

**BIJEENKOMST NFV  
TBV “JONGE” FORMULES  
THEMA  
FINANCIERING**

Dirk Visser, directeur franchising ING Bank

Soest, 25 november 2008  
[www.ingbank.nl/franchising](http://www.ingbank.nl/franchising)

# INHOUD PRESENTATIE

---

- ONDERNEMINGSPLAN      FRANCHISEGEVER
- EXPLOITATIEMODELLEN      FRANCHISENEMER
- KREDIETCRISIS
- BASEL II
- CONCLUSIE

# ONDERNEMINGSPLAN FRANCHISEGEVER

---

- STAPPENPLAN
- FINANCIALS
- PILOT / FILIAALBEDRIJF
- START FRANCHISE
- MARKETING □ BANKIERS

# EXPLOITATIEMODELLEN FRANCHISENEMER

---

- TRACK RECORD PILOT VS BRANCHE
- BENCHMARK
- COACHING / BEGELEIDING FRANCHISENEMERS
- PRESENTATIE VERGELIJKENDE CIJFERS □ BANKIERS
- KWARTAALCIJFERS TBV FRANCHISENEMERS □ BANKIERS

# KREDIETCRISIS

---

- **FINANCIERINGSBEREIDHEID**
- **RISICOPROFIEL FRANCHISEGEVER**
- **RISICOPROFIEL FRANCHISENEMER**
- **“EARLY WARNING RISK” SIGNALLEN**
- **INTENSIEF BEHEER AFDELING BIJ FRANCHISEGEVER**

# BASEL II = MANAGEN VAN JE RISICOPROFIEL

## Waar let de bank op bij het vaststellen van het risicoprofiel van een ondernemer? Hoe kan een ondernemer dit beïnvloeden?

- Overschrijden van uw kredietlimiet / toenemend gebruik kredietlijn

➡ Actie: liquiditeitsplanning en tijdige afstemming van liquiditeitstekorten of investeringsplannen met uw bank.

- Verminderde omzet via uw bankrekening

➡ Actie: concentreer uw zakelijk betalingsverkeer op 1 (bank)rekening.

- Betalingsachterstand bij privé hypotheek, privérekening of creditcards

➡ Actie: maak naast de liquiditeitsplanning voor uw bedrijf ook een planning voor uw privé verplichtingen.

- Late indiening van uw jaarcijfers

➡ Actie: Tijdig overleg met uw accountant m.b.t. de planning/oplevering van uw jaarcijfers.

- Betalingsgedrag richting uw leveranciers

➡ Actie: zorg voor een goede liquiditeitsplanning om te voorkomen dat bij leveranciers achterstanden ontstaan.

# CONCLUSIE

---

- **BEWIJS WINSTGEVENDHEID FORMULE**
- **(ONDER)STEUN UW FRANCHISENEMER**
- **COMMUNICEER**

**UW BANK VERRAST U NIET  
U VERRAST UW BANK**