

Whitepaper

Gestapeld financieren en de rol van de accountant



Inhoudsopgave

1. Inleiding	4
2. Gestapeld financieren	4
3. Stappenplan gestapeld financieren	6
4. Een aantal financieringsbronnen op een rij	12
5. Als accountant aan de slag	17
6. Colofon	19
Bijlage 1 Schematische weergave werkproces 'Gestapeld Financieren'	20
Bijlage 2 Het financieringsdossier	22
Bijlage 3 Pilot Fink	24

BEGIN MAART

- 1 DIT IS ONDERNEMER STAPEL MET ZIJN PLAN VOOR EEN NIEUW BEDRIJFSÖNDERDEEL



FINANCIERINGSBEHOEFTE	
EIGEN VERMÖGEN	€ 20.000
BUSINESS ANGEL	€ 30.000
CRÖWDFUNDING	€ 75.000
BANK	€ 50.000
LEVERANCIERSKREDIET	€ 25.000
TOTAAL	€ 200.000

2

VOILÀ! MAAR ALLEEN ALS U OOK DE ANDERE FINANCIERINGEN ROND HEEFT!



BEGIN JUNI

-€ 15.000

3

EIGEN VERMÖGEN	€ 20.000	✓
BUSINESS ANGEL	€ 30.000	✓
CRÖWDFUNDING	€ 60.000	✓
BANK	?	
LEVERANCIERSKREDIET	€ 25.000	✓

4



5

OFFERTE MAX GELDIG TOT 1 JULI



25 JUNI

-€ 5.000

6

EIGEN VERMÖGEN	€ 20.000	✓
BUSINESS ANGEL	€ 30.000	✓
CRÖWDFUNDING	€ 70.000	✓
BANK	?	
LEVERANCIERSKREDIET	€ 25.000	✓

7

IK VERWACHT DE RESTERENDE € 5000 OP 15 JULI



8

VERLENGING



15 JULI

1 Inleiding

Als accountant speel je een belangrijke rol bij het adviseren van je klant over ondernemingsfinanciering. Ruim 80% van de ondernemers in het kleinbedrijf geeft aan dat hij naar zijn accountant gaat als hij te maken krijgt met een financieringsvraagstuk. Dat is goed nieuws. Tegelijkertijd blijkt uit onderzoek van de Hogeschool Utrecht en de Kamer van Koophandel dat het voor de honorering van de aanvraag geen verschil maakt of deze door de ondernemer of door een accountant wordt ingediend. De oorzaak: accountants kloppen vaak bij dezelfde traditionele loketten aan als de ondernemer. Daarmee laat je kansen lopen om de ondernemer goed van dienst te zijn want anno 2016 zijn er voldoende mogelijkheden om een ondernemer adequaat te ondersteunen bij zijn financieringsvraagstukken. Deze whitepaper is een handvat om je hierbij te ondersteunen. Omdat de meeste ondernemers meestal bij meerdere loketten moeten aankloppen om hun financiering start deze whitepaper met het onderwerp Gestapeld Financieren.

2 Gestapeld financieren

2.1 Wat is het?

Als je met een ondernemer aan de slag gaat met het regelen van zijn financiering, dan zul je merken dat banken steeds vaker slechts in een deel van de financieringsbehoefte van jouw klant willen voorzien. Dat houdt in dat je op zoek moet gaan naar andere bronnen om het totale financieringsplaatje ingevuld te krijgen. Als je gebruikmaakt van verschillende financieringsbronnen voor een onderneming dan spreken we van gestapelde financiering.

In de praktijk kom je ook wel andere namen dan gestapelde financiering tegen. Veelgebruikte alternatieve termen zijn: pizzafinanciering, ketenfinanciering, financiering a la carte en financieringsmix.

2.2 Niet nieuw

Gestapelde financiering is niet nieuw. In het verleden financierden ondernemers hun ondernemingen ook met geld uit meerdere bronnen. Naast een rekening-courantkrediet maakten ondernemers gebruik van een hypotheek om hun bedrijfspand te financieren, werden auto's en inventaris geleased en werd voor de financiering van de debiteuren gebruik gemaakt van factoring. Voor al die verschillende financieringsvormen kon de ondernemer bij één loket terecht: dat van zijn lokale bank.

2.3 Verschillende loketten

Vandaag de dag kun je niet meer alles bij de bank regelen. Jij moet met je klant bij meerdere loketten langs om de financieringsbehoefte rond te krijgen. De bank deelt bijv. jouw klant mee in 50% van zijn financieringsbehoefte te willen voorzien en geeft aan dat hij de andere 50% op een andere manier moet regelen. Het kan ook zijn dat jouw klant eerst zijn eigen vermogenspositie moet versterken. Dat kan bij een informal investor of een business angel. Maar informal investors en business angels kunnen op hun beurt ook weer eisen dat jouw klant een deel van zijn financiering via de bank regelt. Dat houdt in dat het regelen van de

totale financieringsbehoefte behoorlijk complex kan zijn. Je moet dus het nodige regelen voordat je het totale financieringsplaatje hebt ingevuld.

2.4 Knelpunten

Knelpunten waar jij en jouw klant tegenaan lopen als jullie aan de slag gaan met gestapelde financieringen kunnen zijn:

- De aanvraagprocessen van de verschillende partijen waar de financiering wordt geregeld zijn vaak niet op elkaar afgestemd.
- Het is vaak onduidelijk welke criteria de verschillende partijen hanteren als blijkt dat je ook nog gebruikmaakt van andere financieringsbronnen. Dit geldt zeker als er sprake is van te stellen of gestelde zekerheden.
- De kosten die gepaard gaan met het aanvragen en beheren zijn hoger, omdat jouw klant langs verschillende loketten moet.

2.5 Nut jouw persoonlijke relatie met de ondernemer uit.

Omdat jij als accountant de vertrouwensman bent voor de ondernemer speel je een belangrijke rol bij het organiseren van gestapelde financieringen. Banken daarentegen hebben steeds minder tijd voor persoonlijke aandacht voor de ondernemer en ook andere financieringspartijen hebben vaak weinig tijd voor de persoonlijke begeleiding van de ondernemer.

3 *Stappenplan gestapeld financieren*

Als jij jouw klant optimaal wilt staan bij het organiseren van een financiering volg dan het volgende stappenplan.

Stap 1 Intakegesprek

Voordat je aan de slag gaat heb je natuurlijk eerst een gesprek met je klant. Wat wil hij precies? Waarvoor heeft hij de financiering nodig? Stel tevens vast dat je kennis over ondernemersfinanciering, ondernemerschap en de branche waarin je klant werkzaam is voldoende is.

Stap 2 Opdrachtaanvaarding

Als je klant jou de opdracht heeft gegeven om je te begeleiden, dan is het belangrijk dat je zorgt voor een goede opdrachtbevestiging. In de opdrachtbevestiging moet je in ieder geval opnemen:

- waarbij je de ondernemer gaat begeleiden;
- voor welke financieringsdoelen jouw verklaring of een rapport van werkzaamheden mag worden gebruikt;
- met welke financieringspartijen jouw verklaring of rapport van werkzaamheden mag worden gebruikt.

Tussenstap Het Kredietpaspoort

Door de ondernemer te vragen nu eerst zijn Kredietpaspoort te laten invullen zorg je er voor dat je geobjectiveerde en gevalideerde informatie krijgt over de stand van zaken met betrekking tot het ondernemerschap, de onderneming en de financiële situatie. Het Kredietpaspoort helpt jou en de ondernemer bij het opstellen en objectiveren van het ondernemersplan. Dit maakt het plan krachtiger.

Stap 3 Beoordeel het plan dat de ondernemer tot nu toe heeft opgesteld

Voor nagenoeg ieder financieringsdoel heb je een ondernemersplan nodig. Als je klant al langere tijd ondernemer is dan geldt dat hij een bijgewerkt plan nodig heeft. Een uitzondering geldt in sommige gevallen voor het krijgen van werkkapitaal. Het ondernemersplan is o.a. het spoorboekje voor de ondernemer bij het vinden en krijgen van de juiste financiering. Elementen waarop een ondernemersplan in ieder geval dient in te gaan zijn:

Over de ondernemer

- Een heldere presentatie van de ondernemer, zijn achtergrond en ervaring
- Een heldere omschrijving van de kernkwaliteiten van de ondernemer
- Het doel dat de ondernemer de komende drie tot vijf jaar wil bereiken

Over de onderneming

- Het onderscheidend vermogen van de onderneming
- De producten of diensten die de ondernemer levert
- Marktgegevens, trends en ontwikkelingen in de branche
- Een concurrentieanalyse

- De marketing- en salesaanpak
- De aanwezige risico's en de maatregelen die de ondernemer neemt om deze risico's te mitigeren
- De omzetprognose inclusief onderbouwing

Over de financiële paragraaf

- De balans voor en na kredietverstrekking
- De exploitatiebegroting
- De toelichting op de exploitatiebegroting
- Het kasstroomoverzicht
- De privébegroting (ondernemer of DGA)

In veel gevallen zal de ondernemer jou als accountant vragen om hem hierbij te helpen. Dat is geen probleem mits je er maar voor zorgt dat de ondernemer degene is die de informatie aandraagt. Bedenk dat financiers geen plannen financieren die 'uit de duim' van een derde komen. Met andere woorden: de ondernemer moet voor de volle 100% achter zijn plannen staan.

Stap 4 Stel vast dat het ondernemersplan compleet is

Voordat je verder gaat met de financieringsaanvraag is het belangrijk vast te stellen of het ondernemersplan compleet is (zie stap 3). Het heeft – behalve bij krijgen van sommige gevallen van werkkapitaal financiering - geen zin om een financieringsaanvraag door te zetten als het ondernemersplan niet compleet is.

Stap 5. Bepaal de financieringsdoelen

Als het ondernemersplan compleet is kun je vervolgens in samenspraak met de ondernemer de financieringsdoelen vaststellen. Een duidelijke selectie van je financieringsdoelen zorgt ervoor dat je niet bij de verkeerde financieringspartijen aanklopt, daarnaast zorgen de financieringsdoelen er ook voor dat je snel inzicht hebt in mogelijke overheidsregelingen die er zijn. Financieringsdoelen zijn:

- bedrijfsmiddelen;
- bedrijfsovername;
- eigen vermogen;
- groeifinanciering;
- herfinanciering;
- herstructurering;
- huisvesting;
- innovatie;
- start bedrijf;
- werkkapitaal.

Werkkapitaal is het meest voorkomende financieringsdoel gevolgd door bedrijfsmiddelen. Bij het vaststellen van de financieringsdoelen is het ook verstandig om in kaart te brengen in welke financieringsfase jouw klant zich bevindt. Daarbij kun je de volgende financieringsfasen onderscheiden:

Beginkapitaal:

- Pre-seed en innovatie
In deze fase is er vaak alleen nog maar een idee.

Aanloopkapitaal:

- Seed
In deze fase is de onderneming vooral bezig om anderen te interesseren voor zijn ideeën.
- Start
In deze fase brengt de onderneming een eerste dienst of product op de markt en wordt gewerkt aan naamsbekendheid.

Ontwikkelkapitaal:

- Groei
In deze fase zet de onderneming in op groei van het aantal orders. Het begin van de groeicurve.
- Expansie
In deze fase zet de onderneming in op verdere groei. De onderneming zit middenin de groeicurve.
- Volwassenheid
In deze fase heeft de onderneming de groeicurve doorlopen en stabiliseert de omzet wanneer er geen nieuwe acties worden ondernomen op het terrein van innovatie of vernieuwing van producten en/of diensten.

Stap 6

Stap 6 bestaat uit een aantal stappen die simultaan dienen te worden uitgevoerd. Het betreft hier:

- Financieringsbronnen bepalen (stap 6a);
- Mogelijke overheidsregelingen in kaart brengen (stap 6b);
- Verzamelen gegevens.

Stap 6a Financieringsbronnen bepalen

Als de financieringsdoelen helder zijn, kun je aan de slag met het bepalen van de mogelijke financieringsbronnen de plannen van jouw ondernemer. Financieringsbronnen zijn:

- achtergestelde lening;
- bank:
 - o reguliere lening
 - o rekening-courantkrediet;
- business angels en informal investors;
- crowdfunding;
- hypotheek;
- investeringskrediet;
- kapitaalinbreng;

- ketenfinanciering;
- kredietunie;
- factoring;
- leasing;
 - o financial
 - o operational;
- lening familie en vrienden;
- leverancierskrediet;
- mezzaninefinanciering;
- overbruggingskrediet;
- overnamefinanciering;
- participatiemaatschappijen;
- risicokapitaal (venture capital/private equity);
- credits microfinanciering tot € 50.000;
- credits MKB-krediet van € 50.000 tot € 250.000;
- vooruitbetaling klanten.

In hoofdstuk 4 wordt een aantal van deze financieringsbronnen kort toegelicht.

Stap 6b. Overheidsregelingen inventariseren

Als je hebt vastgesteld welke financieringsbronnen er zijn voor de plannen van jouw klant dan is het belangrijk dat je ook nog vaststelt welke overheidsregelingen van toepassing zijn om financiering mogelijk te maken. Door gebruik te maken van overheidsregelingen is de ondernemer namelijk in staat zijn financieringsbehoefte of risico's voor financiers fors te verminderen. De meest belangrijke overheidsregelingen die voor jouw klant van toepassing kunnen zijn:

- Besluit bijstandverlening zelfstandigen (BBZ);
- Borgstelling MKB-Kredieten (BMKB);
- Exportkredietgarantie;
- Garantie Ondernemersfinanciering (GO);
- Groeifaciliteit;
- Innovatiekrediet;
- Kleinschaligheidsaftrek;
- Milieu-investeringaftrek;
- Seed Capital Fonds Technostarters;
- Subsidies;
- Toekomstfonds;
- Vroegefasefinanciering;
- Wet Bevordering Speur- en Ontwikkelingswerk (WBSO) inclusief RDA;
- Willekeurige afschrijving milieu-investeringen (VAMIL).

Daarnaast zijn er veel provinciale en regionale regelingen die gericht zijn op het stimuleren van ondernemerschap.

Stap 6c Gegevens verzamelen

Als je een financieringsaanvraag indient is het belangrijk dat je alle informatie van je klant, nodig voor het definitief indienen van een aanvraag, compleet hebt. Eventueel ontbrekende gegevens kun je dan in stap 7 nog complementeren. Het gaat om de volgende informatie:

- Het ondernemersplan;
- Uittreksel KvK (maximaal 1 maand oud);
- Relevante persoonlijke gegevens – de C.V. -van de ondernemer(s);
- Statuten B.V. of N.V.;
- V.O.F. of maatschapsakte;
- Jaarcijfers opgesteld door een accountantskantoor of administratiekantoor bij voorkeur via SBR;
- Onderbouwing financieringsbehoefte en investeringen;
- Prognose: Positief, gemiddeld en negatief scenario. Bij voorkeur opgesteld door een accountants- of administratiekantoor.

Stap 7 Analyse van het financieringsvraagstuk

Bij deze stap maak je voor jezelf een analyse van het financieringsvraagstuk en de oplossingsmogelijkheden. Je maakt een preselectie van de financieringspartijen. Er zijn vaak meer partijen actief zijn dan je weet. Om het zoeken eenvoudiger te maken, zijn er een aantal websites die je daarbij kunnen ondersteunen. Het gaat daarbij om:

- Financieringslink (<http://www.fink.nl>);
- The Funding Network (<http://www.symbid.nl>);
- Financieringswijzer (<http://www.ondernemerskredietdesk.nl>).

Stap 8 Bespreking met de klant

Dit is een belangrijke stap omdat je hier samen met je klant nog een keer checkt of de uitgangspunten van de financieringsaanvraag correct zijn en of de klant zich wil verbinden aan de definitieve aanvraag. In deze fase check je ook nog een keer of je alle informatie zoals benoemd in stap 6 correct en volledig zijn.

Stap 9 Definitief keuze financieringspartijen

Tijdens deze stap maak je samen met klant de definitieve keuze bij wie je de financieringsaanvraag wilt indienen. Je checkt nog een laatste keer of de gegevens van de financieringspartijen waar je de aanvraag in dient correct zijn.

Stap 10: Definitieve aanvraagset maken

In deze fase zorg je ervoor dat de aanvraag kwalitatief en kwantitatief in orde is en dat de benodigde gegevens in de juiste formaten zijn opgemaakt.

Stap 11: Financieringsaanvraag gereed maken voor verzenden

Deze stap is belangrijk omdat je hier je aanbiedingsbrief en je verklaring en of accountantsrapportages toevoegt. Je hebt je ervan overtuigd dat de informatie die de financieringspartijen krijgen voldoen aan de fundamentele beginselen.