

Valkuilen en tips bij het maken van een financieringsaanvraag

Sijmen Visser

22 juni 2016

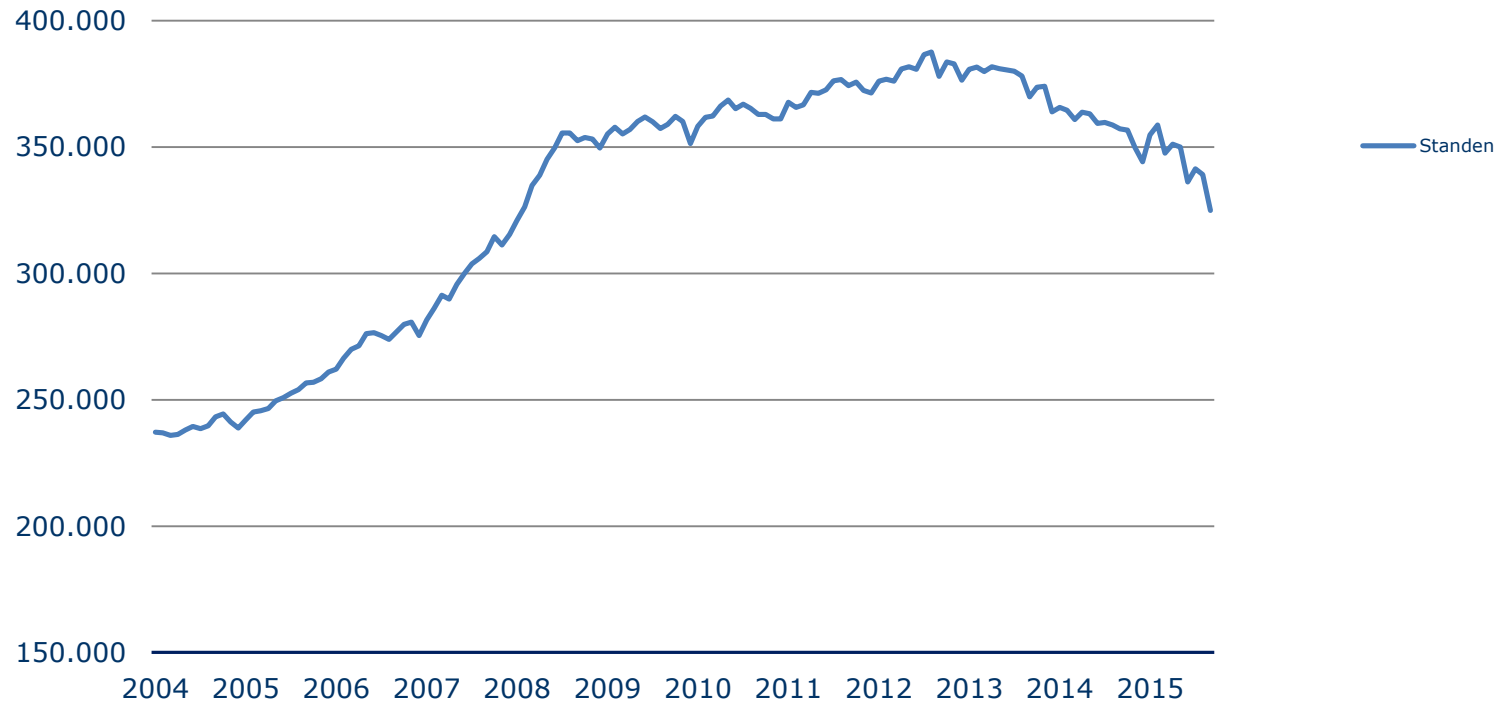
Veranderingen in financieringsland

Uit Financieringsmonitor 2^e helft 2015 blijkt (recent onderzoek Panteia (EIM)):

- ✓ in periode 2008 – 2015 is er trendmatige daling behoefte aan externe financiering,
- ✓ in 2015: één op de zes bedrijven probeerde externe financiering te krijgen,
- ✓ stijging slaagkans financiering.
 - begin 2014: 54%
 - eind 2015: 79%
- ✓ drie van de vier bedrijven die met succes financiering zochten, vond deze bij de bank
 - maar afwijzingspercentages bank zijn nog altijd hoger dan voor kredietcrisis.

Veranderingen in financieringsland: doen banken nog wat?

Kredietverlening banken aan niet-financiële bedrijven
in Nederland (bron DNB)



Veranderingen in financieringsland: nieuwe toetreders

Nieuwe toetreders zijn met name actief op gebieden waar banken zich terug trekken....

- ✓ Qredits: Microkrediet (< € 50k) en MKB-krediet (tot € 250k). Totaal verstrekt: € 150 mln.
 - voor (relatief) lagere kredietbehoefte
 - financiering aanloopverliezen is (in beperkte mate) mogelijk
- ✓ crowdfunding: totaal verstrekt in 2015 in Nederland: € 130 mln (2014: € 65 mln)
 - voor (relatief) lagere kredietbehoefte (in enkele gevallen ook grote bedragen)
 - ook geschikt voor risicodragende financiering
- ✓ investeerders/informals bijvoorbeeld Investormatch
 - voor grotere kredietbehoefte van indicatief € 50k - € 1 mln
 - ook geschikt voor risicodragende financiering

Veranderingen in financieringsland: nieuwe toetreders

Nieuwe toetreders zijn met name actief op gebied waar banken zich terug trekken

- ✓ fondsen met financiering van o.a. pensioenfondsen en beleggers zoals MKB-impulsfonds, en MKB Fonds
 - voor relatief grote kredietbehoefte (> € 250k)
 - risicodragend kapitaal is mogelijk
- ✓ nichespelers, bijvoorbeeld werkkapitaalfinanciers zoals Spotcap
 - voor bedragen tot indicatief € 250k
 - voor bedrijven die geen zekerheden of solvabiliteit kunnen bieden

Maar ook: Bbz-regeling, voor bijvoorbeeld sanering achterstallige schulden!

Uw financieringsaanvraag en rationaliteit/sentiment financiële markten



Belangrijk om bewust van te zijn:

Financieren

=

Vertrouwen

=

Mensenwerk!

Belangrijk om bewust van te zijn:

- ❑ Wat is uw eigen situatie? Start, groei, overname, tegenslag?
- ❑ Wat is de 'zwaarte' van uw financieringsaanvraag? Spronginvestering of kleine uitbreiding?
- ❑ Er zijn meerdere mensen betrokken bij financieringsaanvragen (analist, risicobeoordelaar, fiatteur, kredietcomité etc.)
- ❑ Een financieringsaanvraag kan lang duren
- ❑ Er kan iets gebeuren buiten eigen invloedssfeer

Valkuil 1

Financier heeft geen idee wat een bedrijf doet...

- ❑ Oorzaak: financier krijgt geen analyse van bedrijf
- ❑ Aanpak: heldere uiteenzetting van
 - Wat doet het bedrijf en waarom? (Visie ondernemer!)
 - Waarin onderscheidt het bedrijf zich nu en in de toekomst? (Gevolgde strategie!)
 - Wie doet wat binnen bedrijf? (Interne organisatie!)
 - Hoe ontwikkelt de markt zich en wat doet de concurrentie?

Valkuil 1

Financier heeft geen idee wat een bedrijf doet...

□ Aanpak: heldere uiteenzetting van

➤ Financiële vertaling:

- ✓ omzet -> hoeveel klanten, prijsstelling, afzet per klant, omzet per klant, ontwikkeling
marges -> risico's
- ✓ inkopen -> hoeveel leveranciers, tarieven, ingekochte aantallen -> risico's
- ✓ bedrijfskosten -> personeelsbestand naar productief/ondersteunend, leeftijd, salaris ->
risico's
- ✓ bedrijfskosten -> huisvesting, oppervlak kantoor/productie, looptijd huurcontract
- ✓ winstontwikkeling, dividendbeleid, solvabiliteit, liquiditeit.....

Valkuil 2

De gevolgen van een plan zijn raadselachtig....

- ❑ Oorzaak: plan is half af, dus nog niet 'financieringsklaar'.
- ❑ Aanpak:
 - ✓ Maak duidelijk waarom de investering nodig is (onderdeel strategie?)
 - ✓ Hoeveel geld is waarvoor nodig -> concreet! Met offertes...
 - ✓ Gevolgen omzet, kosten en winstgevendheid
 - ✓ Gevolgen kasstroom met en zonder financieringslasten.....
 - ✓ Gevolgen debiteuren, voorraad, crediteuren -> 'gouden balans' in tact?
 - ✓ Wat gebeurt er als de groei achterwege blijft of tegenvalt?

Valkuil 3

Financieringsvraag is te laag

- ❑ Oorzaak: de financieringsbehoefte bij aanvang is onvolledig
- ❑ Aanpak:
 - ✓ Maak liquiditeitsprognoses – bijv op maandbasis - met scenario's
 - ✓ Houd rekening met:
 - bankgaranties,
 - voorfinanciering BTW,
 - aanloopverliezen en
 - lange(re) betaaltermijnen debiteuren

Valkuil 4

Bedrijf klopt aan bij het verkeerde loket....

- ❑ Oorzaak: er is geen rekening gehouden met de 'aard' van de investeringen en uitgaven
- ❑ Aanpak:
 - ✓ Voor uitgaven aan 'tastbare' zaken -> bank, leasemaatschappij
 - ✓ Voor uitgaven 'ontastbare zaken' en aanloopverliezen -> 'risicodragende' financiers
 - ✓ Bank is juiste partij bij voldoende betaalcapaciteit, eigen vermogen en zekerheden
 - ✓ Als het aan één of meerdere criteria schort -> risicodragende financiers
 - ✓ In de praktijk: zoek mix tussen beide
 - ✓ Aanpak: zoek eerst risicodragende financiering (eerste schaap over de dam..)

Valkuil 4

Het verkeerde loket....

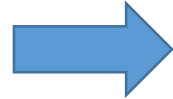
FOKKE & SUKKE

ZIJN OP ZOEK NAAR PUREKAPITAAL



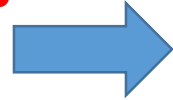
Wat waren de valkuilen?

1. Financier heeft geen idee wat een bedrijf doet...



degelijke analyse bedrijf

2. De gevolgen van een plan zijn raadselachtig....



inzicht in financiële weerslag plannen

3. Financieringsvraag is te laag....



maak complete berekening

4. Bedrijf klopt aan bij het verkeerde loket....



wel/geen risicodragend kapitaal

Conclusie

Financiering: een onmogelijke horde?



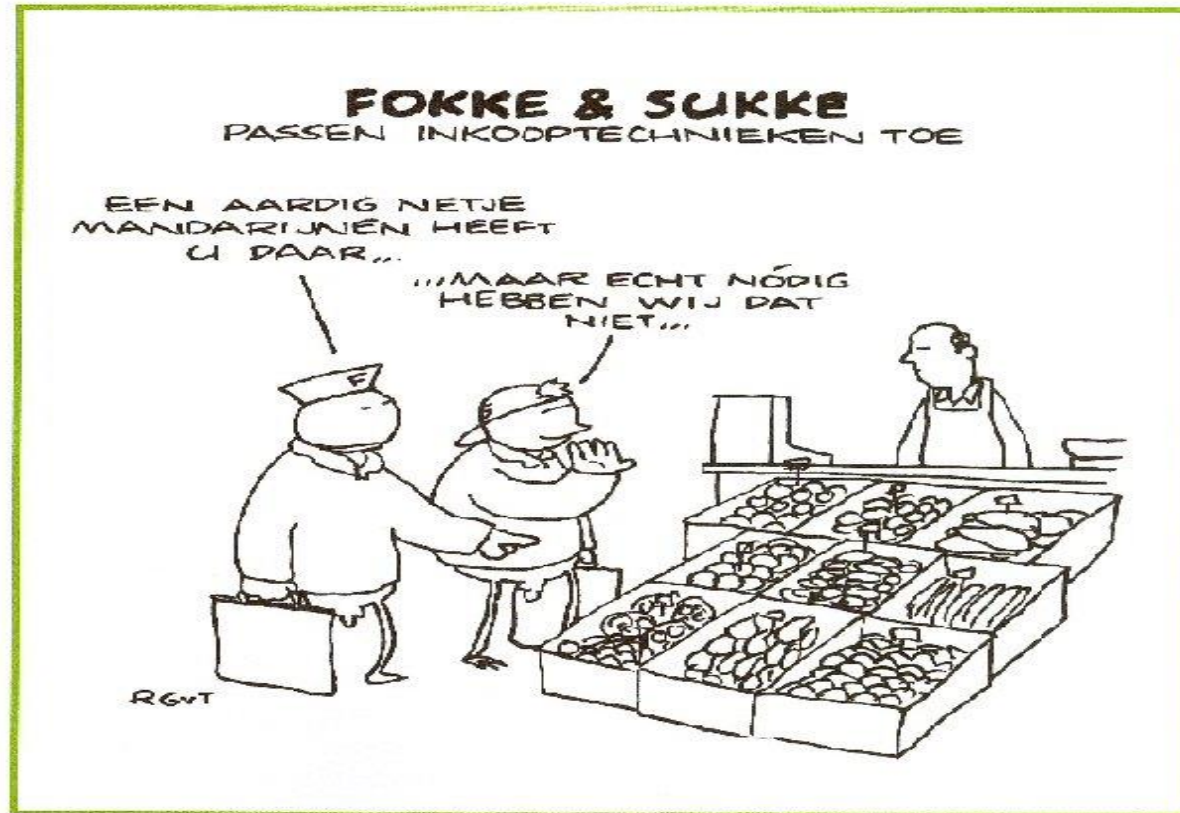
Nee, mits goede voorbereiding en aanloop!

Tips

Doen:

- vertrouwen win je door zeer goede voorbereiding: laat je plannen door anderen toetsen
- maak je bedrijf transparant (o.a. risico's, winstgevendheid PMC's)
- bereken financieringsvraag bij meerdere scenario's
- wees creatief bij het zoeken van een financieringsmix: wie hebben belang bij jou plan?
- kies zorgvuldige volgorde van benaderen: zoek naar het 'eerste schaap & dam'
- verleid de financierer.....

Verleid de financier voor een betere inkoop van geld!



Vragen?

Bedankt voor jullie aandacht!

En...succes met uitwerken businessplan!!

■ **Sijmen Visser**

020 - 486 27 84

06 - 464 060 58

svisser@vanhall-independent.nl

www.investeren-financieren.nl