



Een goed begin is het halve werk

Voordat financieringen gestapeld kunnen worden, moet een onderneming goed voorbereid zijn.

Gerard van Baar

Associate partner

In het huidige financieringsklimaat is het vrijwel onmogelijk een benodigd bedrag bij een partij op te halen. Naast bankleningen kunnen alternatieve financieringsvormen als factoring, crowdfunding of leasing worden aangewend om het benodigde geld op te halen. Verschillende vormen van financiering kunnen worden gecombineerd. Dit zogenoemde gestapeld financieren wordt steeds vaker gebruikt. Er zal echter rekening gehouden moeten worden met het feit dat financiering stapelen ingewikkeld kan worden. Een goede voorbereiding helpt om de financiering in goede banen te leiden.

Het huidige financieringsaanbod maakt het in veel gevallen noodzakelijk om financieringen te stapelen (zie ook de blog [Zonder 'anders' financieren geen \(zorg\)vastgoed](#)). Het stapelen van financiering op zich is al een uitdaging en vraagt de nodige planning, coördinatie en tijd, maar voor het daadwerkelijke stapelen überhaupt kan starten zal een duidelijke financieringsvraag moeten worden geformuleerd. De vragen zijn “wat?” en aan “wie?”.

Wat?

Om in de spreekwoorden te blijven, je kunt maar één keer die eerste klap geven. Het is daarom zaak de aanvraag van een financiering goed voor te bereiden en vooraf zowel intern als extern voor draagvlak en de benodigde goedkeuring te zorgen. Je moet hierbij denken aan bijvoorbeeld:

- Meerjarenplan
- Investeringsbegroting
- Verloop risico's in de tijd
- Bestaande financieringen en zekerheden
- Scenario's
- Timing aanvraag en afhandeling
- SWOT analyse
- Afstemming raad van toezicht / raad van commissarissen
- Afstemming accountant (met name als er sprake is van een derivatenpositie)
- Afstemming borging instanties
- Financieringspartners

Dit lijkt een passieve vinklijst, maar schijn bedriegt. Zo zal bij het punt 'scenario's' aangegeven moeten worden welke weg wordt ingeslagen of welke scenario de voorkeur heeft voor (her)financiering en zullen kritieke punten of ontwikkelingen moeten worden



opgezocht. Om deze stap te verduidelijken en te vereenvoudigen heeft ILFA een handig hulpmiddel ontwikkeld, de [ILFA Treasury Scan](#). De ILFA Treasury Scan helpt bij het krijgen van inzicht (en grip!) op verschillende risico's van een onderneming.

Wie?

Als duidelijk is wat het plan voor de financiering moet worden rijst de vraag bij wie voor de financiering moet worden aangeklopt. Er zal een voorkeurslijst zijn, gebaseerd op ervaringen uit het verleden of bestaande uit partijen die tijdens de voorbereiding hebben aangegeven te willen financieren. Zo'n voorkeurslijst is prima, maar belangrijk is te blijven beseffen dat veranderingen snel plaatsvinden. De markt verandert voortdurend en nieuwe partijen en financieringsvormen ontstaan doorlopend. Ook bestaande partijen moeten niet bij voorbaat afgeschreven worden, zelfs als in een eerder stadium een duidelijke afwijzing heeft plaatsgevonden. De posities van de partijen in de markt veranderen namelijk snel en kunnen in de tussentijd zijn omgedraaid. Achter de schermen zal bedacht moeten worden wat het meest wenselijke en waarschijnlijke scenario is, welke financiers waarschijnlijk met een aanbieding komen, welke financieringsoptie moeilijker te realiseren zijn dan anderen en welke combinaties wel of juist niet mogelijk zijn.

Kortom, een goed begin is het halve werk. Zorg voor een goed onderbouwde financieringsaanvraag waarbij vragen snel en adequaat beantwoord kunnen worden. Daarna kan het stapelen beginnen!

Nieuwsgierig geworden naar gestapeld financieren? ILFA organiseert samen met AKD op 26 april 2018 's middags een bijeenkomst waar specifiek over gestapeld financieren in de zorg wordt gesproken. Meer informatie over deze bijeenkomst vindt u [hier](#).