

EXPERTPANEL

Wat willen financiers van mij als ondernemer?

Bert Koopmans
maandag 27 augustus 2012, 11:05
Update: dinsdag 19 augustus 2014, 22:14



(Reuters)

Ik zoek financiering voor mijn bedrijf. Welke ondernemerskwaliteiten zien geldschieters graag?

Rolf Metz (42), directeur Écart Invest 1

‘Bij investeringen in mkb-bedrijven vormt de kwaliteit van het management vaak het struikelblok. Vooral startende ondernemers lijken de eisen die een participatiemaatschappij stelt te onderschatten. Het businessplan moet helder en realistisch zijn, maar de kwaliteiten van de ondernemer bepalen of die plannen daadwerkelijk worden gerealiseerd.

Dit geldt zeker voor Écart omdat wij, anders dan menig andere partij, investeren voor onbepaalde tijd en op basis van een minderheidsbelang, meestal 40%. Toch blijkt de ontwikkeling van een assessment lastig. Menselijke gedragingen zijn moeilijk te meten. Jaarcijfers en referenties zijn concreet, maar hoe iemand als ondernemer in elkaar zit, kun je niet in cijfers vatten. Toch zijn er wel indicatoren te bedenken met een voorspellende waarde.’

‘Zo kijken we naar het trackrecord van de ondernemer. Zijn of haar ervaring als manager, als ondernemer en bekendheid met de branche bieden houvast en daarnaast stellen we de vraag: hoe succesvol was hij of zij. Betrokkenheid is een andere indicator die wij hanteren: de drive om te ondernemen en de mate waarin de ondernemer bereid is mee te investeren.

Financiële betrokkenheid zegt veel over het vertrouwen in het welslagen van de eigen plannen. Verder hechten we bijzonder veel waarde aan transparante communicatie. Want alleen dan kunnen wij waarde toevoegen. Wij stellen hoge eisen aan de kwaliteit en frequentie van operationele en financiële rapportages. Met een goed managementinformatiesysteem met de juiste rapportages ontstaat een beter zicht op de operatie en de financiële positie van de onderneming.’

Tim van der Meer (35), partner Marktlink Fusies & Overnames

‘Voor succesvolle ondernemingen en ondernemers is ook in de huidige markt voldoende geld beschikbaar om een

bedrijfsovername gefinancierd te krijgen. Investeringsmaatschappijen hebben veel middelen in kas om te investeren. Bankiers willen graag de onderneming én de ondernemer als huisbank binnen halen.

Terwijl investeringen in vastgoed minder aantrekkelijk zijn, daalt het aanbod van gezonde en winstgevende bedrijven. Dit heeft een positief effect op de haalbaarheid van goede financierings- en investeringsaanvragen. Voor iedere financier weegt echter de beoordeling van de ondernemer tenminste net zo zwaar als zijn onderneming.'

'Een doortimmerde financieringsaanvraag die aan alle ratio's voldoet, heeft weinig kans van slagen zonder overtuigende visie van de ondernemer. Laat merken dat u met meerdere financiers praat. Bereid naast een complete financieringsaanvraag ook een goede presentatie voor die bruist, deze gaat om u en uw visie. Weet dat financiers nu eenmaal ook graag zakendoen met succesvolle mensen.

Zet tijdens dat gesprek de investeerder op uw perfect ontworpen tuinstoel, geef hem een kop door uw bedrijf gebrande koffie of een punt van uw krokante pizza's. Kortom, overtuig hem ervan dat uw producten de beste zijn en besmet hem met uw enthousiasme. Passie, succes en visie, zeker weten dat u kunt kiezen uit meerdere financieringsvoorstellen.'

Eddy Korevaar (46), Partner Claassen, Moolenbeek & Partners

'Ondernemerskwaliteiten zijn een cruciale factor in het succesvol realiseren van investeringsaanvragen. Alles moet kloppen om de benodigde financiering te verkrijgen, het cijferwerk moet op orde zijn, de zekerheden voldoende en er moeten eigen middelen ingebracht kunnen worden. De beoordeling is een samenspel van verschillende factoren en in het geheel zijn het uiteindelijk de toegedachte kwaliteiten aan de ondernemer die de doorslag geven.'

'Wij zien regelmatig dat de ondernemer zich dit onvoldoende bewust is en bij het zoeken naar financieringsmogelijkheden onvoldoende zijn trackrecord en strategische visie naar voren brengt. In de aanvraag, veelal opgemaakt door de accountant, wordt slechts ingezoomd op het cijferwerk. De onderscheidende kwaliteiten van de ondernemer worden bij de beoordeling over het hoofd gezien. Het tijdig inschakelen van een specialist op het vlak van financiering is daarbij ook een kwaliteit.'

'Ondernemers met kwaliteiten onderscheiden zich doordat ze geanticipeerd hebben op de beperkte mogelijkheden om krediet te verkrijgen. Ze zijn al gefaseerd met het plan aan de slag, zoeken geen financiering om ontwikkeling en marketing te verzorgen en hebben bij de investeringsbegroting ook nagedacht over de risico's.'

Deel dit artikel

MEEST GELEZEN



Halfvrijstaande villa uit 1930



Banken op jacht in Nederland nu RBS zich terugtrekt



Strategie ABN Amro ter discussie
