

# Op weg naar een succesvolle financiering

## 3 tips om je te helpen

---



## Wil jij ook een succesvolle financiering?

Je bent je bedrijf aan het ontwikkelen. Je hebt plannen om uit te breiden of om te moderniseren. Je wilt groeien. Hier heb je geld voor nodig. Maar wat betekent dit voor jouw bedrijf? Wat betekent het voor je winstgevendheid en bijvoorbeeld je liquiditeit? Welke financiële risico's loop je?

Dit wil je als ondernemer graag weten voordat je de stap echt gaat maken. En daarna... is ook degene die jou gaat financieren benieuwd.

Dan heb je nog veel vragen, zoals: "welke financieringsvorm past het best bij mijn bedrijf?" Of: "bij welke financier moet ik zijn?" En: "hoe beoordelen ze mijn bedrijf en de investering? Ga ik niet te veel rente betalen?" Maar ook: "ik hoor zo vaak dat banken terughoudend zijn geworden in het verstrekken van een financiering? Geldt dat ook voor mijn bedrijf?"

Het geeft rust als je hier antwoord hebt. Dat je weet dat je een goede kans maakt op een financiering en dat je goed beslagen ten ijs komt. Bereid je dus goed voor. Daarmee straal je vertrouwen uit. Je bent dan een gelijkwaardige gesprekspartner. Hiermee versnel je niet alleen het proces, je krijgt de financiering en je krijgt de rente en voorwaarden die bij jou bedrijf passen.

In dit E-book krijg je van mij 3 waardevolle tips om jou op weg te helpen naar een succesvolle financiering. Ze zijn bruikbaar voor het schrijven van een financieringsplan. Zodat jij meer succes hebt om het geld te krijgen dat je nodig bent voor de ontwikkeling van jouw bedrijf. En jij kunt groeien.....

## Tip 1: Wat betekent de investering voor jouw bedrijf

Als jij gaat investeren, wil je wel weten wat het je oplevert. Daarom ga je eerst de volgende vragen stellen:

- Wat kost het?
- Wat levert het op?
- Is het me dat waard?

### Wat kost het?

Met alleen de investering in een machine, pand of wat dan ook red je het niet. Er zijn vaak extra kosten. Natuurlijk vraag je eerst informatie en offertes op. Daarna maak je een inschatting welke kosten erbij komen. Denk bijvoorbeeld aan opleidingskosten, stilliggen van de productie tijdens de installatie, verhuiskosten enz. enz. En wat heel belangrijk is: neem een post onvoorzien van 10-15% op. Er zijn vaak kosten waar je geen rekening mee hebt gehouden. Helemaal als je een bepaalde investering niet zo vaak doet. Houd daarnaast rekening met de BTW. Vooral bij een grote investering kan dit nogal eens een (tijdelijke) aanslag zijn op je liquiditeit.

Calculeer daarnaast maandelijkse/jaarlijkse terugkerende extra kosten in die de investering met zich meebrengt. Bijvoorbeeld energie, licenties of personeelskosten.

### Wat levert het op?

De investering moet uiteraard geld opleveren. Ga je meer verkopen en meer omzet maken? Of ga je kosten besparen doordat je efficiënter werkt omdat je minder personeel nodig hebt? Of heb je hebt minder onderhoudskosten, minder ziekteverzuim, een betere klachtafhandeling....? Zet op een rij wat het jou oplevert.

### Is het me dat waard?

Nu maak je de balans op tussen wat het kost en wat het oplevert. Als deze positief is vraag je je af of het je het waard is. Al is de investering nog zo lucratief maar als je 10 extra medewerkers nodig bent en dit past totaal niet bij je, dan moet je het niet doen. En als het voordeel minimaal is, vraag je dan nogmaals af of je die investering toch wilt doen. En anders ga je ervoor. Je maakt de keuze om jouw bedrijf verder te ontwikkelen.

## Tip 2: Voorbereiding op de financieringsaanvraag

Als de investering een meerwaarde is en jij je bedrijf verder wilt ontwikkelen. Dan wil je weten hoe je dat gaat betalen. Heb je het geld "op de plank" liggen? Of een gedeelte? Zijn er subsidiemogelijkheden. Of heb je geld nodig van een financier? En hoe zorg je er nou voor dat die financier bereid is om geld aan jou uit te lenen?

Dat begint met vertrouwen. Als een financier vertrouwen in jou en je bedrijf heeft, is hij bereid om geld aan jou uit te lenen. Om hem dat vertrouwen te geven wil hij veel informatie van jouw bedrijf. Op basis daarvan maakt hij een inschatting van het vertrouwen dat hij heeft. En daarom is het zo belangrijk om een goede businesscase met financieel plan aan te leveren. Hiermee help je de financier dat vertrouwen te krijgen.

Kom je met alleen cijfers en een toelichting van 5 zinnen, dan wordt een groot deel van het verhaal zelf ingevuld door de financier. Dit zorgt niet voor het meeste vertrouwen. Dit omdat financiers risicomijdend zijn en uitgaan van het voorzichtigheidsprincipe.

Bereid je dus goed voor en maak een businesscase. Begin met het verzamelen van informatie. Deel dit op in 3 fases:

1. Wat heb je in het verleden gedaan?
2. Hoe sta je er nu voor?
3. Wat ga je in de toekomst presteren?

Een heel handig hulpmiddel hierbij is de "[checklist voor een succesvolle financiering](#)" op mijn website, op de pagina financiering. Gebruik deze om overzicht te houden. Een belangrijk onderdeel in deze fase is het businessplan.

## Tip 3: Schrijven van je businessplan

Het businessplan is het hart van je financieringsaanvraag. Hierin staat beschreven wat voor onderneming je hebt, wat je daarmee hebt bereikt en wat je wilt gaan realiseren. Dit onderbouw je met een financieel plan. Ga ervan uit dat dit stuk je veel tijd kost.

Maak altijd een samenvatting van maximaal 1 A4-tje. Hiermee help je de financier. Hij is zo snel op hoofdlijnen geïnformeerd en het nodigt hem uit om verder te lezen.

### Deel 1 gaat over jou en jouw bedrijf

Hierin vertel je niet alleen wie jij en je eventuele medeondernemers zijn. Je beschrijft ook de juridische en de managementstructuur. Als je wat groter bent, teken je een organigram. Daarna vertel je wat jouw bedrijf doet. Geef aan hoe de markt eruitziet waarin jij je begeeft en maak een concurrentieanalyse. Het 5 krachtenmodel van Porter wordt hier veel voor gebruikt. Beschrijf wat de sterktes en zwaktes van jouw bedrijf zijn, zowel intern als extern. En geef aan hoe je hier mee om gaat.

### Deel 2 is het investerings- en financieringsplan

Geef aan waarvoor je de financiering vraagt en geef een onderbouwing van de hoogte.

Geef aan hoeveel je zelf gaat betalen en hoeveel geld je van een financier of meerdere financiers vraagt.

Geef aan welke financieringsvorm jij denkt: lening, krediet, lease en hoe je deze terug wilt betalen. En wie er aansprakelijk zijn voor deze financiering.

### Deel 3 is de financiële onderbouwing

Geef hierin je ontwikkeling van je rentabiliteit, liquiditeit en solvabiliteit aan. Voor veel ondernemers is dit het lastigste stukje.

Neem voor de rentabiliteit een tabel op met de jaarcijfers en prognoses op een rij. Neem de afgelopen 3 jaar, prognose van dit jaar en een prognose voor het jaar daarop.

Geef een toelichting op wat je historisch hebt gerealiseerd en wat je in de toekomst wilt realiseren. Geef aan welke aannames je hierbij hebt gemaakt.

Als je rentabiliteit, liquiditeit en solvabiliteit naar de toekomst een goede ontwikkeling maken, geef je een financier vertrouwen. Je kunt zo al een inschatting maken of je financiering een kans van slagen heeft.

## De 3 tips samengevat

Laat ik de 3 tips op weg naar een succesvolle financiering nog even voor je samenvatten:

### **TIP 1: Wat betekent de investering voor jou bedrijf?**

Zelf vind ik dit het leukste onderdeel. Je mag dromen over je bedrijf. En bij deze stap ga je je droom een stukje meer realiseren. Beschrijf de investering die je wilt doen en beantwoord de belangrijkste vraag daarbij: wat levert mijn investering op.....?

### **TIP 2: Voorbereiding op je financieringsaanvraag**

Als je geld nodig hebt van een financier moet je ervoor zorgen dat hij vertrouwen in je heeft. Daarom geef je hem veel informatie. Gebruik de "[checklist voor een succesvolle financiering](#)" hiervoor.

Dit lijkt het meest saaie onderdeel. Maar als je alle gegevens bij elkaar hebt en je kijkt er eens goed na, geeft dit vaak extra inzicht in je bedrijf. En dat vind ik persoonlijk een cadeautje.

### **TIP 3: Schrijven van je businessplan.**

De meest intensieve stap. In dit plan komt de investering, de vraag om financiering en het resultaat daarvan bij elkaar. Als je dit goed doet, heb je voor jezelf goed in beeld of een financiering gaat lukken. En ga je met vertrouwen de aanvraag indienen bij een financier.



## Waarom deze tips?

Waarom heb ik deze tips geschreven? Ik merk dat veel ondernemers worstelen met de vraag hoe ze dit nu aan moeten pakken. En dat vind ik jammer. Want wat is er nou mooier dan dat je je dromen kunt volgen en je jouw bedrijf kan laten ontwikkelen en groeien.

Ik heb niet alleen 10 jaar in het bancaire vak gezeten maar heb ook meer dan 10 ervaring in het bedrijfsleven en als toezichthouder. Als geen ander weet ik wat er speelt bij bedrijven en wat bij groei en ontwikkeling komt kijken. Ik heb meer dan honderd bedrijven geholpen bij het realiseren van hun groei en met het opstellen van financieringsaanvragen zodat zij door kunnen gaan.....

## En?

Hoe heb je deze tips ervaren? Heb je er wat aan gehad?

Ik hoop dat ik je hiermee op weg heb geholpen. Maar kun je wel wat hulp gebruiken in het financieringsproces? Laat mij je daar dan bij helpen.

Ik bied je een **gratis financieringssessie** aan. Dit is een sessie van 30 minuten. Waarbij ik je nog verder op weg help naar een succesvolle financiering om jouw droom te realiseren. Vraag de sessie aan via [info@wisjora.nl](mailto:info@wisjora.nl).

Heb je nog andere vragen over je onderneming of is er iets anders waarmee ik je kan helpen? Neem dan ook gerust contact met mij op via [info@wisjora.nl](mailto:info@wisjora.nl).

Heel veel succes met de ontwikkeling en groei van jouw bedrijf!

Met ondernemende groet,

Willy Feikens

financieringsexpert voor bedrijven

