Leidraad voor klantgesprek

Inschatting haalbaarheid financiering

capsearch
CONNECTING CAPITAL

Leidraad voor klantgesprek
(inschatting haalbaarheid financiering)

In een gesprek met een ondernemer is het van belang om een goed beeld van het vraagstuk te krijgen. Om dat te kunnen doen moet je de juiste vragen stellen zodat je de benodigde informatie krijgt. Deze checklist geeft je een leidraad voor het klantgesprek. Met de informatie die je van de ondernemer krijgt kunnen onze specialisten de mogelijkheden onderzoeken (Quickcscan) voor een passende financiering.

- Wat doet het bedrijf? In welke branche(s) is het bedrijf actief?
- Hoe ziet de juridische structuur eruit? Is het complete organogram in beeld?
- Wat is de investering en financieringsbehoefte? Wordt er zelf geld ingebracht?

▶ Bij debiteurenfinanciering:

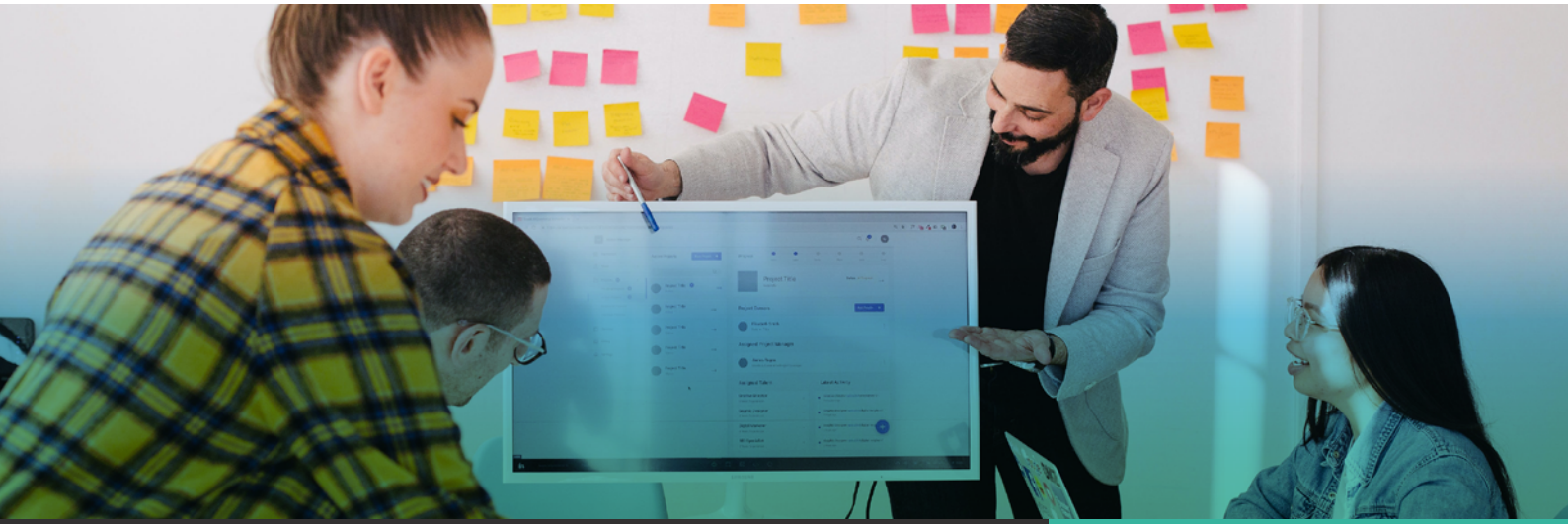
- ☐ Gaat het om een kortstondige of doorlopende financiering?
- ☐ Afnemers in Nederland of buitenland?
- ☐ Is geleverde dienst/product aan de afnemer een afgeronde prestatie?
- ☐ Is er sprake van deelfacturatie?
- ☐ Financiering in vorm van factoring, rekening courant of lening (crowdfunding)?

▶ Bij inkoop/voorraadfinanciering:

- ☐ Hoe loopt het proces van order tot uitlevering?
- ☐ Is er al voorverkoop? Zijn er al getekende orders?
- ☐ Wat wordt er ingekocht? Is het product bederfelijk of zit er een houdbaarheidsdatum op?
- ☐ Wie zijn de leverancier(s)?

▶ Bij bedrijfsmiddel:

- ☐ Vraag om de offerte van het bedrijfsmiddel/machine/auto
- ☐ Financiering in vorm van een lening of lease?
- ☐ Bij lease, wat is de gewenste slottermijn?



▶ **Bij vastgoed eigen gebruik**:

- ☐ Wat voor type pand is het? Kantoor, praktijkruimte, bedrijfshal, etc.?
- ☐ Wat wordt er aan geld zelf ingebracht t.o.v. de gewenste financiering?
- ☐ Wat is de (markt)waarde van het pand? Is het al getaxeerd?

▶ **Bij bedrijfsovername**

- ☐ Wat voor een overname is het? MBI, MBO of strategisch?
- ☐ Is het een activa/passiva- of aandelentransactie?
- ☐ Hoeveel procent van het bedrijf wordt er overgenomen?

▶ **Bij commercieel vastgoed**

- ☐ Gaat het om residentieel vastgoed, zakelijk commercieel vastgoed of projectontwikkeling/transitie?
- ☐ Wat voor type pand is het? Woning, appartement, bedrijfshal, etc.?
- ☐ Hoeveel wordt er zelf ingebracht t.o.v. de gewenste financiering?
- ☐ Wat is de (markt)waarde van het pand? Is het al getaxeerd?
- ☐ Handelt relatie uit beroep of bedrijf?
- ☐ Heeft de privépersoon ervaring in commercieel vastgoed?
- ☐ Hoeveel panden in de verhuur, hoeveel aan- en verkooptransacties in afgelopen 5 jaar?
- ☐ Wat is de verhouding huurinkomsten versus totaal jaarinkomen?
- ☐ Wat zijn de (verwachte) huurinkomsten van het te financieren pand?

- Wat is de omzet, EBITDA, winst/verlies? Vraag ook om de meest recente jaarcijfers.
- Wat is het verdienmodel? Projectmatig of terugkerend?
- Financiering al geprobeerd aan te vragen bij huisbank of andere partijen?
- Wat zijn de wensen van een ondernemer voor het aantrekken van financiering? Staat hij bijvoorbeeld open voor crowdfunding?

Wil je meer weten?

Wil je een afspraak of heb je een andere vraag? Laat je gegevens hier achter. Geef aan wat je vraag is, dan nemen we contact met je op. Spreek je liever een medewerker? Bel ons dan. Of **kies direct** online een datum voor een vrijblijvende online presentatie om te zien hoe ons platform werkt.

Plan nu een call in >

Contactgegevens

Entrada 100
1114 AA, Amsterdam-Duivendrecht
Nederland

info@capsearch.com
085 065 67 92