

Stappenplan mkb-financiering

Het stappenplan mkb-financiering is zo ontwikkeld dat een adviseur het kan gebruiken bij het ondersteunen van financieringsaanvragen van mkb-ondernemingen, ongeacht de financieringsvormen die worden overwogen, en ongeacht of het een gestapelde of een enkelvoudige financieringsaanvraag betreft.

Het plan stimuleert tot nadenken over de meest passende vorm van financiering en is toepasbaar voor verschillende financieringsdoelen: groefinanciering, herfinanciering en werkkapitaal. Het is minder geschikt voor adviseren bij overnamefinanciering.

Ook een adviseur die bepaalde stappen liever anders of op een andere volgorde zet, kan het stappenplan gebruiken ter aanscherping van de werkwijze of om bewustere keuzes te maken bij het adviseren over een financieringsaanvraag.

Nieuwe klant

- Uitvraag:
 - Ondernemer (persoon, karakter)
 - Strategie
 - Business plan
 Narekenen financieringsbehoefte

Bestaande klant

- Persoon en financiële gegevens bekend
 Uitvraag:
 - business plan
 Narekenen financieringsbehoefte

Adviseur

gaat in gesprek met klant

1. Klant komt binnen

Nieuwe of bestaande klant

Financiële gegevens bedrijf

Aanleveren (nieuwe klant) of uit systeem halen (bestaande klant)

Aanvullende informatie opvragen bij klant (indien nodig)

1
2
3

4. Volledig maken dossier

t.b.v. aanvraag bij gekozen financiers

Keuze financiers bepalen

mogelijke aanbieders

Opknippen aanvraag:

- Leidt 1 financier tot optimale oplossing?
- opknippen en volgtijds aanvragen
- opknippen en gelijkijdig aanvragen bij meerdere financiers

Keuzemogelijkheden bepalen*

* raadpleeg eventueel lijst van potentiële financiers op de achterzijde.



Één financier

of

Meerdere financiers



Acceptatie
of (gedeeltelijke) weigering



Bij **WEIGERING** andere partij kiezen (voor geheel of gedeelte financiering)



Relatiebeheer
Monitoring

1. Intake

Afhankelijk van het type financieel adviseur komt de ondernemer binnen als nieuwe klant of bestaande klant. Door de klant voorafgaand aan het eerste gesprek informatie te laten leveren of informatie uit het systeem te halen, kan in het eerste gesprek gericht aandacht worden besteed aan de aanvraag.

De adviseur gaat met de klant in gesprek en bespreekt met een nieuwe klant naast het businessplan waarop de aanvraag betrekking heeft ook de strategie van de ondernemer en probeert een inschatting te maken van de ondernemer zelf. In het geval van bestaande klanten ligt de focus meer op het specifieke doel van de financieringsbehoefte.

2. Acceptatie

De adviseur bepaalt of de mogelijkheden zien in het ondersteunen van de aanvraag en of een adviesproces wordt gestart (aanname), of dat wordt geweigerd of doorverwezen. Indien de adviseur de aanvrager verder gaat helpen, wordt een dienstverleningscontract opgesteld of een kostenindicatie verstrekt voor het adviesproces.

3. Ontwerp

Na het maken van afspraken over de dienstverlening wordt bepaald welke financieringsvormen tot de keuzemogelijkheden behoren. Vervolgens wordt bepaald of en hoe de financieringsaanvraag kan worden opgeknip. Hierbij stelt de adviseur zich de vraag of het aanvragen bij één financier tot de optimale oplossing voor de klant leidt, of dat opknippen in verschillende aanvragen meer passend is. Bij opknippen kan volgtijds of gelijkijdig worden aangevraagd bij meerdere financiers. Daarna wordt de keuze van financiers bepaald. Eventueel wordt nog informatie aan het dossier toegevoegd. Gedurende de gehele ontwerpfase kan het voorkomen dat aanvullende informatie wordt opgevraagd bij de klant.

4. Aanvraag

Nadat de keuze voor financiers is bepaald, wordt de daadwerkelijke aanvraag gedaan, bij één of meerdere partijen. Hierop volgt acceptatie of weigering. Bij acceptatie worden de beste partij of partijen uitgekozen en in geval van weigering volgt het kiezen van een andere partij. Indien de financier gedeeltelijk weigert, of onder voorbehoud van cofinanciering een deel van het aangevraagde bedrag wil financieren, kan aanvullende financiering worden gezocht en aangevraagd.

5. Beheer

Als de volledige financiering door een of meerdere partijen bij elkaar is geaccepteerd, volgt de beheerfase, waarin tijdens de looptijd van de financiering contact is voor monitoring en eventuele herfinanciering.