

Roadmap voor de financieel MKB-adviseur

Author(s)

Rauwerda, Kirsten; Udo, Roderick; van Teeffelen, Lex; de Graaf, Frank Jan ; Kleverlaan, Ronald

DOI

[10.13140/RG.2.2.15613.00488](https://doi.org/10.13140/RG.2.2.15613.00488)

Publication date

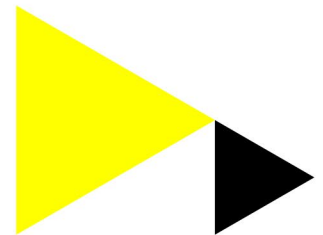
2019

Document Version

Final published version

[Link to publication](#)**Citation for published version (APA):**

Rauwerda, K., Udo, R., van Teeffelen, L., de Graaf, F. J., & Kleverlaan, R. (2019). *Roadmap voor de financieel MKB-adviseur*. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.15613.00488>

**General rights**

It is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), other than for strictly personal, individual use, unless the work is under an open content license (like Creative Commons).

Disclaimer/Complaints regulations

If you believe that digital publication of certain material infringes any of your rights or (privacy) interests, please let the Library know, stating your reasons. In case of a legitimate complaint, the Library will make the material inaccessible and/or remove it from the website. Please contact the library: <https://www.amsterdamuas.com/library/contact>, or send a letter to: University Library (Library of the University of Amsterdam and Amsterdam University of Applied Sciences), Secretariat, P.O. Box 19185, 1000 GD Amsterdam, The Netherlands. You will be contacted as soon as possible.

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/333420661>

Roadmap voor de financieel mkb–adviseur

Poster · May 2019

DOI: 10.13140/RG.2.2.15613.00488

CITATIONS

0

READS

2,294

5 authors, including:



Kirsten Rauwerda

Amsterdam University of Applied Sciences/Centre for Applied Research on Educat...

11 PUBLICATIONS 10 CITATIONS

[SEE PROFILE](#)



Roderick Udo

Hogeschool Utrecht

7 PUBLICATIONS 3 CITATIONS

[SEE PROFILE](#)



Lex Van Teeffelen

Hogeschool Utrecht

89 PUBLICATIONS 209 CITATIONS

[SEE PROFILE](#)



Frank Jan De Graaf

Amsterdam University of Applied Sciences/Centre for Applied Research on Econo...

54 PUBLICATIONS 220 CITATIONS

[SEE PROFILE](#)

Some of the authors of this publication are also working on these related projects:

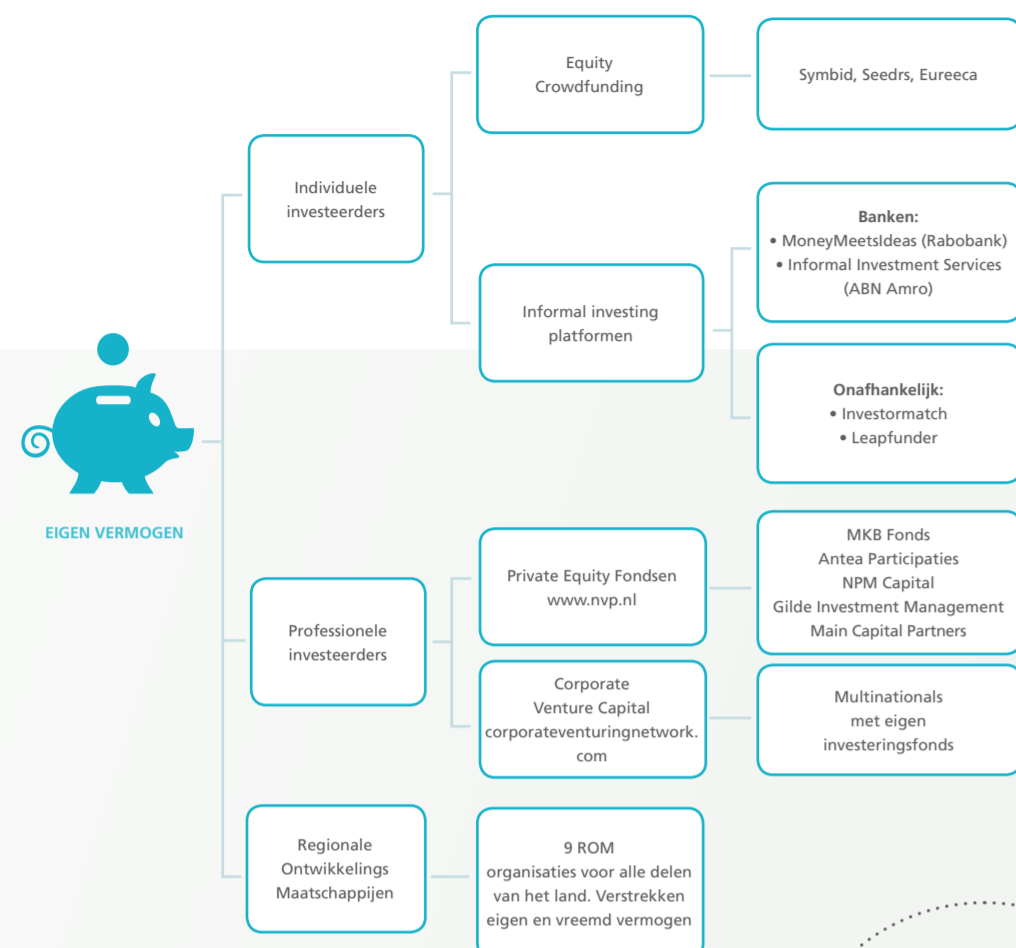


Governance and growth strategies in SMEs [View project](#)

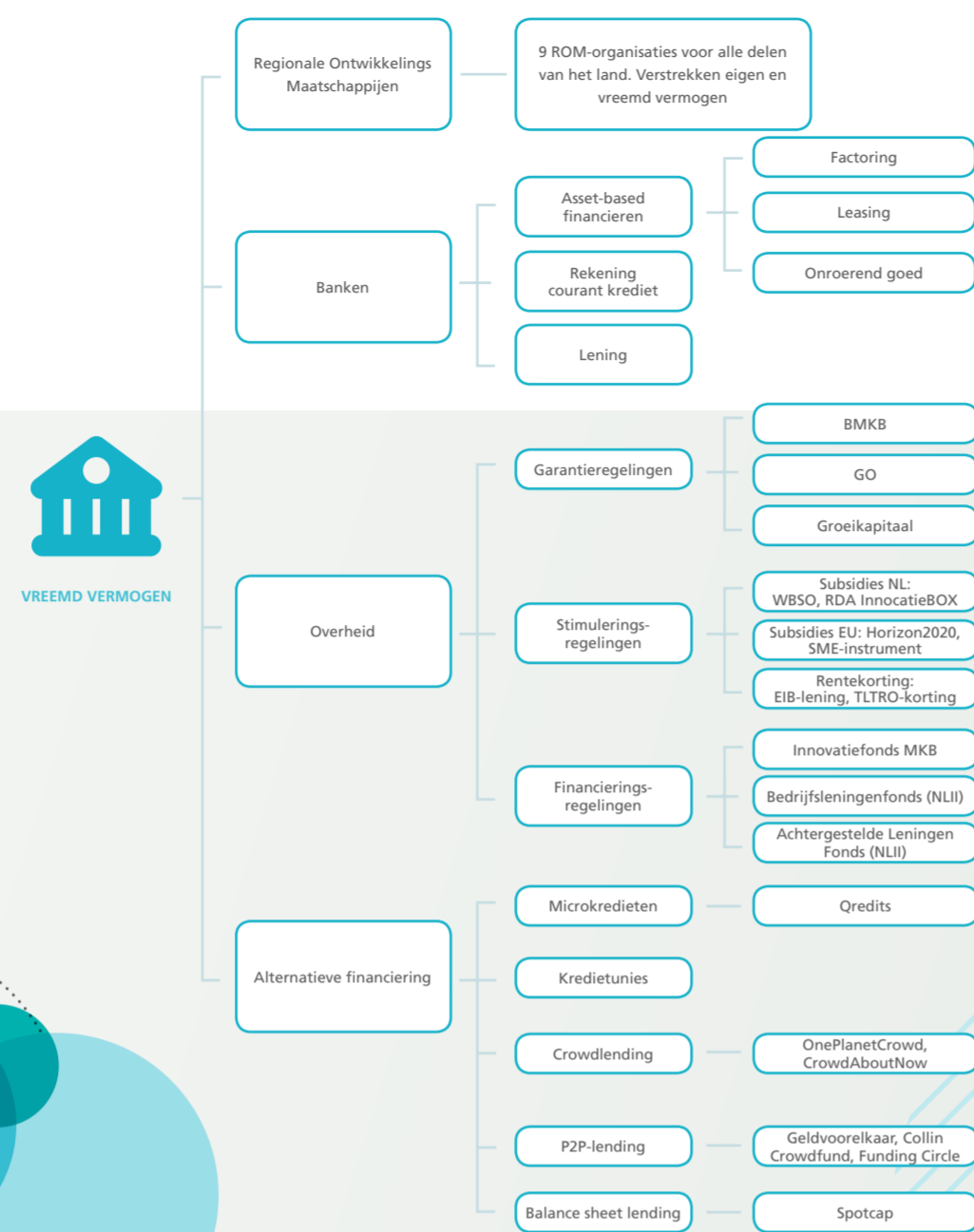


Advisory support [View project](#)

FINANCIERINGSMOGELIJKHEDEN Eigen vermogen



FINANCIERINGSMOGELIJKHEDEN Vreemd vermogen



Stichting MKB-financiering en Gedragscode mkb-financiers

Uit het consortium van het SIA Raak-project is de Stichting MKB-Financiering ontstaan. De stichting is een publiek-private samenwerking tussen het Ministerie van EZK en een groot aantal alternatieve financiers die samen de mkb-financieringsmarkt willen professionaliseren.

Via de stichting met een onafhankelijk bestuur worden educatieve activiteiten opgezet in samenwerking met ondernemers om adviseurs meer kennis te laten maken met de mogelijkheden van alternatieve financiering.

Dit wordt gedaan door actieve campagnes in samenwerking met ondernemers-netwerken en de introductie van de MKB Financieringswijzer die ondernemers op weg helpt met het vinden van de juiste, betrouwbare financier.

stichtingmkbfinanciering.nl

mkbfinwijzer.nl

Door de introductie van de Gedragscode mkb-financiers wordt gewerkt aan het professionaliseren van de aanbieders van mkb-financiering. Met duidelijke afspraken over transparantie, kosten, communicatie en gebruik van zekerheden wordt meer en passender gefinancierd.

stichtingmkbfinanciering.nl/gedragscode

Aanbevelingen bij financiering

Uit het onderzoek blijkt dat de onafhankelijke financieel adviseurs hun keuzes kunnen verbeteren.

Is externe financiering wel nodig?

Check eerst of er intern bedrijfsmiddelen vrij gemaakt kunnen worden. Veel financieel adviseurs slaan deze stap over. Daarbij van belang zijn de winstreserves, (te grote) voorraadposities, openstaande debiteuren en materiële vaste activa. Daarin zit veel geld vast dat vrij gemaakt kan worden. In plaats van externe financiering kan ook gedacht worden aan vaste of flexibele factoring (desnoods per factuur), leasing of sell and lease back.

Starters en kleine tickets zijn een aparte categorie

Starters en zzp'ers worden bijna standaard doorverwezen of afgewezen door banken. Denk vooral aan friends, family en fans, crowdfunding en microfinancieringen bij deze categorie. Dat geldt ook voor de lagere tickets onder de 100K.

Subsidies worden vaak vergeten

Veel financieel adviseurs zijn niet goed op de hoogte van interessante subsidiemogelijkheden voor ondernemers.

Voorkeur voor bank steeds vaker niet passend

Er bestaat een onevenredig grote voorkeur voor bancaire financiering. Er zijn nogal wat situaties waarbij bancaire financiering niet passend is. Voor financieringen van bedrijfsmatig vastgoed en werkkapitaal staan de bank steeds minder open. Bankfinanciering groeit alleen in het segment boven de 1 miljoen. Kijk ook naar niet-bancaire aanbieders, zoals microfinanciers, crowdfunding, blanco financiers en business angels.

Knip de financiering op

Vaker dan totale afwijzing komt de gedeeltelijke afwijzing van banken

of andere financiers voor. Een financieringsaanvraag opknippen of in rondes verdelen maakt de slaagkans groter.

Snelle groeiers of meerdere investeringsrondes

Wees voorzichtig met bancaire financieringen bij snelle groeiers. Banken eisen al het onderpand op via de verzamelpandakte in de algemene voorwaarden. Ga niet akkoord met die algemene voorwaarden en benoem in de overeenkomst het onderpand dat wordt gevestigd. Zeker als meerdere financieringsrondes nodig zijn. Leg vast dat tussentijds onderpand wordt vrijgegeven.

Ga niet in zee met flietskredietverstrekkers

Naast de bizar hoge (rente)kosten van 40% - 200% gebruikt een aantal aanbieders een pervers businessmodel. Als de ondernemer niet voldoende kan aflossen raakt deze verstrikt in nog slechtere aanbiedingen of zeer hoge tussentijdse kosten.

Monitor de hele financieringsportfolio

Voor een optimale financieringsmix is het van belang de totale financieringsportfolio te volgen. Herfinancieringen kan immers voor alle partijen aantrekkelijk zijn. De ondernemer betaalt minder rente en kosten. De financier kent de klant al en heeft vaak al de gegevens op orde. De adviseur is vaak minder tijd kwijt voor een aanvraag. Hierbij kan de gouden balansregel worden gehanteerd. Financier vlottende activa met kort en vaste activa met lang vreemd vermogen. De uitzondering op de regel is snelle groei.

Hogeschool van Amsterdam

CrowdfundingHub

HU

Regieorgaan SIA

Gestapeld financieren

Roadmap voor de financieel mkb-adviseur

PARTNERS

Hogeschool Rotterdam

Financieringsspecialisten:

MKB Kredietcoach
Probaat/Auren
RS Finance
Middenduin
BDO
Values of Culture and Creativity
Extendum
Fundwijzer
Cultuur+Ondernemen

Financiers:

Qredits
de Volksbank
Collin Crowdfund
Funding Circle
Voldaan
Spotcap
NLInvesteert
Rabobank

Brancheorganisaties:

NOAB
NBA

Onderzoeksproject Gestapeld financieren

Hoe de mkb-adviseur de financieringspuzzel maakt

15 bedrijven, 2 beroepsorganisaties en 3 hogescholen hebben onderzoek gedaan naar de mogelijkheden voor gestapeld financieren in het mkb en hoe mkb-adviseurs hun klanten beter kunnen adviseren.

Geld lenen is voor het mkb moeilijker geworden, omdat banken vaker financieringsaanvragen afwijzen. Daardoor ontstaan alternatieve financieringsvormen zoals crowdfunding, online werkkapitaal, factoring en leasing. Dit leidt tot combinaties van financieringsvormen, ook wel 'gestapeld financieren' genoemd. Het mkb en hun adviseurs hebben veel ervaring met bankleningen, maar niet met deze combinatie van nieuwe financieringsvormen.

regelmatig nieuwe aanbieders bijkomen en de eisen periodiek gewijzigd worden.

Ten slotte is het vaak onduidelijk of een adviseur een onafhankelijk advies uitbrengt. Ondernemers kunnen niet goed beoordelen of de adviseur daadwerkelijk aan hun kant staat of dat hij geleid wordt door eigen financiële afwegingen.

gestapeld-financieren.nl

Het kost nu veel tijd en geld om verschillende types financieringen tegelijkertijd aan te vragen. Ook ontbreekt het adviseurs aan inzicht in het woud van (alternatieve) financieringen, waarbij er

Geschikte financieringsvormen

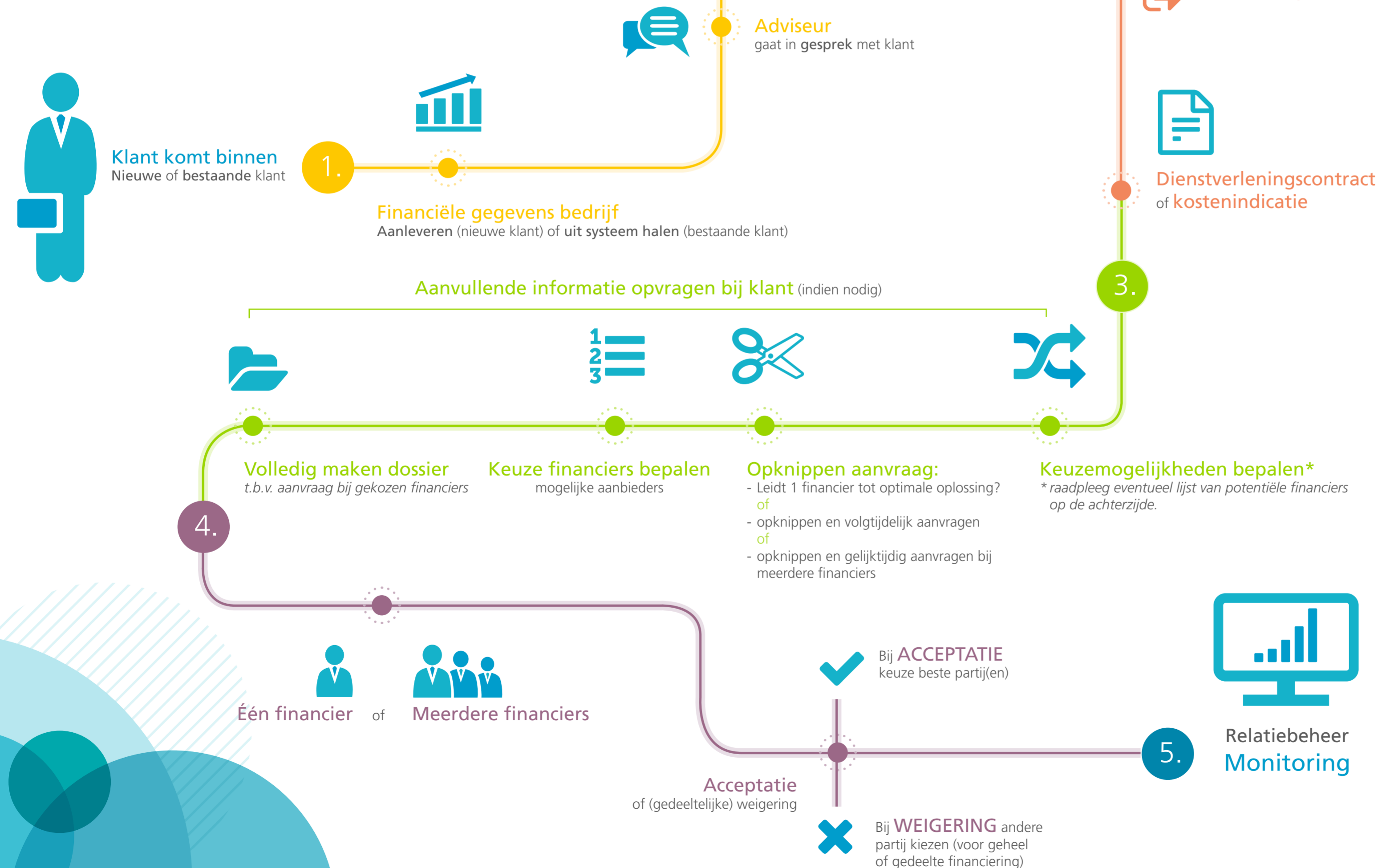
Geschikt voor	Groefinanciering	Werkkapitaal	Herstructurering	Starter
Achtergestelde lening	x		x	x
Business angel	x			
Crowdfunding	x	x		x
Factoring		x		
Familie vrienden				x
Kortlopende lening		x		
Leasing	x			
Leverancierskrediet		x		
Microfinanciering	x	x		x
Regionale ontwikkelingsmaatschappij				
Rekening-courantkrediet		x		
Reguliere banklening	x			
Subsidie	x			x
Venture capital/private equity	x			
Vooruitbetaling klanten		x		

Stappenplan mkb-financiering

Het stappenplan mkb-financiering is zo ontwikkeld dat een adviseur het kan gebruiken bij het ondersteunen van financieringsaanvragen van mkb-ondernemingen, ongeacht de financieringsvormen die worden overwogen, en ongeacht of het een gestapelde of een enkelvoudige financieringsaanvraag betreft.

Het plan stimuleert tot nadenken over de meest passende vorm van financiering en is toepasbaar voor verschillende financieringsdoelen: groeifinanciering, herfinanciering en werkkapitaal. Het is minder geschikt voor adviseren bij overnamefinanciering.

Ook een adviseur die bepaalde stappen liever anders of op een andere volgorde zet, kan het stappenplan gebruiken ter aanscherping van de werkwijze of om bewustere keuzes te maken bij het adviseren over een financieringsaanvraag.



1. Intake

Afhankelijk van het type financieel adviseur komt de ondernemer binnen als nieuwe klant of bestaande klant. Door de klant voorafgaand aan het eerste gesprek informatie te laten leveren of informatie uit het systeem te halen, kan in het eerste gesprek gericht aandacht worden besteed aan de aanvraag.

De adviseur gaat met de klant in gesprek en bespreekt met een nieuwe klant naast het businessplan waarop de aanvraag betrekking heeft ook de strategie van de ondernemer en probeert een inschatting te maken van de ondernemer zelf. In het geval van bestaande klanten ligt de focus meer op het specifieke doel van de financieringsbehoefte.

2. Acceptatie

De adviseur bepaalt of die mogelijkheden ziet in het ondersteunen van de aanvraag en of een adviesproces wordt gestart (aanname), of dat wordt geweigerd of doorverwezen. Indien de adviseur de aanvrager verder gaat helpen, wordt een dienstverleningscontract opgesteld of een kostenindicatie verstrekt voor het adviesproces.

3. Ontwerp

Na het maken van afspraken over de dienstverlening wordt bepaald welke financieringsvormen tot de keuzemogelijkheden behoren. Vervolgens wordt bepaald of en hoe de financieringsaanvraag kan worden opgeknipt. Hierbij stelt de adviseur zich de vraag of het aanvragen bij één financier tot de optimale oplossing voor de klant leidt, of dat opknippen in verschillende aanvragen meer passend is. Bij opknippen kan volgtijdelijk of gelijktijdig worden aangevraagd bij meerdere financiers. Daarna wordt de keuze van financiers bepaald. Eventueel wordt nog informatie aan het dossier toegevoegd. Gedurende de gehele ontwerpfase kan het voorkomen dat aanvullende informatie wordt opgevraagd bij de klant.

4. Aanvraag

Nadat de keuze voor financiers is bepaald, wordt de daadwerkelijke aanvraag gedaan, bij één of meerdere partijen. Hierop volgt acceptatie of weigering. Bij acceptatie worden de beste partij of partijen uitgekozen en in geval van weigering volgt het kiezen van een andere partij. Indien de financier gedeeltelijk weigert, of onder voorbehoud van cofinanciering een deel van het aangevraagde bedrag wil financieren, kan aanvullende financiering worden gezocht en aangevraagd.

5. Beheer

Als de volledige financiering door een of meerdere partijen bij elkaar is geaccepteerd, volgt de beheerfase, waarin tijdens de looptijd van de financiering contact is voor monitoring en eventuele herfinanciering.