



Vlaanderen
is ondernemen

Op zoek naar financiering?

Ontdek wat de overheid
voor jou kan doen

VLAIO

www.vlaio.be

Inhoud

1. Voorwoord	2
2. Mogelijke financieringsbronnen en hoe de overheid hier op inspeelt	3
2.1 Eigen inbreng	3
2.2 Family, friends & fans	3
2.3 Crowdfunding	4
2.4 Bancaire financieringsvormen	5
2.5 Niet-bancaire financieringsvormen	7
2.6 Risicokapitaal	9
2.7 Mezzaninefinanciering	10
3. Hoe overheidssteun jouw financiering kan vergemakkelijken: een voorbeeld	11
4. Overzichtstabel	12
5. Contact met de bank	13
5.1 Algemene tips	13
5.2 Checklist voor het opmaken van een kredietdossier	15
5.3 Ratings bij het kredietproces bij de banken	17
5.4 De wet over kmo-financiering	18
6. VLAIO-initiatieven	20
6.1 Online contactdagen	20
6.2 FINMIX	20
6.3 De Vlaamse Kredietbemiddelaar	22
7. Publicaties en tools	23

1. Voorwoord

Wie een project wil realiseren heeft daarvoor de nodige fondsen nodig. Meestal zal het budget waarover de ondernemer zelf beschikt ontoereikend zijn. Vandaar dat de ondernemer in eerste instantie op zoek zal gaan naar bancaire financiering. Voor sommige ondernemingen is het bancaire krediet echter moeilijker toegankelijk, of onvoldoende, waardoor zij zullen moeten zoeken naar andere financieringsmethoden of overheidshulp.

Omdat de overheidsmaatregelen op gebied van financiering nog te weinig bekend zijn, brengt VLAIO de belangrijkste financieringsmogelijkheden en overheidsmaatregelen overzichtelijk in één brochure samen. De overzichtstabel op pagina 12 geeft een totaalbeeld van de financieringsmaatregelen die momenteel beschikbaar zijn. Bovendien besteden we in deze praktische brochure aandacht aan tips bij het opmaken van een kredietdossier en bij de contacten met de kredietinstelling.

We bespreken de initiatieven die VLAIO biedt om je zoektocht naar financiering te vergemakkelijken. Tot slot bieden we een overzicht van interessante tools en publicaties.

We hopen dat je na het lezen van deze brochure de weg vindt naar de financiering van jouw project. Voor meer informatie over steun- en financieringsmaatregelen van de overheid kan je steeds bij VLAIO terecht.

Voor de meest recente informatie:

www.vlaio.be

info@vlaio.be

Bel gratis 0800 20 555

2. Mogelijke financieringsbronnen en hoe de overheid hier op inspeelt

Er bestaan veel soorten financieringsvormen en overheidsmaatregelen die financiering ondersteunen. VLAIO heeft specialisten in huis die je hierin kunnen wegwijs maken en die gericht op jouw project de meest geschikte maatregelen kunnen uitzoeken en een optimale financieringsmix voorstellen.

Wanneer bankfinanciering alleen niet volstaat en er gezocht moet worden naar alternatieve financiering, waaronder risicokapitaal, biedt FINMIX van VLAIO je de mogelijkheid om jouw project voor te stellen aan een panel van experts. Deze experts beoordelen het project en adviseren je over de meest aangewezen financieringsmix (Meer info over FINMIX vind je op p. 20).

In dit hoofdstuk geven we een overzicht van de verschillende financieringsbronnen. Daaraan koppelen we steeds de bestaande overheidsinitiatieven die de toegang tot dit financieringskanaal vergemakkelijken. Vooral de levenscyclus waarin een onderneming zich bevindt, heeft een invloed op de financieringsmogelijkheden van de onderneming.

Een startende onderneming zal vooral moeten terugrijpen naar eigen kapitaal aangezien banken voor starters, omwille van hun beperkte kredietwaardigheid, veelal enkel investeringen financieren mits voldoende zekerheden (waarborgen).

Groeiende ondernemingen die nood hebben aan financiële middelen kunnen gemakkelijker beroep doen op vreemd vermogen. Aangezien het eigen vermogen al is aangegroeid, ligt het risico voor de kredietinstellingen veel lager dan bij een starter, zeker indien de investering past in de continuïteit van de activiteiten.

Nieuwe activiteiten of innovatieve projecten met een sterk groeipotentieel dienen meestal de weg te zoeken naar risicokapitaal, aangezien banken in verhouding te weinig zekerheden zullen vinden.

2.1 Eigen inbreng

Eigen inbreng is belangrijk voor het verkrijgen van externe financiering. De inbreng van eigen middelen zegt namelijk iets over de risico's die men als ondernemer bereid is te nemen en over het vertrouwen in het slagen van de onderneming. Immers, indien je zelf als ondernemer geen middelen in je zaak zou stoppen, waarom zouden derden dan daartoe bereid zijn? Eigen geldmiddelen zijn eveneens noodzakelijk omdat zij een buffer vormen om eventuele tegenslagen op te vangen.

Hoeveel eigen inbreng exact noodzakelijk is, varieert van sector tot sector, maar je kan er van uitgaan dat je minimaal 10% en in regel eerder 20 tot 40% van je project met eigen middelen zal moeten financieren. Eigen inbreng in een vennootschap kan zowel in geld als in natura gebeuren. Ook kan je aan je eigen firma geld lenen (rekening-courant). Mits blokkering gedurende een bepaalde periode kan deze lening als eigen middelen worden beschouwd.

2.2 Family, friends & fans

Bij gebrek aan voldoende eigen middelen kan je in eerste instantie trachten om mensen uit jouw omgeving (de zogenaamde Family, Friends & Fans) bij je project te betrekken en hen te overtuigen om geld ter beschikking te stellen. Dit kan bijvoorbeeld door hen medeaandeelhouder te maken: zo worden zij mede-eigenaar van jouw onderneming en zorgen zij mee voor eigen inbreng (zie 2.1.).

Een andere mogelijkheid is dat deze personen aan jou het geld lenen: deze middelen zullen door andere schuldeisers als quasi eigen vermogen worden beschouwd indien de geldschieter deze lening 'achtergesteld' verklaart t.o.v. deze schuldeisers. Belangrijk is steeds om hierbij op voorhand goede afspraken te maken.

Een achtergestelde lening is een lening die bij liquidatie van de onderneming als één van de laatste in de rij van verplichtingen (net voor het terugbetalen van het maatschappelijk kapitaal) wordt terugbetaald. Het voordeel is dat dit type leningen wordt aanzien als quasi eigen vermogen in plaats van vreemd vermogen, wat een betere voorstelling van de verhouding tussen eigen middelen en vreemd vermogen geeft (hogere solvabiliteitsratio). Hierdoor daalt het risico voor de andere schuldeisers en wordt het klassiek bankkrediet toegankelijker. Zowel de winwinlening als de leningen van PMV zijn achtergestelde leningen.

OVERHEIDSSTEUN

- de **WINWINLENING** stimuleert particulieren met een fiscaal voordeel om geld te ontfemen aan kleine en middelgrote ondernemingen;
- via de **TAX SHELTER** voor startende ondernemingen kunnen particulieren genieten van een belastingvermindering van 30 of 45% indien zij investeren in het kapitaal van startende vennootschappen;
- via de **TAX SHELTER** voor scale-ups kunnen particulieren genieten van een belastingvermindering van 25% indien zij nieuwe aandelen verwerven van een groeiend bedrijf.

2.3 Crowdfunding

Crowdfunding, vrij vertaald “financiering door de menigte (the crowd)”, is een alternatieve vorm van financiering waarbij (startende) ondernemers, die moeilijk toegang krijgen tot de traditionele financieringskanalen, een eerste deel van de benodigde financiering online bij het grote publiek kunnen inzamelen om vervolgens eventueel aan te kloppen bij de professionele investeerders (banken, business angels, ...).

Het principe van crowdfunding verloopt als volgt: een crowdfundingplatform biedt online een overzicht van (bedrijfs)projecten die op zoek zijn naar financie-

ring. Tijdens een vooropgestelde periode kunnen zogenaamde ‘believers’ (kleine) geldsommen investeren in het project. Indien een vooropgesteld bedrag binnen de deadline wordt opgehaald, dan is het crowdfundingproject geslaagd en wordt het geld door het crowdfundingplatform aan de ondernemer overgemaakt.

Afhankelijk van de opbrengstobjectieven van de investeerder kunnen we verschillende types van crowdfunding onderscheiden, waarbij bij de eerste twee types gesproken wordt van niet-financiële crowdfunding en bij de laatste twee van financiële crowdfunding:

- > **Donatie en sponsoring.** De investeerder is bereid zijn geld te schenken, ter ondersteuning van een project dat hem aanspreekt. Dat zijn investering rendeert, is geen noodzaak. De motivatie voor dit type crowdfunding is voornamelijk sociaal (bv. artistieke projecten, liefdadigheidsprojecten, ...);
- > **Reward-based en voorverkoop.** Dit is een variant op het donatiemodel. De investeerder is nog steeds bereid zijn geld te schenken, maar in ruil voor zijn donatie zal hij (mogelijk op een later tijdstip) een niet-financiële beloning krijgen (bv. een nieuwe cd, concertticket, ...);
- > **Crowdlending.** De investeerder is bereid zijn geld te lenen in ruil voor een belofte tot terugbetaling en een vooraf overeengekomen interest. Investeerders zijn via dit type crowdfunding blootgesteld aan het ondernemingsrisico, met name wanneer de onderneming niet in staat blijkt (een deel van) de lening terug te betalen;
- > **Participatie via aandelen.** De investeerder is bereid in een onderneming te investeren zonder belofte tot terugbetaling, maar in ruil voor een deel van de aandelen. Hierdoor kunnen ze recht krijgen op dividenden en na een bepaalde termijn kan er mogelijk een meerwaarde worden gegenereerd op de aandelen. De investeerders zijn in dit geval evenwel ook blootgesteld aan het ondernemingsrisico, zij lopen met name het risico de inleg van hun geld in aandelen te verliezen.

De financieringsvoorwaarden van het project licht de initiatiefnemer steeds toe op het crowdfundingplatform. Crowdfunding biedt een winwinsituatie voor

zowel de onderneming als voor de investeerder (believer): de onderneming vindt niet alleen toegang tot het nodige kapitaal maar wordt vaak ook professioneel begeleid door het crowdfundingplatform dat optreedt als fondsenwerver. Bovendien kan de ondernemer via het platform aftoetsen of zijn idee aanslaat.

Crowdfundingplatformen waarop het publiek in een onderneming belegt met het oog op het ontvangen van een eventuele winst (financiële crowdfunding) moeten een vergunning bekomen van de FSMA (de Autoriteit voor de Financiële Diensten en Markten). Dit geldt niet voor platformen waarbij het publiek een gift doet of geld stort met het oog op het ontvangen van een tegenprestatie in natura (niet-financiële crowdfunding).

Meer informatie over crowdfunding en crowdfundingplatformen vind je via vlaio.be/crowdfunding.

OVERHEIDSSTEUN

- via de **TAX SHELTER** voor startende ondernemingen kunnen particulieren genieten van een belastingvermindering van 30 tot 45% indien zij rechtstreeks investeren in het kapitaal van startende vennootschappen of via een vergund crowdfundingplatform;
- via de **TAX SHELTER** voor scale-ups kunnen particulieren genieten van een belastingvermindering van 25% indien zij rechtstreeks of via een vergund crowdfundingplatform investeren in een groeibedrijf;
- interesten van leningen afgesloten via een crowdfundingplatform genieten onder bepaalde voorwaarden een **VRIJSTELLING VAN ROERENDE VOORHEFFING**;
- met de **WINWINLENING** van PMV moedigt de Vlaamse overheid particulieren aan om achtergestelde leningen aan kmo's te verstrekken. Via verschillende crowdfundingplatformen kan je ook zoeken naar een kredietgever voor een winwinlening en genieten van de fiscale voordelen die er aan verbonden zijn. Voorbeelden: Look&Fin, Winwinner, Ecco Nova.

2.4 Bancaire financieringsvormen

Bij de bank kan je terecht voor leningen op zowel korte (< 1 jaar) als lange (> 1 jaar) termijn. De belangrijkste producten op **korte termijn** zijn kaskredieten, vaste voorschotten en overbruggingskredieten:

- > **Kaskredieten** hebben als doel om kortstondige tekorten, door periodiek terugkomende liquiditeitstekorten in de exploitatiecyclus van de onderneming, op te vangen. De kostprijs wordt bepaald door een provisie op de toegestane kredietlijn die verkregen wordt en de rente op de werkelijk opgenomen bedragen. Het is een soepele, maar relatief dure kredietvorm.
- > **Vaste voorschotten** (straight loans) overbruggen liquiditeitstekorten die inzake looptijd en omvang vooraf gekend zijn. Er wordt met andere woorden een vast bedrag (meestal minimum €125.000) met een vooraf bepaalde rentevoet voor een vooraf bepaalde duurtijd (< 1 jaar) geleend.
- > Een **overbruggingskrediet** is een kortlopend krediet voor de voorfinanciering van gegarandeerde inkomsten in de toekomst. Tijdelijke liquiditeitstekorten kunnen hiermee worden opgevangen. De zekerheid van de toekomstige inkomsten zal grondig aangetoond moeten worden. Meestal zal de kredietgever de inpandgeving van gegarandeerde inkomsten vragen.

Bedrijfskapitaalkredieten dienen voor de financiering van het werkkapitaal van een onderneming. Dit soort krediet wordt doorgaans aangegaan voor een middellange termijn. Het is een interessante tool voor ondernemingen waarbij de tijd tussen productie en verkoop zeer lang is.

Investeringskredieten (termijnkredieten) zijn langetermijnkredieten. De te betalen rente kan op voorhand vastgelegd worden of er kan geopteerd worden voor variabele formules. Banken brengen deze langetermijnkredieten onder verschillende varianten en commerciële benamingen.

OVERHEIDSSTEUN

- via de **COFINANCIERING** en **COFINANCIERING+** van PMV kan een banklening gecombineerd worden met een achtergestelde lening bij de overheid;
- via de **EUROPESE INVESTERINGSBANK EIB** kent de Europese overheid een rentekorting toe op kredieten afgesloten bij EIB-partnerbanken.

Banken vragen ook steeds meer **zekerheden** vooraleer zij bereid zijn krediet te verlenen. Deze kan de bank invoeren wanneer de financiële verbintenissen niet worden nagekomen. Zekerheden kunnen ingedeeld worden in vier grote categorieën: zakelijke, persoonlijke, semi-zakelijke en morele zekerheden.

- > **Zakelijke zekerheden** zijn wettelijke voorkeurregels die op bepaalde eigendommen gelden en die aan de schuldeiser voorrang verlenen op de realisatieprijs van de goederen. Er bestaan drie soorten zakelijke waarborgen:
 - Het pand is het recht op roerende goederen. Een voorbeeld hiervan is de inpandgeving van een handelszaak, waarbij alle goederen die deel uitmaken van het handelsfonds, zowel de immateriële bestanddelen (goodwill, het merk, de firmanaam, het recht op huur,...) als de materiële bestanddelen (meubilair, inrichting, de voorraad ten belope van 50% van hun waarde,...) in pand worden gegeven. Ook handelsgoederen op zich en schuldvorderingen kunnen in pand worden gegeven.
 - Het voorrecht is een zakelijke zekerheid die een wettelijk 'recht van voorrang' geeft op de goederen waarop zij betrekking hebben. Dit noemt men ook wel subrogatie.
 - De hypotheek is het recht op onroerende goederen, gevestigd als waarborg voor de voldoening van een verbintenis.
- > Bij **persoonlijke zekerheden** wordt aan een tweede debiteur gevraagd om zich akkoord te verklaren een aangegane schuld terug te betalen indien de eerste schuldenaar insolvent blijkt te zijn. Voorbeelden zijn: de gewone borgstelling, de hoofdelijke en ondeelbare (solidaire) borgstelling



(gebaseerd op Roberts, 1991)

(elke borgsteller kan voor het volledige bedrag van de schuld worden aangesproken) en akte van loonafstand.

- > **Semi-zakelijke zekerheden** zijn waarborgen waarbij men steunt op de persoonlijke verbintenis van de ondertekenaar, maar waarbij tegelijkertijd de mogelijkheid of het recht wordt verkregen tot het vestigen van een zakelijke waarborg. Bijvoorbeeld het verstrekken van een volmacht tot het vestigen van een zakelijke zekerheid, meerbepaald: hypothecair mandaat en volmacht tot het nemen van een inschrijving op het handelsfonds.
- > **Morele zekerheden:** Bij deze waarborgen steunt men enkel en alleen op de verbintenis (het 'woord' of de eerbaarheid) van een persoon om zijn verplichtingen na te komen. Voorbeelden hiervan zijn: de verbintenis om een bepaald onroerend goed niet te verkopen of in hypotheek te geven, de letter of intent (waarbij de moedermaatschappij zich garant stelt voor de aflossing van de schulden van haar filiaal). De financiële instelling is afhankelijk van de eerlijke houding van de kredietnemer of zijn moraliteit bij het naleven van een belofte.

OVERHEIDSSTEUN

- via de **WAARBORGREGELING TOT € 2,5 MILJOEN** kan de Vlaamse overheid via PMV tot 75% van de leasing waarborgen tot een bedrag van € 2,5 miljoen;
- via de **WAARBORGREGELING BOVEN € 2,5 MILJOEN** kan de Vlaamse overheid via PMV tot 80% van de leasing waarborgen, voor waarborgbedragen van meer dan € 2,5 miljoen.

In het verleden was het vaak zo dat de lokale bankier van de ondernemer een beslissing kon nemen over het al dan niet toekennen van een krediet. Door interne reorganisaties en het invoeren van de Basel II normen (waardoor aan iedere onderneming een rating wordt toegekend: zie p. 17) is dit steeds minder

het geval. Beslissingen worden nu sneller op een hoger niveau binnen de bank genomen.

OVERHEIDSSTEUN

- de **VLAAMSE KREDIETBEMIDDELAAR** kan na een kredietweigering in individuele dossiers tussenbeide komen (p. 22).

2.5 Niet-bancaire financieringsvormen

Onderstaande financieringsvormen kunnen los van de bank bekomen worden.

Leasing

Leasing, ook wel financiële leasing of financieringshuur genaamd, is een vorm van financiering waarbij de leasinggever op aanwijzen van een klant (de leasingnemer) een bepaald investeringsgoed koopt en verhuurt aan de leasingnemer gedurende een vooraf bepaalde periode die overeenstemt met de vermoedelijke duur van het bedrijfsgebruik van het investeringsgoed.

De leasinggever blijft het eigendomsrecht op het goed behouden en blijft bijgevolg de juridische eigenaar, terwijl de leasingnemer het gebruiksrecht verkrijgt en dus beschouwd wordt als economische eigenaar, waardoor hij het goed mag afschrijven. De leasingnemer betaalt een periodieke huurvergoeding. Bovendien voorziet het leasingcontract voor de leasingnemer de mogelijkheid om op het einde van de termijn de eigendom van het investeringsgoed te verwerven (= aankooptie).

Financiële leasing onderscheidt zich van renting (= gewone verhuring) of operationele leasing (= verhuring door de producent zelf). Een belangrijk onderscheid tussen financiële en operationele leasing is dat er bij deze laatste op het einde van de leasingperiode geen aankooptie is.

Leasing biedt aan ondernemingen een manier om het gebruik van bedrijfspannen, goederen en apparatuur te financieren, zonder zelf de zware investeringen te moeten doen. De meest gebruikelijke objecten van leasing zijn wagens, machines en computermateriaal.

Voor ondernemingen in volle expansie die hun bedrijfskapitaal of werkkapitaal zo groot mogelijk willen houden, kan dit nuttig zijn. Bijkomend voordeel is dat bij leasing zowel de aanschafprijs als de btw worden gefinancierd, terwijl bij een gewone kredietvorm enkel een deel tot maximaal de aanschafprijs wordt gefinancierd. Meer informatie kan je raadplegen op de website van de beroepsorganisatie van leasingmaatschappijen in België ([BLV/ALV](#)).

OVERHEIDSSTEUN

- via de [WAARBORGREGELING TOT € 2,5 MILJOEN](#) kan de Vlaamse overheid via PMV tot 75% van de leasing waarborgen tot een bedrag van € 2,5 miljoen;
- via de [WAARBORGREGELING BOVEN € 2,5 MILJOEN](#) kan de Vlaamse overheid via PMV tot 80% van de leasing waarborgen, voor waarborgbedragen van meer dan € 2,5 miljoen.

Factoring

Factoring is een vorm van debiteurenfinanciering, waarbij een onderneming haar commerciële vorderingen overdraagt aan een factormaatschappij in ruil voor een bevoorschotting van de factuurbedragen. De factormaatschappij volgt vervolgens de facturen op en stort het resterende saldo van de factuurbedragen door van zodra zij de betaling ontvangt. Op deze manier hoeft de ondernemer niet te wachten tot zijn facturen worden betaald en beschikt de ondernemer onmiddellijk over werkkapitaal.

Naast de korte termijn financiering op basis van openstaande facturen, biedt factoring ook als voordeel dat ondernemingen hun debiteurenadministratie uit handen kunnen geven en hierdoor meer tijd krijgen voor hun kernactiviteiten. Bovendien biedt de factormaatschappij ook de mogelijkheid om het risico van niet-betaling in te dekken.

De laatste jaren zijn er diverse nieuwe spelers op deze markt gekomen. Deze spelers kunnen ook een oplossing bieden voor kleinere ondernemingen. Momenteel bestaat er geen beroepsvereniging waar we kunnen naar doorverwijzen voor meer informatie over de spelers actief in Vlaanderen. Heb je interesse voor deze dienstverlening dan kan je dit kenbaar maken op de portaalsites [factoring-portal.be](#) en [factoring-offerte.be](#). Deze websites brengen je in contact met de gepaste spelers in België.

Er bestaan tevens platformen die een alternatieve vorm van factoring aanbieden. Op dergelijk platform kan een onderneming die nood heeft aan financiële middelen haar klantenfacturen doorverkopen aan investeerders en ondernemingen met een cash-overschot. Dit wel na aftrek van een korting, waarvan het bedrag afhankelijk is van de betalingstermijn én de rating van de debiteur.

ESCO's

Samenwerken met een ESCO of Energy Service Company biedt kmo's heel wat mogelijkheden om zonder zorgen te besparen op hun energiefactuur. Toch is deze alternatieve manier van energie besparen nog onbekend bij vele Vlaamse bedrijven. ESCO's treden meer en meer op de voorgrond om bedrijven te 'ontzorgen' wat betreft hun energiegerelateerde investeringen. In eerste instantie zorgen ze voor de inbreng van technische knowhow, maar in veel gevallen kunnen ze ook de financiering van de investering op zich nemen. De investering en eventuele onderhoudskosten worden jaarlijks door het bedrijf aan de ESCO afbetaald met middelen die vrijkomen door de gerealiseerde energiebesparing.

Er zijn clausules mogelijk die de ESCO belonen als de besparing groter uitvalt dan voorzien, en beboeten indien ze lager is. Interessant is dat het bedrijf niet meteen hoeft te beschikken over kapitaal om te kunnen investeren in een niet-

kernactiviteit zoals energievoorziening en energiegebruik. Meer informatie op www.belesco.be.

Vendor loan bij overname

Met een vendor loan staat de overlater toe dat een deel van de overnameprijs op een later tijdstip wordt ingelost. De vendor loan is dus eigenlijk een vorm van betalingsuitstel, dat in de vorm van een lening wordt gegoten. Eén van de voordelen is dat je een minder groot bedrag zal moeten lenen bij de bank. Bovendien krijgt de bank ook de mogelijkheid om te vragen de vendor loan achtergesteld te maken zodat de bank als schuldeiser voorrang krijgt op de terugvordering van de vendor loan. Ten slotte geeft een vendor loan ook vertrouwen in het project. De overlater geeft immers het signaal dat hij voldoende vertrouwen heeft in het welslagen van de onderneming door dit betalingsuitstel toe te staan. Dit is niet alleen een positief signaal naar de bank, maar geeft je ook als koper meer zekerheid over de gezondheid van de onderneming. De overlater heeft er immers alle belang bij dat de onderneming succesvol voortgezet kan worden aangezien hij anders een deel van de overnameprijs verliest.

OVERHEIDSSTEUN

Ook zonder banklening kunnen bepaalde doelgroepen rechtstreeks bij de overheid een specifieke lening bekomen:

- via de **STARTLENING** van PMV kunnen starters tot € 100.000 lenen;
- via de **ECOBOOSTLENING** van PMV kunnen zelfstandigen en kmo's bepaalde duurzame investeringen financieren
- het **IMPULSKREDIET** van Hefboom alsook het **MICROKREDIET** van microStart richten zich tot zelfstandigen en ondernemingen die geen of moeilijk toegang hebben tot bankkrediet;
- ondernemingen en organisaties in de culturele en creatieve sector die geen krediet kunnen krijgen bij een bank kunnen een **CULTUURKREDIET** aanvragen;

- organisaties en ondernemingen die sociale impact nastreven kunnen voor bepaalde financiering ook terecht bij Hefboom (**KREDIETEN VOOR SOCIALE EN DUURZAME PROJECTEN**).

2.6 Risicokapitaal

Niet voor elke financieringsbehoefte kan een onderneming terecht bij de bank. Soms is het risico te hoog of zijn er te weinig waarborgen voorhanden. In dit geval kan de onderneming mogelijk te rade gaan bij een risicokapitaalverschaffer. Die zal het risicokapitaal inbrengen via een tijdelijke aandelenparticipatie, via een achtergestelde lening of via de intekening op een obligatielening (al dan niet converteerbaar) die door de onderneming wordt uitgegeven. Deze financieringsvorm verstevigt het eigen vermogen.

Niet elke onderneming komt evenwel in aanmerking voor risicokapitaal. De onderneming moet voldoende groeipotentieel kunnen voorleggen waardoor ze een hoger dan gemiddeld rendement kan realiseren. Meestal berekenen de risicokapitaalverschaffers hun verwachte rendement op basis van de verwachte meerwaarden bij verkoop van hun aandelen.

Heel belangrijk voor de risicokapitaalverschaffer is ook dat de leiding van het bedrijf in handen is van een goed managementteam. Om een risicokapitaalverschaffer aan te trekken zullen in eerste instantie een executive summary (samenvatting) en een ondernemingsplan onontbeerlijk zijn. Vragen hierover? Neem contact op met het FINMIX-team van VLAIO (vlaio.be/finmix).

De voornaamste kenmerken van risicokapitaal zijn:

- de tussenkomst is tijdelijk, gemiddeld zeven jaar. Op het moment dat een risicokapitaalverschaffer instapt, zullen steeds de mogelijkheden van exit bekeken worden;
- in principe worden er geen waarborgen gevraagd;
- de nv leent zich het best als structuur voor een onderneming die bereid is om haar kapitaal open te stellen;

- > naast kapitaal biedt de risicokapitaalverschaffer ook managementondersteuning.

De risicokapitaalverschaffers kunnen worden opgedeeld in:

- > overheidsmaatschappijen (zie kader hieronder);
- > privémaatschappijen;
- > business angels (privé-personen).

Een overzicht van al deze maatschappijen die in Vlaanderen actief zijn op de kmo-markt vind je in de [risicokapitaaldatabank](#). Tenslotte kunnen ondernemingen die daar rijp voor zijn een beursintroductie overwegen.

OVERHEIDSSTEUN

- het netwerk [BAN FLANDERS](#) fungeert als bemiddelaar/coördinator tussen een netwerk van business angels en beloftevolle ondernemers op zoek naar risicokapitaal;
- indien een business angel, aangesloten bij een door PMV erkend netwerk van business angels, investeert in je onderneming, dan kan aanvullend een [COFINANCIERING](#) van PMV worden aangevraagd;
- [PMV](#) verstrekt risicokapitaal aan innovatieve en snel groeiende ondernemingen met een duurzaam concurrentievoordeel;
- ook via het [WELVAARTSFONDS](#) wordt risicokapitaal verstrekt vanaf minimum €1,25 miljoen;
- [LRM](#) verstrekt risicokapitaal aan beloftevolle Limburgse ondernemingen;
- [TRIVIDEND](#) verstrekt risicokapitaal aan de sociale economie;
- ook de federale overheid heeft een aantal fondsen die actief zijn op de risicokapitaalmarkt: [SFPIM](#) en [SFPIM International](#).
- Via [FINMIX](#) (product van VLAIO) wordt de markt van het risicokapitaal ondersteund. FINMIX geeft de ondernemer die op zoek is naar risicokapitaal de mogelijkheid om zijn project voor te stellen aan een panel van experts (p. 20).

2.7 Mezzaninefinanciering

De term mezzanine komt uit de bouwwereld en betekent tussenverdieping. Financieel gezien situeert mezzaninefinanciering zich tussen het bankkrediet en risicokapitaal. Het is een (achtergestelde) lening waarbij elementen van schuld en eigen vermogen worden gecombineerd. Meestal is het een aan warrants gekoppelde lening met een looptijd van vijf tot tien jaar.

Warrants geven de verstrekker van de mezzaninefinanciering het recht om een vooraf overeengekomen percentage van het aandelenkapitaal te kopen tegen een vooraf bepaalde prijs, bijvoorbeeld wanneer de onderneming naar de beurs gaat of verkocht wordt.

Aangezien voor deze lening geen waarborgen worden gevraagd van de kredietnemer is mezzaninefinanciering een stuk duurder dan een gewone banklening. De lening wordt op haar vervaldag in één keer terugbetaald. Tussentijdse aflossingen zijn niet nodig, maar de onderneming moet voldoende liquiditeiten genereren om de rentekosten te kunnen dragen. Mezzaninefinanciering is een vaak gebruikt instrument bij ondernemingen die een tijdelijk verhoogde schuldgraad zullen hebben door bepaalde expansieplannen, overnames en buy-outs.

OVERHEIDSSTEUN

- [PMV-BEDRIJFSLENINGEN](#) zijn financieringsoplossingen op maat met een lange looptijd voor ondernemingen die zowel achtergesteld als niet-achtergesteld kunnen zijn.

3. Hoe overheidssteun jouw financiering kan vergemakkelijken: een voorbeeld

Zoals je reeds kon vaststellen in deel 1 van deze brochure bestaan er heel wat overheidsmaatregelen op gebied van financiering. In dit deel vind je een volledig en gedetailleerd overzicht van al deze maatregelen. Niet alle producten zijn echter voor iedereen van toepassing waardoor het nalezen van al deze informatie je mogelijk teveel van je doel afleidt, met name het zoeken naar de optimale financieringsmix voor je project. De overzichtstabel op de volgende pagina kan je helpen bij het selecteren van de meest gepaste maatregel(en).

Om aan te tonen hoe overheidsmaatregelen een gunstige rol kunnen spelen in het vergemakkelijken van je financiering, pikken we er even 2 van de meest courante maatregelen uit die voor de meeste kleine ondernemingen van belang kunnen zijn: namelijk de Cofinanciering van PMV en de Waarborgregeling van PMV.

Beide maatregelen kunnen gekoppeld worden in één dossier waardoor jouw risicosituatie voor de bank aanzienlijk kan verbeteren. Voor beide maatregelen is jouw bankinstelling een belangrijke partner. Je bespreekt dit dan ook best met de bank tijdens je aanvraag voor kredietverlening.

Voorbeeld: koppeling Cofinanciering PMV met Waarborgregeling PMV

> Uitgangssituatie:

- investeringsproject van bestaande onderneming: € 350.000;
- ondernemer kan zelf een inbreng doen van € 40.000 en zoekt nog financiering voor het saldo.
→ Bank wordt gevraagd om € 310.000 te financieren.

Dit is voor de bank een moeilijke situatie omwille van:

- slechte verhouding eigen middelen t.o.v. banklening;
- mogelijk onvoldoende waarborgen op dergelijk leningsbedrag.

> Dankzij COFINANCIERING + WAARBORG-REGELING:

- eigen middelen: € 40.000;
 - Cofinanciering van PMV: € 160.000 (4 maal de eigen inbreng);
 - bank: moet slechts € 150.000 financieren en kan zich voor deze lening indekken door beroep te doen op de overheidsborg ten belope van max. € 112.500 (75%). Opgelet deze waarborg heeft wel een kostprijs tot gevolg voor de ondernemer.
- > Conclusie: zowel de solvabiliteit alsook de waarborgsituatie zijn grondig verbeterd door deze overheidstussenkomsten. Hou rekening met deze mogelijkheden bij de opmaak van je financieel plan.

4. Overzichtstabel

overheidsstimulans	instantie	levensfase			grootte onderneming			beoogde financieringswijze				beperking!
		pré-starter	starter (< 4 jaar)	startfase voorbij	klein	middelgroot	groot	Family, Friends & Fans	banken	niet-bancair	risicokapitaal	
Winwinlening	PMV		X	X	X	X		X				
Tax shelter starters	Federale overheid		X		X			X			X	
Tax shelter scale ups	Federale overheid			X	X			X			X	
Vrijstelling roerende voorheffing crowdlending	Federale overheid		X		X			X				
Cofinanciering	PMV		X	X	X	X			X		X	
Cofinanciering+	PMV			X	X	X			X		X	
Ecoboostlening	PMV		X	X	X	X			X		X	
Europese financieringsmogelijkheden	EIB-groep		X	X	X	X	X		X			
De Vlaamse Kredietbemiddelaar	VLAIO		X	X	X	X	X		X			
Waarborgregeling tot € 2,5 miljoen	PMV		X	X	X	X	X		X			
Waarborgregeling boven € 2,5 miljoen	PMV		X	X	X	X	X		X			
Startlening	PMV	X	X		X	X				X		
Impulskrediet	Hefboom	X	X	X	X					X		
Microkrediet	microStart	X	X	X	X					X		
CultuurKrediet	Hefboom		X	X	X	X				X		
Kredieten voor sociale en duurzame projecten	Hefboom		x	x	x	x				x		
BAN Flanders	BAN Flanders	X	X	X	X	X	X				X	
PMV-risicokapitaal	PMV	X	X	X	X	X	X				X	
Welvaartfonds	PMV		X	X	X	X	X				X	
LRM	LRM	X	X	X	X	X	X		X	X	X	Limburglink
Trividend	Trividend	X	X	X	X	X	X				X	sociale economie
SPIM	FPIM			X		X	X				X	
SFPIM International	FPIM International			X	X	X	X				X	buitenlands project
PMV-bedrijfsleningen	PMV			X	X	X	X			X		
FINMIX	VLAIO	X	X	X	X	X	X				X	

5. Contact met de bank

5.1 Algemene tips

1. Financier jouw onderneming op de juiste wijze

Het ligt bijvoorbeeld voor de hand om investeringen in materieel te financieren met een investeringskrediet op lange termijn. Kortetermijnfinancieringsmiddelen (kaskrediet, straight loans,...) mogen enkel gebruikt worden voor kortetermijnbehoeften.

Voorzie ook best een overschot aan langetermijnfinanciering, zodat ook een deel van de kortetermijnbehoeften gefinancierd kunnen worden met permanent aanwezig middelen. De reden hiervoor is bijvoorbeeld dat de voorraden niet aan een constante snelheid roteren, hetzelfde geldt voor de openstaande klantenvorderingen die niet telkens exact op vervaldag worden vereffend. Ondernemingen hebben met andere woorden ook behoefte aan bedrijfskapitaal of werkkapitaal, dat het best deels wordt gefinancierd door langetermijnmiddelen.

2. Optimaliseer de behoefte aan bedrijfskapitaal

Mogelijk moet je minder financieren indien de nood aan bedrijfskapitaal wordt geoptimaliseerd. Door een betere interne organisatie kan de behoefte aan bedrijfskapitaal verlaagd worden.

Het lijkt heel evident, maar toch zondigen vele ondernemingen tegen volgend basisprincipe: factureer tijdig en volg debiteuren strikt op. Dit zorgt er niet alleen voor dat facturen sneller geïnd raken, maar komt ook professioneel over bij je klanten.

Ook het voorraadbeheer verloopt vaak niet optimaal: ga na hoeveel voorraad vereist is en vermijd om teveel voorraad aan te kopen. Eveneens mag je niet vergeten dat ook de betalingstermijnen van leveranciers niet onbelangrijk zijn bij het vaststellen van de behoefte aan bedrijfskapitaal. Onderhandel daarom interessante betalingstermijnen met je leveranciers.

3. Kom met een goed project en geef zoveel mogelijk zekerheid over jouw terugbetaalcapaciteit

Om financiële partners te overtuigen is een goed ondernemingsplan onontbeerlijk. Het ondernemingsplan omschrijft duidelijk de plannen van de onderneming: welke activiteiten wens je in welke markt te realiseren? Je geeft een antwoord op deze vragen door middel van een omgevingsanalyse en een hieraan gekoppeld commercieel, organisatorisch en financieel plan.

Het financiële luik geeft een duidelijk overzicht van de voorziene investeringen, kosten en opbrengsten. Worden er voldoende financiële middelen geraamd en is de terugbetaling van vreemde middelen haalbaar? Antwoorden op deze vragen moet de bank terugvinden in het ondernemingsplan, waarbij je best ook een kasplan per maand toevoegt.

Gebruik het digitale startkompas van VLAIO (vlaio.be/startkompas) als basis voor de opmaak van je ondernemingsplan. Het startkompas brengt de haalbaarheid van jouw project in kaart. Voor het opmaken van een financieel plan kan je een beroep doen op een boekhouder. Daarna werk je jouw plan verder uit aan de hand van de aanbevelingen in de “Gids voor het opstellen van een ondernemingsplan”. Deze publicatie kan je terugvinden op de website vlaio.be/publicaties.

Heb je nood aan individuele begeleiding bij de opmaak van je ondernemingsplan, kijk dan zeker op vlaio.be/expertisedatabank voor verschillende begeleidingsinitiatieven.

4. Toon aan dat je er zelf in gelooft

Voor andere kapitaalverschaffers is de mate waarin je bereid bent om zelf ook eigen middelen te investeren in jouw project één van de meest cruciale beoordelingscriteria.

Weet ook dat een bank meestal stevige waarborgen vraagt. Je kan door onderpand en voldoende eigen inbreng, de prijs van het krediet drukken aangezien het risico voor de bank zal dalen (over de Bazel II en III-normen vind je meer info in Bijlage 1 achteraan deze brochure).

5. Toon aan dat je een goede, betrouwbare ondernemer bent

Wees open in je communicatie met jouw bank of andere kapitaalverschaffer. Een goed opgevolgde relatie met je bankier smeedt banden tussen beide partijen. Meld zeker wijzigingen in het beleid van jouw onderneming, rapporteer over de jaarrekening, geef aan waarom bepaalde targets niet gehaald werden en welke actie je hieromtrent wenst te ondernemen, ...

Zorg ervoor dat elk document voor de bank correct en volledig is, van uitstekende kwaliteit en op tijd wordt ingeleverd. Veel banken gaan ervan uit dat er iets fout zit als bepaalde gegevens over de huidige situatie van de kredietnemer ontbreken. Dit kan gevolgen hebben voor de inschaling in een ratingcategorie en misschien zelfs als “alarmsignaal” worden opgevat.

6. Meer onzekerheid door een langere looptijd

Bij de berekening van de prijs houden bijna alle banken rekening met de looptijd van een krediet. Langere looptijden brengen grotere onzekerheden met zich mee, waardoor de interestpercentages van kortlopende kredieten gewoonlijk lager zijn dan voor langlopende kredieten. Ook hier spelen de Bazelse akkoorden een rol (zie Bijlage 1). In het algemeen neigen banken ertoe om alleen aan kredietnemers met een goede rating langlopende kredieten te verstrekken.

7. Maak kredietovereenkomsten op maat door bijzondere afspraken

Door bijzondere afspraken op te nemen in de krediet-overeenkomst (ook wel “convenanten” genoemd) kan rekening gehouden worden met de mogelijkheden van je onderneming en de vereisten aan de zijde van de bank. Het toegestane maximumpercentage schulden, de rentabiliteitsdrempel en de minimale liquiditeit zijn typische zaken die in convenanten geregeld worden.

In een covenant kan bijvoorbeeld staan dat de bank het recht heeft om het contract voortijdig op te zeggen als je eigen vermogen onder een bepaald peil zakt. Hierdoor neemt het risico van de bank af en kan de bank misschien akkoord gaan met een langere looptijd.

8. Stel een goed kredietdossier samen

Veel projecten sneuvelen bij de bank omdat de ondernemer enkel met een berekening komt over de investering die hij wil uitvoeren.

Banken hebben, zeker voor ietwat grotere projecten, echter veel meer nodig om een risico-inschatting te kunnen maken. In Bijlage 2 achteraan in de brochure vind je een checklist die je kan helpen bij de opmaak van een kredietdossier.

9. Bekijk of er alternatieven zijn

Bij het zoeken naar de beste financieringsvoorwaarden win je best zoveel mogelijk informatie in over alle mogelijke en alternatieve opties. Er zijn bijvoorbeeld mogelijkheden om de behoefte aan krediet te verminderen (zoals leasing en factoring) en alternatieven voor krediet (zoals mezzaninefinanciering en risicokapitaal). Daarnaast zijn er ook heel wat overheidsmaatregelen beschikbaar die je financiering kunnen vergemakkelijken. In het vervolg van deze brochure trachten wij je hierin wegwijs te maken.

5.2 Checklist voor het opmaken van een kredietdossier

Een onderbouwd kredietdossier is een must bij het aantrekken van vreemde middelen. Een belangrijke tip: besteed voldoende aandacht aan de voorbereiding ervan en laat je bij de opmaak - en ook bij het contact nadien bij de bank - eventueel bijstaan door een financieel deskundige.

Wees ook open in jouw communicatie aangezien een kredietrelatie veelal draait rond vertrouwen. Best dien je een kredietaanvraag in als het bedrijf nog gezond is.

Wat moet je juist voorbereiden?

Banken zoeken steeds een antwoord op drie vragen:

- > wie is de ondernemer/onderneming?
- > wat wil hij/zij met de gevraagde financiering doen?
- > wat zijn de risico's voor de bank (terugbetaalcapaciteit, eigen inbreng en waarborgen)?

Op elk van deze hoofdvragen kan je best op voorhand een antwoord voorbereiden, waarbij onderstaande checklist je kan helpen. Kleine ondernemingen hoeven de vragen in deel 1 niet zo uitvoerig te beschrijven als middelgrote en grote ondernemingen.

1) Kennis van de onderneming:

De bank wenst eerst en vooral inzicht te krijgen in de ondernemer of de onderneming. Beschrijf dan ook goed onderstaande items. Je dient jouw balans te begrijpen en kan liefst meepraten over termen zoals vaste activa, vlottende activa, eigen vermogen, cashflow. Indien je hiervan niet voldoende kennis hebt, neem je best je financiële raadgever mee.

- ✓ Voorstelling van de onderneming: wie is de kredietnemer en zijn aandeelhouders, wat is de activiteit en productengamma, hoe is de onderneming gestructureerd en georganiseerd? (geef dus niet alleen je statuten mee !)
- ✓ Wat is de achtergrond van het management en de aandeelhouders: beschrijf in het kort de relevante ervaring en diploma's van deze mensen en toon liefst aan dat je bedrijf voor de verschillende domeinen kennis in huis heeft (productie, administratie, marketing, ...).
- ✓ Marktbespreking: evoluties in de markt, wie zijn de grootste concurrenten, wat is je concurrentieel voordeel, ...
- ✓ Geef een overzicht van de lopende kredieten en bijhorende waarborgen. Biecht ook alle bezwarende elementen eerlijk op, zoals achterstallen bij de RSZ, schulden bij de belastingen, ... Open en correcte communicatie is belangrijk en is een continu proces: houd ook tussendoor regelmatig de bank op de hoogte van de cijfers en het beleid van je onderneming.
- ✓ Geef volledige inzage in de cijfers:
 - ✓ (liefst tijdig) neergelegde jaarrekening van de afgelopen drie jaren;
 - ✓ recente tussentijdse afsluiting (proef- en saldibalans, eventueel extra op te maken door je boekhouder): dit is extra belangrijk in economisch moeilijke tijden!;
 - ✓ verhaal achter de cijfers: hoe werden de vaste activa gewaardeerd, wat is de kwaliteit van de voorraden en van het klantenbestand, welke activa werden reeds in pand gegeven bij banken, hoe zit het met de leveranciers, zijn er schulden bij de RSZ of bij de belastingen?

2) Aard van de kredietaanvraag:

Onderbouw je kredietaanvraag met voldoende cijfermateriaal. Focus je niet teveel op één enkele financiële oplossing aangezien jouw bankier na inschatting van jouw kredietdossier dikwijls zelf een oplossing op maat zal uitwerken.

- ✓ Omschrijf duidelijk waarvoor je bijkomende financiering vraagt (investering, bijkomend werkkapitaal, investering in technologisch onderzoek, overname, ...).

- ☑ Toon aan dat de investering in het beleid van de onderneming past.
- ☑ Probeer van de bank te bekomen dat de financiering met lange termijnmid- delen steeds minimaal de langetermijnbehoeften afdekt. Tracht te komen tot een overschot aan langetermijnfinanciering aangezien op deze manier ook een deel van de schommeling van de kortetermijnbehoeften kunnen gedekt worden (bedrijfskapitaal!).
- ☑ Wat kost de investering zelf?
- ☑ ... en wat is de totale behoefte aan financiële middelen (breng dus ook in kaart of er eventueel een verhoging zal plaatsvinden van openstaande vorderingen door omzetstijging, moet je extra voorraden aankopen, zullen de betaaltermijnen voor klanten worden aangepast en wat zijn de betaaltermij- nen naar je leveranciers, ...).
- ☑ Welk rendement zal het project genereren? Er wordt vanuit gegaan dat de verwachte cashflow zeker 25% hoger dient te liggen dan de aflossingen van kapitaal en rente.

3) Kruip even in de huid van de bank en check welke risico's er voor hen in zitten:

Een bank dient overtuigd te worden van de terugbetaalcapaciteit naar de toekomst toe (juiste inschatting van de mogelijkheden van de onderneming). Zo zal je bank nagaan of je onderneming in staat is om het nieuw gevraagd krediet terug te betalen. De beoordeling gebeurt voornamelijk op basis van historische resultaten, aangezien je prognoses onzeker zijn. Hiervoor worden de resultaten van de onderneming geanalyseerd en wordt er nagekeken in hoeverre zij bestendigd kunnen worden. **Hoe onzekerder de winstgevendheid, hoe meer nood aan eigen inbreng van de ondernemer en hoe meer waarborgen er gevraagd zullen worden.**

a) Zekerheid op winstgevendheid: Is de winstgevendheid hoog genoeg om het gevraagde krediet te kunnen terugbetalen?

Alhoewel je bank in eerste instantie rekening houdt met de historische cijfers is het toch sterk aan te raden een prognose bij te voegen van de terugbetaal-

capaciteit van de onderneming, uitgaande van de veronderstelling dat je de gevraagde financiering bekomen hebt en je investeringsproject kan worden uitgevoerd. Eventueel bereid je drie scenario's voor: een realistisch scenario, maar ook een pessimistisch en een optimistisch scenario, zodat de bank zicht krijgt op het potentieel, maar ook op het worst-case scenario. Zeker in moeilijke economische tijden dient je plan hiermee rekening te houden.

- ☑ Voeg hiervoor een kasplanning toe, waarin je alle verwachte inkomsten en verwachte uitgaven per maand uitlijst. Laat je hierin evt. bijstaan door je boekhouder. Op deze manier toon je de behoefte aan financiering aan en kan worden vastgesteld of er gedurende bepaalde periodes externe korteter- mijnfinanciering nodig is, bijvoorbeeld om conjunctuurschommelingen op te vangen.
- ☑ Zeker indien je onderneming met een nieuwe activiteit begint, is het raad- zaam om met potentiële klanten reeds 'intentieverklaringen tot aankopen' op papier te zetten, zodat je bankinstelling kan vaststellen dat er een markt is voor deze nieuwe activiteit.

b) Eigen inbreng

Je mag er van uitgaan dat minimaal 10% en in regel eerder 20 à 40% van je investeringsproject met eigen middelen zou moeten gefinancierd worden om geloofwaardig te zijn. Dit percentage hangt echter ook af van de sector. Voor de bank is dit een teken dat je zelf in je project gelooft en er risico's voor durft te nemen. Hoe onzekerder de winstgevendheid, hoe meer nood aan eigen inbreng van de ondernemer, aangezien het eigen vermogen ook dient om eventuele tegenslagen op te vangen. Hoe langer de financieringsbehoefte, hoe belangrijker het gedeelte van de eigen financiering wordt (gezien de stijgende onzekerheid).

- ☑ Meld aan je bankinstelling duidelijk voor welk bedrag en op welke manier de financiering met eigen middelen zal gebeuren (in cash, in natura, in rekening-courant die geblokkeerd kan worden gedurende de looptijd van de lening, ...). Neem dit tevens duidelijk op in het kasplan.

c) Waarborgen

Besef dat de vraag naar waarborg normaal is: een bank is immers geen risicokapitaalverstrekker en wil zich indekken tegen de onzekerheid van je winstgevendheid!

Houd er ook rekening mee dat de waarde van het onderpand door de bank meestal een flink stuk lager wordt ingeschat dan de marktwaarde van hetgeen je wil financieren (pand handelsfonds bijvoorbeeld slechts 15 à 25%). Dit komt doordat de bank bij uitwinning slechts kan terugvallen op de 'gedwongen verkoopwaarde'. De waardering van de activa in onderpand daalt dan ook nog eens in tijden van crisis, zodat er dan meestal meer waarborgen worden gevraagd.

- ☒ Denk goed na over de waarborgen waarover je beschikt. Doe eventueel een voorstel van het maximumbedrag dat je bereid bent om als waarborg te geven voor de gevraagde kredietverlening. Weet ook dat de overheid zich borg kan stellen (tegen kleine kostprijs) voor jouw project mocht je over te weinig waarborgen beschikken (zie p. 30 e.v.).

5.3 Ratings bij het kredietproces bij de banken

A. Wat is een rating?

Een rating is een beoordeling van de kredietwaardigheid van een debiteur of, anders gezegd, van de kans dat de onderneming haar schuld terug zal betalen.

Er wordt een onderscheid gemaakt tussen externe en interne ratings. Externe ratings worden door ratingbureaus gegeven en hebben in het algemeen enkel zin voor vrij grote ondernemingen die obligaties of andere effecten op de kapitaalmarkt plaatsen. Interne ratings worden door banken aan kredietnemers toegekend, voornamelijk op basis van gegevens uit het verleden.

B. Hoe komt een rating tot stand?

In eerste instantie verzamelen banken gedetailleerde gegevens over bepaalde kenmerken van hun kredietnemers. Het merendeel van deze gegevens wordt bij de kredietnemer zelf opgevraagd, andere (financiële) gegevens worden soms opgevraagd bij particuliere bureaus voor kredietregistratie.

Vervolgens worden bepaalde factoren uit de gegevens van de kredietnemer naast gegevens over niet-terugbetaalde kredieten uit het verleden gelegd. Er wordt dus bekeken hoe vaak kredietnemers met soortgelijke kenmerken in het verleden in gebreke zijn gebleven. Tenslotte wordt aan de nieuwe kredietnemer een rating toegekend aan de hand van statistische algoritmen.

Banken verzamelen niet alleen kwantitatieve, maar ook kwalitatieve gegevens over de kredietnemer.

De kwantitatieve gegevens worden normaal gezien ontleend aan jaarrekeningen en jaarverslagen van de kmo. Een groot aantal banken vraagt ook ondernemingsplannen of belastingaangiften (deze laatste zeker bij eenmanszaken) en bekijkt de totale schuldenlast, de liquiditeit en de rentabiliteit.

Kwalitatieve gegevens worden veelal verkregen uit mondelinge contacten tussen bank en onderneming. Daarbij wordt vooral bekeken naar de kwaliteit van het management en naar de marktpositie en de rechtsvorm. Indien de kredietaanvraag van een startende onderneming komt, kunnen er nog geen financiële gegevens over het verleden op tafel gelegd worden en kunnen de kwalitatieve factoren tot zo'n zestig procent meetellen. Een goed opgesteld financieel plan is in zulke gevallen bijvoorbeeld noodzakelijk.

C. Hoe werken banken met ratings?

Eénmaal een onderneming een rating gekregen heeft van de bank, wordt hiermee gewerkt in alle fasen van het interne kredietproces (kredietbeslissing, de berekening van de prijs van het krediet en de kredietbewaking).

In het verleden werden de meeste kredietbeslissingen voor kmo's ook genomen op basis van een aantal objectieve criteria. Criteria zoals de algemene reputatie van een bedrijf, de relatie met de ondernemer en onderpand speelden hierbij een belangrijke rol. Tegenwoordig werken banken veel stelselmatiger met kredietverleningscriteria en richten ze hun focus meer en meer op ratings. Dit betekent dat de rating van een kredietnemer niet alleen bepaalt of het krediet wel of niet wordt verleend, maar ook hoeveel onderpand moet worden verstrekt, hoe lang een krediet maximaal kan lopen en hoeveel het krediet zal kosten.

De toegekende rating speelt eveneens een rol bij de controles waaraan het bedrijf gedurende de looptijd van het krediet door de bank wordt onderworpen. De meeste banken werken hun ratings regelmatig bij en schatten zo voortdurend de risico's van hun kredietnemers in. Toekennen van een slechtere rating wordt in de meeste gevallen als alarmsignaal beschouwd.

Het is dan ook mogelijk dat de bank het bedrijf beter in het oog gaat houden, de interest verhoogt (indien dit contractueel mogelijk is), de bestaande kredieten verlaagt of het krediet voor het einde van de looptijd opzegt. Soms wordt er zelfs beslist om met de desbetreffende kmo geen zaken meer te doen.

5.4 De wet over kmo-financiering

De toegang tot financiering is voor kmo's vaak niet gemakkelijk. Daarom besliste de overheid in 2013 om de rechten van de kmo's te verankeren in [de Wet betreffende diverse bepalingen inzake financiering voor kleine en middelgrote ondernemingen](#), ook gekend als de wet over kmo-financiering.

Bedoeling van deze wet is om de kredietverlening aan kmo's te stimuleren en transparantie in de kredietmarkt te verhogen. Hierbij stond een beter evenwicht tussen de rechten en plichten van de kredietgever en de kmo voorop. De wet beoogt dit door de kmo's te voorzien van een aantal rechten die hen helpen en beschermen tijdens alle fasen van het kredietverleningsproces:

1. De kredietaanvraag
2. Het kredietaanbod
3. De voorwaarden van de overeenkomst
4. De weigering van een krediet

De wet over kmo-financiering voorziet bovendien dat de banksector en de representatieve kmo-organisaties onderling een gedragscode uitwerkten die de relatie tussen kredietgever en kmo verder reguleert. Deze code werd ondertekend door Febelfin, Unizo, UCM en NSZ. In deze gedragscode staat voornamelijk de nadere, praktische uitwerking van de bepalingen van de wet over kmo-financiering. We bespreken hierna de belangrijkste elementen van de wet over kmo-financiering en de gedragscode.

Zorgvuldigheidsplicht

Artikel 4 van de wet over kmo-financiering bepaalt dat alle informatie die wordt verstrekt door elke betrokken partij bij een kredietverlening aan een kmo correct, duidelijk en niet misleidend moet zijn.

Informatieplicht

De kredietgever is verplicht om alle relevante informatie op te vragen die nodig is om de haalbaarheid van het project te beoordelen. Dit omvat onder andere de financiële situatie van de onderneming, de terugbetalingscapaciteit en de lopende financiële verbintenissen.

Op basis van deze gegevens moet de kredietgever het meest geschikte type krediet voorstellen, rekening houdend met de actuele financiële situatie van de onderneming en doel van het krediet. Indien deze verplichting niet wordt nageleefd, kan de rechtbank een kosteloze omzetting naar een passend krediet opleggen.

Bij de kredietaanvraag ontvangt de onderneming een schriftelijke toelichting met een overzicht van mogelijke kredietvormen die geschikt zijn voor de onderneming. Ook krijgt de kredietnemer de nodige informatie over ondersteunende instrumenten die bedoeld zijn om de toegang tot financiering en het bekomen van overheidsgaranties te verbeteren.

Ontwerpkredietovereenkomst

Op het moment van het kredietaanbod krijgt de kredietvrager een kosteloos exemplaar van de ontwerpkredietovereenkomst alsook een summier informatie-document met een overzicht van de belangrijkste kenmerken van het voorgestelde krediet. Dit document stelt de onderneming in staat om zonder veel moeite de modaliteiten van het aangeboden krediet te begrijpen en om verschillende kredietaanbiedingen, van dezelfde of andere kredietgevers, op de belangrijkste punten te vergelijken.

Garanties en zekerheden

Indien de toekenning van het krediet afhankelijk is van het vestigen van een zekerheid of een waarborg, moet de kredietnemer de kredietgever op een transparante wijze informeren over de belangrijkste kenmerken van deze zekerheid of waarborg en over de impact ervan op de kredietaanvraag.

Na volledige of gedeeltelijke terugbetaling van het krediet kan de kredietnemer de volledige of gedeeltelijke vrijgave van de gevestigde zekerheid of waarborg vragen. Bij weigering moet de kredietgever deze weigering schriftelijk en transparant motiveren op basis van belangrijkste elementen die de risico-inschatting beïnvloeden hebben.

Vervroegde terugbetaling

De kredietnemer heeft het recht om het openstaande kapitaalsaldo geheel of gedeeltelijk vervroegd terug te betalen. Hiervan moet hij de kredietgever minstens tien werkdagen voorafgaand de terugbetaling verwittigen via aangetekende brief. Er mogen geen voorwaarden verbonden zijn aan de uitoefening van dit recht, met uitzondering van de wederbeleggingsvergoeding.

Wederbeleggingsvergoeding

Voor kredieten van minder dan € 2 miljoen kan de wederbeleggingsvergoeding maximaal zes maanden interesten bedragen, berekend op de terugbetaalde som en volgens de overeengekomen rentevoet.

Bij kredieten voor een bedrag van meer dan twee miljoen, hebben de kredietnemer en kredietgever meer contractvrijheid, maar de vergoeding mag niet hoger zijn dan het bedrag berekend volgens de modaliteiten van de gedragscode.

Elke bepaling die bijkomende vergoedingen oplegt, is van rechtswege nietig.

Kredietweigering

Bij weigering van een krediet moet de kredietgever op verzoek van de onderneming mondeling de belangrijkste redenen voor die weigering meedelen, op een transparante en begrijpelijke manier.

Wanneer de onderneming hier uitdrukkelijk om vraagt binnen de zes maanden na de aanvraag moet de kredietgever de kredietweigering schriftelijk motiveren. De bewijslast van deze schriftelijke verklaring ligt bij de onderneming.

De motivering dient enkel ter verduidelijking en verplicht de kredietgever niet tot verdere verantwoording of herbeoordeling van een nieuwe aanvraag. Bovendien doet de motiveringsverplichting geen enkele afbreuk aan de contractvrijheid. De kredietgever heeft op elk moment het recht om te beslissen niet tot contracteren over te gaan.

6. VLAIO-initiatieven

6.1 Online contactdagen

Op regelmatige basis organiseert VLAIO online contactdagen in samenwerking met PMV en de Limburgse Investeringsmaatschappij (LRM).

PMV financiert via verschillende financieringsformules beloftevolle ondernemingen van bij de prille start tot en met de groei en internationalisering. PMV verstrekt verschillende types van leningen (Startlening, Ecoboostlening, Cofinanciering, Cofinanciering + en PMV-Bedrijfsleningen) maar kan ook investeren door de inbreng van kapitaal (PMV- Risicokapitaal).

LRM verschaft (naast ontwikkeling van infrastructuur in Limburg en herbestemming van de voormalige mijnsites) risicokapitaal aan bedrijven. LRM kan zowel een aandelenparticipatie nemen, alsook een achtergestelde leningen toekennen (KlimOp-lening voor Limburgse kleine ondernemingen, Pluslening, Doorbraaklening en Maatwerklening). LRM kan enkel financiering verschaffen aan bedrijven met een Limburg-link.

De bedrijfsadviseurs van VLAIO kunnen je dan weer helpen bij het aftoetsen van de eigen steunmaatregelen (zoals bijvoorbeeld kmo-portefeuille, kmo-groei-subsidie en strategische transformatiesteun, maar ook andere steunmaatregelen die je kan terugvinden in de [subsidiedatabank](#).

Zo kan je op een korte tijdspanne toch heel wat informatie inwinnen bij verschillende overheidsinstanties! Een persoonlijk gesprek met een expert van VLAIO, PMV of LRM neemt 30 minuten in beslag. Deelname is gratis, maar reservatie is verplicht. [Vind de eerstvolgende data voor de contactdagen](#).

6.2 FINMIX

Wat houdt deze maatregel in

Ondernemingen met innovatieve uitdagingen en stevige groeiambities zijn steevast op zoek naar de juiste bedrijfsfinanciering. Er zijn heel wat verschillende financieringsmogelijkheden, maar hoe krijg je die financieringspuzzel helemaal gelegd?

Met FINMIX biedt VLAIO je de kans om je plan voor te stellen aan een panel van financieringsexperten. Zij beoordelen je business- en financieel plan en adviseren je over de meest aangewezen financieringsmix. Doorheen het volledige traject waarborgen we de confidentialiteit van je plannen.

Wie komt in aanmerking

FINMIX staat open voor kleine, middelgrote en grote ondernemingen, zowel (potentiële) starters als ambitieuze groeiers, die voor hun plannen op zoek zijn naar alternatieve financiering. Geen enkele sector wordt daarbij uitgesloten.

De panelsessies worden thematisch d.w.z. per sector georganiseerd.

De verschillende stappen in een FINMIX-traject

Om tot de optimale financiering te komen, doorloopt de ondernemer verschillende stappen. Eerst screent een VLAIO bedrijfsadviseur de businesscase en bespreekt de financieringsnood van de deelnemende ondernemer.

Als voorbereiding op de presentatie voor de FINMIX experts kan een beroep gedaan worden op dienstverleners, terug te vinden op vlaio.be/expertisedatabank.

Vervolgens krijgt de ondernemer de kans zijn financieringsbehoefte voor te leggen aan een panel van experts. Deze experts hebben gedegen kennis over de sector waarin de ondernemer actief is.

De volledige lijst van experts staat op www.vlaio.be/finmix. Het is echter niet de bedoeling en evenmin haalbaar om een concrete financieringsovereenkomst te sluiten.

Na afloop van de panelsessie krijgt de ondernemer een evaluatieverslag waarin het advies van het expertenpanel wordt samengevat. Aan de hand van (een) terugkoppeling(s) met een VLAIO bedrijfsadviseur wordt het advies en de verdere uitrol besproken. Elk ondernemingsplan wordt confidentieel behandeld gedurende het hele traject. Bovendien is deze dienstverlening gratis.

Voor welke plannen

Om aan FINMIX te kunnen deelnemen, beantwoordt je business- en financieel plan aan de volgende 3 kenmerken:

- > je ondernemingsplan is risicovol. Dit zijn ondernemingsplannen:
 - waarbij het eigen vermogen en de waarborgen ontoereikend zijn om de financiering rond te krijgen;
 - waarbij de omzet met vertraging wordt gerealiseerd omwille van het technologisch en/of innovatief karakter;

- met een grote behoefte aan werkkapitaal die op korte termijn hun versnelde groei wensen te financieren.
- > Je staat als ondernemer open voor de inbreng van risicokapitaalverschaffers. In ruil voor het verkregen kapitaal (via aandelenparticipatie, achtergestelde lening of intekening op obligatielening) neemt de risicokapitaalverschaffer een (minderheids)participatie in de onderneming. Deze participatie is tijdelijk. Naast de kapitaalsinbreng kan de risicokapitaalverschaffer ook managementondersteuning bieden.
- > De kapitaalsbehoefte moet substantieel zijn om een financieringsmix toe te laten.

Aanmeldingsprocedure

Geïnteresseerden vullen het aanmeldingsformulier in op www.vlaio.be/finmix. Een VLAIO bedrijfsadviseur neemt vervolgens contact op.

Contact

VLAIO
Koning Albert II-laan 35 bus 12
1030 Brussel
T 0800 20 555
finmix@vlaio.be
www.vlaio.be/finmix

6.3 De Vlaamse Kredietbemiddelaar

Elke ondernemer met een goed project maar met een complex financieringsprobleem dat niet eenvoudig opgelost raakt, kan terecht bij de Vlaamse Kredietbemiddelaar van VLAIO. De Kredietbemiddelaar probeert door zijn neutrale aanpak mee te werken aan een oplossing voor het dossier. De tussenkomst van de Vlaamse Kredietbemiddelaar is vertrouwelijk, neutraal en gratis. Deze dienst zoekt mee naar een oplossing die voor beide partijen aanvaardbaar is, maar kan geen succes garanderen.

Wie komt in aanmerking

De dienstverlening van de Vlaamse Kredietbemiddelaar is toegankelijk voor iedere Vlaamse onderneming (incl. vzw's) die bij de bank(en) moeilijkheden ondervindt om een probleem met bestaande en/of met het bekomen van nieuwe professionele kredieten op te lossen. Dit betekent dat de ondernemer reeds contact had met de bank omtrent het financieringsprobleem.

Wat komt in aanmerking

Er zijn verschillende situaties waarbij je een beroep kan doen op de Vlaamse Kredietbemiddelaar:

- Moeilijkheden bij de aanvraag van een nieuw krediet: het kan o.a. gaan over de financiering van je nieuwe onderneming, de behoefte aan bedrijfskapitaal of de financiering van een nieuwe investering voor je bedrijf.
- Bestaande kredieten: je ervaart als ondernemer problemen rond de terugbetaling van je krediet, je wenst je huidige lening te herschikken, je krediet is opgezegd of dreigt opgezegd te worden.
- Communicatie: de dialoog met je bankier verloopt slecht of is zelfs onmogelijk geworden. Vaak loopt de communicatie fout door onduidelijkheid: verwachtingen en/of behoeftes zijn misschien te vaag geformuleerd. Of het communicatieprobleem vindt haar oorsprong in het niet naleven van de financiële verbintenissen van de ondernemer.

Wat doet de Vlaamse Kredietbemiddelaar

De Vlaamse Kredietbemiddelaar helpt je als ondernemer in alle vertrouwen bij het zoeken naar een oplossing van je specifiek financieringsprobleem. Doel is het vinden van een oplossing die voor beide partijen aanvaardbaar is. De Kredietbemiddelaar neemt hierbij steeds een neutrale positie in. Door zich in te spannen om de bank te overtuigen van de ernst en de haalbaarheid van het project, tracht de Kredietbemiddelaar het dossier in een positieve richting te sturen. De Vlaamse Kredietbemiddelaar kan geen dwingende kracht uitoefenen op de bank en kan zich niet verzetten tegen haar beslissingen.

De Vlaamse Kredietbemiddelaar:

- helpt je je kredietaanvraag te verbeteren door de sterke punten in je dossier te benadrukken. Ook zoekt de dienst naar elementen die een nieuwe wending aan je dossier kunnen geven.
- helpt de dialoog met de bank te herstellen.
- reikt alternatieve financieringsmogelijkheden en overheidsmaatregelen aan.

De verschillende stappen van kredietbemiddeling vind je terug op de website.

Aanvraagprocedure

Een aanvraag voor kredietbemiddeling kan rechtstreeks worden ingediend via het online aanvraagformulier dat terug te vinden is op

www.vlaio.be/kredietbemiddelaar.

7. Publicaties en tools

VLAIO biedt een ruim aanbod aan gratis publicaties en online tools. Hieronder lichten we kort de belangrijkste tools rond financiering toe.

Publicaties

Onze gratis [publicaties](#) zijn beschikbaar via de website. Ze bieden per thema heldere informatie over diverse aspecten van het ondernemerschap, zoals:

- > bedrijfslocatie
- > digitaliseren
- > duurzaam ondernemen
- > financiering
- > intellectuele eigendom
- > internationaal ondernemen
- > starten
- > sterk groeien
- > subsidies
- > vergunningen
- > ...

Subsidiedatabank

De [subsidiedatabank](#) biedt een uitgebreid overzicht van de belangrijkste steunmaatregelen van de provinciale, Vlaamse, federale en Europese overheden. Zo kunnen ondernemers gericht zoeken naar subsidies die aansluiten bij hun specifieke noden en bedrijfsdoelen.

Je vindt er ook thematische subsidiegidsen (zoals investeren, opleiden en tewerkstellen, innoveren, internationaliseren, ...) die een helder overzicht geven van relevante steunmaatregelen. Deze brochures worden gepubliceerd op de VLAIO-website en automatisch bijgewerkt zodra de informatie in de subsidieda-

tabank verandert. Zo beschik je bij het downloaden altijd over de meest actuele informatie.

Via de maandelijkse nieuwsbrief 'Subsidiedatabank' blijf je bovendien op de hoogte van nieuwe maatregelen en wijzigingen.

Risicokapitaaldatabank

Via de [risicokapitaaldatabank](#) krijg je inzicht in risicokapitaalverschaffers die actief zijn in Vlaanderen. Het gaat om aanbieders van venture capital, private equity, netwerken van business angels of investeerders, en crowdfundingplatformen – afkomstig uit zowel de private als de publieke sector. Deze partijen verlenen hun medewerking aan de inventarisatie die VLAIO heeft opgesteld.

Financieringskompas

Met het [financieringskompas](#) kan je als ondernemer snel en anoniem op zoek gaan naar een brede waaier aan financieringsmogelijkheden voor je project. Aan de hand van een tiental korte vragen over jouw onderneming (zoals ondernemingsvorm, leeftijd, sector, enz.), het project waarvoor je financiering zoekt (doelstellingen, bedrag, enz.) en de financieringsvormen waarvoor je openstaat (leningen, waarborgen, externe investeerders, enz.), wordt je financieringsbehoefte in kaart gebracht.

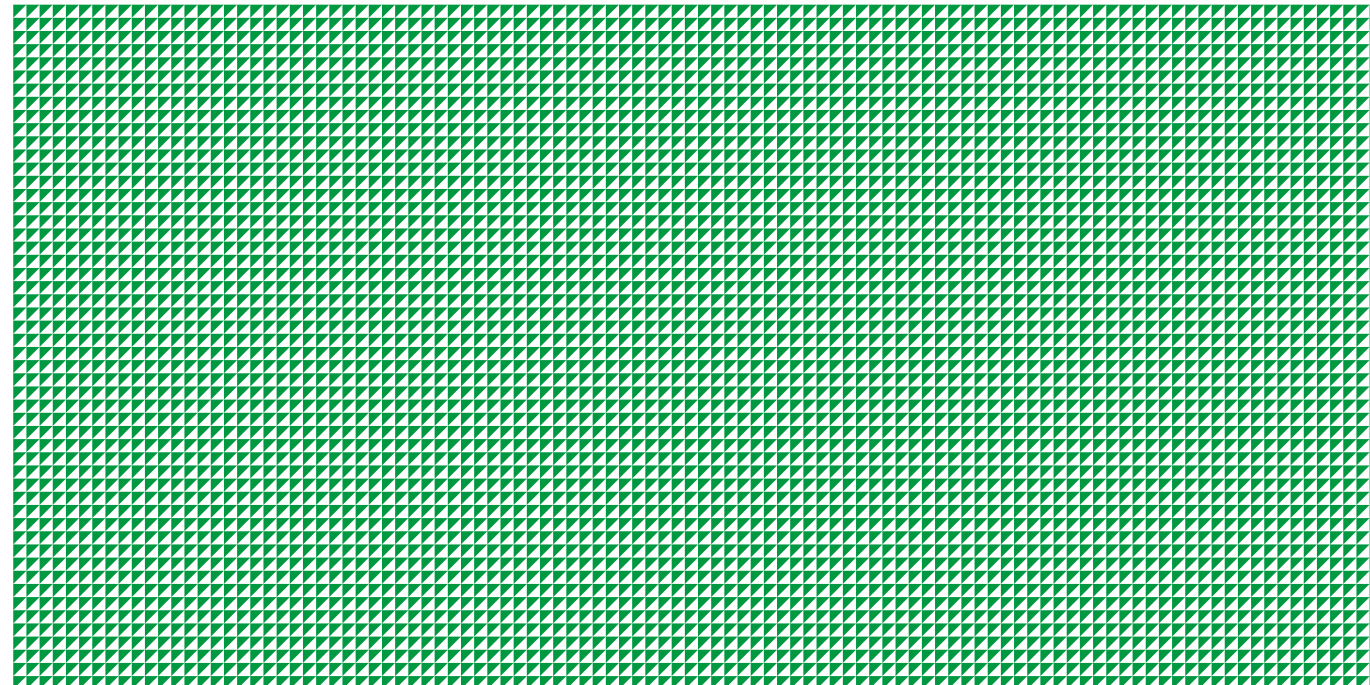
Als resultaat krijg je een overzicht van de meest geschikte financierings- en ondersteuningsmogelijkheden, geselecteerd uit de subsidiedatabank en de risicokapitaaldatabank van VLAIO. Naast bankfinanciering krijg je ook voorstellen rond achtergestelde leningen, aandelenkapitaal, crowdfundingplatformen, waarborgregelingen en bepaalde subsidies die als financiering kunnen worden beschouwd.

Startersgids

De online [startersgids](#) van VLAIO helpt je stap voor stap op weg in het bruisende ondernemersleven. Verken zeker het Financieel district en het Businesskwartier voor praktische inzichten en nuttige tools.

Expertisedatabank

De [expertisedatabank](#) is jouw startpunt voor coaching, advies en expertise op maat. Afhankelijk van waar jij staat in je ondernemersverhaal, helpt deze tool je snel de juiste ondersteuning te vinden. Alle trajecten worden aangeboden door partners uit het VLAIO Netwerk en focussen op thema's die écht relevant zijn voor jouw groei, innovatie of transformatie.



© 2025, VLAIO, Koning Albert II-laan, 35, bus 12, 1030 Brussel. Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvuldigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën of enig andere manier, zonder de schriftelijke toestemming van VLAIO.

Verantwoordelijk uitgever:

Mark Andries, administrateur-generaal VLAIO

vlaio.be/adres

T 0800 20 555

info@vlaio.be

www.vlaio.be

D/2025/3241/333

Disclaimer:

Deze uitgave kadert binnen het verlenen van eerstelijnsadvies aan kmo's, dat behoort tot de opdracht van VLAIO. De verstrekte informatie is enkel bedoeld als een eerste algemene toelichting, die de behandelde materie enkel wil situeren in grote lijnen, zonder volledigheid noch juridische precisie na te streven. De voorbeelden en illustraties gebruikt in deze uitgave zijn fictief en enige gelijkenis met bestaande personen en bedrijven berust op louter toeval. Aan deze uitgave kunnen geen rechten worden ontleend. VLAIO streeft de grootst mogelijke zorg na bij het inwinnen en verspreiden van informatie. VLAIO kan echter niet aansprakelijk worden gesteld voor enige schade die rechtsreeks of onrechtstreeks zou voortvloeien uit de acties die op basis van de gegevens uit deze uitgave worden ondernomen.