

Checklist financieringsplan

Om als ondernemer goed beslagen ten ijs te komen voor een financieringsaanvraag zijn minimaal de volgende punten relevant:

1. Schets een realistisch plaatje van jou als persoon / ondernemer en waar je naar toe gaat / wilt met je bedrijf. Dus géén roze wolken en voorkom daarmee het wekken van te hoge verwachtingen.
2. Zorg voor een degelijk onderbouwd ondernemings-/financieringsplan en geef in ieder geval antwoord op de vraag: wat is het bestaansrecht van de onderneming?
 - historie
 - juridische structuur
 - visie & strategie
 - activiteiten / businessmodel / USP / wat zijn de drivers van het resultaat (welke klanten en producten)
 - track record, samenstelling en competenties management / organisatiestructuur
 - markt(positie) en ontwikkeling daarvan en hoe speelt u hierop in / toekomstbestendigheid
 - exploitatiecyclus / cash genererend vermogen
 - SWOT – analyse / risico analyse
3. Voeg een onderbouwde financiële analyse van de onderneming toe (laatste 3 jaar en meerjaren prognose). Maak realistische scenarioanalyses en denk aan een plan B en C. Wat gebeurt er als een belangrijke klant vertrekt of een belangrijke medewerker langdurig ziek wordt?
4. Werk een gedetailleerd financieringsverzoek uit met antwoord op in ieder geval de volgende vragen: Wat is de reden van de financieringsbehoefte? Hoe draagt de investering bij aan uw strategie / wat is de terugverdientijd? Welke financieringsvorm en voorwaarden stelt u voor, zodat u zelf in de regie bent. Overvraag daarbij niet!
5. Wees transparant over de met de financiering en investering gepaard gaande kansen en risico's. Is er voldoende ruimte voor groei en eventuele tegenvallers?
6. Laat u begeleiden door een adviseur. Dit bespaart u tijd, ontzorgt, verhoogt de slagingskans en resulteert vaak in betere voorwaarden.

NB: Aan deze checklist kunnen logischerwijs geen rechten worden ontleend.