

Gestapeld financieren: zo doe je dat

Deze week maakte het kabinet het Aanvullend Actieplan mkb-financiering bekend. Zo voorziet het nieuwe Achtergestelde Leningenfonds in leningen vanaf 150.000 euro. Maar als dat nou net even een brug te ver is? Een combinatie van meerdere financieringsvormen behoort ook tot de mogelijkheden. Dit zogeheten 'gestapeld financieren' neemt een hoge vlucht.

"Mkb'ers zouden vaker buiten de bestaande financieringsnormen moeten kijken", zegt bedrijfsadviseur Paul Overwater van [Flynth](#). "Soms is traditionele financiering niet voldoende. Met gestapelde financiering kun je soms toch doorgaan met ondernemen."

Alternatieve financiering

Aan welke andere vormen van financiering moet je dan denken? "Bij alternatieve financiering kom je snel terecht bij crowdfunding of kredietunies. Meer informatie daarover kun je krijgen bij [de Ondernemerskredietdesk](#), die als een soort financiële wegwijzer fungeert."

Volgens Overwater weten ondernemers vaak niet wat de mogelijkheden zijn voor gestapeld financieren. "Ze hebben er soms wel van gehoord, maar weten niet hoe ze dat op hun situatie moeten toepassen. Via een accountant, die vaak een eerste aanspreekpunt is voor deze vragen, komen ze bij ons voor specifiek advies. Om een voorbeeld te geven: een ondernemer wil voor zijn bestaande bedrijf het wagenpark uitbreiden. Als dat niet bancair kan worden gefinancierd, kan dat met behulp van lease, debiteurenfinanciering en/of voorraadfinanciering ook gestapeld gefinancierd worden."

Overwater heeft 3 tips voor mkb'ers op het gebied van gestapeld financieren:

1. Zorg ervoor dat het doel van de financiering en financieringsvorm goed bij elkaar passen. Bij het opzetten van een **nieuwe vestiging** werkt een financiering met onder meer crowdfunding beter omdat je zo niet alleen investeerders, maar ook ambassadeurs aan je bindt.
2. Stem de **verdeling van de zekerheden** van de financieringen bij de verschillende financiers goed af.
3. De **investering en de looptijd** van de financieringen moeten niet te veel afwijken (en pas op voor toekomstige herfinancieringen).

Bank springt graag bij voor resterende deel

Martijn Croon adviseert en begeleidt ondernemers in het mkb bij financiering, herstructurering en bedrijfsovername. Momenteel is hij nauw betrokken bij een financieringsaanvraag (250.000 euro) voor een kliniek voor burn-out-patiënten. "We willen een kliniek voortzetten die moest sluiten omdat zorgverzekeraars de behandeling niet meer vergoeden. Daar is startkapitaal voor nodig. En die

zoeken we op verschillende plaatsen: eigen vermogen, investeerders en een banklening. Gestapeld financieren dus."

Het samenstellen van zo'n financieringspakket ziet Croon als een fulltime baan. "Gedurende het project hebben we met veel partijen gesproken en vanuit mijn vakgebied ben ik redelijk veel te weten gekomen. Toen besloot ik eerst te kijken hoeveel geld ik 'uit de markt' kan halen. Daarna ging ik pas naar de bank toe. Toen die zagen dat we vanuit alternatieve financieringsbronnen een aanzienlijk deel van het bedrag rond kregen (dus: vertrouwen), wilden ze graag bijspringen voor het resterende deel."

Binding

Zijn doel is om zoveel mogelijk partijen aan zich te binden. "Hoe meer binding, hoe meer vertrouwen. Daarom kozen we voor een soort van crowdfunding. Crowdfunding betekent dat meer relevante partijen - voor een kleiner deel (€ 10.000) - kunnen meedoen met behoud van winstrecht en invloed op het beleid. In dit geval is het belangrijk om niet door één financier te worden gesteund, maar veel kleine financiers te kiezen die relevant zijn voor jouw project of bedrijf. Partijen met wie je in de toekomst gaat samenwerken, die vertrouwen uitstralen in je branche, bedrijven van naam en faam. Door succesvol te bedelen, kun je vermenigvuldigen; als je hun support wint, dan wordt het ook voor anderen aantrekkelijk. De helft van ons startkapitaal hopen we op te halen via dergelijke participaties, de rest regelen we via de bank."



Iedere financier heeft ook weer zijn eigen wensen en vragen, weet Croon. "Een investeerder wil rendement zien. Een bank kijkt vooral naar het vermogen om te voldoen aan de rente- en aflossingsverplichtingen en dat er voldoende zekerheden zijn ingebouwd. Dat is prima, maar dat betekent dat je ook aan deze verschillende partijen een verschillend plan moet overleggen."

Zekerheden

Bij verschillende partijen moet je kunnen aangeven welke zekerheden je hebt. Croon: "Als fabrikant kunt je een machine als waardevolle investering in je bedrijf opnemen. Mocht je niet aan de bancaire

verplichtingen kunnen voldoen, dan kunnen ze bij wijze van spreke altijd nog die machine ophalen. Ook kun je bijvoorbeeld je debiteuren verpanden. Bij een investeerder zal het vooral draaien om de vrij uitkeerbare winst en de verwachte waardeinstijging. Wanneer die investeerder zijn aandelen over 5 jaar verkoopt, wil hij over de gehele periode gemiddeld rendement van 25% per jaar zien."

Hoe heeft Croon zich voorbereid op zijn financieringsaanvraag? "Je moet zorgen dat je een verschrikkelijk goed businessplan hebt. De meeste financieringen slagen niet omdat het plan niet goed doortimmerd en realistisch is. Vaak bekruipt het idee me dat ondernemers het nog zelf even doen. Een kwestie van 'een modelletje downloaden en daar een beetje bij schrijven', maar volgens mij is er meer voor nodig dan dat. Zorg voor een realistische en goed onderbouwde prognose met duidelijke kasstromen en liquiditeitsplanningen. En een andere absolute vereiste: breng zelf geld in. Een investeerder heeft meer vertrouwen in de zaak als hij ziet dat jij ook financieel risico loopt, indien het plan mislukt."

Lees ook:

- [Bancair krediet: zo werkt het »](#)

Auteur: **Jules van der Leeuw**