

Checklist financiering

Adviseur in gesprek met ondernemer



Checklist financiering

Adviseur in gesprek met ondernemer

Een adviseur die goed luistert, de juiste vragen stelt en probeert aan te voelen wat een ondernemer nodig heeft maakt het verschil bij het vinden van een passende financiering. In het gesprek met een ondernemer over de financiering van een bedrijf wil je zoveel mogelijk informatie boven tafel krijgen. Informatie die je nodig hebt om de mogelijkheden voor een financiering in kaart te brengen. Houd in gedachten dat een financier vooral een beeld wil hebben van de risico's die hij loopt. Zo kijkt een financier of een ondernemer de rente- en aflossingsverplichtingen kan betalen. Gegevens over wat het bedrijf doet, in welke markten hij actief is en het management zijn dus van groot belang. Deze checklist geeft je een leidraad voor het klantgesprek.

► Algemeen

- ☐ Hoe lang is het bedrijf actief?
- ☐ Wat doet het bedrijf? Korte beschrijving van bedrijfsactiviteiten. In welke markt is het bedrijf actief? Welke belangrijke concurrenten zijn er?
- ☐ Ervaring van de ondernemer(s)?
- ☐ Als er meerdere ondernemers/managers zijn, de taakverdeling
- ☐ Wat zijn de toekomstplannen?
- ☐ Type klanten (bedrijven, consumenten, overheid). Is sprake van een gespreide klantenkring? Is er een afhankelijkheid van enkele klanten? Welk deel van omzet komt uit buitenland? Zijn er terugkerende inkomsten van vaste afnemers?
- ☐ Conjunctuur-, seizoens- en trendgevoeligheid van de afzet
- ☐ Wat is het verdienmodel? (manier waarop bedrijf geld verdient)
- ☐ Activiteiten op het gebied van duurzaamheid
- ☐ Heeft de ondernemer nog andere activiteiten/ bedrijven (organogram)?
- ☐ Wie vraagt de financiering aan? Is het een natuurlijk persoon (privépersoon, eenmanszaak, VOF, CV, maatschap) of rechtspersoon (BV, NV, stichting)?
- ☐ Als er een holdingstructuur is met meerdere BV's dan een toelichting op alle activiteiten per BV
- ☐ Is er sprake van een BKR-codering (relevant bij privépersoon)?



► Investeringsplan en benodigde financiering

- ☐ Wat zijn de investeringsplannen? Wat wil een bedrijf precies financieren? Is een financiering nodig voor de groei van een bedrijf? Gaat het hier om het financieren van een investering of om gelden vrij te spelen?
- ☐ Wordt er door ondernemer geld ingebracht of via derden?
- ☐ Gaat de investering nieuwe omzet opleveren
- ☐ Heeft de ondernemer al financieringen lopen (hoogte, looptijd, financier, tarieven)
- ☐ Beschikbare zekerheden en garanties die ondernemer kan bieden

► Financiering van werkkapitaal

- ☐ Heeft de ondernemer een tijdelijke of langdurige werkkapitaalfinanciering nodig?
- ☐ Waar is het exact voor nodig. Aankoop voorraad, betalen van belastingen of andere crediteuren?
- ☐ Zitten de afnemers in Nederland of in het buitenland?
- ☐ Is geleverde dienst/product aan afnemers een afgeronde prestatie?
- ☐ Is er sprake van deelfacturatie?
- ☐ Hoe loopt het proces van inkooporder tot uitlevering?
- ☐ Wat zijn de gemiddelde betaaltermijn van leveranciers en klanten?
- ☐ Is er sprake van voorverkoop? Zijn er al getekende verkooporders?
- ☐ Wat wordt er ingekocht? Is het product bederfelijk of zit er een houdbaarheidsdatum op?
- ☐ Wie zijn de leverancier(s)?

► Bedrijfsmiddel

- ☐ Specificatie van het te kopen bedrijfsmiddel (merk, type, aanschaf, inruil, etc.)
- ☐ Is het een object wat hij bij meerdere leveranciers kan bestellen of zijn er maar een paar?
- ☐ Is het een gangbaar object of heel specifiek gemaakt voor de ondernemer?
- ☐ Is het object nieuw of tweedehands? In het laatste geval is het goed te weten hoe oud het is, wie leverancier was en of nog een garantie op zit



► Bedrijfsovername

- ☐ Wat voor een overname is het? Gaat het om een Management Buy Out (medewerker koopt eigenaar uit)? Of gaat het om Management Buy in (externe partij koopt eigenaar uit)? Of koopt een andere marktpartij (strateeg) het bedrijf op?
- ☐ Worden de aandelen gekocht of gaat het om een specifieke activa/passiva transactie?
- ☐ Hoeveel procent, van de aandelen, van het bedrijf wordt er overgenomen?
- ☐ Wat zijn de afspraken met de verkoper? Blijft deze nog (tijdelijk) actief na verkoop?
- ☐ Is de verkoper bereid een deel van de verkoopprijs er als (achtergestelde) lening in te laten zitten?
- ☐ Is er overnamedocumentatie aanwezig zoals intentieovereenkomst, juridische documentatie, financiële documentatie, etc.?
- ☐ Zijn er zekerheden zoals een pand, machines, debiteuren of borgstellingen te bieden? Als dat niet het geval is, dan wordt het een blanco financiering genoemd
- ☐ Hoe ziet de juridische structuur eruit na overname en dus na verstrekking van een financiering?

► Vastgoed eigen gebruik

- ☐ Wat is het type vastgoed (kantoor, praktijkruimte, bedrijfshal)? Wat zijn de adresgegevens?
- ☐ Wie koopt aan en is kredietnemer? Is het een privépersoon of een rechtsvorm?
- ☐ Wat is de aankoopsom? Is er sprake van BTW (nieuwbouw) of overdrachtsbelasting (bestaand)?
- ☐ Wat wordt er aan geld zelf ingebracht en wat is de gewenste hoogte van de financiering?
- ☐ Waarom wordt een pand aangekocht? Wat is het voordeel?
- ☐ Geheel voor eigen gebruik of deels verhuurd? Welke deel in verhuur?
- ☐ Wat is de (markt)waarde van het pand? Is het getaxeerd?
- ☐ Zijn de bedrijfsactiviteiten voldoende om rente en aflossingen te betalen?
- ☐ Wordt het pand momenteel gehuurd? Wat zijn de huidige huurlasten?
- ☐ Wat is het energielabel?

► Commercieel vastgoed

- ☐ Wie koopt aan en is kredietnemer? Is het een privépersoon of een rechtsvorm?
- ☐ Wat is de ervaring van je klant met het beleggen in vastgoed? Gaat het om een professionele belegger of een consument? Handelt relatie uit beroep of bedrijf? Heeft de privépersoon ervaring in commercieel vastgoed?
- ☐ Hoeveel panden verhuurt kredietnemer? Hoeveel aan- en verkooptransacties in afgelopen 5 jaar?
- ☐ Gaat het om residentieel vastgoed, zakelijk commercieel vastgoed of projectontwikkeling/transitie?
- ☐ Wat voor type pand is het? Woning, appartement, bedrijfshal, etc.?
- ☐ Wat is de aankoopsom? Is er sprake van BTW (nieuwbouw) of overdrachtsbelasting (bestaand)?
- ☐ Hoeveel geld wordt er zelf ingebracht?
- ☐ Wat is de (markt)waarde van het pand? Is het getaxeerd?
- ☐ Wat zijn de (verwachte) huurinkomsten van het te financieren pand?
- ☐ Hoeveel huurders zijn er? Wat is de gemiddelde looptijd van de huurcontract(en)?
- ☐ Heeft het beleggingsobject een gecombineerde bestemming (woon/winkelpand of bedrijfspand met een appartement erboven). Welke bestemming heeft de overhand?
- ☐ Gaat het om zelfstandige woningen/appartementen of om kamerverhuur? Is er een onttrekkingsvergunning? Bij kamerverhuur vraag contracten op
- ☐ Wat is het energielabel? Labels A, B en C zijn goed te financieren

► Financieel

- ☐ Wat is de bedrijfsomzet over de afgelopen jaar? Welke trend zie je in de omzet over afgelopen 3 jaar?
- ☐ Wat is de EBITDA (Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortisation)?
- ☐ Maakt het bedrijf winst/verlies over het afgelopen jaar? Welke trend zie je de afgelopen 3 jaar?
- ☐ Vraag een toelichting op de historische cijfers. Vooral bij grote afwijkingen tussen jaren. Wat verklaart eventuele ongewone veranderingen in de financiële historie? Zitten hier eenmalige lasten bij zoals een verhuizing, verbouwing, nieuwe machinelijn, etc.?
- ☐ Bij welke financiers is een aanvraag al voorgelegd (huisbank of andere partijen)?
- ☐ Wat is de solvabiliteit van het bedrijf (eigen vermogen/balanstotaal)? Is deze negatief? Hoe komt dit?
- ☐ Zijn er financiële prognoses met toelichting en onderbouwing beschikbaar?

► Benodigde documenten

- ☐ Naam, e-mail, 06-nummer en adresgegevens van ondernemer (en soms partner)
- ☐ Legitimatiebewijzen ondernemers (en soms partner)
- ☐ Meest recente jaarcijfers en bij voorkeur over de afgelopen 3 jaar
- ☐ Kopie van IB-aangifte ondernemers afgelopen 2 jaar
- ☐ Kolommenbalans (actuele cijfers)
- ☐ Prognoses van minimaal 1 jaar
- ☐ Bij holdingstructuur: geconsolideerde cijfers en enkelvoudige cijfers van dochters
- ☐ Bij machine of voertuig: offerte van aan te kopen object
- ☐ Bij werkkapitaalfinanciering: debiteuren/voorraadlijsten en liefst liquiditeitsprognose
- ☐ Bij start-up: businessplan met financiële onderbouwing voor minimaal 2 jaar
- ☐ Bij invoice factoring: kopie van te financieren facturen
- ☐ Bij vastgoed: waarde van object (WOZ, aankoop of taxatiewaarde)
- ☐ Bij commercieel vastgoed: huurderslijsten, huurcontracten
- ☐ Bij bedrijfsovername: van koper en verkoper jaarcijfers en overnamedocumentatie





Wil je meer weten?

Wil je een afspraak maken of heb je een andere vraag?

Laat jouw gegevens hier achter en geef aan wat je vraag is. Wij nemen dan contact met je op. Spreek je liever een medewerker?

Bel ons dan op (085) 065 67 92

Contact



Contactgegevens



Entrada 100

1114 AA, Amsterdam-Duivendrecht

Nederland



info@capsearch.com



085 065 67 92

capsearch
CONNECTING CAPITAL