

Whitepaper



**‘Hoe schrijf ik een succesvolle
financieringsaanvraag
voor mijn onderneming?’**

Hoe schrijf ik een succesvolle financieringsaanvraag voor mijn onderneming?

Inhoudsopgave

Hoofdstuk	Blz
I. Inleiding	1
II. Het financieringsmemorandum; uitnodiging tot financiering	1
III. De “4 W’s” van een financieringsaanvraag	2
IV. De opbouw van het financieringsmemorandum	3
V. De bijlagen	13
VI. De toegevoegde waarde van Finance Partners bij financieringsaanvragen	14

I. Inleiding

Veel ondernemers starten met een beperkte faciliteit van de bank. Maar als de onderneming zich succesvol ontwikkelt neemt de financieringsbehoefte toe. Voorraden en debiteuren groeien en er moeten investeringen worden gedaan. Soms is het mogelijk om die groei te financieren vanuit de ingehouden winsten. Maar een groeiversnelling is vaak alleen te realiseren met extra financiering van buiten de onderneming.

Dat betekent dat u een potentiële financier ervan moet overtuigen dat het verantwoord is om een lening aan u of uw BV te verstrekken.

In een financieringsmemorandum verwerkt u alle informatie die de kredietverstrekker nodig heeft om uw aanvraag te beoordelen.

Soms zal een financier een afwijkend format hanteren voor de aanvraag, maar de gevraagde informatie zal in de meeste gevallen weinig afwijken van hetgeen u in onderstaande instructie vindt.

II. Het financieringsmemorandum; uitnodiging tot financiering.

Het financieringsmemorandum heeft als doel:

De potentiële financier ervan overtuigen dat het verstrekken van een financiering aan uw onderneming verantwoord is.

Met andere woorden: U verschaft de potentiële financier de argumenten om te concluderen dat uw onderneming goed in staat is om aan alle toekomstige rente- en aflossingsverplichtingen te voldoen.

Advies 1: Houd het beknopt!

Bij Finance Partners hebben wij financieringsaanvragen van vele 10 talen bladzijden gezien voor kredieten van nog geen €100.000,-.

Dan is in ieder geval één ding duidelijk: De aanvrager kan zich slecht verplaatsen in de wereld van degene bij wie hij voor financiering aanklopt.

En dat geeft direct al te denken. Want hoe heeft zij of hij zich dan wel verdiept in de behoeften van de cliënt?

Een accountmanager heeft al snel 10 of meer aanvragen op zijn of haar bureau liggen, en een aanvraag van €100.000,- die 40 bladzijden beslaat komt dan niet snel bovenop die stapel te liggen...

Een richtlijn voor enkelvoudige leningaansvragen tot €5.000.000,- is:

Maximaal 7 pagina's. Voor bedragen onder de €1.000.000,- zouden 4 tot 5 pagina's al moeten volstaan.

Ook bij een financieringsaanvraag geldt: Goed schrijven is de kunst van het weglaten.

III. De “vier W’s” van de financieringsaanvraag.

Het financieringsmemorandum dient antwoord te geven op de volgende vragen van de potentiële kredietverlener:

1. Wie is de kredietnemer?
2. Wat wordt gevraagd?
3. Wanneer wordt rente en aflossing betaald?

en, als belangrijkste vraag:

4. Waarom zou de bank financieren?

Een korte toelichting:

1. Wie is de kredietnemer?

- a. Een natuurlijk persoon

Wanneer sprake is van een IB onderneming (bijvoorbeeld een eenmanszaak of een VOF), is de aanvrager een natuurlijk persoon.

Dat betekent dat hij of zij met het gehele vermogen aansprakelijk is.

Dat kan vertrouwen opwekken. De ondernemer committeert zich immers persoonlijk aan alle verplichtingen die de onderneming aangaat.

Inzicht in de persoonlijke financiële positie van de ondernemer is dan wel vereist.

- b. Een besloten vennootschap of andere rechtspersoon.

Bij een besloten vennootschap wil de financier inzicht hebben in de verdeling van de aandelen (wie is de eigenaar?) en in de fiscaal juridische structuur boven en onder de aanvragende vennootschap.

In dit geval is de kredietnemer dus een rechtspersoon. Dat zal er vaak toe leiden dat van de ondernemer zelf ook een financieel commitment wordt gevraagd. Daarover meer in “De opbouw van het financieringsmemorandum” onder het hoofd “zekerheden”.

2. Wat wordt gevraagd?

De aard van hetgeen gefinancierd gaat worden is bepalend voor de aard en samenstelling van de gevraagde financiering. Vanzelfsprekend zal onroerend goed bijna altijd met een hypothecaire lening worden gefinancierd en werkkapitaal met een meer flexibele kredietvorm.

Maar er zijn ook minder recht toe recht aan kredietvragen denkbaar.

Is sprake van een investering in machines, verruiming van het werkkapitaal, aankoop of verbouwing van het bedrijfspand, overname van een onderneming enz?

De accountmanager krijgt zo een eerste indruk van uw de kredietbehoefte en kan die matchen met de kredietvraag.

3. Wanneer wordt rente en aflossing betaald?

De bank wil inzicht hebben in de termijn waarop de lening wordt afgelost

In de aanvraag geeft u niet alleen aan hoeveel u wenst te lenen, maar stelt u ook het aflossingsschema voor. Uit de aanvraag moet ook blijken of dat aflossingsschema realistisch is, gegeven de cashflow.

Vaak zal sprake zijn van een lineaire aflossing, maar soms is het noodzakelijk dat in de eerste jaren meer wordt afgelost.

4. Waarom zou de bank financieren?

Op welke gronden kan de accountmanager van de bank het verstrekken van een lening baseren? Bedenk daarbij dat iedere aanvraag over meerdere schijven loopt.

Een daarvan is de afdeling risk. En met die afdeling heeft u, als (potentiële) cliënt geen persoonlijk contact.

Uw financieringsaanvraag is, met de opmerkingen en aanvullingen die de accountmanager daaraan toevoegt, voor deze afdeling de enige basis voor een beslissing over uw verzoek. Het is dus zaak dat het financieringsmemorandum niet alleen de juiste feitelijke informatie geeft, maar ook een beeld schetst van u als ondernemer.

De argumenten voor een positieve beslissing over uw aanvraag zijn verspreid over het financieringsmemorandum.

De belangrijkste daarvan zijn te vinden in:

1. De historische resultaten
2. De geprognosticeerde resultaten
3. De zekerheden

Maar de aanvraag is, zoals gezegd, meer dan een “feitenrelaas”. In het financieringsmemorandum presenteert u zichzelf als ondernemer met de competenties en de drive om uw onderneming succesvol te leiden.

Het gaat er om, de financier ervan te overtuigen dat de kans op betaling van rente en aflossing groot is. Het aantonen van uw ondernemerschap is daarbij van doorslaggevend belang.

Vragen die daarbij aan de orde komen zijn:

1. Wat zijn de USP's van de onderneming?
2. Hoe wordt omgegaan met zwaktes en risico's?

Soms is het zinvol om een zeer beknopte SWOT analyse of Porter analyse toe te voegen.

Het is belangrijk dat de beoordelaar uw aanvraag hoger waardeert dan de gemiddelde kredietaanvraag.

Banken, crowdfunds en andere financiers hebben in het algemeen een groot aantal kredietaanvragen ter behandeling liggen. Zij hebben dus voldoende vergelijkingsmateriaal en als uw aanvraag (ruim) boven het gemiddelde uitsteekt maakt u uiteraard meer kans.

Als uw financieringsmemorandum opvalt door kwaliteit en daarenboven ook inspirerend is geschreven, vergroot u uw kansen aanzienlijk.

IV. De opbouw van het financieringsmemorandum

Voor het financieringsmemorandum hanteren wij, op basis van onze ervaring met een groot aantal verschillende financiers, een standaard indeling.

Die indeling blijkt in de praktijk zowel effectief als efficiënt.

Wij krijgen, als Finance Partners, dan ook slechts zelden verzoeken om aanvullende informatie.

Wel is een standaard onderdeel van iedere aanvraag, een gesprek met de ondernemer.

Maar in de meeste gevallen zal de financier zich in dit gesprek met name richten op de vraag in hoeverre de ondernemer beschikt over kennis van zijn product of dienst, van de markten waarin hij of zij opereert en over ondernemers- en managementvaardigheden.

Hieronder volgt de indeling en de toelichting

1. De ondernemer

In dit hoofdstuk presenteert u zich als de vrouw of man die kennis heeft van product of dienst en van de markt. Dat kan blijken uit de genoten opleidingen, cursussen en trainingen. Maar praktijkervaring wordt in het algemeen belangrijker geacht.

U kunt hier uw successen benoemen, op welke wijze u een marktaandeel heeft veroverd en hoe u eventuele tegenslagen het hoofd heeft geboden.

Daarnaast kunt u aangeven hoe u uw ondernemerschap gestalte geeft en over welke managementkwaliteiten u beschikt, uiteraard, voorzover mogelijk, gestaafd met voorbeelden.

Advies 2 : Focus op resultaten en minder op competenties

Een genoten marketingopleiding is zeker goed om te vermelden, maar een succesvolle introductie van een nieuw product is veelzeggender.

En als u een cursus Lean heeft gevolgd, beschrijf dan de uitkomsten van een door u geleid project.

Advies 3 : Verzwijg eventuele “missers” en zwakheden niet

Vorzover belangrijke negatieve gebeurtenissen relevant zijn voor uw verhaal als ondernemer dienen zij te worden vermeld.

Een faillissement of een grote privé schuld kan niet verborgen blijven. Wanneer u daar zelf niet transparant over bent, komt dit beslist aan het licht. En die achterstand is moeilijk goed te maken.

Voor wat betreft de zwakheden: Wanneer u, bijvoorbeeld, administratief minder onderlegd bent, benoem dit dan en beschrijf hoe u dit tekort het hoofd biedt. U kunt bijvoorbeeld aangeven dat u maandelijks met uw administrateur de cijfers doorneemt en analyses laat maken van omzet- marge- en kostenontwikkelingen.

Indeling van dit hoofdstuk

1. NAW gegevens

Naam en leeftijd

Voornaam, initialen en achternaam

Woonplaats

2. Genoten opleidingen en ondernemingsgerelateerde cursussen

3. Relevante werkervaring:

In dit onderdeel beschrijft u alleen datgene wat relevant is voor uw huidige onderneming met de nadruk op de laatste 5 tot 7 jaar.

Een wereldreis van 12 maanden hoeft niet vermeld te worden, tenzij u, bijvoorbeeld, tijdens die reis ideeën of ervaringen hebt opgedaan die u nu in uw onderneming toepast.

Wanneer u 7 jaar in loondienst heeft gewerkt als ontwerper bij een website-developer is dat zeker vermeldenswaard wanneer uw onderneming omzet genereert via de website.

Maar wanneer u 10 jaar op een administratiekantoor heeft gewerkt is dat minder relevant als u een internetonderneming voor hobby-electronica start. Dan is bijvoorbeeld van belang om te vermelden dat u al 7 jaar hobbymatig op dat terrein actief bent geweest.

4. Motivatie voor het ondernemerschap

De drijfveren om te kiezen voor ondernemerschap zijn talrijk.

Vaak gehoord is uiteraard “de vrijheid om eigen keuzes te maken”

In de praktijk blijkt dit helaas vaak anders uit te pakken, zeker gezien de vele managementtaken die het ondernemerschap met zich brengt.

Feitelijk zijn er twee typen ondernemers te onderscheiden:

1. De commercieel gedreven ondernemer

Deze richt zich primair op het vermarkten van product en/of dienst.

Deze ondernemer kan zich nog wel eens verliezen in “te veel en te breed”.

De belangrijkste uitdaging is hier: Focus.

2. De product gedreven ondernemer

Deze ondernemer ontleent een belangrijk deel van zijn motivatie voor het ondernemerschap aan zijn enthousiasme voor het product.

De product gedreven ondernemer zal zich in het algemeen, meer dan de commercieel gedreven ondernemer, moeten laten bijstaan door marketingdeskundigen. De “vertaalslag” naar de markt vormt hier de belangrijkste uitdaging.

4. Nevenfuncties en hobbies of interesses

Ook hier geldt: Toevoegen voorzover zij het beeld van u, als ondernemer, complementeren.

Uit nevenfuncties kan, bijvoorbeeld, een maatschappelijke betrokkenheid worden afgeleid.

En uit interesses, sport of hobbies kan blijken dat de ondernemer een brede interesse heeft of competitief is ingesteld.

2. De onderneming

In dit hoofdstuk beschrijft u zeer beknopt de geschiedenis en de geplande toekomst van de onderneming. Zeer beknopt, want het gaat met name om de laatste 5 tot 7 jaar en de volgende 2 tot 3 jaar.

Onderwerpen die daarbij aan de orde komen zijn:

- * Start van de onderneming, producten en markten in die tijd
- * Beschrijving van de belangrijkste successen, eventuele overnames enz.
- * Ontwikkeling van producten en markten in de afgelopen 5 tot 10 jaar
- * Belangrijkste redenen van de groei
- * Belangrijkste ontwikkelingen producten en markten
- * De belangrijkste cliënten
- * De belangrijkste concurrenten en de USP's van uw onderneming

U geeft in dit hoofdstuk ook aan, welke strategie u voor de onderneming heeft uitgewerkt.

NB: Wanneer sprake is van een kleine kredietaanvraag kunnen de hoofdstukken ondernemer en onderneming ook worden samengevoegd. De gecombineerde hoofdstukken zouden dan niet meer dan een halve pagina in beslag moeten nemen.

U kunt, wanneer dat een beter zicht geeft op de toekomstkansen van de onderneming, een verkorte SWOT analyse en/of Porter analyse toevoegen.

Advies 4 : Zorg dat u focus houdt bij de beschrijving van uw onderneming, wat is werkelijk belangrijk genoeg om onder de aandacht van de bank te brengen?

3. De Financieringsvraag

Waarvoor wordt financiering gevraagd?

Hier licht u toe wat de aard en omvang van de financieringsvraag is.

Betreft het de aanschaf van het bedrijfspand, een verhoging van het werkkapitaal, een investering in machines of de overname van een onderneming?

Tevens geeft u aan op welke termijn de lening(en) worden afgelost.

De toelichting zou er, bij een verhoging van het werkkapitaal en een investering in 2 vrachtwagens, als volgt uit kunnen zien:

Verhoging vaste kern werkkapitaal	200.000
Investering in 2 vrachtwagens	350.000
Totale investering	550.000
Af: Eigen middelen	100.000
Te financieren	450.000

Gevraagd wordt:

1. Een lineair in 4 jaar af te lossen lening ad €250.000
2. Een verhoging van het rekening courantkrediet met €200.000,-, af te bouwen met €25.000,- per jaar.

U geeft uiteraard ook aan wat de geplande aflossingstermijn is.

4. Balansen en resultaten laatste 3 jaar en prognose voor komende 2 jaar

Als eerste vermeldt u naam en vestigingsplaats van de externe administrateur of accountant.

Wat is de aard van de accountantsverklaring bij de jaarstukken?

Samenstelopdracht, oordeelonthouding, goedkeurende verklaring?

Bijna altijd vraagt de financier om door derden opgestelde stukken.

Dit hoeft niet altijd een accountant te zijn, al zal een financier hier in het algemeen wel extra waarde aan toekennen.

Wanneer de cijfers van het laatste boekjaar nog niet definitief zijn, vermeldt u dit boven de betreffende balans en winst en verliesrekening.

Vervolgens geeft u een gecomprimeerde weergave van de balansen en winst-en verliesrekeningen van de laatste 3 jaren. Gecomprimeerd, want in de bijlage bij het financieringsmemorandum worden de betreffende jaarrekeningen opgenomen. Het gaat er om een globaal beeld te geven van de solvabiliteit, de liquiditeit en de resultaten van de onderneming.

Bijgaande indeling geeft in het algemeen voldoende informatie voor een snel inzicht en overzicht van de financiële positie van de onderneming:

ACTIVA					PASSIVA				
	NKV*)	Laatste boekjr	Laatste boekjr -/-1	Laatste boekjr -/-2		NKV*)	Laatste boekjr	Laatste boekjr/-1	Laatste boekjr/-2
Vaste activa					EV				
					Voorzieningen				
VI.activa									
Vorraden					Schuld LT				
Debiteuren					Schuld KT				
Liquide middelen									
Totaal					Totaal				

*) NKV= Na kredietverlening

De balans vóór en na kredietverlening

Het aantrekken van financiering heeft uiteraard invloed op de balansverhoudingen. Tenzij sprake is van het aflossen van een bestaande- door een nieuwe lening, zal de nieuwe financiering er toe leiden dat de solvabiliteit daalt.

In een tweetal kolommen geeft u de situatie weer van de balans vóór en na kredietverlening. In de toelichting daarop berekent u de solvabiliteit in beide situaties.

Soms daalt, door het verschaffen van de lening, de solvabiliteit onder de verhouding die de financier als ondergrens hanteert.

Dan kan een versnelde aflossing over de zogenaamde top van de financiering ervoor zorgen dat de verhoudingen snel weer op het gewenste niveau komen. Zie hiervoor verder onder het hoofd “zekerheden”.

Eventueel kunt u daar nog de current ratio aan toevoegen.

De indeling van de gecompriëerde winst-en verliesrekeningen kan als volgt zijn:

	Progn. laatste boekjaar +2	Progn.laatste boekjaar +1	Laatste boekjaar	laatste boekjaar-/- 1	laatste boekjaar-/-2
Omzet					
Kostprijs omzet					
Brutomarge					
Personeelskosten					
Huisvestingskst.					
Algemene kosten					
Afschrijvingen					
Totaal kosten					
Bedrijfsresultaat					
Intrest					
Resultaat voor belasting					
Belasting					
Resultaat na belasting					
Cashflow					

Advies 5: Controleer alle berekeningen en tellingen meerdere keren; een cijfermatige vergissing kan leiden tot scepsis over de kwaliteit van de aanvraag als geheel!

Wanneer er bijzondere ontwikkelingen zichtbaar zijn in de balansen of de winst-en verliesrekeningen dan licht u die toe.

Wanneer, bijvoorbeeld, de personeelskosten in een bepaald jaar sterk stijgen, is het gewenst aan te geven wat daarvan de oorzaak is.

Of, wanneer de brutomarge procentueel sterk fluctueert, vraagt ook dat om uitleg.

Nadere toelichting op de prognose

De prognose is, zonder af te doen aan het belang van de andere hoofdstukken, het belangrijkste onderdeel van het financieringsmemorandum. Hierin laat u immers zien dat de onderneming in staat is aan rente-en aflossingsverplichtingen te voldoen.

In de prognose dient u de kredietgever er dus van te overtuigen dat het verlenen van financiering een verantwoorde zaak is.

De kwaliteit van de resultatenprognose is dan ook in hoge mate bepalend voor het oordeel van de financier of hij uw aanvraag zal honoreren.

Een misverstand dat wij nog steeds regelmatig tegenkomen is, dat de geboden zekerheden het belangrijkste zijn bij een kredietaanvraag.

Het primaire belang van iedere geldverstrekker is echter: een probleemloze inning van rente en aflossingen.

De zekerheden zijn slechts te beschouwen als een “remparachute” die alleen in uiterste nood gebruikt zal worden.

Ter illustratie: Stel, u vraagt een financiering van €200.000,- voor de verbouwing van het bedrijfspand. Het pand is hypotheekvrij en heeft na verbouwing een getaxeerde waarde van €600.000,-. De lening van €200.000,- wordt verbonden aan een hypotheek op het pand. De lening moet in 10 jaar worden afgelost en de geprognosticeerde cashflow bedraagt de komende drie jaar €17.000,- tot €19.000,-.

De kans dat uw aanvraag gehonoreerd wordt is in deze situatie klein. Het risico dat u de eerste jaren niet aan uw verplichtingen kunt voldoen, zal zwaarder wegen dan de mogelijkheid om de meerwaarde te verzilveren en daaruit de lening af te lossen. In zo'n situatie is enige creativiteit bij de uitwerking van de aanvraag vereist. In overleg met de bank kan dan een alternatief worden gezocht.

Eisen waaraan de prognose moet voldoen:

1. Een gedegen onderbouwing van omzet en kostprijs omzet

Deze eis mag een open deur lijken, maar veel prognoses die wij onder ogen krijgen gaan mank aan “wishful thinking”. Of er worden omzetcijfers getoond die niet nader onderbouwd worden.

Als de omzet de afgelopen 3 jaren met gemiddeld 4% is gegroeid, is dat geen reden om die lijn door te zetten. Markten zijn constant in beweging en de concurrentie wordt in bijna iedere branche scherper.

2. Antwoorden op de volgende vragen:

1. Wat zijn de verwachtingen voor de markt waarin uw onderneming actief is?
Waaraan zijn die verwachtingen ontleend?
2. Waarin is uw onderneming onderscheidend? Wat zijn de USP's?
3. Waarop zijn uw groeicijfers gebaseerd?

3. Hoe verhouden de groeicijfers zich tot de marktontwikkeling?

4. Wat is eventueel de verklaring voor een snellere groei dan de markt?

5. Een analyse van huidige en nieuwe cliënten.

6. Een analyse van huidige en nieuwe producten en diensten.

7. Is bij de kostenontwikkelingen rekening gehouden met schoksgewijs stijgende kosten als gevolg van capaciteitsbeperkingen? (investeringen, personeel, huisvesting enz.).

8. Zorg voor een indeling van de prognose conform die van de historische cijfers.

9. Bereken de Debt Service Coverage Ratio (DSCR).

Dit kengetal geeft een goede indicatie of de onderneming in staat zal zijn om aan de rente- en aflossingsverplichtingen te voldoen.

De DSCR berekent u als volgt:

$$(\text{Resultaat na belasting} + \text{afschrijving} + \text{rente}) : (\text{Rente en aflossing per jaar})$$

Wanneer de DSCR lager is dan 1, betekent dat, dat er onvoldoende liquiditeiten zijn om rente en aflossing te betalen.

Banken hanteren verschillende normen voor de minimale DSCR, maar in het algemeen zal deze zeker niet onder de 1,2 mogen liggen.

Tenslotte:

Bij de meeste aanvragen zullen de prognose-cijfers in hetzelfde overzicht worden opgenomen als de historische cijfers.

Soms, met name bij meer complexe financieringen, kan het echter zinvol zijn om de prognose in een apart hoofdstuk op te nemen.

Advies 6: Wees consistent in de terminologie die u gebruikt. Wanneer u verschillende woorden gebruikt voor eenzelfde onderwerp, werkt dat verwarrend voor de lezer.

6. Zekerheden

Bij de bespreking van de prognose heb ik aangegeven dat het succes van een financieringsaanvraag voor het grootste deel samenhangt met de kwaliteit van de prognose. De zekerheden spelen dus een secundaire rol.

Maar dat betekent niet dat die zekerheden achterwege kunnen blijven.

Zij vormen, zoals eerder gezegd, de “remparachute” die in werking treedt wanneer verplichtingen niet kunnen worden nagekomen. De reguliere financiers, zoals de banken, zijn daarbij onder meer gebonden aan richtlijnen van De Nederlandsche Bank. En daarnaast kennen zij hun eigen voorwaarden.

Wanneer de dekking die wordt afgegeven niet toereikend is, zullen aanvullende zekerheden worden gevraagd. Daarnaast kan het voorkomen dat een tijdelijke onderdekking wordt geaccepteerd “in ruil voor” een versnelde aflossing van de top van de financiering.

Stel dat u een hypothecaire lening aanvraagt waarbij de lening 75% van de executiewaarde bedraagt, terwijl de bank bereid is maximaal 70% krediet te verstrekken. Dan kan een versneld aflossingsschema, waarbij in 3 of 5 jaar het gewenste percentage wordt bereikt, uitkomst bieden.

In een overzicht geeft u aan hoe de dekkingen van de afgegeven zekerheden zich verhouden tot de gevraagde lening(en).

Belangrijk!:

De waarde die wordt toegekend aan af te geven zekerheden is een percentage van de boekhoudkundige waarde.

Vorraden worden door bankiers in het algemeen gewaardeerd op 25% van de inkoopwaarde en ook op debiteuren wordt, afhankelijk van de omstandigheden 10 tot 15% “gekort”.

Een voorbeeld van zo'n overzicht ziet u hieronder:

Aard krediet	Bedrag krediet	Zekerheid	waarde	Dekkings %	Dekking in €
Lening	300.000	Bedrijfspan	500.000	90%	450.000
Rekening courant	240.000	Voorraden	700.000	25%	175.000

Uit dit overzicht blijkt dat de gezamenlijke dekking van de leningen €625.000,- bedraagt, ten opzichte van een totaal leningsbedrag van €540.000,-. Dit zal in het algemeen als toereikend worden beschouwd.

Mogelijkheden bij ontoereikende zekerheden; het Borgstellingskrediet

Wanneer de zekerheden ontoereikend zijn, bestaat er, onder bepaalde voorwaarden, de mogelijkheid om dit dekkingstekort te laten afdekken met een zogenaamd borgstellingskrediet van de rijksoverheid.

De staat stelt zich dan garant voor het nakomen van uw verplichtingen. Daarvoor is wel een (vrij hoge) afsluitprovisie verschuldigd, maar dankzij de extra zekerheid kan de bank wel een scherper rentetarief afgeven.

Persoonlijke borgstelling

Bijna zonder uitzondering zullen banken bij een financieringsaanvraag door een BV een commitment vragen van de ondernemer, in de vorm van een persoonlijke borgstelling.

In dit kader wil ik wel opmerken dat de borgstelling vaak meer "symbolisch" dan inhoudelijk is. De financier wil, mocht de onderneming niet in staat zijn de verplichtingen na te komen, verzekerd zijn van de medewerking van de ondernemer bij het uitwinnen van de geboden zekerheden. Maar als de financier een beroep wil doen op de borgstelling is deze daar uiteraard toe gerechtigd.

Voor een persoonlijke borgstelling dient de wettelijke partner van de ondernemer overigens altijd mee te tekenen. Het is van belang om dat te beseffen wanneer u een financieringsaanvraag doet. Wij hebben wel meegemaakt dat een aanvraagproces aan het einde werd afgebroken door een cliënt omdat de partner niet bereid was mede te ondertekenen.

7. Conclusie

In dit hoofdstuk wordt, zeer compact, samengevat waarom het verlenen van het krediet verantwoord zou zijn.

Een voorbeeld van een formulering die hier zou kunnen staan is:

“Op grond van:

1. De gerealiseerde resultaten over de afgelopen 3 jaar.
2. De zichtbare effecten van de reorganisatie in de resultaten.
3. De geprognoseerde cashflow over de komende 3 jaar.

ben ik van mening dat het verstrekken van een lening van €300.000,- met een lineaire aflossing in 7 jaar verantwoord is. De nog beperkte solvabiliteit van 18% zal, dankzij de groei die in het eerste halfjaar van dit boekjaar zichtbaar is, aan het eind van dit jaar al stijgen tot 24%”.

Advies 7: Noem in uw conclusie ook de 1 of 2 “minpunten” die een financier zou kunnen vinden in de aanvraag. En geef aan hoe u deze minpunten pareert. Dat toont aan dat u in staat bent kritisch naar uw onderneming te kijken.

V. De bijlagen

Om de aanvraag compact te houden, wordt een aantal formele documenten als bijlage toegevoegd.

Dit betreft

1. Kopie legitimatie.
2. Formele documenten als uittreksel KvK en statuten.
3. Jaarrekeningen van de laatste 3 jaar.
4. Eventueel een door een accountant opgestelde gedetailleerde prognose.
5. Belastingaangifte inkomstenbelasting laatste jaar.
6. Eventueel een uitgebreide SWOT en/of Porter analyse.

VI. De toegevoegde waarde van Finance Partners bij financieringsaanvragen

U heeft nu gezien dat u, zelf een financieringsmemorandum zou kunnen schrijven.

Waarom zou u dan Finance Partners inschakelen?

Die vraag beantwoorden wij uiteraard graag:

1. De Quickscan, ter voorkoming van onnodige werkzaamheden

Iedere aanvraag die Finance Partners ontvangt wordt met een Quickscan getoetst op haalbaarheid. Aan de hand van recente cijfers, aangevuld met uw verhaal over de onderneming en uw plannen, beoordelen wij de kans van slagen van uw aanvraag.

Deze werkzaamheden nemen wij voor onze rekening.

Wanneer wij, op grond van onze ervaring en, indien daartoe aanleiding is, “sonderende” gesprekken met financiers, financiers verwachten dat financiering tegen marktconforme voorwaarden onwaarschijnlijk is, geven wij dat aan.

Daarmee voorkomen wij dat u veel tijd investeert in werkzaamheden die hoogstwaarschijnlijk niet tot het gewenste resultaat, een passende financiering, zullen leiden.

Wanneer wij de kansen positief inschatten brengen wij offerte uit voor onze werkzaamheden. U kunt dan besluiten of u van onze diensten gebruik wilt maken.

Ter voorkoming van misverstanden: Wij ontvangen zelden “goudgerande financieringsaanvragen”. Er zijn vrijwel altijd één of enkele “vlekjes”.

Die komen, als het goed is, in de Quickscan al aan het licht. Voor ons ligt de uitdaging daarin, om deze hindernissen op de juiste wijze te benoemen en om aan te tonen dat ze gecompenseerd worden door andere aspecten in de aanvraag.

2. Tijdsbesparing

Uit bovenstaande instructie kunt u eenvoudig afleiden dat het schrijven van een financieringsaanvraag geen sinecure is. Daarmee is, wanneer u dat niet dagelijks doet, al snel zo’n 40 tot 50 uur gemoeid.

En dat dient uiteraard te gebeuren tussen uw dagelijkse bezigheden door.

De doorlooptijd van het schrijven van een aanvraag zal dan ook al snel uitkomen op 5 tot 6 weken.

Wanneer u Finance Partners inschakelt, mag u rekenen op een doorlooptijd van 3 tot 4 dagen, mits wij beschikken over de basisinformatie (waaronder jaarrekeningen, prognoses en investeringsspecificatie).

Wanneer u een goede afweging maakt tussen de besparing van kosten enerzijds en de door u te besteden tijd anderzijds, indien u de aanvraag geheel zelf verzorgt, durven wij de uitdaging aan om te laten zien dat deze investering zich grotendeels en wellicht zelfs voor meer dan 100% terugverdient.

3. Kostenbesparing

Onze bancaire- en andere relaties waarderen de kwaliteit van onze aanvragen. En daarvan kunt u profiteren. Sommige partijen zijn bereid een deel van de afsluitprovisie te laten vervallen, omdat de beoordeling van een aanvraag van Finance Partners efficiënter verloopt.

En de omstandigheid dat financiers weten dat wij in het algemeen meerdere offertes opvragen, leidt in het algemeen tot scherpere tarieven.

In sporadische gevallen ontvangen wij als Finance Partners commissie wanneer wij een cliënt bij een financier aanbrengen. Deze commissie geven wij één op één aan de cliënt door. Onafhankelijkheid ten opzichte van de financiers is voor ons essentieel om u goed te kunnen begeleiden en adviseren.

4. Ons netwerk

Na het schrijven van het financieringsmemorandum is de volgende vraag: “Bij wie zal ik de aanvraag indienen?”.

Die vraag is minder eenvoudig te beantwoorden.

In de praktijk blijken er grote verschillen in de bereidheid tot het verstrekken van financiering tussen de verschillende banken. Dat zal geen verbazing wekken.

Minder voor de hand ligt dat er ook grote verschillen zijn in benadering tussen medewerkers van dezelfde bank.

Het loont de moeite om daar rekening mee te houden, want wanneer een aanvraag bij een bepaalde bank is ingediend en is afgewezen, is het bijna onmogelijk om deze aan een andere medewerker voor te leggen. De aanvraag is dan in het systeem ingevoerd en u kunt niet meer om de oorspronkelijke behandelaar heen.

Het kan ook voorkomen dat een financieringsaanvraag voor, bijvoorbeeld, een horecaonderneming een grotere kans maakt bij bank A en een aanvraag voor een modezaak bij bank B.

Dat kan samenhangen met het beleid van de betreffende bank, maar ook met recente afboekingen in de betreffende branches, waardoor men minder enthousiast is voor nieuwe aanvragen in deze sector.

Kennis van de aanbiedersmarkt en de voorkeuren die bepaalde kredietverleners hebben speelt dus een belangrijke rol bij het vinden van de beste aanbieder.

Finance Partners heeft een persoonlijk netwerk van contacten opgebouwd met accountmanagers en kantoordirecties waarmee het goed zaken doen is. Die contacten benutten wij vaak om in informeel overleg een eerste indruk te krijgen van de bereidheid tot financiering van een bepaald project.

Wij verzorgen dus niet alleen uw financieringsaanvraag maar adviseren en begeleiden u ook bij de selectie van de potentiële financier. Tenslotte bespreken wij met u de offertes en adviseren wij u bij de keuze.

5. De “personal touch” of “de fijne kneepjes van het vak”

Wat dat inhoudt kan ik het beste duidelijk maken aan de hand van een tweetal voorbeelden:

1. Onze cliënt was 4 jaar geleden failliet gegaan.

Hij had een nieuwe onderneming opgericht en realiseerde daarmee goede resultaten. Wat schrijf je daarover in een financieringsaanvraag?

Hoe overtuig je de bankier dat het verstrekken van een lening aan deze onderneming verantwoord is?

Door een juiste beschrijving van de casus en dankzij een goed contact met een ons bekende accountmanager, die bereid was maatwerk te leveren, ontving onze cliënt een prima offerte.

2. Cliënt had een grote rekening-courantschuld aan zijn BV.

Een eerste beoordeling van het financieringsverzoek door de bank zou reeds ernstige bezwaren opleveren.

Door een goed onderbouwde toelichting op de achtergrond en met wat aanvullende informatie ontvingen wij toch een uitstekende offerte van meerdere banken.

Ik schreef het al eerder: Ondanks steeds meer geautomatiseerde systemen is er nog steeds ruimte voor de menselijke maat, het persoonlijke aspect.

En dat is precies waarom de vennoten van Finance Partners iedere aanvraag met veel enthousiasme presenteren aan de accountmanagers en dagelijks de ideeën en plannen van hun ondernemende cliënten vertalen naar een professionele financieringsaanvraag.

Wij ontvangen u graag voor een geheel vrijblijvend gesprek!

Daarin kunnen wij met u de financieringsmogelijkheden voor uw specifieke situatie bespreken.