

FINANCIERINGSGIDS 2018

Hoe kom ik als ondernemer aan geld?

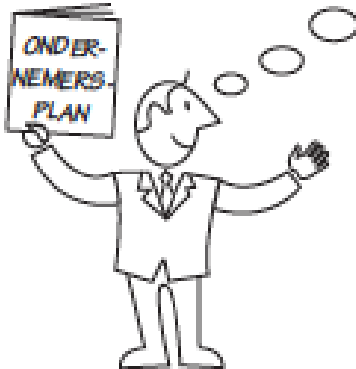


Inhoudsopgave

Inhoudsopgave.....	2
1 Inleiding.....	4
2 De zoektocht naar geld.....	4
3 Op zoek naar geld voor je plannen of ideeën.....	5
4 Financiering van werkkapitaal.....	11
5 De belangrijkste financieringsbronnen op een rij	13
6 Colofon	18
Bijlage 1 Checklist ondernemersplan en financieringsaanvraag	19

BEGIN MAART

1 DIT IS ONDERNEMER STAPEL MET ZIJN PLAN VOOR EEN NIEUW BEDRIJFSONDERDEEL



FINANCIERINGSBEHOEFTE	
EIGEN VERMÖGEN	€ 20.000
BUSINESS ANGEL	€ 30.000
CRÖWDFUNDING	€ 75.000
BANK	€ 50.000
LEVERANCIERSKREDIET	€ 25.000
TOTAAL	€ 200.000

2 VOILAI MAAR ALLEEN ALS U OÖK DE ANDERE FINANCIERINGEN RÖND HEEFT!



BEGIN JUNI

-€ 15.000

3

EIGEN VERMÖGEN	€ 20.000	✓
BUSINESS ANGEL	€ 30.000	✓
CRÖWDFUNDING	€ 60.000	✓
BANK	?	
LEVERANCIERSKREDIET	€ 25.000	✓



5 OFFERTE MAY GELDIG TOT 1 JULI



25 JUNI

-€ 5.000

6

EIGEN VERMÖGEN	€ 20.000	✓
BUSINESS ANGEL	€ 30.000	✓
CRÖWDFUNDING	€ 70.000	✓
BANK	?	
LEVERANCIERSKREDIET	€ 25.000	✓

7 IK VERWACHT DE RESTERENDE € 5000 ÖP 15 JULI



8 VERLENGING



15 JULI

1 Inleiding

Als ondernemer kun je er zomaar mee te maken krijgen. De vraag hoe kom ik aan geld om mijn plannen, dromen of ideeën te realiseren. Misschien is je behoefte aan geld ook wel heel acuut. Een debiteur betaalt niet op tijd en je moet wel de lonen, de Belastingdienst of je leverancier betalen. Maar het kan ook zijn dat je een mooie kans ziet, waarvoor je acuut geld nodig hebt.

De financieringsgids helpt je als ondernemer bij je zoektocht naar geld, wanneer je daar behoefte aan hebt.

Heb je vragen, opmerkingen of heb je ondersteuning nodig kijk dan op <http://www.mbkredietcoach.nl> of www.zaccountants.nl

2 De zoektocht naar geld

De zoektocht naar geld kent een aantal fasen. Daarbij zijn er twee mogelijkheden. Je loopt al langer rond met allerlei plannen en ideeën en daarvoor heb je geld nodig. Het kan ook zijn dat je op zoek bent naar geld om de onderneming die je nu hebt draaiende te houden. In dat laatste geval is er meestal sprake van werkkapitaalfinanciering ga dan direct naar hoofdstuk 4. Hierin geven we je de nodige tips. In het volgende hoofdstuk nemen we je eerst mee in je zoektocht naar geld voor je plannen of ideeën.



3 Op zoek naar geld voor je plannen of ideeën.

3.1 Je ziet een gat in de markt

Als je bezig bent met plannen of ideeën voor je bedrijf, dan zal je in eerste instantie niet bezig zijn met de vraag hoe ga ik dat financieren? Nee, je bent enthousiast over het plan zelf en daar ga je mee aan de slag. Je bespreekt met vrienden, familie, collega-ondernemers, deskundigen, je boekhouder of je accountant wat zij er van vinden. Je gaat op internet op onderzoek uit of je koopt een boek om je zelf ervan te overtuigen dat jouw plan een goed idee is. Soms kom je er achter dat het niet zoveel zin heeft om je plan door te zetten, er is te weinig markt voor, of het gaat je veel te veel tijd kosten. Dan stop je ermee. Als het goed is heb je er veel van geleerd.

Als je er achter komt dat jouw plan of idee het gat in de markt opvult, de kans van je leven is of de kip met gouden eieren, dan ga je door met het uitwerken van je plannen en op dat moment kom je er vaak achter dat je ook geld nodig hebt om je plannen daadwerkelijk te kunnen financieren. Je ontdekt dan wellicht dat je plan nog niet af is.

Tip

Als je een plan of idee hebt, denk dan ook meteen na over de manier waarop je die plannen wilt financieren. Hoe eerder je financiers bij je plannen betreft hoe groter de kans op een ja van één of meerdere financiers is.

3.2 Iedere financier zet zijn eigen bril op

Financiers bekijken jouw plannen door hun eigen bril. Dat is meestal een andere bril dan jij als ondernemer op hebt. Zo kijkt een bankier van nature vooral naar de risico's, en een informal investor is geïnteresseerd in de persoonlijke klik en de kans dat het lukt.

3.3 Inschakelen van een adviseur

Als je met de financiering van je plannen aan de slag gaat, moet je al in een vroeg stadium stil staan bij de vraag: bij welke loketten heb je de meeste kans? Het schema bij onderdeel 3.7 is hierbij een goed hulpmiddel. Maar je kunt er als ondernemer natuurlijk ook voor kiezen om een adviseur in te schakelen. Samen met deze adviseur werk je dan je plannen zodanig uit dat ze ook rijp zijn voor een financieringsaanvraag. Adviseurs kunnen accountants, administratiekantoren, financieel specialisten of (oud)-bankiers zijn.

Let op: Niet iedere adviseur is even goed op de hoogte van het opstellen van ondernemingsplannen en financieringsvraagstukken.

Tip Checklist adviseur

Gebruik onderstaande checklist voor het zoeken van de juiste adviseur.

Mijn adviseur:

- Heeft verstand van ondernemersgedrag.
- Weet hoe je een ondernemingsplan uitwerkt.
- Heeft verstand van moderne financieringsvormen.
- Weet het nodige van overheidsregelingen die met financiering te maken hebben.
- Is niet alleen maar geïnteresseerd in de provisie die hij krijgt als de financieringsdeal slaagt.
- Heeft zijn interne processen goed op orde, waardoor je niet betaald voor onnodig of dubbel werk.

Overigens kun je op er vertrouwen dat de adviseurs die zijn opgeleid als Financieringsdeskundige of gecertificeerd MKB-kredietcoach altijd aan deze voorwaarden voldoen. Zie

<http://www.mbkredietcoach.nl>

Let op: Een groot aantal financiers vindt het een pre wanneer een MKB-kredietcoach of Financieringsdeskundige betrokken is bij een financieringsaanvraag. Daarmee weet men zich ervan verzekerd dat de financiële gegevens en alles wat daarmee samenhangt gecheckt zijn.

3.4 Zelf doen

Natuurlijk kun je de financieringsaanvraag ook helemaal zelf doen. Als je het goed aanpakt kun je er veel van leren. Maar bedenk altijd dat je alleen een ja krijgt op je financieringsaanvraag als jij je goed voorbereidt en alles compleet aanlevert. Daarom kan het toch handig zijn om een adviseur zoals een MKB-kredietcoach of Financieringsdeskundige naar je plannen en aanvraag te laten kijken voordat je deze definitief indient.

3.5 Wat moet ik aanleveren?

Iedere financier wil een aantal gegevens van jou hebben voordat hij jouw aanvraag in behandeling gaat nemen. Het belangrijkste onderdeel van jouw financieringsaanvraag is het ondernemingsplan. In dit plan leg jij uit wat je ideeën zijn, wat jouw ondernemerskwaliteiten zijn en waarom jij denkt daar een al dan niet goed belegde boterham mee te kunnen verdienen.

Het tweede onderdeel van de financieringsaanvraag gaat voor een deel over het aanleveren van de nodige formele gegevens. Daarnaast horen daar ook de financiële onderbouwingen van je financieringsaanvraag bij. In bijlage 1 tref je een checklist aan van de zaken waaraan je in je ondernemingsplan en financieringsaanvraag altijd aandacht moet besteden.

Tip: De MKB-kredietcoaches en Financieringsdeskundigen beschikken over speciale software waardoor je er zeker van bent dat een financier alle informatie krijgt die hij nodig heeft om jouw aanvraag snel en goed te kunnen beoordelen.

3.6 Waarvoor heb jij de financiering nodig?

Uit je ondernemingsplan blijkt ook voor welk doel je een financiering nodig hebt. Het bepalen van je financieringsdoel is erg belangrijk om te voorkomen dat je bij uiteindelijk bij de verkeerde partijen aan de deur klopt. Een bank financiert meestal geen innovaties. Een business-angel geen werkkapitaal. De meest voorkomende financieringsdoelen zijn:

- bedrijfsmiddelen (bijvoorbeeld voor een machine, inventaris);
- bedrijfsovername (waaronder goodwill);
- eigen vermogen;
- groeifinanciering (als van plan bent 10% of meer te groeien);
- herfinanciering (als je huidige financiering afloopt);
- herstructurering (voor het financieren van een reorganisatie);
- huisvesting (voor gebouwen, loodsen);
- innovatie (als je een compleet nieuw idee);
- start bedrijf (je wordt ondernemer);
- werkkapitaal (vaak zul je voorraden en debiteuren voor moeten financieren).

3.7 Breng de bronnen die er zijn om je financieringsdoelen te realiseren in kaart

Als je weet wat je financieringsdoelen zijn kun je aan de slag met het in kaart brengen van de financieringsbronnen. Het financieringsdoel zegt iets over de financieringswijze, het risicoprofiel voor degene die de financiering verstrekt en de bron waaruit het te lenen geld beschikbaar wordt gesteld. In hoofdstuk 5 worden de diverse financieringsbronnen kort beschreven.

In het volgend schema laten we je zien hoe groot jouw slagingskans is bij het inzetten van een bepaalde financieringsbron voor het realiseren van je financieringsdoelen.

Financieringsdoel

Financieringsbron	bedrijfsmiddelen	bedrijfsovername	eigen vermogen	groeifinanciering	herfinanciering	herstructurering	huisvesting	innovatie	Start bedrijf	werkkapitaal
achtergestelde lening	***	***	-	***	**	***	**	***	***	-
bank reguliere lening	***	**	-	*	**	*	***		*	
bank rekening-courantkrediet	-	-	-	-	*	-	-	-	*	***
business angels en informal investors;	*	***	***	***		**		***	*	-
crowdfunding;	***	*	**	**	**	**	***	**	**	*
hypotheek;	-	-	-	-	-	-	***	-	-	-
investeringskrediet;	***	-	-	**	-	*	*	**	**	-
kapitaalinbreng;	*	**	***	**	*	**	*	**	***	*
ketenfinanciering;					**					***
kredietunie;	***	*	-	**	*	*	**	*	**	-
factoring;	-	-	-	**	**	**	-	-	-	***
leasing financial	***	-	-	-	-	-	-	-	-	-
operational leasing	***	-	-	-	-	-	-	-	-	*
lening familie en vrienden;	**	-	***	-	-	*	-	-	**	**
leverancierskrediet;	-	-	-	-	-	-	-	-	*	***
mezzaninefinanciering;	-	**	***	***	*	*	-	**	-	-
overbruggingskrediet;	-	***	-	**	**	**	-	-	-	-
overnamefinanciering;	-	***	-	-	-	-	-	-	-	-
participatiemaatschappijen;	-	*	**	***	*	*	-	***	**	-
risicokapitaal (venture capital/private equity)	-	**	***	***	*	*	-	***	*	-
credits microfinanciering tot € 50.000	***	-	-	-	-	-	-	-	***	**
credits MKB-krediet van € 50.000 tot € 250.000	***	-	-	*	*	*	**	*	-	**
voortuitbetaling klanten;	-	-	-	-	-	-	-	-	**	***

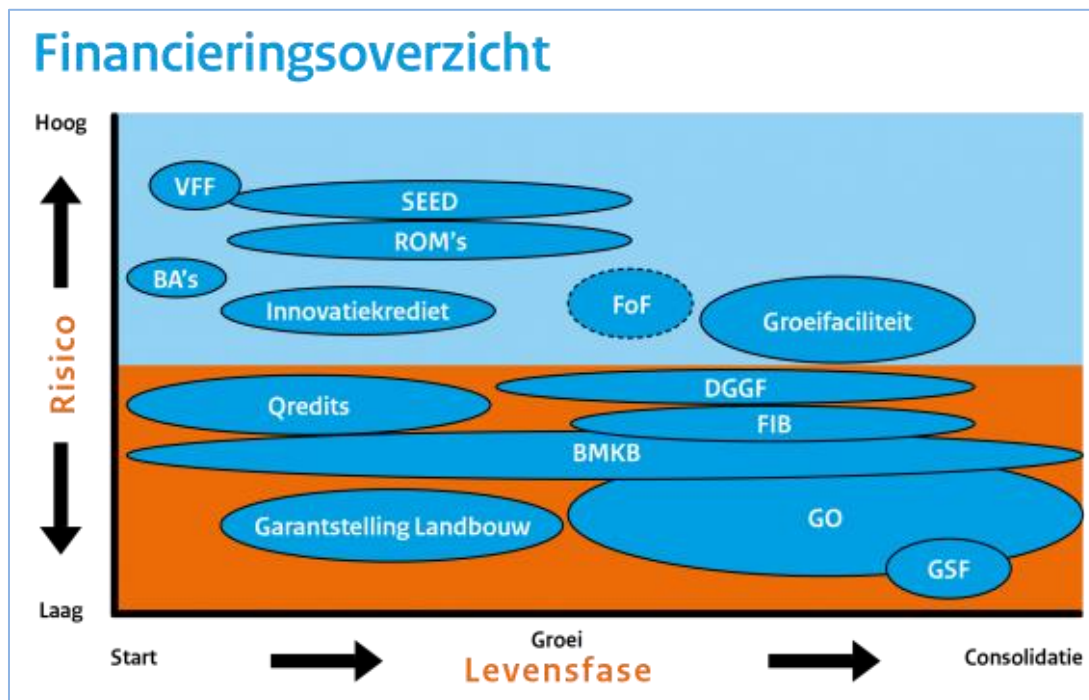
Slagingskans

- zeer laag
- * laag
- ** redelijk
- *** goed

Doordat je een goed inzicht hebt in jouw slagingskans bij een bepaalde financieringsbron voorkom je dat je uiteindelijk bij de verkeerde partijen aanklopt. In hoofdstuk 5 wordt een toelichting op de diverse financieringsbronnen gegeven.

3.8 Onderzoek welke overheidsregelingen er voor jouw financieringsbehoefte aanwezig zijn

Wanneer je de financieringsbronnen voor jouw plannen in kaart hebt gebracht, onderzoek dan welke overheidsregelingen beschikbaar zijn om jouw behoefte aan financiering te verminderen of het risico dat een financier loopt te verlagen. Door de overheidsregelingen voor jouw bedrijf te benoemen verhoog je de kans op een positieve beslissing van een financier.



Overzicht overheidsregelingen voor financieringsondersteuning. Bron: RvO

Op de website van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland <https://www.rvo.nl/onderwerpen/innovatief-ondernemen/financiering-voor-ondernemers-overzicht-fase> tref je alle overheidsregelingen aan die er zijn om het financieren van jouw plannen eenvoudiger te maken.

3.9 Stel je ideale financieringsmix samen

Als je alles hebt verzameld en in kaart gebracht, kun je aan de slag met het vaststellen van de juiste financieringsmix. Soms is dat eenvoudig, je hebt alleen maar werkkapitaal nodig en je hebt besloten omdat volledig te regelen via factoring. In andere gevallen zul je bijvoorbeeld voor het invullen van je financieringsbehoefte voor 50% inzetten op crowdfunding, voor 25% op bancaire krediet, voor 15% op leverancierskrediet en voor 10% op familie en vrienden. Over het algemeen geldt hoe complexer de financieringsmix hoe verstandiger het is om een adviseur in te schakelen.

3.10 Bepaal bij welke partijen je de financieringsaanvraag in wilt dienen

Als je de financieringsmix hebt vastgesteld moet je nog bepalen bij welke financieringspartijen je de aanvraag in gaat dienen. Bedenk dat voor iedere financieringsbron meerdere financieringspartijen beschikbaar zijn. Welke je wel of niet op je lijstje opneemt heeft enerzijds te maken met persoonlijke voorkeuren, anderzijds kan het handig zijn om hierover ook met je adviseur door te spreken. Wil je het helemaal zelf uitzoeken dan leert de praktijk dat je daar best wel druk mee bent.

Tip: Een MKB-kredietcoach of Financieringsdeskundige heeft toegang tot een onafhankelijk financieringsplatform waarmee je snel inzicht hebt in de partijen die jouw plannen willen financieren.

3.11 Dien je aanvraag in

Als je alles hebt verzameld, gecheckt, geanalyseerd en goed beschreven hebt in de financieringsaanvraag dan begint voor jouw voorlopig het laatste onderdeel van de financieringsaanvraag. Je kunt de aanvraag indienen. Verdiep je daarbij nog wel even in de manier waarop de financier(s) de aanvraag willen ontvangen. De één wil hem graag in SBR-formaat hebben, de ander weer in PDF. Lastig? Zeker, maar als het gaat om het indienen van een financieringsaanvraag dan is er nog weinig gestandaardiseerd.

Tip: Ook hier geldt dat een MKB-kredietcoach of Financieringsdeskundige via het platform waarbij hij is aangesloten snel een aanvraag voor jou kan indienen.

3.12 Wachten op de beslissing

Daarna begint het meest spannende traject voor jou. Het wachten op de beslissing van je financier. Wordt niet ongeduldig als je niet binnen drie dagen een reactie hebt. Heb je na een dag of tien nog niets gehoord, bel dan even op. Mailtjes sturen heeft meestal niet zoveel zin. Bedenk dat wanneer jij jouw aanvraag tip-top in orde hebt er meestal wel een financier te vinden is die verder met je wil praten.

3.13 De beslissing is binnen

Als de beslissing binnen is dan zijn er in principe drie mogelijke uitslagen. Te weten:

- een ja,
- een ja mits, of een nee tenzij,
- een nee.

Als je een ja krijgt, kan de vlag uit. Je kunt beginnen met het realiseren van je plannen.

Krijg je een ja mits, of een nee tenzij dan moet je wellicht nog wat onderdelen in je plannen of je financieringsaanvraag aanpassen. Wees slim en pak dat meteen op. Des te eerder kun je starten.

Het kan ook zo zijn dat je onverhoopt een nee krijgt. Als dat zo is ga dan niet bij de pakken neerzitten. Vraag altijd naar de reden van afwijzing. Loop vervolgens -al dan niet met je adviseur- alles nog eens na. Misschien ben je inderdaad wel wat te optimistisch geweest of heb je toch niet de juiste financieringsmix gekozen. Een echte ondernemer laat zich bij het realiseren van zijn plannen niet uit de weg slaan door een nee van zijn financier.

4 Financiering van werkkapitaal

In het vorige hoofdstuk is uitgebreid stilgestaan bij de stappen die je moet nemen om de financiering van je plannen rond te krijgen. In dit hoofdstuk staan we wat meer specifiek stil bij de financiering van je werkkapitaal. Werkkapitaal is een van de meest voorkomende financieringsdoel in het MKB en de praktijk leert dat met name ondernemers in het micro- en kleinbedrijf (tot 50 man personeel) er vaak de grootste moeite mee hebben om die werkkapitaal financiering voor elkaar te krijgen.

4.1 Wat is werkkapitaal

Werkkapitaal is het geld dat je nodig hebt om de dagelijkse gang van je bedrijf draaiend te houden. De behoefte aan werkkapitaal ontstaat doordat je debiteuren op een later moment betalen dan dat jij je leveranciers, de Belastingdienst, je personeel moet betalen. Daarnaast heb je werkkapitaal nodig om voorraden aan te kunnen houden.

4.2 De behoefte aan werkkapitaal fluctueert vaak sterk.

Je kent het wel. De ene dag kijk je op je bankrekening en heb je nog een heleboel geld tot je beschikking. De volgende dag is er bijna niets meer van over omdat je alle schulden netjes hebt betaald. De behoefte aan werkkapitaal fluctueert dus vaak sterk. Waarbij veel ondernemers vooral aan het eind van de maand of kwartaal als de lonen en de loonheffing of de omzetbelasting moet worden betaald, over voldoende werkkapitaal moeten beschikken. Als een debiteur dan nog niet heeft betaald dan kan het dus lastig zijn om aan je betalingsverplichtingen te voldoen. Het is dus belangrijk dat je de behoefte aan werkkapitaal goed in de hand houdt.

4.3 Werkkapitaal is duur

Nog een reden om je werkkapitaal goed in de hand te houden heeft te maken met het feit dat werkkapitaal financiering een van de duurste vormen van financieren is. Dat komt omdat financiers voor het financieren van werkkapitaal een hogere risico opslag en beheerskosten berekenen. Daarnaast zijn de zekerheden die jij als ondernemer voor de financiering van werkkapitaal kan bieden vaak te weinig om op terug te vallen als jij, of een debiteur, in de problemen komt.

4.4 Manage je werkkapitaal

Het is dus belangrijk dat jij je behoefte aan werkkapitaal goed in de gaten houdt. Want daardoor voorkom je dat je mogelijk in de problemen komt. De praktijk leert dat je als ondernemer beiden vaak niet leuk vindt. Je wilt immers bezig zijn met ondernemen. Maar bedenkt dat het goed in de gaten houden van je werkkapitaal je een hoop kopzorgen en geld kan besparen. Maak daarom werk van je werkkapitaal.

4.5 Financieringsbronnen die je kunt gebruiken voor werkkapitaal

De meeste geschikte financieringsbronnen om te voorzien in je werkkapitaal behoefte in het MKB zijn:

- Rekening-courant bij de bank
- Fintech oplossingen
- Factoring
- Leverancierskrediet
- Vooruitbetaling klanten

4.6 De bank als financier van je werkkapitaal .

Voor de financiering van je werkkapitaal kun je terugvallen op meerder oplossingen. Sommigen zijn al heel oud, zoals de traditionele bankfinanciering in rekening-courant. Bedenk dat banken zelf aangeven dat ze dit vanuit kosten- en risico-oogpunt vaak minder aantrekkelijk vinden. Daar komt bij dat de behandeling van een verzoek vaak langere tijd duurt.

4.7 Factoring van debiteurenvorderingen

Veel ondernemers denken dat het factoren van debiteurenvorderingen alleen mogelijk is als er sprake is van veel debiteuren of een bepaalde omzet. Daarnaast vrezen ondernemers hoge kosten als het gaat om factoring. Maar dankzij de toenemende automatisering ligt factoring nu voor veel ondernemers binnen handbereik. In veel gevallen heeft de ondernemer zijn geld al binnen enkele uren tot drie dagen op zijn rekening staan.

4.8 Fintech-oplossingen voor werkkapitaal

Door de opkomst van automatisering zijn er tegenwoordig ook partijen die werkkapitaal verstrekken zonder dat ze enige vorm van zekerheid vragen. Ook hier geldt dat je in veel gevallen het bedrag dat je nodig hebt aan werkkapitaal binnen enkele uren tot dagen op je bankrekening hebt staan.

4.9 Vraag je leverancier of hij je wil financieren

Als je krap bij kas zit, kan je ook je leverancier vragen of hij jou wil financieren. De leverancier geeft jou dan een betalingstermijn van een tot drie maanden. In die periode kan jij dan de door jou ingekochte producten verkopen, waarna jij dan de leverancier weer kunt betalen. Het leverancierskrediet is vooral geschikt om je voorraden mee te financieren.

4.10 Tien tips om je behoefte aan werkkapitaal in de hand te houden

Tot slot nog tien tips om je werkkapitaal in de hand te houden:

1. Werk met een maandelijks kasstroomoverzicht

De eerste keer een kasstroomoverzicht opzetten kost je misschien wat tijd. Maar als je het goed doet kun je hem daarna iedere keer eenvoudig updaten. Voordeel: Je weet altijd waar je aan toe bent en hoeveel financiële speelruimte je nog hebt. Vind je het lastig om het zelf te doen? Schakel dan je MKB-kredietcoach of Financieringsdeskundige in.

2. Laat klanten vooruit betalen

Misschien vind je het een raar idee, maar veel ondernemers beperken hun behoefte aan werkkapitaal financiering doordat zij hun klanten vragen vooruit te betalen. De praktijk leert dat veel klanten daar helemaal geen moeite mee hebben.

3. Laat de klanten contant betalen

Vind je vooruitbetalen misschien een brug te ver, vraag je klanten dan of zij je contant willen betalen. Boter bij de vis.

4. Factureer op tijd

Moet je op rekening te leveren factureer dan in ieder geval op tijd. Veel ondernemers zijn traag met het aanmaken van facturen. Maak er een gewoonte van om direct na het leveren van een dienst of product een rekening te sturen. Wacht niet tot het einde van de maand of het begin van de volgende maand. Hoe sneller je factureert, hoe makkelijker jouw klant zich nog zijn tevredenheid kan herinneren. Nog een paar aandachtspunten: Zorg voor een duidelijke omschrijving op de factuur en zet de betalingstermijn op 14 dagen. Verzend de

factuur elektronisch, dan kan jouw klant nooit opmerken dat hij de factuur niet ontvangen heeft.

5. Is de betalingstermijn verstreken? Onderneem dan direct actie

Het is niet de populairste bezigheid van ondernemers: achter een debiteur aangaan als hij op de afgesproken betalingsdatum nog niet heeft betaald. Maar jouw klant vindt het wel plezierig dat je dat niet doet. Dan kan hij nog wat langer op jouw geld zitten. Dat dit niet de bedoeling is snap je zelf ook wel. Daarom stuur je klant op de dag dat hij had moeten betalen, direct een vriendelijk mailtje, whatsappje of sms'je. Nog effectiever is direct bellen. Maar we kunnen ons voorstellen dat je daar nog even mee wil wachten.

6. Reageer direct op een klacht over de factuur

Als een klant een klacht heeft over een factuur, schuif de behandeling van die klacht dan niet vooruit. Kom direct in actie, of je de klacht nu wel of niet terecht vindt. Veel facturen worden uiteindelijk niet betaald omdat jij als ondernemer niet alert genoeg gereageerd hebt op een klacht. Bevestig de afspraken per mail of post. Bewaak of jouw klant zijn betalingsafspraken inschakelt.

7. Na 60 dagen nog niet betaald? Stop met leveren of werken

Als een klant na 60 dagen nog niet heeft betaald. Stop dan -tijdelijk- met het leveren van nieuwe producten of het voortzetten van de werkzaamheden. Natuurlijk gaat jouw klant allerlei redenen bedenken waarom hij dat niet terecht vindt. Maar vraag jij jezelf eens af of het terecht het is dat jij de betalingsproblemen van jouw klant oplost.

8. Na 90 dagen nog niet betaald? Geef de vordering uit handen

Heeft een klant na 90 dagen nog niet betaald. Dan neemt hij de klantrelatie kennelijk niet serieus. Laat je klant merken dat je daar niet van gediend bent en geef de vordering uit handen. Niets doen of de zaak laten voortsudderen gaat uiteindelijk ten koste van jouw portemonnee.

9. Betaal zelf ook op tijd

Het lijkt aantrekkelijk betalingen uit te stellen. Maar als je zelf het goede voorbeeld geeft, betalen anderen je meestal ook sneller. Lukt het je echt niet om je schulden op tijd te betalen. Stuur dan een brief of een mail naar de crediteuren. Leg de oorzaak uit en vertel wanneer ze de betaling dan wel kunnen verwachten. Ga niet zitten schuiven met de betaling van belastingschulden. Vroeg of laat komt de Belastingdienst er toch achter en dan moet je vaak nog boetes betalen ook.

10. Speel geen bank voor je klanten

Jouw specialiteit is ondernemen, niet bankieren of financieren. Laat je daarom niet door je klanten verleiden om toch als financier te fungeren. Er zijn genoeg professionele partijen die de werkkapitaalbehoefte van je klant kunnen invullen. Als je klant het lastig vindt om te betalen. Overhandig hem dan deze tips.

5 De belangrijkste financieringsbronnen op een rij

5.1 De bank blijft belangrijk

Voor jou als ondernemer in het MKB blijft de bank een belangrijke financieringspartij. Maar banken geven zelf ook aan dat zij niet altijd meer de partij zullen zijn die de (hele) financiering voor hun rekening willen nemen. Daarom een aantal andere financieringsbronnen op een rij.

Achtereenvolgens wordt er ingegaan op:

- achtergestelde lening
- business angels en informal investors
- crowdfunding
- kapitaalbreng
- ketenfinanciering
- kredietunie
- factoring
- leasing
- lening familie en vrienden
- leverancierskrediet
- mezzaninefinanciering
- participatiemaatschappijen

5.2 Achtergestelde lening

Een financier die een achtergestelde lening geeft, gaat ermee akkoord dat hij achtergesteld wordt bij andere schuldeisers wanneer een onderneming in de financiële problemen komt en niet meer aan zijn betalingsverplichtingen kan voldoen. Meestal zal degene die een achtergestelde lening verstrekt een hogere rente vragen als vergoeding voor het extra risico dat hij loopt.

5.3 Business angels en informal investors

Zijn de financiële risico's die met een kansrijk idee gepaard gaan groot dan ben jij als ondernemer meestal aangewezen op een business angel of een informal investor die in jouw plannen gelooft en daar ook geld in wil steken. In veel gevallen betekent dit wel dat de investeerder een aandeel in jouw bedrijf verlangt. Bedenk daarbij dat jij als ondernemer zonder deze investeerder jouw plannen waarschijnlijk nooit had kunnen realiseren.

5.4 Crowdfunding

Als ondernemer kan je ook besluiten om aan willekeurige derden te vragen of zij jou financieel willen ondersteunen door middel van een gift, een vooraankoop, een achtergestelde lening of een aandeel in je bedrijf. We hebben het dan over crowdfunding. De crowd (dat zijn de mensen die vooral op internet actief zijn) funden (zorgen voor geld) om de plannen van de ondernemer te realiseren.

Er zijn vier soorten crowdfunding:

- Aandelen (hierbij haal je geld op door aandelen uit te geven en is de vergoeding dividend)
- Lening (hierbij haal je geld op door een lening te verstekken en is de vergoeding rente)
- Reward / sponsoring (hierbij haal je geld op en geef je er een product of dienst voor terug)
- Donaties (hierbij haal je geld op zonder dat er een verplichting tegenover staat)

5.5 Factoring/werkkapitaalfinanciering

Bij factoring besteed jij als ondernemer het beheer van je debiteurenportefeuille uit aan een extern bedrijf: de factormaatschappij. De factormaatschappij zorgt voor de afhandeling van de debiteuren. Deze afhandeling bestaat altijd uit de incasso van de debiteuren maar sommige factormaatschappijen verzorgen ook de facturering. Op het moment dat de factuur verzonden wordt, ontvang de ondernemer het verkoopbedrag (onder aftrek van de factorvergoeding) op zijn bankrekening. De factormaatschappij kan per debiteur limieten afgeven waarbinnen je als ondernemer mag leveren.

5.6 Kapitaalbreng

Financier jij als ondernemer jouw bedrijf met geld dat jij of je mede-ondernemers 'op de plank hebben liggen,' dan spreken we over eigen kapitaalbreng. Brengen alleen de bestaande ondernemers geld in, dan spreken we over kapitaalbreng door bestaande eigenaren. Treden er nieuwe eigenaren toe die tevens geld moeten inbrengen, dan spreek je over kapitaalbreng door nieuwe vennoten. De kapitaalbreng kan plaatsvinden door storting als eigen vermogen of door het verstrekken van een -achtergestelde- lening.

5.7 Keten- of netwerkfinanciering volgende pagina

Keten- of netwerkfinanciering is een vorm van financiering die in opkomst is. Bij ketenfinanciering krijg jij als ondernemer een betaalgarantie van jouw klant. Daarmee kan jij dan weer eenvoudiger een financiering krijgen bij andere leveranciers of een bank. Ketenfinanciering wordt al toegepast bij supermarkten en inkoopcombinaties.

Een belangrijke succesfactor voor ketenfinanciering is het vlot betalen van facturen. Daardoor worden de betaaltermijnen in de totale keten verkort en hoeft er minder gebruik te worden gemaakt van andere vormen van financiering.

5.8 Kredietunie

Een kredietunie is een coöperatie van MKB-ondernemers die het geld dat zij over hebben, beschikbaar stellen aan MKB-ondernemers die geld nodig hebben. Daarbij treden de geldverstrekende MKB-ondernemers op als coach. Kredietunies zijn meestal lokaal actief of in een bepaalde branche. Het toezicht op een kredietunie is afhankelijk van de omvang. De verwachting is dat het aantal kredietunies de komende jaren verder zal toenemen.

5.9 Leasing

Leasing wordt vooral toegepast bij het financieren van bedrijfsmiddelen. Er zijn twee mogelijkheden als het om leasen gaat: *operational lease* en *financial lease*.

5.9.1 Operational lease

Bij operational lease blijft de leasemaatschappij eigenaar van het bedrijfsmiddel. Als ondernemer krijg jij het gebruiksrecht en betaal je daarvoor een vaste vergoeding. De onderhoudskosten die samenhangen met het gebruik van het bedrijfsmiddel komen ten laste van de leasemaatschappij. De dagelijkse gebruikskosten komen ten laste van jou. Na afloop van de leaseovereenkomst is er soms de mogelijkheid om het bedrijfsmiddel tegen een eventueel vooraf overeengekomen prijs te kopen.

5.9.2 Financial lease

Bij financial lease wordt de leasemaatschappij juridisch eigenaar van het bedrijfsmiddel dat jij als ondernemer wil gebruiken. Jij wordt economisch eigenaar. Je betaalt als ondernemer aan de leasemaatschappij een vast bedrag aan rente en aflossing. Alle overige kosten komen voor rekening

van jou. Het grote verschil tussen operational lease en financial lease is dus het feit dat jij als ondernemer bij operational lease geen economisch eigenaar wordt en bij financial lease wel. Bij financial lease staat het bedrijfsmiddel op de balans.

5.10 Lening familie en vrienden

Familie en vrienden zijn – wanneer zij geld over hebben – vaak bereid om jouw ondernemingsplannen te financieren. Bedenk wel dat een lening van familie en/of vrienden jou als ondernemer niet ontslaat van jouw plicht om een goed ondernemingsplan op te stellen. Daarnaast zal je ook een goede en zakelijke leningsovereenkomst op moeten stellen. Bedenk dat wanneer jij als ondernemer de lening niet kunt terugbetalen, dit voor problemen kan zorgen in de relatie met jouw familie en/of vrienden.

5.11 Leverancierskrediet

Voor de financiering van voorraden kun jij als ondernemer in veel gevallen gebruikmaken van leverancierskrediet. Als jij gebruikmaakt van leverancierskrediet, geeft de leverancier jou als ondernemer het recht om de geleverde goederen en diensten op een later moment dan de leveringsdatum te betalen. Het aantal dagen dat de ondernemer leverancierskrediet krijgt, is sterk afhankelijk van de omloopsnelheid van zijn voorraad. Maar in de regel is 90 dagen wel het maximum aantal dagen dat een leverancier krediet wil verstrekken. Vaak zal de leverancier wel een eigendomsvoorbehoud maken wanneer hij je leverancierskrediet verstrekt. Dat houdt in dat de geleverde goederen eigendom blijven van de leverancier totdat betaling heeft plaatsgevonden. Daarnaast hanteren veel leveranciers een maximumbedrag waarvoor zij krediet willen verlenen. Als een leverancier jou als ondernemer krediet verstrekt voor langere termijn, dan wordt daarvoor meestal een rentevergoeding berekend.

Om te bepalen of aan jou als ondernemer een kredietlimiet kan worden gegeven, gaan kredietverzekeraars en kredietbeoordelaars vaak uit van de cijfers die bij de KvK zijn gedeponereerd. Ben jij als ondernemer afhankelijk van leverancierskrediet, zorg er dan voor dat je deze cijfers tijdig bij de KvK deponereert. .

5.12 Mezzaninefinanciering

Een mezzaninefinanciering is een risicodragende lening. Dat betekent dat er voor deze lening geen zekerheden worden verstrekt door jou als ondernemer. Reden waarom in de kredietvergoeding een forse risicopremie -soms wel tot drie keer het normale tarief- wordt berekend. Daarnaast zal degene die een mezzaninefinanciering verschaft meestal bepalen dat hij in geval van verkoop een vooraf afgesproken percentage van het aandelenkapitaal krijgt tegen een eveneens vooraf afgesproken prijs. Mezzaninefinancieringen worden verstrekt door banken, informal investors of participatiemaatschappijen. De verwachting is dat ondernemers in het MKB steeds vaker een beroep zullen doen op mezzaninefinancieringen.

5.13 Participatiemaatschappijen

Wanneer jij als ondernemer een goed plan hebt en wil groeien of een overname wil doen en daar veel geld voor nodig hebt, dan kan de financiering door een participatiemaatschappij een optie zijn. De participatiemaatschappij stelt middelen ter beschikking, waardoor jij in staat bent om bent jouw plannen relatief snel te realiseren. Na een afgesproken periode bouwt de participatiemaatschappij de (financiële) ondersteuning weer af. Meer informatie over participatiemaatschappijen tref je aan op www.nvp.nl.

5.14 Sparen

Gaat het je nu of in de toekomst voor de wind? Spaar je overtollige liquiditeiten dan op een bedrijfsspaarrekening. Hierdoor ben je minder afhankelijk van de bank wanneer je geld nodig hebt voor het doen van nieuwe investeringen of in geval van saneringen.



Colofon

Deze financieringsgids is specifiek bedoeld voor ondernemers die geïnformeerd willen worden over de actuele stand van zaken met betrekking tot financiering. De strekking van de financieringsgids is informatief. Er kunnen geen rechten aan worden ontleend. De inhoud van deze financieringsgids is auteurs rechtelijk beschermd. Zodoende mag er niets uit dit memorandum worden overgenomen, in welke vorm dan ook, zonder uitdrukkelijke voorafgaande toestemming van MKB-kredietcoach.

De financieringsgids is een uitgave van MKB-kredietcoach. MKB-kredietcoach ondersteunt ondernemers op het terrein van ondernemerschap, businesscases, groei en financiering.

Zwolle, januari 2018

Tekst: Jan Wietsma

Illustraties: Rene van Asselt

Onze gegevens:

MKB-kredietcoach

Postbus 40161

8004 DD Zwolle

info@mkbkredietcoach.nl

038 – 467 1588

Meer lezen

Financier je bedrijf vooruit. Gids voor kredietwensers

ISBN 9789071501883



Bijlage 1 Checklist ondernemersplan en financieringsaanvraag

Ondernemersplan

Als je als ondernemer een financieringsaanvraag indient moet daar ook een ondernemersplan bijgevoegd zijn. In het ondernemersplan moet je de navolgende zaken uitgewerkt hebben.

Over de ondernemer

- Een heldere presentatie van jou als ondernemer, jouw achtergrond en ervaring
- Een heldere omschrijving van jouw kernactiviteiten
- Het doel dat jij als ondernemer de komende drie tot vijf jaar wil bereiken

Over de onderneming

- Het onderscheidend vermogen van jouw onderneming
- De producten of diensten die jij als ondernemer levert
- Marktgegevens, trends en ontwikkelingen in de branche
- Een concurrentieanalyse
- De marketing- en salesaanpak
- De aanwezige risico's en maatregelen die jij als ondernemer neemt om die te mitigeren
- Omzetprognose inclusief onderbouwing

Over de financiële paragraaf

- Balans voor en na kredietverstrekking
- Exploitatiebegroting
- Toelichting kosten exploitatie
- Kasstroomoverzicht
- Privébegroting (ondernemer of DGA)

Financieringsaanvraag

Jouw uitgewerkte ondernemersplan kun je gebruiken ter onderbouwing van jouw financieringsaanvraag. Als je een financieringsaanvraag indient moet je daar nog de volgende zaken aan toevoegen.

- Het ondernemersplan
- Uittreksel KvK (maximaal 1 maand oud)
- Relevante persoonlijke gegevens – de C.V. -van de ondernemer(s)
- Statuten B.V. of N.V.
- V.O.F. of maatschapsakte
- Jaarcijfers opgesteld door een accountantskantoor of administratiekantoor bij voorkeur via SBR
- Onderbouwing financieringsbehoefte en investeringen
- Prognose: Positief, gemiddeld en negatief scenario. Bij voorkeur opgesteld door een accountants- of administratiekantoor