

Financieringen zijn maatwerk

Je moet de taal van de bank spreken

MKB-ondernemers zijn als topsporters. Gedreven en altijd strevend naar een betere prestatie. Een centimeter verder springen, een milliseconde van de snelste tijd af lopen. Het kan altijd beter. Om het beste uit bedrijven naar boven te halen heeft Michel Bierhuizen The MKB Company opgericht. Met zijn expertise op het gebied van financieringen, herstructureringen, bedrijfsovernames en managementondersteuning zorgt hij dat u optimaal voorbereid aan de start verschijnt.

“De banken moeten vertrouwen in je hebben. Daar draait het eigenlijk allemaal om”, verklaart Michel Bierhuizen. Hij is eigenaar van The MKB Company uit Rotterdam-Nesselande en begeleidt ondernemers onder meer bij hun financieringsaanvraag. “Ik weet precies welke cijfers en papieren een bank nodig heeft voor het beoordelen van een financiering. Als een bedrijf mij inschakelt dan bouw ik voor hen een dossier op waarmee een financierder uit de voeten kan. Dat hoeft niet per sé een bank te zijn, want de financiering kan ook via ‘crowdfunding’, factoring of middels alternatieve financieringsvormen worden gerealiseerd. In mijn voordeel werkt dat ik de taal van de bank spreek. Ik heb er jarenlang gewerkt. Nog steeds heb ik intensief contact met veel mensen uit de bankwereld, waardoor mijn kennis omtrent financieringstrajecten op peil blijft.” Dat is volgens Michel een absolute voorwaarde om te presenteren in deze branche. “Je moet van de hoede



en de rand weten, anders word je vroeg of laat afgeserveerd. Niets ten nadele van accountants en andere intermediairs, maar als je niet exact weet op welke punten een financieringsaanvraag wordt beoordeeld en daar je verhaal niet op afstemt, dan is de slagingskans minimaal”, benadrukt Michel.

NIUWE UITDAGING

Michel is in 2008 gestart met The MKB Company met als doel om voor bedrijven financieringen voor een betere liquiditeit rond te krijgen. “Ik vind het leuk om ondernemers te coachen en een duwtje in de rug te geven.” Daarnaast werkt hij ad-interim voor Agent-schapNL waar hij zich bezighoudt met het borgstellingskrediet (staatsgaranties). “Ik heb daarvoor jarenlang in diverse functies bij de Rabobank en Fortis gewerkt. Toen ik bij mijn laatste werkgever op de rol stond voor een managementfunctie ging ik bij mijzelf te rade. Ben ik een vergaderdier of ben ik liever steeds bezig om voor cliënten het maximaal haalbare te realiseren? De keuze was eenvoudig. Ik ging dus op zoek naar een nieuwe uitdaging en heb dat in The MKB Company gevonden.” Dat Michel uit een ondernemersfamilie komt heeft zeker een rol gespeeld bij deze keuze.

COMPANYSKAN

De begeleiding van ondernemers bij hun financieringsaanvraag is volgens Michel de laatste jaren enorm gegroeid. “Voor de kredietcrisis groeiden de bomen werkelijk tot in de hemel, dat is nu echt anders. Als onderneming moet je nu de kwaliteit en de kennis in huis hebben om met een goede aanvraag te komen.” Als een bedrijf Michel benadert, dan maakt hij een quickscan. Tijdens deze scan neemt Michel het hele bedrijf onder de loep. Het gaat dan verder dan een financieringsvraagstuk. Eigen-

lijk is het meer een ‘companyscan’. “Het kan namelijk best zo zijn, dat commercieel alles op orde is, maar dat de administratie een puinhoop is. Dat zeg ik dan ook. Ik luister goed en aandachtig maar in je oordeel moet je duidelijk en soms ook hard zijn. Gaan we daarna door, dan heb ik binnen twee weken een volledig rapport voor de bank gereed. Hierin benoem ik zowel de plus- als de minpunten, want anders sta je bij een gesprek met de bank of een andere financierder direct met 1-0 achter.” Michel werkt met een kleine vaste startfee en daarnaast met een succesfee bij een passend voorstel. “Wederzijds commitment is erg belangrijk”, vertelt Michel. “Door de startfee scheid je het kaf van het koren en werk je alleen met ondernemers die echt willen en mijn diensten als een waardevolle investering zien.”

GEEN WOORDEN MAAR DADEN

Tijdens ons gesprek oogt Michel rustig en ontspannen. “Maar dat ben ik ook”, zegt hij met een glimlach. “Niemand legt namelijk graag zijn financiën open en bloot op tafel. Dat vertrouwen moet je verdienen.” Niet voor niets is Michel bij veel van zijn klanten via mond-tot-mond reclame binnengekomen. Het gaat volgens Michel niet alleen om goed te luisteren en scherp te analyseren, maar ook om duidelijk zijn in het oordeel. “Ik neem mijn klanten veel tijd en moeite uit handen. Dat verdient zich vanzelf terug. En ik weet zeker dat de slagingskans voor hun financieringsaanvraag veel groter is als deze via mij verloopt. Mijn netwerk bij de verschillende banken, factoringbedrijven en alternatieve financierders is groot. Ik ken de accountmanagers en weet welke trajecten zij bewandelen.”

MEER INFO: WWW.MKBCOMPANY.NL





Financieringen

Herstructureringen

Bedrijfsovernames

Managementondersteuning

Accountantsbegeleiding

Consultancy



Ger Ladagestraat 25

3059 TG Rotterdam

06 462 42 380

michel@mkbcompany.nl