

Financiering in het MKB Hoe werkt het?!

Peter Schuitmaker

Directeur BBO&F

Bureau voor

Bedrijfsontwikkeling en Financiering

12 december 2007

Wat doet BBO&F

- Ondersteuning/advies bij het aantrekken van financiële middelen
- Onderbouwing/optimaliseren van bedrijfsplannen
 - strategieontwikkeling: de JUISTE keuzes maken
 - BETERE commerciële, financiële en operationele prestaties
- Financieringsrijp maken van bedrijven
- Aantrekken van risicodragend vermogen, MBI, MBO en bedrijfsoverdracht
- basisidee: ZONDER SOLIDE BASIS BENT U OOK GEEN FINANCIERING WAARD

Programma

- Wat wilt ú weten!?
- Financieringsbronnen!?
- Wat verlangen deze financieringsbronnen!?
- Uw reactie op stellingen
- Afsluiting

Financieringsbronnen

- Uw eigen geld!
- Familie/Vrienden (Tante Agaath)
- Extern vermogen
 - Risicomijdend
 - Risicodragend
- Leveranciers/Afnemers
- Subsidies

Bancair vermogen

- Kredieten (rekening courant)
- Leningen (looptijd)
- Objectfinancieringen
 - Financial lease
 - Operational lease
- Factoring

Waar letten banken op?

- Vijf kenmerken
 - Ondernemer

Waar letten banken op?

Waar letten banken op?

Waar letten banken op?

Waar letten banken op?

Financieringsbronnen

- Goed doortimmerd businessplan:
onderbouwing/realiteit/haalbaarheid/toetsing:
wishfull thinking maar bewezen feiten
- De open einden zijn goed in kaart gebracht b.v. te
ontwikkelen relaties met partners, toeleveranciers,
afnemers (risico's, showstoppers en geen what-if
scenario's)
- Perspectief op groei rendement continuïteit
- Privé commitment en scheur in de broek
- **DUS: MAAK VOOR DE INVESTEERDER
HELDER WIE U BENT EN WAAROM U
SUCCESVOL GAAT ZIJN**

Faalfactoren

- Geen goede exitafspraken
- Verkeerde verwachtingen over/weer
- DUS BETER DE PIJN IN DE KOP DAN DE PIJN IN DE STAART

Uw Business Model (hoe gaat u nu geld verdienen)

- KISS: de kracht van eenvoud
- Wat is uw product of toegevoegde waarde
- Kan/wil de markt uw aanbod ‘consumeren’?
- Wat zijn uw competenties en capaciteiten
- KORTOM MAAK EEN SWOT

Een aantal Aandachtspunten

- Hoeveel hebt u nodig en waarom
- Hoe worden tegenvaller opgevangen
- Focus op concrete onderbouwde feiten
- Is de exploitatie realistisch én op voldoende niveau?
- Wat is uw duurzame onderscheidend vermogen?
- Wat verlangt u van de investeerder en biedt u de investeerder?
- Eerlijkheid en transparantie
- **NEEM VOORAL DE TIJD**

Dus ... tot slot

Kijken door de Bril van de Investeerder betekent.... Kijken naar u zelf.

Als u een

- GOED plan/idee/bedrijf hebt met een
- GOED onderbouwd perspectief en u zich
- GOED voorbereid hebt, dan is het aantrekken van risicokapitaal
- GOED te doen