



NIJMEGEN

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 30 | NUMMER 3 | MEI 2014

BUSINESS®



Konings & Meeuwissen
maakt met breed dienstenaanbod
financiële puzzels compleet

Konings & Meeuwissen maakt met breed dienstenaanbod financiële puzzels compleet

'Circuit voor alternatieve financieringen zal snel groeien'



Kent u het gevoel? Als kind druk bezig met een puzzel van 1.000 stukjes en dan blijken er aan het eind enkele stukjes zoek. Puzzel incompleet, grote teleurstelling. In feite zit de financiële dienstverlening en advieswereld vergelijkbaar in elkaar. Het is een puzzel, waarvan alle stukjes moeten passen om een compleet beeld te krijgen. Twan Konings en Harm Kersten leggen uit hoe dat binnen Konings & Meeuwissen werkt.

Konings & Meeuwissen is met vier vestigingen en 75 medewerkers één van de grotere spelers op het gebied van accountancy en belastingadvies. "Die positie hebben we in eerste instantie verworven door onze werkzaamheden rond accountancy contentieus en gedegen uit te voeren. Daarmee werden we groot, gewoon een professionele en deskundige aanpak van ons werkterrein. Daarnaast hebben we gewerkt aan een gestage uitbreiding van ons dienstenpakket." Twan Konings vertelt dat met name advisering steeds belangrijker wordt. Denk aan ondersteuning bij het opzetten van een ondernemingsplan, aan begeleiding bij het inrichten van ondernemingsstructuur, maar ook aan managementondersteuning en zelfs interimmanagement. Bedrijven zijn door vgaande ontwikkeling in digitaal administreren, inclusief facturering en debiteurenbeheer, steeds beter in staat een accuraat beeld van de stand van zaken op te roepen. Daar kun je dus op sturen en dan wordt advies een belangrijk item, bijvoorbeeld over de financiering van de onderneming of liquiditeitsvraagstukken. Daar lopen we al jaren in voorop, sterker nog, we breiden ons dienstenpakket voortdurend uit."

Verzekeringen

Konings & Meeuwissen is vorig jaar gestart met het adviseren op het gebied van verzekeringen. "We werken samen met een aantal verzekeringsexperts, daarmee hebben we alle kennis in huis. Het gaat om levens- en schadeverzekeringen, zoals pensioenen, arbeidsongeschiktheid, maar ook brand, eigenlijk alle verzekeringen die voor een ondernemer van belang kunnen zijn. Dat doen we provisie vrij, de klant ontvangt een factuur voor gemaakte adviezen. Het is voor ons dus een relatief nieuwe tak van sport, die we vanaf het begin uiterst professioneel hebben opgepakt. Onze cliënten zijn er blij mee, want we realiseren hierdoor aanzienlijke besparingen en nemen ze weer een extra zorg uit handen."

Financieringen

Bedrijven zijn gewend om voor alle financieringen hun bank te benaderen. De bankencrisis heeft een grote streep door dit automatisme getrokken, banken zijn terughoudend in het verstrekken van geld. "Dan heeft een ondernemer twee keuzes: terug in zijn hok of op zoek gaan naar andere vormen van financiering. En dan bestaat er in ondernemers-



HARM KERSTEN



TWAN KONINGS

land de misvatting dat je voor geld naar een bank moet, er zijn tegenwoordig allerlei alternatieve vormen van financiering. Wij kennen die markt, we voeren optimalisatie of expansietrajecten uit. Toe aan een nieuw machine- of wagenpark? Denk ook eens aan crowdfunding, aan een participatiemaatschappij of private investors. Door de sterke behoefte aan onafhankelijk financieersadvies, zijn wij voor de regio Nijmegen een samenwerking aangegaan met het landelijke samenwerkingsverband Credion. Credion richt zich op het adviseren van

ondernemingen bij het optimaliseren en aantrekken van MKB financieringen. Zo regelen wij op gedegen wijze de beste financieringsconstructies. De behoefte aan advies en begeleiding in zakelijke financieringen zal binnen het MKB alleen nog maar groeien. Ook dat is een nieuwe tak aan ons dienstenaanbod." En het werkt. "Ik voegde deze dienstverlening toe aan mijn linkedin-profiel en twee dagen later had ik vijf aanvragen. Niet verwonderlijk, want we lopen daar in in Nederland nog een stukje achter. In Amerika wordt een derde van de financieringen via een alternatief circuit geregeld, hier is dat slechts enkele procenten. Die vraag zal overigens fors en snel groeien." Als voorbeeld noemt Harm Kersten de Nederlandse crowdfundingmarkt, in 2011 nog slechts € 2,5 miljoen groot. In 2013 inmiddels al gegroeid naar € 32 miljoen en na verwachting verdubbelt deze markt in 2014 naar ruim € 60 miljoen.

Koop en verkoop

Corporate finance is een andere dienst die Konings & Meeuwissen hun klanten aan kan bieden. Twan Konings: "Wij begeleiden bij fusies, koop en verkoop van ondernemingen. Wij zijn lid van de Vereniging DeOvernameAdviseur, een netwerk voor bedrijfsovernames. Dat geeft ons de expertise die nodig is op strategisch, financieel, juridisch en fiscaal gebied om overnames succesvol te laten verlopen. En wij brengen via ons netwerk kopers en verkopers bij elkaar." Zo groeit Konings & Meeuwissen in diensten, maar vooral ook in klanten. "Kleine en grote bedrijven, ze zijn ons even lief. We hebben de afgelopen jaren fors geïnvesteerd in verschillende netwerken en dat werpt vruchten af. Bovendien hebben we veel te bieden. Klanten hebben met één relatiebeheerder rechtstreeks toegang tot het hele gamma aan diensten. Van accountancy en belastingadvies, tot corporate finan-

ce, salarisadministratie, verzekeringen en financieringsaanvragen, het hele pakket voor een faire prijs, zonder concessies te doen aan kwaliteit. We bieden het allemaal en zo maken wij voor onze klanten de financiële puzzel compleet." ■

