



**Slim financiering
aantrekken én
inzetten voor
groei in 3 stappen**

Introductie

Je wilt een investering aantrekken om eindelijk de volgende groeispurong te maken. Maar hoe weet je of je bedrijf klaar is voor groei? Hoe stoom je je bedrijf klaar om externe financiering aan te trekken en hoe zet je het in om je doelen te bereiken? Business coaches Robert Schulze, Koen Moonen en Gosewijn Tulleners van GrowthFactory helpen je in 3 stappen met aantrekken én inzetten van financiering.



Dankzij goed inzicht in onze cijfers konden we bij onze investeerder het plaatje schetsen: dit concept wordt veel groter dan studenten in Delft.

Richard Burger, Swapfiets

1

Stap 1: Klaar voor groei?

Natuurlijk is 'gut feeling' een belangrijke indicator voor groei. Je voelt dat je de volgende groeistap wilt maken en je ziet aan de dagelijkse inkomsten en uitgaven dat je bedrijf er goed voor staat. Maar kijkend naar de harde cijfers: welke (financiële) indicatoren wijzen op groei?

1. Je hebt een stevige financiële positie

Je financiën zijn een belangrijke indicator voor de groei van je bedrijf: het loont om onder andere je winst- en verliesrekening en je cashflowontwikkeling de gaten te houden. Maar houd er rekening mee dat hoge winsten er niet altijd op duiden dat je klaar bent voor de volgende groeistap. Als je bijvoorbeeld jarenlang hetzelfde bedrag aan winst boekt, staat je bedrijf mogelijk stil. Daarom is het belangrijk om ook naar de aard van de omzet te kijken en marktontwikkelingen in de gaten te houden. Stijgende inkomsten of verkopen kunnen een teken van groei zijn, met name voor jongere bedrijven die voortdurend aan meer omzet bouwen en mogelijk een tijdje niet winstgevend zijn.

2. Je cashflow verbetert

Hoewel een gezonde cashflow niet altijd correleert met bedrijfsgroei, suggereert het wel dat jouw bedrijf zich in een stabiele financiële positie bevindt. Positieve cashflow is het resultaat van lagere uitgaven, verhoogde omzet of een combinatie van beide. En goede financiën zijn vaak de basis van bedrijfsgroei en geven financiers vertrouwen.

3. Je raakt snel door je voorraad heen

Ben je snel door je voorraden heen? Dan is dit een teken dat er veel vraag is naar je producten. Wanneer

je artikelen snel moet bijbestellen, kan dat een gevolg zijn van meer verkopen en een uitbreiding van je klantenbestand. Vergelijk de omloopsnelheid van de voorraad met het nationale gemiddelde in de branche. Een omloopsnelheid boven het branchegemiddelde kan een groeiende vraag naar je producten betekenen. Als de omloopsnelheid echter aanzienlijk hoger is dan het gemiddelde, sla je waarschijnlijk onvoldoende voorraad op om de verkoop bij te kunnen houden. Verkoop je je voorraden snel, dat is het over het algemeen wel goed voor je liquiditeiten.

4. Je loopt aan tegen personeelstekorten

Het moeten inhuren van extra werknemers om het werktempo bij te houden, is een goede indicator dat je klaar bent voor de volgende groeistap. Bijvoorbeeld wanneer je verkoopteam te veel tijd kwijt is aan klantafhandeling en de lijst met wachtenden steeds langer wordt. Of als je businesskansen moet laten lopen of jongleert met meerdere rollen als bedrijfseigenaar (je bent meer manager en voelt je niet 'in control').

Overigens: zelfs als de kasstroom krap is, kan het aantrekken van nieuwe werknemer(s) op de lange termijn renderen. Extra hulp kan je de tijd en capaciteit geven om meer aan je groei te werken door je klantenbestand uit te breiden, door 'ja' te zeggen tegen grotere projecten of ontwikkelingen van nieuwe (of aanvullende) diensten.

5. Je hebt een buzz gecreëerd

Bedrijfsgroei is niet altijd meetbaar. De algemene opwindingsrondom je bedrijf of merk kan een goede indicatie zijn van de voorwaartse beweging van de onderneming. Hoge betrokkenheid op sociale media bijvoorbeeld duidt op tevreden, loyale klanten terwijl verkopen van terugkerende klanten wijzen op een voortdurende vraag naar je producten of diensten.

Zorg dus dat je voldoende inzicht hebt in je cijfers en vraag desnoods hulp van je accountant of financieel adviseur. Bedenk vervolgens hoe je de inzichten aan de hand van data kunt inzetten voor groei op lange termijn. Dat kan betekenen het effectiever inzetten van marketingmethoden, het elimineren van ineffectieve producten of het wijzigen van de verkoopstrategie. Een voorbeeld van een bedrijf dat dat goed toepast is het succesvolle FiscFree (40 miljoen omzet), dat werkgevers ontzorgt rond het fiscaal voordelig aanbieden van extra's voor hun personeel. Volgens ondernemer Bob Dijkema (51) is inzicht in de cijfers een van de succesfactoren van zijn bedrijf: "Als je precies weet hoe het staat met je cashflow en wat per product de kosten en marges zijn, kom je niet voor verrassingen te staan. Je kunt dan uit tekenen wanneer je kunt investeren en op welke producten je bijvoorbeeld marketingacties kunt loslaten, omdat ze het meeste marge opleveren."

Onderbouwen met cijfers

Financiers willen groei met harde cijfers kunnen duiden. Maar het komt ook aan op vertrouwen in het businessplan en jou als persoon. Vraag financiering niet enkel aan op gut feeling. Een goed doordacht businessplan en kennis van winstbepalende factoren scheppen vertrouwen. Met de juiste mindset en een doordacht plan zijn er veel mogelijkheden om geld op te halen voor je bedrijf. Maar weet wat je wilt lenen en waarvoor.

Verschillen per groeifase

In elke fase gelden andere aandachtspunten. Als startup heb je waarschijnlijk nog niet veel debiteuren of inventaris en is het lastig om toekomstige groei te voorspellen. Heb je een aantal jaren trackrecord, dan heb je al veel meer informatie om een winstprognose te maken. Dat maakt het voor investeerders ook aantrekkelijker om in te stappen. In het begin gaat het meer om het vertrouwen in jou als ondernemer en je verhaal, in latere fasen zijn data leidend.

3 manieren om je bedrijf klaar te stomen voor groei

Waaraan kun je werken om je bedrijf klaar te stomen voor het aantrekken van financiering? Hieronder drie punten:

- ✓ **Breng je cijfers op orde**
Kun je aflossing en rente voldoen uit je kasstroom? Zorg voor een realistische prognose; hoe lang houdt je het vol als het toch tegenzit? Met name met betrekking tot aflossing en rentebetaling naar je financier.
- ✓ **Formuleer een heldere toekomstvisie**
Zowel aandeelhouders als financiers willen zich kunnen vereenzelvigen met jouw doelen. Laat zien dat je de markt goed kent en een sterke visie hebt op de belangrijkste ontwikkelingen. Denk daarbij altijd na over technologische ontwikkelingen en de impact op je bedrijf.
- ✓ **Zorg voor een schone winst- en verliesrekening**
Sommige ondernemers hangen privékosten omwille van fiscaal voordeel in de BV. Dit kan een verkeerd beeld geven en als gevolg hebben dat je ervoor gaat betalen. Hetzij bij de fiscus, hetzij bij een verkoop. Wees bovendien realistisch in je eigen beloning.

Richard Burger (27), mede-oprichter van het succesvolle Swapfiets (in vijf jaar van nul naar 175.000 klanten), onderstreept het belang van een heldere toekomstvisie. Swapfiets biedt abonnementen op fietsen, inclusief reparatieservice. Burger pitchte het idee bij investeerder Ponooc, dat nauw verbonden is met familiebedrijf Pon, importeur van onder andere Volkswagen, Audi, Porsche en Skoda. Pon is ook een grote fietsproducent en bezit onder andere Gazelle. Ponooc raakte overtuigd van Burgers visie dat net als films en series (Netflix) en muziek (Spotify) ook fietsen van bezit naar gebruik gaan: "Het bleek een gouden match."



Robert Schulze – ondernemer

Robert is Founding Partner van GrowthFactory en heeft zowel in een advies- als partnerrol ondernemers geholpen met structuur, bedrijfsgroei en financiële vragen.

"Ondernemers het financiële inzicht geven waar ze staan en de rust die ze dat biedt, daar haal ik mijn plezier in het ondernemen uit."

2

Stap 2: Het aantrekken van financiering

Alle seinen staan op groen. Klaar om de boer op te gaan voor het binnenhalen van die investering die je bedrijf naar de volgende fase brengt. Maar bij welke 'loketten' kun je terecht?

Vind de juiste financieringsmix

Welke financiering bij jouw bedrijf past hangt nauw samen met je investeringsdoel. Zakelijk krediet is bijvoorbeeld het meest geschikt voor kortlopende investeringen: werkkapitaal, voorraden of debiteuren. Een zakelijke lening daarentegen kun je beter aantrekken als je langlopende investeringen wil doen voor je bedrijf, bijvoorbeeld in vaste activa, machines of een bedrijfspand. Het kan ook voorkomen dat je

niet voldoende geld voor je plannen kunt lenen bij één partij. Dan kun je volgens de GrowthFactory businesscoaches het beste een combinatie proberen te vinden tussen verschillende financieringsvormen, ook wel stapelfinanciering genoemd. Bijvoorbeeld door asset based, bancaire en online financiering te combineren. Vooral in een groeifase kan het lastiger zijn om financiering bij één loket op te halen, doordat de toekomst vaak nog onzeker is. "Bijvoorbeeld door asset based, bancaire en online financiering te combineren. Vooral in een groeifase kan het lastiger zijn om financiering bij één loket op te halen, doordat de toekomst vaak nog onzeker is", zegt business coach Koen Moonen.

6 financieringsmogelijkheden voor de volgende groeistap

1. Bank

Een lening bij de bank of krediet is nog altijd het meest gangbare financieringsmiddel. Banken kijken naar liquiditeit (cashflow), hoe rendabel je bedrijf is en in hoeverre je eigen vermogen hebt. Maar zeker ook naar de ondernemer en onderneming. Daarnaast zal altijd gekeken worden naar de zekerheid die je bedrijf kan bieden als dekking van de financiering.

Vaak is een aanvullende voorwaarde dat je als ondernemer borg staat voor (een deel van) de lening. Het kan lastig zijn om groeifinanciering te verkrijgen, omdat er vaak geen garantie is dat je groeiplannen ook werkelijkheid worden. Een garantstelling van bijvoorbeeld een investeerder kan dan uitkomst bieden.

2. Lease en factoring

Wanneer we het hebben over Asset Based financiering, dan denken we al snel aan lease voor vaste activa en factoring voor debiteuren. Bij factoring besteed je het innen van facturen uit aan een derde partij, die de rekeningen in ruil voor een commissie direct uitbetaalt. Het voordeel hiervan is dat er over het algemeen hogere bevoorschotting mogelijk is ten opzichte van een normale lening.

Bij OneCircle, dat circulaire drankfusten verkoopt, is het inzetten van factoring en cash in advance-betaling een belangrijke succesfactor. OneCircle laat orders vooruitbetalen en heeft het innen van facturen en debiteurenrisico voor een periode overgedragen aan een gespecialiseerd bedrijf, dat facturen in ruil voor een vergoeding direct uitbetaalt. Voordeel: OneCircle krijgt orders betaald voorafgaand aan

benodigde investeringen in extra productiecapaciteit of voorraden. “Zo financieren onze klanten de groei dus mee”, zegt CEO Anita Veenendaal van het bedrijf uit Den Helder.

3. FinTech: online financiering

FinTech is de verzamelnaam van bedrijven die middels inzet van technologie de dienstverlening vanuit de financiële sector willen verbeteren. Online kredietverstrekkers kunnen je snel en volledig digitaal helpen aan financiering. Vaak heb je wel financiële gegevens nodig om een aanbod voor een lening te kunnen ontvangen. Bovendien kost zo'n lening of krediet je geen aandelen; je houdt de volledige controle over je bedrijf. Maar je rendement moet natuurlijk wel groter zijn dan het rentepercentage. Interesse? [\[LINK\]](#). Check wat er mogelijk is voor jouw bedrijf.

4. Crowdfunding

Crowdfunding maatschappijen bieden vaak leningen aan maar in sommige gevallen willen de publieke investeerders ook een tegenprestatie. Je bedrijf wordt dan gefinancierd door particulier geld (van private investeerders, vaak ook ondernemers). Crowdfunding is interessant als je het niet



Koen Moonen – accountant

Koen is geregistreerd accountant en heeft vijftien jaar ervaring binnen het financiële domein. Hij helpt ondernemers met bouwen aan 'value based management' in hun onderneming.

“Je wordt niet geboren als ondernemer, ondernemen is een vaardigheid. Een accountant wijst op wat je kan en wat je niet moet willen doen.”

bezwaarlijk vindt als je plannen openbaar worden gemaakt. Voordeel is dat je veel particulieren als 'eigenaar' krijgt, die belangrijke ambassadeurs voor je merk kunnen zijn.

5. Investeerders

Uiteindelijk zal voor groei vaak hybride vermogen noodzakelijk zijn: investeringen en/of krediet van verschillende partijen. Hierbij kun je denken aan Angel Investors, bijvoorbeeld een vermogend persoon in je kennissenkring of een ondernemer die zijn bedrijf heeft verkocht en een gedeelte van zijn eigen geld in veelbelovende bedrijven stopt. Voor de volgende groeifase kom je al snel uit bij Venture Capitalists – als crowdfunding niet past. Dit zijn vaak investeringsmaatschappijen van een of meerdere particulieren met een groot vermogen.

6. RVO

Vaak over het hoofd gezien, maar de overheid heeft veel subsidieregelingen om bedrijven verder te helpen. Zeker als er te weinig zekerheden gesteld kunnen worden, kan de overheid borg staan. Denk daarbij aan internationalisering en innovatie, maar zeker ook regulier met het BSK-MKB.

Hoe weet je welk loket het beste bij je past?

De business coaches zien dat financiering in de voorbije jaren steeds meer Asset Based is geworden. Dat betekent dat 'echte, tastbare dingen' zoals panden, voorraad of debiteuren als onderpand voor de financiering dienen. Debiteuren veelal middels factoring, vaste activa middels lease, overnames met eigen vermogen, achtergesteld vreemd vermogen en middellange leningen. "Bij Asset Based hoeft veelal geen hele analyse van het bedrijf gemaakt te worden, maar er kan gekeken worden naar de waarde van het onderliggende object. Daarmee is de financiering sneller geregeld. Voor banken is dat interessant, maar juist ook in de FinTech zien we veel bedrijven die zich richten op een specifieke objectfinanciering", zegt Gosewijn Tulleners van GrowthFactory.

Voor bedrijven die hard groeien is het stapelen van financieringen dan ook steeds gewoner geworden. Stapelen is niets meer dan het vinden van de ideale financieringsmix. Dat kan zijn een deel krediet, bijvoorbeeld voor de aankoop van nieuwe machines, een groei-investering van een investeringsmaatschappij en crowdfunding. Het is belangrijk dat je een goed gevoel hebt bij de lening of investering die je krijgt en de voorwaarden die er tegenover staan. Als je het lastig vindt om die afweging zelf te maken, is het handig om een adviseur in de arm te nemen.

5 manieren om potentiële investeerders of financiers over de streep te trekken

Iedere fase is anders en elk type investeerder kijkt anders, maar over het algemeen zijn deze vijf punten belangrijk:

- ✓ Wees jezelf. Voor iedere investeerder is het van belang om goed in te kunnen schatten of je het bedrijf tot een verder succes maakt. Laat zien dat je weet wat je doet.
- ✓ Verkoop geen lucht. Zorg dat je aannames kunt onderbouwen met marktonderzoek en/of tests.
- ✓ Durf aanpassingen te doen in je businessmodel of strategie. Ondanks alle mogelijke tests kan de werkelijkheid anders uitpakken dan uit onderzoek blijkt. Wees niet bang om bij tegenslag aan te passen.
- ✓ Gun elkaar wat. Natuurlijk wil je graag tegen zo laag mogelijke kosten verdere groei realiseren, maar er moet voor alle partijen een plus inzitten.
- ✓ Ga uit van verschillende scenario's. Daarmee laat je zien hoe de onderneming er bij eventuele tegenvallers uit zal zien en of er dan extra liquiditeiten nodig zijn.

Het belang van het doen van aanpassingen, is voor Richard Burger van Swapfiets gebleken.

“Je kunt nog zo’n goed concept hebben, maar in de praktijk leer je pas echt wat de behoeftes van de klant zijn. Test je concept in de markt en pas aan naar aanleiding van feedback”, zegt hij. Hij geeft een voorbeeld: “Wij dachten onze klanten goed te

bedienen door de fietsen bij ze thuis af te leveren.

Maar tot onze verrassing bleek dat ze ook behoefte hadden aan fysieke winkels. 80 procent van onze klanten in Leiden maakte gebruik onze eerste winkel.

Nu hebben we als uitgangspunt dat we in elke stad een winkel openen.”

A portrait of Gosewijn Tulleners, a middle-aged man with short brown hair, smiling. He is wearing a dark suit jacket over a light blue shirt. The background of the portrait is white, and it is partially overlaid by a green gradient bar.

Gosewijn Tulleners – financieel adviseur

Gosewijn heeft jarenlange ervaring in de financiële sector, met expertise in financieringen en coaching op het realiseren van financiële en niet-financiële doelstellingen.

“Het veranderende landschap maakt ondernemen steeds uitdagender. Met mijn ervaring in financieren en managen word ik enthousiast van het mogelijk maken van mooie ondernemersplannen.”

3

Stap 3: En door!

Je hebt het vertrouwen van de bank, online kredietverstrekker, investeerder of crowdfunders. Maar hoe zet je het investeringsgeld zo slim mogelijk in voor maximaal rendement? Het doel van de financiering is bepalend voor hoe je er mee om kunt gaan. Voor de start, groei of overname van een onderneming, worden vaak (nieuwe) aandeelhouders betrokken en meestal ook een vreemd vermogen financier. Nu je groeikapitaal hebt geregeld ga je investeren in je doelen: maar hoe zet je financiering zo effectief mogelijk in? Twee tips:

✓ *Maak een duidelijke planning voor je investeringsdoel*

Denk niet dat, nu er geld is, je ook extraatjes als nieuwe auto's of loonsverhogingen kunt betalen. Financiers verstrekken geld op basis van je prognose. Als je het geld voor andere zaken benut dan zaken die bijdragen aan de realisatie van de groei, zijn ze minder genegen je later, als het even lastig wordt, te steunen. Bij financiering komt altijd een belangrijk deel op vertrouwen aan. Dat komt te voet en gaat te paard. Bijkomend voordeel: zulk gedrag wordt niet alleen beloond met een financiering, maar levert ook goede klantrelaties op. Win-win.

✓ *Probeer zoveel mogelijk rendement te halen uit alles wat er op je balans staat.*
Probeer de omloopsnelheid van de voorraad te verhogen, bijvoorbeeld door upselling. Als de klant toch al bij je koopt, probeer dan zoveel mogelijk te verkopen. Kijk of je de debiteurentermijn terug kunt brengen door bovenop je klanten te zitten als het om betalen gaat.

Best practice: hoe GrowthFactory rentekosten klant halveerde

Een ondernemer die wordt begeleid door GrowthFactory heeft zijn bedrijf in 2009 uitgebreid met een nieuw pand voor zijn voorraad. Dat pand werd gebouwd in een tijd waarin verstrekking van financiering moeilijk was en zijn markt het lastig had. "We hebben hem geholpen zijn interne processen sterk te verbeteren, zodat hij altijd aan de klantvraag kon voldoen. Iets wat voor de concurrent lastig was. Ook is hard gewerkt aan debiteurenbeheer en steeds meer geschoven van rechtstreekse leveringen naar inkoopverenigingen", zegt Robert Schulze van GrowthFactory.

Door deze maatregelen is het klantenbestand gestaag gegroeid en de betalingstermijn ingekort. De markt voor financiering is intussen ook veranderd, waardoor de klant op advies van GrowthFactory onlangs heeft kunnen herfinancieren en de jaarlijkse rentekosten ruim gehalveerd zijn. Dat zorgt tevens voor meer aflossingscapaciteit. "Het rendement van de onderneming kan nu nog sneller groeien", zegt Schulze.

Zelf doen of advies?

Natuurlijk kun je een financieringsaanvraag zelf doen, zeker als je voor een online kredietverstrekker kiest waarbij je alles online regelt. Mocht je hulp willen bij het indienen van een financieringsaanvraag, dan kun je een adviseur inschakelen. “Wij geloven dat de slagingskans substantieel wordt vergroot als je een aanvraag met een externe deskundige voorbereidt. De meeste financieringspartijen vinden dit getuigen van professionaliteit en betrouwbaarheid. De juiste adviseur helpt je om goede besluiten te nemen”, zegt Schulze van GrowthFactory. Het bedrijf gebruikt daartoe een talentmeting. Deze ODC-test geeft inzicht in zichtbaar en verborgen talent van de ondernemer en/of dat van medewerkers die de ondernemer versterken. Zo kijkt GrowthFactory of een ondernemer:

- Weet hoe je een ondernemingsplan uitwerkt;
- Kennis heeft van moderne financieringsvormen;
- Kennis heeft van overheidsregelingen die met financiering te maken hebben
- Niet alleen geïnteresseerd is in de provisie die hij krijgt als de financieringsdeal slaagt.

Je hebt financiering, en nu?

1. Update je investeerder regelmatig

Na het verkrijgen van de financiering verdwijnt de overeenkomst vaak in een la, terwijl een financier doorgaans voorwaarden stelt aan de financiering die wel eens van toepassing kunnen zijn als de omgeving verandert. Bij het aantrekken van een financier ben je vaak verantwoording verschuldigd aan je investeerders of kredietverstrekkers. Kies je voor een online kredietverstrekker dan heb je vaak geen verplichting om je in te lichten, maar lever je periodiek financiële gegevens aan. Financiering is slechts het begin, daarna moet je het gaan doen. Denk daar niet te licht over. Als het even minder gaat, betrek je financier dan bij eventuele liquiditeitsproblemen. Je financier betrokken houden, betekent vaak dat een financier bereid is mee te denken, ook als het even lastig wordt.

2. Doe jaarlijks een financieringscheck

De markt van financieringen verandert. Misschien dat een nieuwe financiering beter past bij jouw situatie dan de financiering die je bent aangegaan. Beoordeel jaarlijks jouw situatie, ook die verandert. Misschien wel dusdanig dat het loont je financieringsstructuur te veranderen. Door andere financiers te betrekken of door alleen van financieringsvorm te veranderen.

3. Verlies het financieringsdoel niet uit het oog

Vergeet niet dat je de financiering voor een bepaald doel bent aangegaan. Het kan zo zijn dat de financieringsverstrekker uitsluitend voor een specifiek doel de financiering heeft verstrekt (overbrugging naar een andere vorm of bijvoorbeeld alleen voor de voorraad). Als dit doel verandert, of het onderpand verdwijnt doordat je de activiteiten wijzigt, riskeer je aansprakelijkheid. Verlies dus niet het doel uit het oog.

Conclusie? Bereid je goed voor op een verkenning en/of aanvraag zodat je goed beslagen ten ijs komt. Gut feeling is onvoldoende. Zorg voor een gedegen businessplan en inzicht in je markt en je cijfers. Na het aantrekken van de investering, is het belangrijk om nauwgezet uit te voeren wat je met je financier hebt afgesproken. Zorg ervoor dat je investeert in de relatie met je financier. Een klik met je financier geeft vertrouwen. Het helpt enorm als het moeilijk wordt.

Benieuwd wat jij kunt lenen om je groei te kickstarten? Vraag een vrijblijvend aanbod aan en weet binnen 15 minuten wat mogelijk is!