

85% van de financieringsaanvragen in het MKB worden afgewezen...

Met dit IMK-stappenplan zorg je ervoor dat jouw financieringsaanvraag wel slaagt.



Zo krijg je een financiering wel voor elkaar

Je hebt een meesterlijk idee en wil je onderneming hiermee opstarten of uitbouwen. Maar die financiering... Het is je nog niet gelukt om een bank of een investeerder zo ver te krijgen. Je bent al meerdere keren afgewezen en weet nu eigenlijk niet meer hoe je het het beste kunt aanpakken. Of - dat kan natuurlijk ook - je moet überhaupt de eerste stap nog zetten.

Maar hoe? Deze whitepaper geeft jou de antwoorden waar je naar zoekt en geeft je zeven tips voor een goede voorbereiding.

8 tips voor een goede voorbereiding van je financieringsaanvraag



TIP 1: *Zorg voor een helder verhaal*



Je streeft ernaar om te groeien met je bedrijf. Dit doe je ongetwijfeld vanuit een bepaalde drijfveer, maar welke eigenlijk? Waarom wil je precies groeien? Kortom: wees helder over de visie die je hebt en welke doelen hiermee gepaard gaan. Hierdoor zorg je ervoor dat de bank je serieus neemt, je passie ontdekt en precies begrijpt wat je bedoelt en voor ogen hebt.

Goed, maar ongezellig om daarbij te weten: financierders, zoals een bank, kijken vaak met argusogen naar je plannen. Vertel je alles? Zijn je kansen inderdaad zo goed? Ben jij inderdaad in staat om je gestelde doelen te bereiken?

Zorg er daarom voor dat de stappen die je in je businessplan maakt, ook in je geldprognose worden meegenomen. Geef aan waar je verwacht dat het mee kan vallen, of waar het tegen kan zitten, zodat - bijvoorbeeld - een bank ziet dat je er aandacht aan hebt besteed en niet zomaar iets hebt opgeschreven. Door uit te leggen hoe je tot je berekeningen bent gekomen, neem je de ander mee in je verhaal - dat draagt logischerwijs bij aan het vertrouwen.

TIP 2: Zorg voor een beknopt, maar compleet ondernemersplan



We zijn ons ervan bewust: het opstellen van een volledig ondernemersplan kost best wat tijd. Het doel van dit whitepaper is dan ook niet dat je een giga ondernemersplan gaat zitten schetsen. Wel geven we je een paar punten waar je rekening mee kunt houden, over welke vragen je kunt nadenken en hoe je dit in een - beknopt - plan kunt terug laten komen. Je kunt immers nog zoveel ideeën hebben, en het als de beste kunnen vertellen, maar een echt plan kan in dit proces toch niet ontbreken.

Een ondernemersplan bestaat in ieder geval uit de volgende onderdelen:

Persoonlijke gegevens

Hier plaats je je basisgegevens. Zie het als je cv.

Persoonlijke eigenschappen

Hoe omschrijf jij jezelf? Waarom ben je gestart met ondernemen, welke vaardigheden bezit jij als ondernemer? Hoe voer je de marketing? Hoe kom je aan je klanten? Hoe houd je je administratie op orde?

Je idee

Wat ben je van plan? Waar groei je naartoe? Wat wil je bereiken? Wat doe je binnen je bedrijf, hoe is de structuur en hoeveel uur ben je in en aan je bedrijf bezig?

Welke markt?

In welke branche ben je werkzaam? Met welke concurrentie heb je te maken? En welke doelgroep bedien je?

Marketingplan

In je marketingplan omschrijf je hoe je ervoor zorgt dat je je omzet verhoogt. Ga je online aan de slag? Hoeveel investeer je in marketing? Besteed je het uit, of doe je het allemaal zelf?

Financieel plan

Zoals gezegd is het uiteraard van belang dat je een financieel plan toevoegt. Welk bedrag wil je investeren en waarin? Wat zijn je vaste activa en wat je vlottende? Hoe liquide is je onderneming? Welke maandlasten heb je? En wat is de prognose?

Tal van voorbeelden

Blijf je dit lastig vinden? Beter goed gejat dan slecht verzonnen, en gelukkig zijn er tal van voorbeelden te vinden van een goed ondernemersplan. Via [Qredits](#) kun je bijvoorbeeld allerlei voorbeelden inzien. Wellicht maakt dit het makkelijker voor je om je eigen onderneming hierop te plotten en kun je beter plaatsen wat er van je gevraagd wordt.

Zie je het echt niet zitten of lukt het je niet om het plan zelf compleet te maken? Dan is er hulp. Het IMK heeft inmiddels al honderden ondernemingsplannen opgesteld en heeft hiervoor ook ervaren ondernemerscoaches.

Tip: een zogeheten SWOT-analyse kan je helpen bij het beantwoorden van deze vragen. Met deze analyse breng je in kaart wat je sterktes, zwaktes, bedreigingen en kansen zijn ingedeeld in kwadranten. Het laat je in één oogopslag zien waar je kansen liggen en welke onderdelen extra aandacht verdienen. De KvK neemt je stapsgewijs mee in hoe je deze opstelt.

TIP 3: *Zorg voor een compleet dossier*



Het opstellen van je ondernemersplan heb je al achter de rug. In dat plan heb je al geschetst wat bijvoorbeeld je prognose is en wat je van plan bent om de financiering uit te geven.

Bij elke vorm van financiering zijn er basisstukken nodig, hoewel je bij bepaalde vormen van lease en crowdfunding minder nodig hebt om aan te leveren. Wanneer je naar de bank gaat kun je er op rekenen dat je de volgende documenten sowieso moet aanleveren:

- Af- en bijschrijvingen van je zakelijke rekening over de afgelopen 12 – 15 maanden
- Definitieve jaarrekening
- Een rekeningafschrift van afgelopen maand
- Definitieve belastingaangifte wanneer het om een eenmanszaak, VOF of maatschap gaat
- Kengetallen wanneer je vanuit een BV onderneemt. Hieruit kan o.a. je liquiditeit, rendabiliteit en de verhouding tussen vreemd en eigen vermogen worden opge maakt.

En dan nog dit:

- Zorg ervoor dat er geen onduidelijkheden terugkomen in je administratie. Overleg op voorhand met je accountant of boekhouder als je niet exact weet hoe je cijfers in elkaar steken of waar je bij voorbaat zelf vraagtekens bij hebt.
- Zorg dat je administratie up-to-date is en voldoe eventuele achterstallige betalingen.

TIP 4: *Bereid het gesprek goed voor*



Wanneer je een financieringsaanvraag bij een bank of een investeerder doet, komt er een moment dat je op gesprek moet komen. Maar hoe bereid je je voor op zo'n gesprek? Naast dat je veel aandacht aan je plan hebt besteed, is het goed om ook langer stil te staan bij dit moment. Zie het echt als dé pitch om de groei van je bedrijf verder te realiseren.

Heb je je cijfers paraat? Weet je wat je omzet en je kosten zijn geweest afgelopen jaar? Een geldverstrekker zal je zeker vragen naar deze stand van zaken.

Schrijf een elevator pitch

Het schrijven van een elevator pitch - een korte samenvatting van jezelf, je onderneming en je dienst/productaanbod - kan helpen je gesprek goed voor te bereiden. Je schetst een duidelijk beeld van je onderneming, je idee en hoe je met de euro's invulling geeft aan dit idee.

Kort en helder zet je uiteen: wie zijn je potentiële klanten, waarom wordt het een succes, waarom hebben klanten behoefte aan jouw product of dienst? Wie zijn je concurrenten? Het is de combinatie van jezelf en je product/dienst verkopen en vertellen hoe je met de binnengehaalde euro's het succes gaat behalen (met alle tegenslagen en concurrentie die je onderweg tegenkomt).

Schrijf de pitch voor jezelf uit in de volgende volgorde:

- Schrijf je pitch op
- In je pitch komt minimaal terug:
 - Introductie van jezelf en je onderneming
 - Probleem van je klanten
 - Oplossing die je hebt bedacht
 - Waarom klanten jouw product/dienst gaan afnemen
 - Afhankelijk voor wie je de pitch doet, kun je er een 'call to action' aan vastplakken

Zoals gezegd: ga uit van kort en krachtig. Vragen komen daarna vanzelf van de geldverstrekker. Dan kom je tot een gesprek en wordt er dieper ingegaan op jou, je onderneming en je plannen

TIP 5: *Bekijk welk soort financiering jou het best past*



Hoewel we het in bovenstaande tekst voornamelijk over de bank hadden, zijn er meerdere routes die je kunt bewandelen om een financiering aan te vragen. Vroeger was de bank het meest voor de hand liggend - en misschien voor jou nog steeds wel - maar hierbij lichten we vijf alternatieven uit.

1. Crowdfunding

Letterlijk betekent crowdfunding: geld verzamelen via groot publiek. Je deelt je plannen met een groot publiek en vraagt of iemand hierin wil investeren. Via online platformen kun je een campagne opstarten. Geef aan welke financieringsbehoefte je hebt en de 'crowd' kan hier op inschrijven. Op deze manier heb je niet één grote investeerder, maar zijn er meerdere mensen die jouw plannen zien zitten en je een investering willen geven, uiteraard tegen vooropgestelde voorwaarden. 'Geld voor elkaar' is bijvoorbeeld een platform waar je terechtkunt om een dergelijke campagne op te starten.

2. Leasen

Afhankelijk van waar je investering voor nodig hebt, is het leasen van bedrijfsmiddelen ook een optie. Je bent geen eigenaar van het middel, maar betaalt hier maandelijks een bedrag voor eventueel aangevuld met kosten voor onderhoud. Denk hierbij aan het leasen van een auto of machine.

3. Familie en vrienden

De mensen die al in je geloven zonder duidelijk plan, staan waarschijnlijk het dichtst bij je: je familie en vrienden. Zij kennen je als geen ander en gunnen je het allerbeste. Belangrijk is uiteraard wel dat jullie goede afspraken maken over hoe de financiering wordt terugbetaald en op welke termijn. De keerzijde is dat geld de banden ook stuk kan maken. Een keerzijde die je vooraf misschien nooit had kunnen voorstellen.

4. Business Angels

Business Angels zijn personen die vanuit zakelijk oogpunt willen investeren in bedrijven. Vaak zijn dit ondernemers of personen die in het verleden ondernemer zijn geweest.

5. Factoring

Een flexibele financiering waarbij je de facturen van debiteuren verkoopt en binnen 24 uur betaald krijgt. Klinkt goed, en werkt goed. Het factoringbedrijf wacht namelijk niet alleen de betaling van je debiteuren af, het neemt ook het debiteurenbeheer en kredietrisico over. Zo beschik jij direct (weer) over werkkapitaal én ben je verzekerd van je geld.

TIP 6: *Bekijk jezelf eens online door de ogen van een ander*



Google is ieders vriend, zo ook van kredietverstrekkers. Ook zij zullen hun eigen onderzoek verrichten. Wat valt er over jou online te vinden? Is je LinkedIn bijgewerkt? Heb je een open profiel op Facebook en/of Instagram? En dan misschien ook nog TikTok of BeReal? Geen probleem als er informatie inzichtelijk is, als je je er maar bewust van bent. Je profielfoto op Whatsapp? Het hoeft absoluut geen dealbreaker te zijn als je met je hond of gezin op de foto staat, maar je kunt er ook voor kiezen om het beeld af te schermen via je instellingen.

Dit alles geldt uiteraard ook voor je website. Het is uiteindelijk je digitale visitekaartje, dus zorg dat het er netjes uitziet.

Kortom:

Google eens op jezelf of zet een Google Alert op je naam en check je openbare social media profielen.

TIP 7: Wees transparant, ook als het even tegenzit



Wees eerlijk en transparant over je huidige situatie – ook als die op dit moment even niet zo is als je graag zou willen. Zit je door omstandigheden in zwaar weer? Wees er open, eerlijk en duidelijk over. Niemand zit te wachten opeens konijn uit de hoge hoed. Het kan heel goed zijn dat er iets speelt dat je liever niet direct deelt met de bank of financiële instelling. Een omzet die even tegenvalt, een achterstand in je crediteuren of bij de Belastingdienst, of een discussie onder de aandeelhouders. Het plaatje op de volgende pagina laat zien dat je niet de enige bent.

De vraag is of dit dan wel het juiste moment is voor een financiering. Tuurlijk, het lijkt de enige oplossing. Realiseer je alleen het volgende. Als de financiering een doekje voor het bloeden is, loop je straks nog meer achter. Je ligt bijvoorbeeld 's morgens al vroeg wakker omdat je niet meer weet hoe je je crediteuren kunt betalen. In de gesprekken die wij met ondernemers voeren, blijkt dan vaak dat de omzet niet hard genoeg groeit. Laten we dan eerst kijken hoe we die kunnen verbeteren. Meer omzet betekent ook dat het weer leuker is om te ondernemen. En dát straalt vertrouwen uit naar de bank.

8 tips voor een goede voorbereiding van je financieringsaanvraag

TIP 8: Laat je inspireren door anderen



Tot slot: wat kun je leren van een ander? Neem onderstaande drie inspiratietips vooral mee in je voorbereiding. Het helpt je wellicht bij je pitch en de vragen die je krijgt.

Zo ziet een goede pitch eruit:

4 spuitjes per dag

Floor en Martijn deden mee aan Dragons' Den en sloten uiteindelijk een deal van 300.000 euro tegen een aandeel van 12%. Het bedrijf bedacht een abonnementsmodel voor parfums. Uit onderzoek is gebleken dat een parfumgebruiker gemiddeld 4 spuitjes per dag gebruikt, wat zich verhoudt in 8 ml per maand. Per maand kun je een ander luchtje uitkiezen, waardoor je voor een relatief laag bedrag je favoriete topmerken kunt 'dragen'.



De pitch van Floor en Martijn terugzien? Dat kan via deze link: <https://youtu.be/FFYToyvioJo>



Benieuwd naar de pitch van Shaun?
Bekijk de video hier:
<https://youtu.be/s2OOSvrlFKA>

En zo kun je het beter niet doen:

compleet afgebrand én geen investering

Als je lange lokken hebt, ken je dit product ongetwijfeld... de Tangle Teezer. Een borstel die makkelijk de klitten uit je haar kamt. De Britse ondernemer Shaun Pulfrey geloofde voor de volle 100% in zijn product en wilde dit voornamelijk online en aan groothandelaren verkopen. Helaas pakte zijn pitch niet goed uit. Hij werd volledig afgebrand en ging naar huis zonder investering. Goed nieuws achteraf: uiteindelijk werd zijn product tóch nog succesvol.

TIP 8: *Laat je inspireren door anderen*



Business Angel Marcus Lemonis - The Profit

Zie Marcus als een business angel. Met zijn eigen vermogen investeert hij in slecht draaiende bedrijven om deze met zijn investering in geld en kennis succesvol te maken. Een programma waar je als ondernemer veel van kunt leren. Het is dan ook een programma dat zeer geliefd is onder ondernemers. Houd er rekening mee dat het televisie is en de werkelijkheid ook wel iets kan afwijken van wat je ziet, het is en blijft media.



Je kunt de afleveringen terugkijken via: [RTL XL](#)

En wat als ik dit allemaal niet doe?

Uiteindelijk is het natuurlijk jouw keuze hoe je de voorbereiding in gaat. Geen voorbereiding op een gesprek, je cijfers niet scherp hebben en geen plan schrijven. Wat voor gevolgen heeft dat? Ga het voor jezelf maar na. Wat zijn de gevolgen als je de financiering niet rond krijgt? Kun je je droom dan niet meer realiseren, je product niet in de markt zetten of moet je dan een keuze maken tussen stoppen of doorgaan met je onderneming? Met een goede voorbereiding is je slagingskans aanzienlijk groter.

Toch nog lastig? Wij helpen je graag. Dit whitepaper kort samengevat: een goed beeld van waar jij en je onderneming staan, is van cruciaal belang bij het bekijken van je financiële positie. Maar, we weten als geen ander dat het behoorlijk lastig kan zijn om eerlijk en objectief naar jezelf te kijken – zowel als persoon, als ondernemer. Daarom doet het IMK het graag voor je.

Het IMK geeft al meer dan zeventig jaar advies bij gezondheidsverklaringen voor het MKB. Ondertussen zijn dat al duizenden ondernemingen die we verder geholpen hebben met het starten, groeien of stoppen van hun onderneming.

De financiële sector houdt van zekerheid – en doet daarom het liefst zaken met ondernemers die hen dat kunnen bieden. Zekerheden zijn altijd lastig voor ondernemers. De oplossing? De gezondheid van je onderneming aantonen. Hoe?

Wij kunnen je helpen met de gezondheidsverklaring van je bedrijf - zeer waardevol voor elke financier. Ook kunnen we met elk van de stappen (tips) in deze whitepaper helpen, dat doen onze businesscoaches.

Een gezond bedrijf is geruststellende gedachte – voor jou, maar óók voor de bank.

Over het IMK

Of het nou gaat om starten, groeien, stoppen of doorgaan: het IMK staat ondernemers al meer dan 70 jaar bij in elke fase van zijn of haar bedrijf. In goede, maar ook in slechte tijden. Met gespecialiseerde coaches en ervaren bedrijfsadviseurs zoeken we samen naar een oplossing – want die is er altijd. Wij zijn er voor de ondernemer. Met raad en daad.

▶ imk.nl



Zeisterweg 82, 3931 MG Woudenberg
Tel. 088 999 00 00 ▶ info@imk.nl