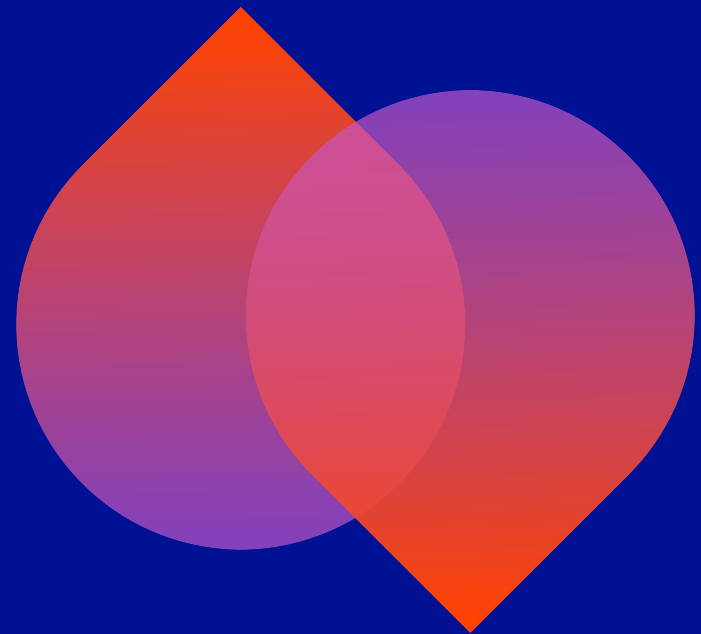
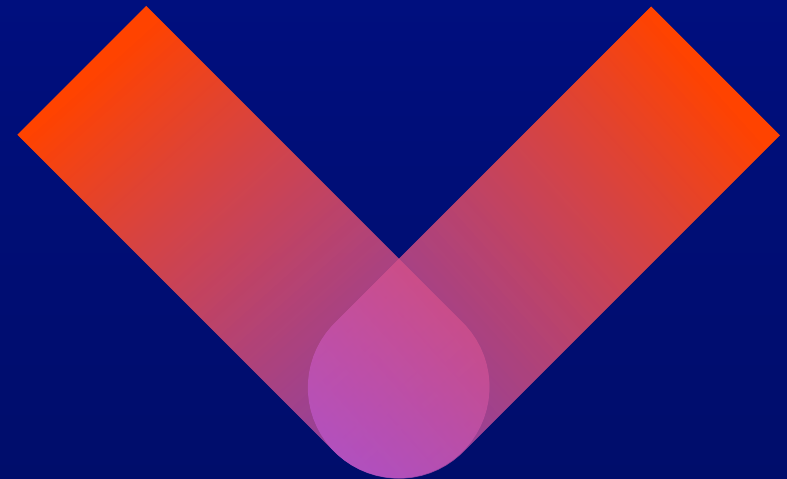


10 financieringsbronnen voor kleine en middelgrote ondernemingen



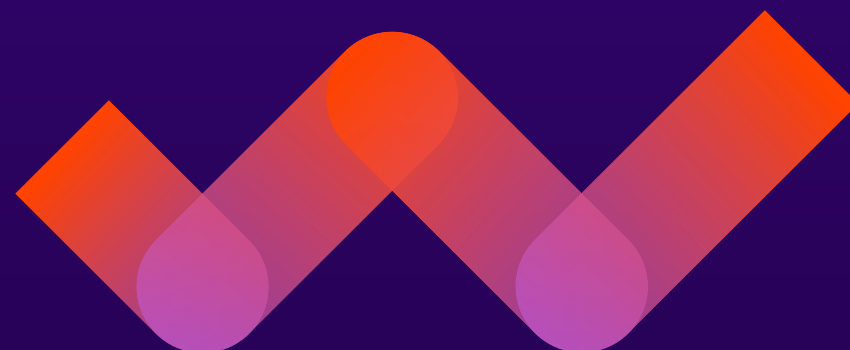
Inhoud

- 1 Persoonlijke investering
- 2 Lenen van vrienden of familie
- 3 Business angels
- 4 Risicokapitaal
- 5 Lening
- 6 Leasing
- 7 Kredietlijn / debet
- 8 Factoring
- 9 Handelsfinanciering
- 10 Obligaties



De meeste startende ondernemers hebben goede ideeën, maar missen voldoende kapitaal om een bedrijf te starten. Bankleningen zijn voor kleine, startende ondernemers moeilijk te krijgen. Is dat wel gelukt en loopt het bedrijf lekker, dan zijn er vaak extra middelen nodig voor de verdere groei van de onderneming.

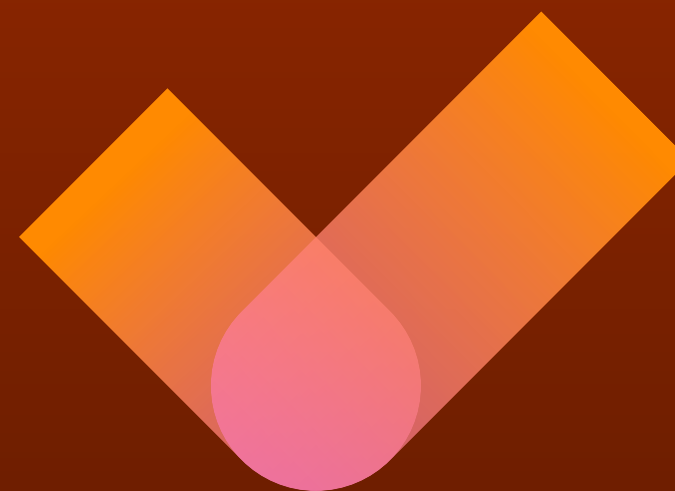
In dit eBook vindt u systematische informatie over verschillende manieren om geld te krijgen in elke fase van de ontwikkeling en groei van uw bedrijf. Sommige ondernemers vragen hun naaste omgeving om een lening of investering, terwijl anderen een beroep doen op hedgefondsen of hun eigen spaargeld gebruiken. Om u te helpen de voor u meest gunstige financieringswijze te vinden, hebben we een handleiding samengesteld met 10 verschillende financieringsbronnen. Doe er uw voordeel mee!



Het oprichten van een bedrijf kan het best worden gefinancierd middels persoonlijke investeringen. Het is raadzaam om, waar mogelijk, uw bedrijf te starten door het eigen vermogen te beleggen.

Het is niet nodig om het totale benodigde bedrag te financieren, maar het is raadzaam in te zetten op 25 tot 50 procent ervan. Dit bewijst potentiële investeerders en kredietverstrekkers dat u een deel van het risico zelf op zich neemt en dat u gelooft in het succes van het bedrijf.

Een persoonlijke investering van ten minst 25 procent is bovendien raadzaam omdat u daarmee gunstige zakelijke positie veiligstelt. Het feit dat een deel van het bedrijf aan u persoonlijk toebehoort, helpt u makkelijker financiering los te krijgen uit andere financieringsbronnen. Dit is vaak een van de voorwaarden voor kredietverstrekkers. Bovendien vergemakkelijkt dit de toegang tot een banklening voor uw bedrijf.



Een van de meest voorkomende manieren om start-ups te financieren is een lening van vrienden of familie. Wanneer familieleden echter schuldeisers worden, lopen zowel de fondsen als de relaties gevaar.

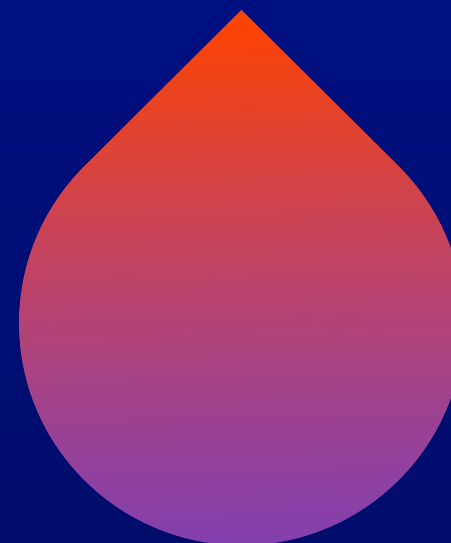
Om dergelijke misverstanden te voorkomen, moet u een financiële prognose en een schriftelijke toezegging voor dergelijke leningen opstellen, waarbij u aangeeft wanneer uw familieleden het geleende geld terugkrijgen. Dit zou de kans op onaangename situaties moeten verminderen en uw familieleden moeten laten zien dat u de terugbetaling van deze lening serieus neemt.

Het is ook belangrijk om te overwegen hoe de overeenkomst wordt gestructureerd: de vraag of u evenveel terugbetaalt als u geleend heeft of dat u een minimumrente aanbiedt. Het informeren van de kredietverstrekkers over de risico's is minstens zo belangrijk. Presenteer een sterk businessplan, maar herinner uw familie eraan dat er een kans is dat u het geld verliest.

Bij de oprichting van een bedrijf geven mkb'ers die op zoek zijn naar financiering vaak de voorkeur aan business angels. Deze angels kunnen bijvoorbeeld particulieren zijn die in een vroeg stadium investeren in ruil voor een deel van het eigen vermogen van de onderneming. Business angels verschillen gewoonlijk van traditionele investeerders in die zin dat zij kleinere bedragen investeren, snelle investeringsbeslissingen nemen en zelden aandringen op het nemen van een meerderheidsbelang. Dat betekent dat deze financieringsoptie zeer geschikt is voor startende ondernemingen die geen grote bedragen aan investeringen nodig hebben en zelf de controle willen houden.

Het belangrijkste probleem bij het verkrijgen van financiering van business angels is om uw voorstel aantrekkelijk genoeg te maken. Deze business angels kiezen zelf waar ze hun geld investeren, dus is het belangrijk om te weten hoe u hun aandacht krijgt.

Het is essentieel om een aantrekkelijk en goed uitgewerkt plan te hebben. Een dergelijk idee moet worden geregistreerd bij speciale portalen (bijvoorbeeld verslilietuva.lt, koinvest.lt, koinvest.lt, mesinvest.lt) die business angels en startende bedrijven samenbrengen. Bij de presentatie van een project aan business angels moet u de sterke punten van het idee centraal stellen en hen ervan overtuigen dat alles wat nodig is om het te lanceren de juiste financiële steun is.

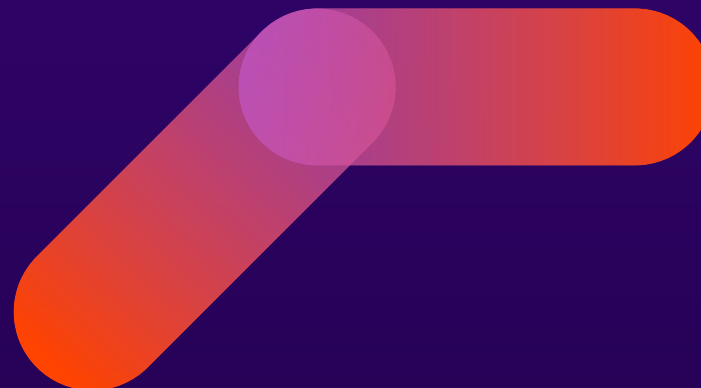


Een van de meest aantrekkelijke financieringsmogelijkheden voor het starten van een bedrijf is risicokapitaal. Risicokapitaal wordt gebruikt om bedrijven op te richten die de potentie hebben om snel te groeien, maar die ook grote risico's met zich meebrengen.

Ondernemers doen vaak een beroep op risicokapitaalfondsen, omdat traditionele financieringsvormen zoals bankleningen, voor hen niet toegankelijk zijn. Banken houden niet van onbetrouwbaarheid en risico. Risicokapitaal is in elke fase van de bedrijfsontwikkeling te verkrijgen.

In tegenstelling tot andere vormen van financiering, waarbij een ondernemer de hoofdsom en de rente moet terugbetalen, worden risicokapitaalinvesteringen verstrekt in ruil voor een aandeel in een onderneming. Hiermee verwerft de investeerder bevoegdheden voor corporate governance.

Voor risicokapitaal verwachten ondernemers een hoog rendement op hun investeringen. Dit betekent dat de relatie tussen beide partijen langdurig kan zijn. In plaats van de lening onmiddellijk terug te betalen, werkt men in de regel 5 tot 10 jaar met de risicokapitaalinvesteerders. Aan het einde van de overeenkomst verkoopt de ondernemer de aandelen aan de eigenaren of via openbare verkoop, waarbij er een veel hoger rendement verwacht wordt dan er geïnvesteerd is.

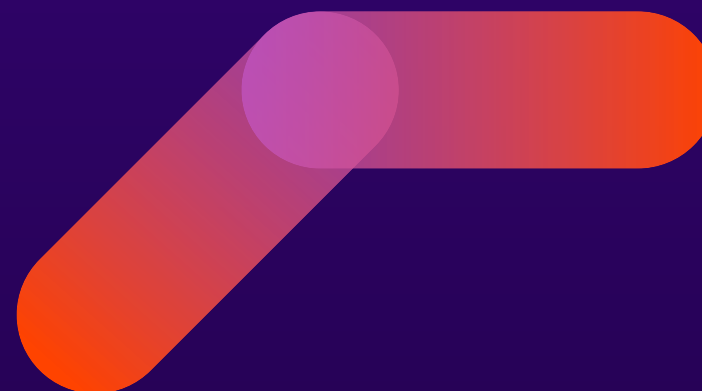


De verschillen tussen business angels en risicokapitaalfondsen

Hoewel beide investeerders kapitaal verstrekken aan startende ondernemingen, zijn er enkele grote verschillen tussen risicokapitalisten en business angels. Het grootste verschil is dat risicokapitaal afkomstig is van een onderneming of bedrijf, terwijl de investeringen van business angels afkomstig zijn van particulieren.

Het tweede verschil houdt verband met de financieringscapaciteit: bedrijven investeren meestal enorme bedragen, terwijl business angels met kleine bedragen werken.

Een ander verschil is dat risicokapitalisten doorgaans zullen investeren in elke start-up waarvan zij denken dat deze een hoog rendement zal opleveren, terwijl business angels zullen zoeken naar investeringen in bedrijven die actief zijn in sectoren waar die business angel zelf voeling of ervaring mee heeft. Bovendien willen business angels niet altijd een actieve rol in het bedrijf hebben, zoals risicokapitalisten dat wel willen.



Een lening kan een andere bron van bedrijfsfinanciering zijn. Met een lening krijgt u een vast bedrag en gebruikt u dit voor de groei van uw bedrijf. Aflossingen zijn dagelijks, wekelijks of maandelijks, afhankelijk van de leningovereenkomst. Deze financieringsbron stelt u in staat om de financiering van uw bedrijf eenvoudig te plannen.

Snelle leningen

Snelle leningen worden verstrekt voor drie tot 18 maanden en worden meestal verstrekt om een bedrijf te helpen onvoorziene problemen te overwinnen. Deze snelle financieringsbronnen zijn echter duur. Dergelijke leningen zijn meestal voor bedragen die veel kleiner zijn dan de traditionele leningen, maar hun jaarlijkse rentepercentages kunnen 14 procent of meer bedragen. Snelle leningen zijn handig omdat ze geen verplichtingen op lange termijn vereisen en zijn voor iedere onderneming te verkrijgen.

Traditionele leningen

Traditionele leningen zijn bedoeld voor meer stabiele bedrijven en bedrijven die al gevestigd zijn. De bedragen van de leningen zijn hoger, maar niet zo gemakkelijk te verkrijgen. En hoewel er meer verplichtingen zijn, is de rente meestal lager.

Deze leningen worden verstrekt voor één tot vijf jaar en ondanks dat ze niet zo snel worden verstrekt als een snelle lening, kunt u in de regel binnen 10 dagen financiering ontvangen.

In het mkb komt echter maar zo'n 20 procent van de bedrijven in aanmerking voor traditionele leningen. Als een bedrijf erin slaagt om een traditionele lening te verkrijgen, wordt dat beschouwd als een groot succes. Deze leningen zijn de veiligste vorm van financiering, die over langere perioden en met vaste maandelijkse aflossingen worden terugbetaald. Dit maakt het bedrijf stabiel en beperkt de behoefte aan extra investeringen.

Dergelijke leningen zijn geschikt voor bedrijven die een idee hebben voor een specifiek project, zoals een marketingcampagne, software of een experimenteel nieuw product.



Leasing is een manier om activa voor een bedrijf te verwerven door deze deels aan te betalen, waarna u deze activa onmiddellijk kunt gebruiken. Denk aan een machine, of een computer. U hoeft dus slechts een aanbetaling te doen en daarna maandelijks vaste bedragen te betalen.

Leasing is verdeeld in twee categorieën:

1. Financiële leasing.

Tijdens de looptijd van de financiële leasing moet u de volledige aankoopprijs van de activa, inclusief rente en BTW betalen. Aan afloop van de leaseperiode wordt u eigenaar van de activa.

2. Operationele leasing.

Tijdens deze huurovereenkomst verwerft de leasemaatschappij de door u gewenste activa en draagt deze aan u over voor gebruik, tot het einde van de overeenkomst. U betaalt gedurende de looptijd van het contract en aan het einde van het contract kunt u ervoor kiezen om de activa terug te geven aan de leasemaatschappij, een contract af te sluiten voor nieuwe activa of de lease te verlengen.



Leasing is een handige manier van bedrijfsfinanciering, omdat er geen extra waarborg hoeft te worden betaald. U kunt de leasevoorwaarden kiezen op basis van uw financiële mogelijkheden, het betalingsschema, de periode en de eerste betaling. Leasing maakt een effectieve verdeling van de activa mogelijk: u betaalt maandelijks voor de verworven activa die u winst en rendement opleveren, en u herinvesteert deze winst en rendement in de verdere groei van uw bedrijf.

Zoals elke bedrijfsfinancieringsmethode kan ook leasing risicovol zijn, namelijk als u uw verplichtingen aan de leasemaatschappij niet nakomt. Te late betalingen kunnen gelden als contractbreuk, waarna de lease kan worden beëindigd. U hebt dan niet alleen schulden, maar u bent waarschijnlijk ook de activa kwijt.

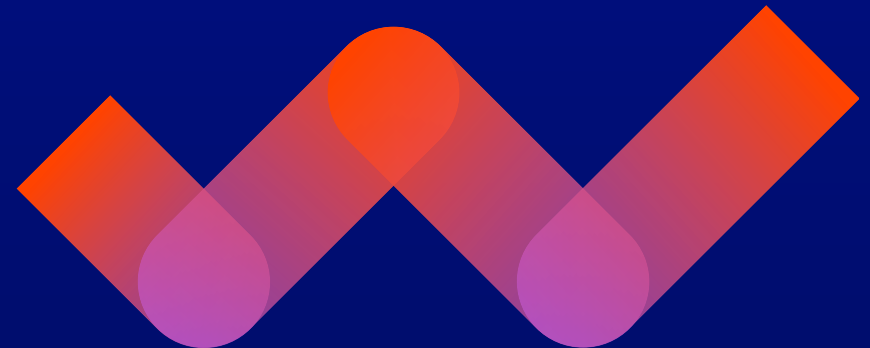


Kredietlijnen zijn in feite zeer vergelijkbaar met creditcards: een bedrijf krijgt toegang tot geld dat gebruikt kan worden als dit gewenst of nodig is. Er wordt alleen rente in rekening gebracht voor het opgenomen en gebruikte geld. Wanneer het geleende geld wordt terugbetaald, wordt het bedrag hetzelfde als het bedrag dat u had toen u de kredietlijn begon te gebruiken.

U kunt een kredietlijn gebruiken op een manier die voor uw bedrijf het meest voordelig is: u wacht en houdt het geld vast tot het moment dat u het echt nodig heeft, of u gebruikt het geld wanneer u het wilt.

Een kredietlijn is veel voordeliger dan een banklening, omdat er geen vaste aflossingsdata en -schema's zijn. Dit is een zeer handige manier om kleine seizoensgebonden bedrijven te financieren die wat reservekapitaal nodig hebben voor noodgevallen. Als een bedrijf als kredietwaardig wordt beschouwd, biedt een kredietlijn lage rente en grote bedragen.

Het nadeel van kredietlijnen is dat de boetes voor te late betaling veel hoger zijn dan in het geval van leningen. Bovendien, als een bedrijf als een slechte debiteur wordt beschouwd, eisen kredietverstrekkers vaak hoge rentes.

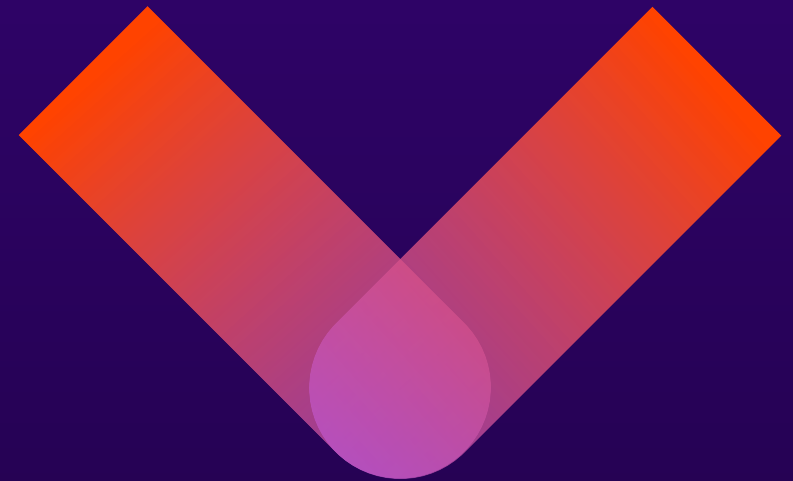


De dienstverlening van Factris, een op activa gebaseerde manier van financiering van kleine bedrijven, wordt factoring genoemd. Wat kunt u verwachten?

Wij financieren uitstaande bedrijfsrekeningen die later zekerheid worden voor de financiering. Uw bedrijf ontvangt financiering (80-90 procent) voor verkochte goederen of diensten en u betaalt ons een vindershonorarium van 1,5 tot 2,9 procent over het bedrag van de factuur die wij u uitbetalen. De koper (uw klant) betaalt ons het bedrag dat op de factuur staat vermeld.

Deze manier van werken lost veel voorkomende problemen van jonge bedrijven op. U hoeft niet meer lang te wachten op betaling van uw facturen en hebt dus altijd voldoende werkkapitaal.

Met factoring kan een onderneming direct geld krijgen voor uitstaande rekeningen, zonder belangrijke groei- en ontwikkelingsprocessen stop te zetten. Met andere woorden: constante cash-flow en ononderbroken bedrijfsactiviteiten verzekerd.



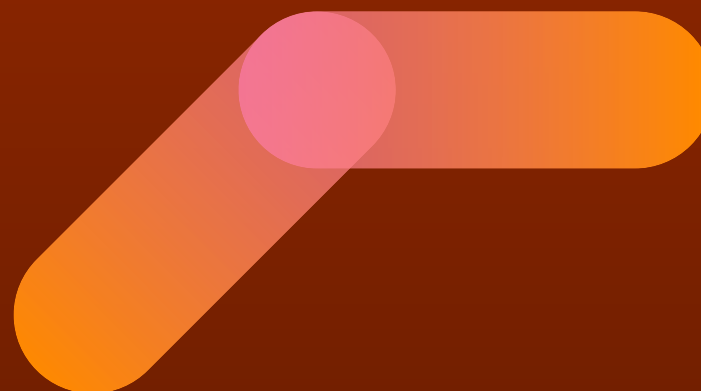
Handelsfinanciering is gericht op het beheer van handelstransacties met meer flexibiliteit en minder risico. De dienst omvat drie soorten financiering:

Kredietbrief.

Dit middel wordt gebruikt in gevallen waarin u zich in de beginfase van een relatie bevindt en u uw zakenpartner niet bijzonder goed kent of wanneer u twijfels heeft over de solvabiliteit van een klant. Op uw verzoek wijst een bank een documentair krediet toe. Dat betekent dat de bank zich verplicht u te betalen voor de geleverde goederen of diensten als de afnemer in gebreke blijft. U bent verplicht de bankdocumenten aan uw afnemer te verstrekken bij de algemene voorwaarden.

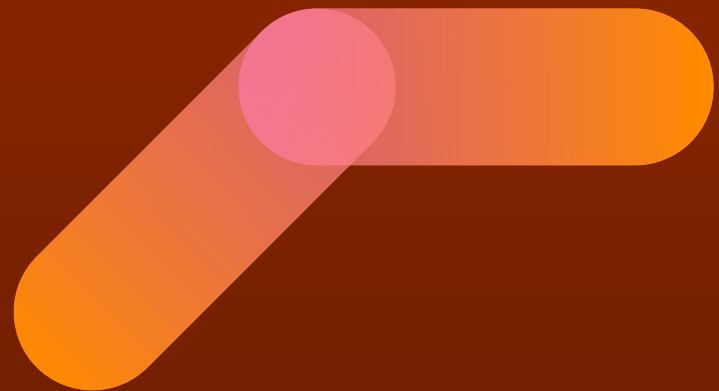
Documentair incasso.

Dit is een manier van internationale handelsbetaling waarmee u controle over de goederen behoudt totdat de koper een betaling doet (of totdat een schriftelijke toezegging tot betaling in de toekomst is verstrekt). Deze methode wordt aanbevolen voor zakenpartners die in het verleden hebben samengewerkt en een zekere mate van wederzijds vertrouwen hebben opgebouwd. Het is een eenvoudige en goedkope manier om het risico van internationale handel te verminderen: de verkoper is verzekerd dat de eigendom van de goederen pas na betaling op de koper overgaat en de koper hoeft geen vooruitbetaling voor de goederen te doen.



Garantie.

Een bankgarantie wordt aangeboden om ervoor te zorgen dat een zakenpartner of een uitgevende instelling van een aanbesteding zijn verplichtingen nakomt. Een bank die een garantie verleent, verplicht zich het in de garantie vermelde bedrag te betalen indien de onderneming waarvoor de garantie wordt verstrekt, haar verplichtingen niet nakomt. Deze dienst helpt niet alleen het risico van transacties te verminderen en ervoor te zorgen dat de bij een transactie betrokken partijen hun verplichtingen nakomen, maar versterkt ook het wederzijds vertrouwen tussen zakenpartners.



Obligaties zijn een goed alternatief voor bankkredieten. Ze zijn voordeliger dan kredieten, aangezien ze u in staat stellen om middelen te verkrijgen tegen redelijke voorwaarden. Deze worden opgesteld op basis van de actuele marktvraag en omvatten o.a. de valuta, de looptijd, de rentevoet en de betalingsstructuur. In het geval van bankkredieten kunnen banken u verboden en voorschriften opleggen die uw ondernemingsactiviteiten kunnen beperken en in de praktijk niet noodzakelijkerwijs uw kansen op terugbetaling verbeteren.

Een nadeel van obligaties is dat ze een duurder financiebron zijn dan bankkredieten. Dit geldt met name voor obligaties uitgegeven door bedrijven die nog niet bekend zijn of nog geen goede reputatie in de markt hebben verworven. Obligaties uitgegeven door gerenommeerde bedrijven bieden meestal geen hogere rentevoeten dan bankkrediet. Bedrijven gebruiken obligaties vaak als alternatieve financiebron, vooral wanneer ze geen bankleningen meer hebben.

Een bijkomend probleem van obligaties is dat er geen garantie is dat ze succesvol zullen zijn. Het falen kan te wijten zijn aan dalende vraag naar obligaties van een bepaalde onderneming. Elke keer als een plaatsing van een obligatie mislukt, kan het imago van de onderneming eronder lijden.



Desalniettemin behoren obligaties tot de veiligste vormen van belegging. De aflossing van uitgegeven obligaties en de rentebetalingen worden op verschillende manieren gegarandeerd (bijvoorbeeld door middel van een pandrecht). Bovendien zijn er duidelijke voorwaarden voor de uitgifte van obligaties, een optie om ze op elk moment voor de vervaldag aan een andere belegger te verkopen en een duidelijk middel om het waarschijnlijke rendement van een belegging te berekenen. Ten slotte is het mogelijk dat de onderneming niet langer in staat is om bijkomende leningsvoorwaarden te verkrijgen zonder terugbetaling van de obligaties, waardoor obligaties zeer aantrekkelijk blijven voor beleggers.



Samenvatting

Er is niet één beste financieringsbron. Elk bedrijf is anders en iedere situatie vraagt om specifieke afwegingen.

Maar nu u bekend bent met de 10 meest voorkomende financieringsopties, bent u beter geïnformeerd welke mogelijkheden er zijn voor de financiering voor uw bedrijf. Nu is het zaak de beste financieringsmethode te kiezen om aan uw specifieke zakelijke behoeften te voldoen.

Veel succes!

