



## MODINT Credion: Ondernemend in krediet voor ondernemers

Als ondernemer heeft u een visie. U formuleert uw doelstellingen zodanig dat u ze kunt realiseren. Soms heeft u daarbij hulp nodig van buitenaf, in bijvoorbeeld de vorm van een extra financiering. Wilt u ook in de toekomst succesvol kunnen blijven ondernemen? Dan heeft u als ondernemer behoefte aan een partij die met u meedenkt en, nog belangrijker, met u meewerkt. Als specialist in het bemiddelen bij financieringen voor ondernemers zorgen wij ervoor dat uw plannen gerealiseerd worden. Op een zo kort mogelijke termijn, want wachten is stilstaan.

Juist in de mode, interieur, tapijt en textielbranche is veel vraag naar kredietfaciliteiten. MODINT Credion is een samenwerking tussen Credion en MODINT. Credion is in 2001 opgericht door een groep oud bankiers die vonden dat ze zaken beter voor de ondernemer konden regelen vanuit een onafhankelijke positie. In combinatie met de diepgaande kennis, uitgebreide marktinformatie en unieke branche expertise van MODINT zoekt MODINT Credion naar de bij uw onderneming perfect passende financiering.

### Nieuwe financiering

U wilt een groeistap maken. Investeren in gebouwen of machines. Of een bedrijf overnemen. Daar heeft u geld voor nodig. Of beter gezegd: genoeg geld tegen goede condities! De adviseur regelt dit voor u.

### Betere financiering

U heeft een bedrijfsfinanciering lopen maar heeft het gevoel dat u teveel betaalt. In veel

gevallen is dat ook zo. MODINT Credion zorgt er voor dat uw financiën weer zo voordelig en optimaal mogelijk zijn geregeld. Dit doen wij door uw financieringen te herstructureren. MODINT Credion neemt u hierbij al het werk uit handen, zodat u zich kunt concentreren op de (hoofd)zaak.

### Quickscan Financiering

De Quickscan Financieringen is voor veel ondernemers de eerste stap gebleken naar de optimalisering van hun bedrijfsfinanciering. De winst die ons adviesplan u als klant oplevert, is ons bestaansrecht. Onze dienstverlening wordt niet betaald uit een afdracht van provisie, maar als een fixed fee of succesfee afhankelijk van het voor u behaalde kwalitatieve en/of kwantitatieve resultaat. Geheel vrijblijvend analyseren wij uw huidige financieringsconstructie en toetsen deze aan uw kredietbehoefte.

### Fusie & Overname

U wilt uw bedrijf verkopen? U wilt uw bedrijf laten groeien door overname van een ander bedrijf? U bent op zoek naar een overnamespecialist? U heeft een vraag over bedrijfsoverdracht? Voor deze zaken en meer kunt u terecht bij MODINT Credion.

### Verkoop

Een bedrijf verkopen is een belangrijke beslissing voor u als ondernemer. Dit hele proces roept vele vragen op: wat is mijn bedrijf waard, welke stappen moet ik doorlopen, welke partijen kunnen mij daarbij helpen, hoeveel tijd gaat dit kosten, etc. Het is aan te bevelen om dit professioneel en zorgvuldig voor te bereiden en uit te voeren en gedurende dit proces u te laten begeleiden door een deskundige.



De (ver)koop van een bedrijf vraagt om een goede voorbereiding op financieel, fiscaal, organisatorisch en persoonlijk gebied. MODINT Credion ondersteunt u met kennis en ervaring in dit complexe proces en weet u voor (kostbare) misstappen te behoeden.

### **Overname**

Kunt u het bedrijf wat u wilt aankopen ook financieren? De financiering wordt vaak gezien als sluitstuk van de overname. Echter door al vooraf een goede inschatting te maken over de financieringsmogelijkheden, kan de overname anders worden ingericht waardoor deze uiteindelijk wel succesvol wordt. Ga al op tijd in gesprek met een deskundig adviseur, dit verhoogt de kans voor een geslaagde overname!

### **De 5 stappen naar succes**

Met een minimum aan inspanning en een maximum aan rendement leiden we u in 5 duidelijke stappen naar de meest optimale financieringsconstructie.

### Kennismaken

Tijdens een kennismakingsgesprek beoordelen we, samen met u, de financieringsbehoefte.

### Opstellen van een adviesplan

Heeft u voldoende cash flow? Hoe staat het met de verhouding eigen vermogen tot het vreemd vermogen? Op deze en andere vragen willen we graag antwoord van u om tot een goed onderbouwde kredietaanvraag te komen. We analyseren de investeringsbehoefte en stellen het adviesplan en opdrachtbevestiging op.

### Kredietaanvraag

Nadat we alles op een rijtje hebben gezet, schrijven we op basis van uw wensen een kredietaanvraag op maat. Vervolgens stappen we met de kredietaanvraag naar één of meerdere geldverstrekkers. In de kredietaanvraag staat alle

informatie die voor de geldverstrekker van belang is. Zoals een investeringsplan, een financieringsvoorstel en een bancaire analyse. De kredietaanvraag is, samen met de benodigde bijlagen, een compleet en actueel financieringsdossier.

### Onderhandelen en afronden

Dit is de fase waarin de adviseur een terugkoppeling ontvangt van de geldverstrekkers. Op basis van de offertes die we namens u hebben aangevraagd, maken we een analyse van de voor- en nadelen. Ook wordt er door ons onderhandeld over de voorwaarden die de geldverleners koppelen aan het verstrekken van de financiering. Samen met u maken we een keuze voor de geldverstrekker die het best bij u past.

### Aftersales

Ook nadat de inkt is opgedroogd, houdt de adviseur de vinger aan de pols. Zo zorgen we voor controle van de financieringsaktes en begeleiden we u bij de eventuele afhandeling bij de notaris.

### **Wat betaalt u?**

Net zo helder als ons stappenplan, zijn onze tarieven. Uiteraard hangt er een prijskaartje aan onze werkzaamheden. Niet in de vorm van een provisie, maar een fee. Dat betekent dat we ons bestaansrecht mede ontlenen aan de winst die ons financieringsplan u oplevert. Deze fee wordt vooraf vastgesteld. Dus geen verrassingen achteraf.

### **Informatie**

Wilt u meer weten of wilt u gebruik maken van MODINT Credion, neemt u dan contact op met de afdeling Sales & Customer Services van MODINT, telefoon 030 – 232 09 30 of via [sales@modint.nl](mailto:sales@modint.nl).