



CLAASSEN, MOOLENBECK & PARTNERS:

‘Elke oplossing begint bij de juiste probleemstelling’

Of het nu gaat om een financiering, de aan- of verkoop van een bedrijf of een overname: wie hierbij goed beslagen ten ijs wil komen, kan best enige hulp en advies gebruiken. Van bijvoorbeeld Claassen, Moolenbeek & Partners.



Het is vandaag de dag amper nog voor te stellen, maar er was een tijd dat een ondernemer met een plan een bank binnenwandelde, een financiering vroeg en vijf minuten later met het geld de deur uitwandelde. Toegegeven, een gechargeerd voorbeeld, maar het neemt niet weg dat de lat van een financiering tegenwoordig hoger ligt dan in het verleden.

Robert Claassen, Ron Lussenburg, Ruud Huising en Marnix Simpelaar van Claassen, Moolenbeek & Partners in Rotterdam weten er alles van. Zij begeleiden ondernemers bij het verwezenlijken van zijn of haar ondernemersdroom, bijvoorbeeld via het aantrekken van vreemd geld, waarmee kan worden geïnvesteerd in een nieuw pand, bedrijfsinventaris of werkkapitaal. “Dat kan zijn via een bank, maar ook via alternatieve financieringsvormen als crowdfunding,” zegt Lussenburg. “Vandaag de dag dienen ondernemers een gedegen en goed onderbouwd ondernemingsplan te presenteren aan een potentiële financier of investeerder. Partijen willen zoveel mogelijk risico uitsluiten en in kaart gebracht hebben. Dat is in het belang van de verstrekende partij, maar natuurlijk ook in dat van de vragende partij. Voor zo’n plan van aanpak zijn wij bij uitstek de juiste partij.”

Claassen, Moolenbeek & Partners is al ruim drie decennia actief in de markt van onder meer bedrijfsfinancieringen en overnames en kent dus de vele valkuilen voor ondernemers. Huising: “Een van die valkuilen is: is het probleem dat de ondernemer schetst wel daadwerkelijk het probleem? Stelt de ondernemer wel de juiste vraag? Voorbeeld: een ondernemer komt bij ons met de vraag of wij een financiering voor hem kunnen verzorgen. Wij gaan dan niet meteen op zoek, maar gaan samen met die ondernemer aan tafel om te zien of dit verzoek zijn probleem wel oplost. Waarom wil hij dit, en waarom met dit bedrag? Wellicht zijn er andere mogelijkheden, kan het met minder geld. En als bijvoorbeeld die machine er komt, is de organisatie dan ingericht op deze uitbreiding? We geven de ondernemer via een analyse een completer inzicht in de eigen organisatie, maken zijn financiële situatie helder en transparant, ook voor de langere termijn, zodat de ondernemer kan doen waar hij goed in is.”

Lussenburg: “Pas als we zekerheid hebben over de juiste vraag, gaan we aan de slag. Want: elke oplossing begint nu eenmaal bij een juiste probleemstelling.” <<

QUICK SCAN

HÉT PROBLEEM VAN DE MARKT

» Bij veel ondernemers regeert ‘de waan van de dag’. Een heldere toekomstvisie ontbreekt. Dit verkleint de kans op een financiering bij een bank of via een alternatieve financieringsvorm.

ONZE VISIE

» De juiste oplossing voor een ‘probleem’ begint met het stellen van de juiste vraag.

UW OPLOSSING

» Claassen, Moolenbeek & Partners biedt ondernemers een totaaloplossing op het gebied van financiering en toekomstvisie. We gaan niet alleen op zoek naar een financier of investeerder, maar begeleiden een ondernemer planmatig bij het vinden van daadwerkelijk de juiste oplossing.

CLAASSEN, MOOLENBECK & PARTNERS

Heemraadssingel 167

3022 CG Rotterdam

Telefoon 010 - 276 01 50

E-mail info@cmnp.nl

www.cmnp.nl/rotterdam