

Succesvol financieren

INLEIDING

Twintig jaar geleden was het nog normaal dat ondernemers naar hun bank gingen voor een financiering. Tijden zijn echter veranderd. Grootbanken kennen de MKB-er niet meer, accountmanagers maken deel uit van een uitstervende beroepsgroep en zijn vervangen door call center medewerkers die in de nabije toekomst vervangen worden door AI robots. Gelukkig zijn nieuwe initiatieven ontsproten en beschikbaar voor MKB-ers. Het financieringslandschap is zeer divers geworden en geld is er in overvloed. Hoe vind je ze en wat moet je doen voor een financiering?

Waarom een bedrijfsfinanciering aantrekken?

Eerst zaaien

Daar zijn natuurlijk legio redenen voor. De belangrijkste is natuurlijk groei of behoud bewerkstelligen van de onderneming. Elke ondernemer weet dat eerst geoogst kan worden wanneer gezaaid is. Het kip en ei verhaal. Een ambitieuze ondernemer wil groeien en groeien kost geld. Voorraden moeten worden uitgebreid, debiteuren nemen toe, meer machines, bedrijfsinventaris en computers zijn nodig. Niet veel bedrijven hebben voldoende vrij beschikbaar kasgeld om het zaaien uit eigen middelen te bekostigen. Een financiering is nodig.



Stilstand is risicovol

Een bedrijf moet je onderhouden zoals een auto regelmatig voor onderhoud naar de garage moet. Niet veel ondernemingen kunnen buiten een regelmatige vernieuwing van hun activa. Niet meer opnieuw investeren holt de onderneming uit. De omgeving wordt onaantrekkelijk en de omzet keldert. Wie koopt als klant graag bij een tot de draad versleten winkel? Welke ondernemer koopt graag verouderde producten bij zijn toeleverancier? Je zult moeten blijven investeren in je onderneming om concurrenten bij te blijven of voor te blijven. Stilstand knaagt aan je omzet.



Geen geld, geen groei

Eigen geld is duur en veelal zeldzaam. Op je eigen geld (eigen vermogen) immers moet je als ondernemer tenminste 20 tot 30% rendement maken. Wanneer je je hele bezittingen financiert met enkel eigen vermogen dan leg je de lat wel heel erg hoog voor jezelf of je neemt genoeg met weinig rendement op je eigen kapitaal wat niet veilig is gezien je als ondernemer risico loopt. De professional zegt dat je moet 'leveragen' ofwel beperk je eigen vermogen en vul het aan met vreemd vermogen. Deze verkeerde gedachte leidt ertoe dat de ondernemers privé (onterecht) vaak weinig op zak hebben. Vreemd vermogen is altijd goedkoper dan eigen vermogen. Financier je je onderneming 100% met je eigen geld, haal dan een deel uit de onderneming en stel het veilig buiten het risico van de onderneming. >> [lees mijn blog](#).



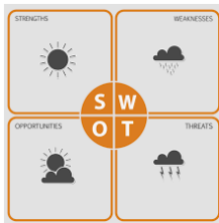
Geld in overvloed

De Nederlandse financieringsmarkt is sinds de laatste financiële crisis veranderd. Voor MKB-ers zijn grootbanken nauwelijks nog aanwezig. Welke MKB-er heeft tegenwoordig nog een accountmanager? Alleen de groot bedrijven kunnen nog bij de grootbanken terecht. Gelukkig zijn meer dan genoeg alternatieven op de markt. Nederland heeft veel rijke inwoners die bereid zijn voor een goed rendement ondernemers te financieren. Ondernemende voormalige bankiers zijn in de gaten van de financieringsmarkten gestapt en hebben de leemten opgevuld. Jammer dat veel ondernemers hun niet kunnen vinden laat staan weten hoe ze er gebruik van kunnen maken. Lees welke alternatieve financieringsbronnen er zijn. >>Download de memo.

OM SUCCESVOL TE FINANCIEREN MAAK JE EEN FINANCIËEL PLAN

Stap 1: analyseren

De eerste stap is een zelfonderzoek van je onderneming. Maak een interne analyse en een externe analyse en bepaal je sterkten en zwakten en beoordeel de kansen en bedreigingen. Hoe sta je er intern voor? Hoe is je omzet samengesteld? Muteert de samenstelling daarvan? Is de bruto marge per product/diensten groep nog goed? Is je organisatie efficiënt ingericht? Is je marketing effectief? Is de markt waarin je onderneemt nog voldoende aantrekkelijk? Welke kansen biedt de markt je? Van welke bedreigingen lig je wakker? Hoe doet je concurrentie het? Kortom maak je SWOT en confronteer jezelf met de situatie waarin je je bevindt.



Alice

Denk vooral aan jezelf. Leg jezelf op de bank en denk na. Wat wil je in je leven? Waar wil je naartoe? Wat is je grote droom? Wat is je passie? Hoe wil je er komen? Ik moet altijd denken aan het antwoord van het konijn in Alice in Wonderland op de vraag van Alice 'Meneer het konijn kunt u mij de weg wijzen waar ik heen moet?', waarop het konijn repliceert, 'dat ligt eraan waar je heen wilt'. Met andere woorden, wanneer je als ondernemer niet weet waar je heen wilt maakt het ook niet uit waar je naartoe gaat. Onderzoek je drijfveren om te ondernemen.



Wat is je droom en visie?



Waarom ben je ooit ondernemer geworden en wat was je droom? Wat is nu je droom? Welke visie heb je over je bedrijf? Niets is zo erg voor een mens om te leven zonder een droom. Je doobert op een ruwe zee in een bootje en weet niet waar je uitkomt. Wanneer je je droom weet, ken je je einddoel. Wanneer je weet wat je eindbestemming is zul je moeten bepalen hoe je er gaat komen. Wat wil je kopen? In welke sector wil je actief zijn? Welke ondernemingscultuur past bij je persoonlijkheid? Wat zijn je eigen sterkten en zwakten? Wat zijn je eigen pijnpunten?

Rekenen

Schrijf op wat je geconstateerd hebt. Of laat iemand je helpen hierbij. Heb je de interne en externe omgeving en jezelf geanalyseerd denk dan na hoe je kunt komen waar je naartoe wilt. Je ontkomt niet aan cijfers. De financier wil weten of hetgeen je bedacht hebt rationeel is. Hij wil zien of zijn geldlening kan worden terugverdiend en binnen welke tijd. Hij zal je investering op terugverdientijd toetsen. Hij maakt die cijfers niet, dat moet je zelf (laten) doen. Hij toetst alleen kritisch.

Schrijven

Schrijf op wat je geconstateerd hebt. Of laat iemand je helpen hierbij. Heb je de interne en externe omgeving en jezelf geanalyseerd denk dan na hoe je kunt komen waar je naartoe wilt. Je ontkomt niet aan

Maar hoe vind ik de juiste financier(ing)?

De google hooiberg

Bij je eigen bank kan de normale MKB-er niet meer terecht. Er zijn 10-tallen verschillende financiers op de markt die je kunt benaderen met je financieel plan. Ook zijn er legio tussenpersonen die je kunnen ondersteunen. Doe het niet zelf. Huur een professioneel intermediair in zoals je voor je woningfinanciering een beroep doet op een hypotheekadviseur. Zoek op internet naar een intermediair of neem met mij contact op.

Legio aanbieders

De alternatieven zijn immens. Je kunt een beroep doen op een van de 1000-den informal investors, een van de 140 crowdfunders, een van de vele MKB-financiers, werkkapitaal financiers, stapelfinanciers etc. Hou er rekening mee dat niet iedereen geïnteresseerd is in jouw casus. Misschien wordt je wel 10 keer afgewezen. Zoek, geef niet op en vind. Wil je het niet zelf doen schakel een intermediair in.

Contact

De juiste financier vinden met de juiste financieringswijze is niet eenvoudig voor een MKB-er. Kasku ondersteunt je graag. Wij beheersen alle aspecten van het proces voor het verkrijgen van een financiering voor uw onderneming. De regio Limburg is bij uitstek ons werkgebied.