plan, maar weten ook dat de uitzendbranche door banken als risicovoller wordt beoordeeld. Daarom hebben wij in deze aanvraag een door de overheid af te geven borgstelling (BBMKB) voorgesteld."

Jort Schulting van de ABN AMRO was meteen enthousiast over de plannen van PeRnu: "maatschappelijk verantwoord ondernemen wordt steeds belangrijker en dat maakt deze financiering extra aantrekkelijk. Bovendien zit het plan van PeRnu zeer solide in elkaar."

Samenwerking Credion ABN AMRO

Jort Schulting ziet veel voordelen in de samenwerking met Credion: "Credion staat naast de ondernemer, terwijl de klant de bank vaak ziet als tegenpartij. Door de open relatie tussen de klant en Credion is Credion in staat om een compleet dossier aan te leveren bij de bank. Dat spaart ons heel veel tijd. Uiteraard blijft voor ons de ondernemer het uitgangspunt. Als bank moeten wij vertrouwen hebben in de ondernemer en zijn plannen. Veel mensen hebben het beeld, dat wij met aanvullende vragen zoeken naar argumenten om een financiering af te wijzen. Het tegendeel is waar. Als bank willen wij graag krediet verstrekken, dat is onze business. Maar wel op een verantwoorde manier. Door onduidelijkheden weg te nemen, is de risico-inschatting en daarmee de kredietbeoordeling eenvoudiger.

Hans Groen vindt het negatieve sentiment over de financiële sector niet altijd terecht: "Kredietverlening is op het moment erg negatief in het nieuws, maar toch is het nog steeds een mooi vak. Banken willen nog steeds graag krediet verstrekken. Jort Schulting van ABN AMRO ging zeer voortvarend te werk. Hij kwam met intelligente vragen voor de ondernemers. Welke door de ondernemers ook goed beantwoord konden worden. Bovendien stond Jort positief tegenover ons verzoek voor een overheidsgegarandeerd krediet. Uiteindelijk hebben we door een goede constructieve samenwerking tussen ABN AMRO, PeRnu en Credion een positief antwoord gekregen op onze aanvraag. PeRnu kan hiermee werken aan een verbetering van de positie van medewerkers met een achterstand op de arbeidsmarkt!"



v.l.n.r. Hans Groen (Credion), Pieter Raven (PeRnu), Jort Schulting (ABN AMRO)