

NIEUWSBRIEF

Augustus 2023

ALTERNATIEVE FINANCIERINGEN OP EEN RIJ

Financiering speelt een cruciale rol bij het opstarten en laten groeien van een bedrijf. Traditionele financieringsbronnen, zoals leningen bij banken, zijn vaak niet toegankelijk voor veel ondernemers. Gelukkig zijn er tegenwoordig alternatieve financieringsvormen die ondernemers nieuwe mogelijkheden bieden om kapitaal aan te trekken.

In dit artikel zullen we een overzicht geven van enkele veelvoorkomende alternatieve financieringsvormen en de bijbehorende voor- en nadelen voor ondernemers bespreken.

1. Crowdlending:

Crowdlending is een vorm van alternatieve financiering waarbij individuen of bedrijven rechtstreeks leningen verstrekken aan andere individuen of bedrijven via online platforms. Het is een vorm van crowdfunding waarbij het doel is om kapitaal aan te trekken door middel van leningen in plaats van het verkopen van aandelen in het bedrijf.

Bij crowdlending fungeert het online platform als een tussenpersoon die de leningfaciliteit faciliteert. Ondernemers die kapitaal nodig hebben, kunnen hun financieringsbehoefte op het platform plaatsen en investeerders kunnen ervoor kiezen om geld uit te lenen aan deze ondernemingen. Het proces van crowdlending is over het algemeen eenvoudig en transparant. Investeerders kunnen kiezen uit verschillende leningaanvragen op basis van hun risicobereidheid en verwacht rendement.

Zodra een lening is gefinancierd, wordt het bedrag meestal in termijnen terugbetaald, inclusief rente, gedurende een vooraf bepaalde periode.



2. Smart Business Angels

Bij het zoeken naar financiering om hun bedrijven te laten groeien, kunnen ondernemers zich wenden tot verschillende bronnen van kapitaal. Een opkomende trend in de wereld van financiering is de opkomst van smart business angels. Deze investeerders combineren niet alleen financiële steun, maar ook waardevolle expertise en netwerken om ondernemers te helpen slagen.

Twee belangrijke voordelen van smart money:

- **Expertise en ervaring:** Smart business angels brengen waardevolle expertise en ervaring met zich mee, vaak als succesvolle ondernemers of professionals uit specifieke sectoren. Ze kunnen ondernemers begeleiden bij strategische beslissingen, het aanscherpen van bedrijfsmodellen en het identificeren van groeikansen. Dit kan de kans op succes vergroten en het risico op fouten verminderen.
- **Netwerken:** Een van de grootste voordelen van smart business angels is hun uitgebreide netwerk. Ze hebben vaak toegang tot andere investeerders, industrie-experts, potentiële klanten en leveranciers. Door gebruik te maken van deze netwerken kunnen ondernemers nieuwe zakelijke kansen verkennen, partnerschappen aangaan en groeien in markten waar ze anders moeilijk toegang toe zouden hebben.

SUBSIDIEMOGELIJKHEDEN IN VLAANDEREN VOOR ONDERNEMERS: ONDERSTEUNING VOOR GROEI EN INNOVATIE

In Vlaanderen zijn er verschillende subsidiemogelijkheden beschikbaar voor ondernemers om hun activiteiten te ondersteunen en te stimuleren. Deze subsidies variëren van financiële steun tot begeleiding en advies bij groei en innovatie. In dit artikel zullen we enkele belangrijke subsidiemogelijkheden in Vlaanderen bespreken, die ondernemers kunnen helpen bij het realiseren van hun zakelijke doelen.

1. KMO-portefeuille:

De KMO-portefeuille is een van de meest bekende subsidieregelingen in Vlaanderen. Het biedt financiële steun aan kleine en middelgrote ondernemingen voor opleiding, advies en technologieverkenning. Door gebruik te maken van de KMO-portefeuille kunnen ondernemers een deel van de kosten voor externe dienstverlening subsidiëren, waaronder opleidingen, adviesdiensten en strategische studies.



2. Innovatie- en Onderzoeksprojecten:

Voor ondernemers die willen innoveren en onderzoeksprojecten willen uitvoeren, zijn er verschillende subsidies beschikbaar. Bijvoorbeeld, het Agentschap Innoveren en Ondernemen (VLAIO) biedt financiële steun voor innovatieprojecten, waarbij bedrijven samenwerken met kennisinstellingen om nieuwe producten, processen of diensten te ontwikkelen. Daarnaast zijn er subsidies voor onderzoek en ontwikkeling (O&O) en technologische ontwikkeling (TO) beschikbaar via verschillende kanalen, zoals het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO) en het VLAIO.

3. Ecologiepremie:

Voor ondernemers die investeren in milieuvriendelijke technologieën en duurzame oplossingen, biedt de ecologiepremie financiële steun. Deze subsidie is gericht op het verminderen van de impact van bedrijfsactiviteiten op het milieu en stimuleert investeringen in energiebesparende maatregelen, hernieuwbare energie, waterbeheer en afvalbeheer.



[OOK VIA DE SUBSIDIEDATABANK VAN VLAIO ZIJN ER
44 MAATREGELEN ROND FINANCIEREN](#)

[KLIK HIER](#)

VLAIO

Maatregelen zoeken
VLAIO



OVERNAMES VAN KLEINE EN MIDDELGROTE ONDERNEMINGEN: HOE DE WAARDERING WORDT OPGEBOUWD

Overnames van kleine en middelgrote ondernemingen zijn een veelvoorkomend fenomeen in de zakelijke wereld. Voor zowel kopers als verkopers is het essentieel om de waarde van een bedrijf nauwkeurig te bepalen. De waardering van een onderneming is een complex proces dat verschillende elementen omvat. In dit artikel bespreken we hoe de waardering van kleine en middelgrote ondernemingen wordt opgebouwd bij overname transacties.

Financiële prestaties en kasstromen:

Een belangrijk aspect van de waardering is de beoordeling van de financiële prestaties en kasstromen van de onderneming. Kopers zullen kijken naar de omzet, winstgevendheid en groeicijfers om de huidige en toekomstige geldstromen te beoordelen. Historische financiële gegevens en prognoses spelen hierbij een cruciale rol.

Bedrijfsactiva en passiva:

De activa en passiva van een onderneming worden ook in aanmerking genomen bij de waardering. Dit omvat de beoordeling van materiële activa zoals eigendommen, apparatuur en voorraden, evenals immateriële activa zoals merkwaarde, intellectuele eigendom en klantrelaties. Aan de passivazijde worden schulden en andere verplichtingen in rekening gebracht.

Marktomstandigheden en trends:

De marktomstandigheden en trends in de branche spelen een belangrijke rol bij het bepalen van de waarde. Kopers zullen de marktanalyseren om te begrijpen hoe het bedrijf zich verhoudt tot zijn concurrenten, de groeimogelijkheden en de potentiële risico's. Een gunstige marktpositie kan de waarde van een bedrijf verhogen.

Groeipotentieel:

Het groeipotentieel van de onderneming is een ander belangrijk aspect bij de waardering. Kopers zullen kijken naar de strategieën, innovatieplannen en uitbreidingsmogelijkheden van het bedrijf. Een bedrijf met een bewezen staat van dienst en een sterke groeipotentie kan een hogere waardering hebben.

Risicobeoordeling:

De risico's die gepaard gaan met het bedrijf worden ook in overweging genomen bij de waardering. Kopers willen de potentiële risico's, zoals marktvolatiliteit, afhankelijkheid van key personeel en wettelijke kwesties, begrijpen en inschatten. Een bedrijf met een lager risicoprofiel kan aantrekkelijker zijn en een hogere waarde hebben.

Benchmarkanalyse:

Een veelgebruikte methode bij de waardering van bedrijven is de vergelijkingsmethode. Hierbij worden vergelijkbare bedrijven in dezelfde sector geanalyseerd om een referentiepunt te krijgen voor de waarde.