

The logo for Credion, featuring the word "credion" in a bold, blue, sans-serif font. The letters are lowercase, with the 'c' and 'o' having a slight gap between them. The logo is centered within a white circle that has a subtle drop shadow, giving it a three-dimensional appearance against the yellow background.

credion

Informatiepakket

Credion adviseur worden

Ondernemen als financieringsspecialist in een complexe markt.

Credion helpt ondernemers om hun financiering goed en toekomstbestendig te regelen. Dat vraagt om overzicht, vakmanschap en onafhankelijke keuzes in een markt die steeds complexer wordt. Achter het merk Credion staat een landelijk netwerk van ervaren adviseurs die dagelijks werken aan slimme financieringsoplossingen die passen bij de situatie en ambitie van de ondernemer.

Dit document is bedoeld voor professionals die overwegen zich als adviseur aan Credion te verbinden. Het geeft een realistisch beeld van het vak, van de manier van werken binnen Credion en van de meerwaarde van ondernemen onder een sterk en onafhankelijk merk.

Credion bestaat sinds 2001 en is uitgegroeid tot het grootste onafhankelijke platform voor zakelijke financieringen in Nederland. Landelijk georganiseerd, regionaal actief, met één heldere belofte: **ondernemers beter financieren.**



Marktontwikkelingen: de context van Credion

De rol van onafhankelijke financieringsadviseurs is ontstaan uit structurele veranderingen in de financiële markt.

Tijdens de kredietcrisis werd zichtbaar hoe kwetsbaar ondernemers waren wanneer financiering grotendeels afhankelijk was van banken.

Kredietbeleid werd aangescherpt en veel ondernemingen liepen vast. In die periode groeide de behoefte aan adviseurs die breder konden kijken en ondernemers konden begeleiden bij alternatieven.

In de jaren daarna veranderde het landschap verder. **Alternatieve financiers** deden hun intrede en groeiden snel. Het aantal aanbieders nam toe, financieringsvormen werden diverser en de **complexiteit** nam toe. Voor ondernemers betekende dit meer mogelijkheden, maar ook meer keuzestress en onzekerheid.

Deze ontwikkeling is vergelijkbaar met de particuliere markt, waar onafhankelijke adviseurs al langer een vaste rol spelen. In de zakelijke markt heeft die beweging zich de afgelopen jaren duidelijk doorgezet. Ook banken onderstrepen dit steeds nadrukkelijker en hebben speciale **intermediair-afdelingen** ingericht om samen te werken met adviseurs en ondernemers sneller en beter te bedienen.

In deze context is de rol van onafhankelijke financieringsadviseurs niet tijdelijk, maar structureel.

“De rol van onafhankelijke financieringsadviseurs is niet tijdelijk, maar structureel.”

Het merk Credion

Credion is het grootste onafhankelijk platform voor zakelijke financieringen dat ondernemers begeleidt bij alle vormen van zakelijke financiering. Onze missie is meer ondernemers helpen succesvol te zijn, door de juiste financiering te regelen.

Ons netwerk is landelijk georganiseerd en regionaal actief. Dat betekent korte lijnen, kennis van de lokale markt en persoonlijk contact, gecombineerd met schaal, volume en professionele ondersteuning. We werken altijd vanuit onze kernwaarden; toegankelijkheid, transparantie, gidsrol (begeleiding) en toewijding.

De kern van Credion:

- Onafhankelijk van geldverstrekkers
- Deskundig en gecertificeerd
- Resultaatgericht
- Persoonlijk betrokken

De belofte aan ondernemers: **beter gefinancierd.**



Wat Credion doet in de praktijk

Credion helpt ondernemers bij het realiseren van passende zakelijke financieringen. Dat varieert van herfinancieringen en groei vraagstukken tot overnames, vastgoedfinancieringen en complexe structuren met meerdere financiers.

De kracht van Credion zit in de combinatie van inhoud, schaal en samenwerking. Het netwerk werkt samen met meer dan 120 geldverstrekkers: grootbanken, alternatieve financiers, leasemaatschappijen en investeerders. Met veel van deze partijen zijn door de jaren heen **structurele samenwerkings- en inkoopafspraken** gemaakt.

Die afspraken zorgen voor kortere lijnen, snellere besluitvorming en vaak betere voorwaarden voor ondernemers. Voor de adviseur betekent dit directe toegang tot de markt, herkenning bij financiers en een sterke uitgangspositie aan tafel.

Jaarlijks adviseert Credion voor meer dan €1,5 miljard aan zakelijke financieringen. Dat volume is geen doel op zich, maar wél de basis onder de slagkracht van het netwerk.

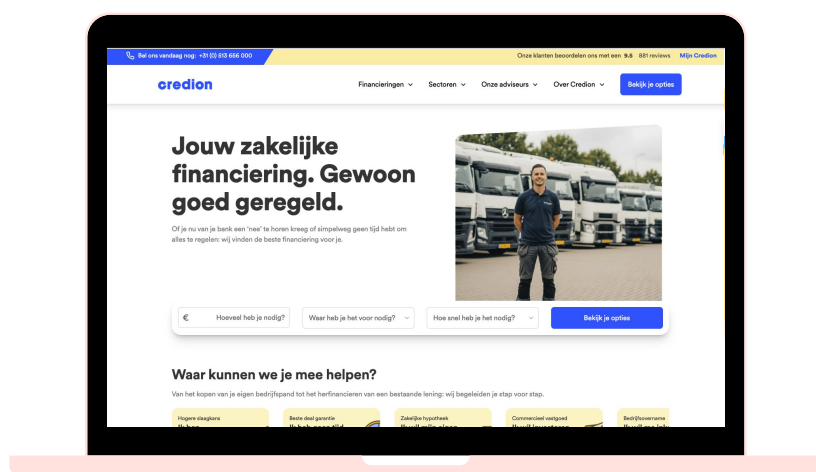


De Credion-werkwijze: digitaal waar het kan, persoonlijk waar het telt

Hoe aanvragen binnenkomen

Ondernemers vinden Credion op verschillende manieren. Een belangrijk deel van de aanvragen komt binnen via gerichte online campagnes. Deze zijn gericht op ondernemers met een concrete financieringsvraag. Via het online platform vullen zij de aanvraagstraat in en krijgen snel inzicht in mogelijke richtingen.

Daarnaast nemen ondernemers rechtstreeks contact op met een Credion adviseur, via de contactpagina, lokale vestigingspagina's of via het eigen netwerk van de adviseur.



Screening en doorzet

Aanvragen die via het platform binnenkomen, worden opgepakt door de **Customer Success Desk**. Deze centrale desk neemt contact op met de ondernemer en doet een eerste inhoudelijke screening. Er wordt gekeken naar de financieringsvraag, de hoofdlijnen van de onderneming en de haalbaarheid van het traject.

Is de aanvraag kwalitatief passend, dan wordt deze doorgezet naar een Credion adviseur in de regio van de ondernemer. De adviseur ontvangt hiermee een gescreende lead met duidelijke context.

Aanvragen die rechtstreeks bij een adviseur binnenkomen, worden uiteraard direct door die adviseur opgepakt.

De Credion-werkwijze: digitaal waar het kan, persoonlijk waar het telt

De adviseur aan zet



Persoonlijk gesprek

De financieringsvraag wordt verder verdiept: wat is de ambitie van de ondernemer, hoe staat het bedrijf er financieel voor en welke ruimte is er voor groei?



Adviesplan op maat

Op basis daarvan volgt een grondige analyse, werkt de adviseur een professioneel financieringsdossier uit en wordt een adviesplan op maat gemaakt.



Aanvraag en onderhandeling.

De adviseur bekijkt welke financiers het beste passen en dient de aanvraag in. Offertes worden vergeleken, voorwaarden onderhandeld en keuzes zorgvuldig afgewogen.



Beste deal kiezen

Samen met de ondernemer wordt de keuze gemaakt voor de best passende offerte.



Financiering geregeld

Ook na akkoord blijft de adviseur betrokken: bij de afronding, contractering en verdere opvolging.

Het vak: waarom adviseurs hiervoor kiezen

Het Credion-adviseurschap spreekt professionals aan die energie krijgen van complexe vraagstukken.

Geen twee trajecten zijn hetzelfde. Iedere onderneming heeft een eigen dynamiek, cijfers, ambities en beperkingen. Het begint bij begrijpen wat er écht speelt: hoe een bedrijf draait, waar kansen liggen en waar risico's ontstaan. Van daaruit wordt gebouwd aan een financieringsstructuur die niet alleen vandaag werkt, maar ook ruimte laat voor de volgende stap.

Dat betekent puzzelen met verschillende financieringsvormen, scenario's doorrekenen, scherp onderhandelen over voorwaarden en keuzes maken die passen bij de ondernemer. En juist wanneer een financiering niet vanzelfsprekend is – wanneer er al 'nee' is gezegd – begint vaak het interessantste deel van het werk. Dan vraagt het vak om creativiteit, ervaring en volharding om toch een oplossing te vinden die klopt.

Die combinatie van analyse, ondernemerschap en resultaatgericht werken maakt het Credion-adviseurschap afwisselend en uitdagend.



De Credion-formule: de meerwaarde

Credion is georganiseerd als franchiseformule. Dat betekent zelfstandig ondernemen binnen een bewezen structuur. De meerwaarde bestaat uit:

Merk en positionering

Een landelijk bekend merk met een heldere positie in de markt.

Markttoegang

Relaties met meer dan 120 geldverstrekkers en schaalvoordelen richting financiers.

Systemen en ondersteuning

Het CRM-systeem biedt overzicht in klantgegevens en trajecten. Via de koppeling met Capsearch worden financieringsaanvragen efficiënt opgebouwd en aangeboden bij financiers. De systemen ondersteunen snelheid en kwaliteit. Daarnaast is er een kennisdesk en permanente educatie.

Netwerk

Intensieve samenwerking en kennisdeling met collega-adviseurs.

Ondernemen binnen Credion

Credion adviseurs werken vanuit een eigen vestiging en regio, met ruimte voor het eigen netwerk en eigen accenten.

Vestigingsgebieden zijn helder afgebakend, zonder bestaande relaties te beperken. Via de franchiseraad is er inspraak in de verdere ontwikkeling van de formule en het merk.

Bij wie past Credion?

Credion richt zich op ervaren professionals die bewust kiezen voor ondernemerschap binnen een kwalitatief sterke formule.

- HBO werk- en denkniveau
- Minimaal vijf jaar relevante zakelijke ervaring
- Sterke analytische en commerciële vaardigheden
- Affiniteit met complexe financieringsvraagstukken
- Bereidheid tot certificering en voortdurende ontwikkeling

Achtergronden die goed aansluiten zijn onder meer zakelijke financieringsadviseurs, bankiers met ondernemersambitie, accountants- en administratiekantoren en M&A- of corporate finance professionals.



Vooruitblik

De financieringsmarkt blijft complex. Ondernemers zullen steeds vaker behoefte hebben aan onafhankelijke begeleiding en regie.

Credion blijft zich ontwikkelen als merk en platform dat adviseurs ondersteunt in hun vak en ondernemers helpt betere keuzes te maken.

Interesse

Aansluiten bij Credion begint met een verkennend gesprek. Om te onderzoeken of visie, werkwijze en ambitie passen bij de Credion-formule en het merk.

Meer informatie is beschikbaar via credion.nl of via een persoonlijk kennismakingsgesprek met Credion Associatie.

Jacob Nammensma
06 2189 4727
jnammensma@credion.nl

