



KVK GIDS VOOR BEDRIJFSFINANCIERING

Colofon

Uitgave

Kamer van Koophandel®, januari 2023

KVK Gids voor bedrijfsfinanciering is een uitgave van KVK, Utrecht

Eindredactie en samenstelling

Marty Zanen (KVK)

Medewerking

Stichting MKB Financiering

Copyright

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden gereproduceerd door middel van druk, fotokopie of op enig andere wijze zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de auteurs. KVK streeft ernaar de informatie in de KVK Gids voor Bedrijfsfinanciering zo actueel, volledig en nauwkeurig mogelijk te houden. Desondanks kunnen onjuistheden niet worden uitgesloten. Mocht je een fout zien of ontbreekt er naar jouw idee informatie? Laat het ons weten, wij stellen jouw reactie bijzonder op prijs. Aan de in deze uitgave vermelde bedragen en gegevens kunnen geen rechten worden ontleend. Wanneer KVK verwijst naar hyperlinks van derden dan betekent dit niet dat deze door KVK worden aanbevolen. KVK wijst iedere aansprakelijkheid ten aanzien van deze hyperlinks van de hand.

© 2023 KVK



Inhoudsopgave

Vooraf	4	4. Je financiering tegen het licht houden	24
1. Aanleiding financieringsbehoefte	5	4.1 Jaarlijkse check	24
1.1 Waarin ga je investeren	5	4.2 Klachten	25
1.2 Kengetallen en begrippen	5	5. Handige links	26
2. Voorbereiden financieringsaanvraag	9		
2.1 Ondernemingsplan en cijfers	9		
2.2 De rol van een financieringsadviseur	9		
2.3 Pitchen	10		
2.4 Waar letten financiers op?	10		
2.5 Maak van afwijzingsredenen succesfactoren	11		
3. Financieringsvormen	13		
3.1 Selecteer je financieringsvorm	13		
3.2 Eigen middelen en financiering uit eigen bedrijf	16		
3.3 Subsidies en overheidsregelingen	17		
3.4 Vreemd vermogen	19		

Vooraf

Financiering voor je bedrijf

Naast een lening bij de bank zijn er nog veel andere financieringsvormen. Denk aan crowdfunding, business angels, leasing en factoring. Heb je geld nodig voor de start van je bedrijf of de verduurzaming of uitbreiding ervan? Of voor overbrugging van een lastige periode? De KVK Gids voor bedrijfsfinanciering is je wegwijzer en helpt je bij een passende keuze voor jouw situatie. Je vindt informatie over de voorbereiding van een financieringsaanvraag. En waar een financierer op let. Daardoor ben je beter voorbereid en klopt je bij de juiste financierer aan. Zo bieden wij meer houvast bij je financieringsaanvragen.

Greet Prins

Voorzitter Raad van Bestuur KVK

Markt in beweging

De mkb-financieringsmarkt is sterk in ontwikkeling en dit geeft veel nieuwe mogelijkheden voor ondernemers om financiering op te halen. Door het bredere aanbod is de zoektocht naar financiering complexer geworden.

Het platform Passend Financieren is een goed online startpunt om snel de juiste financierer of adviseur te vinden, maar het ontbrak nog aan een goede gids met duidelijke informatie voor ondernemers. Daarom ben ik blij dat KVK en het ministerie van Economische Zaken en Klimaat het initiatief hebben genomen om samen met de Stichting MKB Financiering het aanbod van financieringsvormen te beschrijven. Dit helpt ondernemers die behoefte hebben aan financiering van hun plannen en activiteiten op weg. Meer dan ooit gaat de stelling op: voor elk goed plan is passende financiering beschikbaar!

Ronald Kleverlaan, voorzitter Stichting MKB Financiering

1. Aanleiding financieringsbehoefte

Ondernemen betekent investeren. Dat kan in verschillende situaties zoals start, groei of overname en bij verschillende doelen. Financieel inzicht hebben en de taal van een financier spreken, zijn factoren die bepalen of je een succesvol ondernemer wordt.

1.1 Waarin ga je investeren

Er zijn veel aanleidingen om op zoek te gaan naar financiering. Denk aan specifieke situaties en fasen waarin je onderneming zich bevindt zoals start, bedrijfsovername, groei, internationalisering, innovatie en financiële problemen. Daarnaast kun je binnen die fasen investeren in verschillende doelen zoals bedrijfsmiddelen, werkkapitaal of onroerend goed. Je vergroot de kans op een succesvolle financieringsaanvraag als je de financieringsvorm en de financier zoveel mogelijk laat aansluiten bij het financieringsdoel.

1.2 Kengetallen en begrippen

Een financier gebruikt kengetallen om financiën te beoordelen. Enkele belangrijke zijn solvabiliteit, rentabiliteit en liquiditeit. Als een of meer van die cijfers niet aan de criteria voldoen, kan dat afwijzing van een aanvraag betekenen.

Om een goede gesprekspartner voor je financier of financieel adviseur te zijn, is het handig om inzicht te hebben in onderstaande begrippen.

- De **balans** is een overzicht van bezittingen, schulden en het eigen vermogen op een bepaald moment (meestal 31 december). Je kijkt dan naar alles wat op dat moment aanwezig is in jouw onderneming zoals alle schulden, goederen en uitstaande



activa=bezittingen		passiva=financiering	
> 1 jaar	vastgoed bedrijfsmiddelen	permanent > 1 jaar	eigen vermogen hypotheek leningen lease
< 1 jaar	voorraad debiteuren liquide middelen	< 1 jaar	rekening-courantkrediet crediteuren

Tabel 1: Voorbeeld van een balans

- **Activa** zijn de bezittingen van je bedrijf. Vaste activa zijn bezittingen die langer dan een jaar in je bedrijf aanwezig zijn zoals inventaris en vastgoed. Vlottende activa zijn bezittingen die korter dan een jaar in je bedrijf aanwezig zijn zoals voorraad en vorderingen of geld dat je tegoed hebt van klanten. Liquide geld is direct beschikbaar geld op je zakelijke rekening of in kas.
- **Passiva** zijn uitstaande schulden waarmee bezittingen zijn gefinancierd. Passiva bestaan uit ingebracht eigen vermogen (eigen geld en middelen), lang en kort vreemd vermogen (geld van derden). Bij lang vermogen is de looptijd van schulden langer dan een jaar. Bij kort vermogen is de looptijd van schulden korter dan een jaar.
- **Crediteuren** zijn bedrijven of instanties aan wie jij geld moet betalen zoals leveranciers en anderen die jou een factuur sturen.
- **Debiteuren** zijn bedrijven of particulieren aan wie je goederen of diensten hebt geleverd en van wie je geld tegoed hebt omdat ze hun factuur nog moeten betalen.
- De **winst- en verliesrekening** is het overzicht van de opbrengsten (omzet) en kosten van je onderneming in een bepaalde periode (meestal één jaar).
- De **brutowinstmarge** is het percentage van je omzet dat overblijft als je alle inkoop hebt betaald. Je drukt de brutowinstmarge uit in een percentage van de inkoopprijs of inkoopwaarde. Je kunt hiervoor de volgende formule gebruiken: $(\text{Omzet} - \text{kostprijs van producten}) / \text{omzet} * 100\%$.

- **Cash flow**, of in het Nederlands kasstroom, is het verschil tussen je ontvangsten en uitgaven gedurende een bepaalde periode. Als je uitgaven de ontvangsten overtreffen, heet dat een negatieve kasstroom. Zijn de ontvangsten groter dan de uitgaven, dan is er een positieve kasstroom. Het gaat niet alleen om contant geld, maar ook om het tegoed op je bankrekening.
- **Liquiditeit** is de mate waarin je onderneming op de korte termijn aan haar betalingsverplichtingen kan voldoen. Voor de beoordeling van de liquiditeit van een onderneming gebruikt men drie kengetallen (ratio's): current ratio, quick ratio en netto-werkkapitaal.
- **Current ratio** geeft aan of je (kortlopende) schulden uit de vlottende activa kunt betalen. Je berekent dit als volgt: $\text{Vlottende activa} / \text{kort vreemd vermogen} = \text{current ratio}$. Als de vlottende activa groter zijn dan het kort vreemd vermogen is de current ratio groter dan 1. Dat beoordeelt een financier als positief.
- **Quick ratio** geeft aan of je (kortlopende) schulden uit de vlottende activa kunt betalen. Het verschil met de current ratio is dat je bij deze berekening je voorraden niet meerekent. Je berekent dit als volgt: $(\text{Vlottende activa} - \text{voorraden}) / \text{kort vreemd vermogen} = \text{quick ratio}$. Een positieve waarde voor dit kengetal is minimaal 1. Aanvullend op de current ratio en de quick ratio kijkt een financier naar je voorraadtermijn en debiteurentermijn.
- **Netto-werkkapitaal** is het verschil tussen vlottende activa en het kort vreemd vermogen op de balans van jouw onderneming. Je berekent dit als volgt: $\text{Vlottende activa} - \text{kort vreemd vermogen} = \text{netto werkkapitaal}$. Het (netto) werkkapitaal is positief wanneer de vlottende activa groter zijn dan het vreemd vermogen op de korte termijn.
- **Solvabiliteit** is de verhouding van je eigen vermogen ten opzichte van het balanstotaal. Dit is de maatstaf om te beoordelen of je onderneming de schulden op lange termijn kan voldoen. Je berekent je solvabiliteit als volgt: $(\text{Eigen vermogen} / \text{totaal vermogen}) * 100\%$. De bank verwacht dat je als (startende) ondernemer ook eigen vermogen inbrengt. Afhankelijk van de branche is minimaal 30% wenselijk.
- Een **onderhandse lening** is een onderling geregelde lening van familie, vrienden of bekenden. Deze lening kan een achtergestelde zijn.

- Een **achtergestelde lening** is een lening waarbij je andere schuldeisers (zonder achterstelling) bij een faillissement eerst terugbetaalt. De geldgever met achterstelling betaal je als laatste terug.
- Een **converteerbare lening** is een lening die je kunt omzetten in aandelen.
- **Zekerheden** zijn onderpanden of waarborgen in de vorm van geld, goederen, zoals inventaris of een voorraad, of rechten. Bij een lening kan sprake zijn van een onderpand. De geldgever kan jouw onderpand opeisen als je niet aan de verplichtingen van rente en aflossing voldoet.
- Via een **leverancierskrediet** spreek je betalingsvoorwaarden af met een leverancier zoals een langere betalingstermijn dan gebruikelijk.

Financiers kijken vooral naar de volgende kengetallen.

- **EBITDA: Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization.** Winst voordat je rente, belastingen, afschrijving en waardevermindering aftrekt. Het is een maatstaf voor de winst die je onderneming haalt met operationele activiteiten zonder dat de kosten en opbrengsten van de financiering erin zijn verwerkt. Men noemt dit de maatstaf voor het cash genererende vermogen van de onderneming.
- **D/E: Debt Ebitda:** Dit is de hoeveelheid rentedragende schuld (debt) van je bedrijf ten opzichte van het cash genererende vermogen (ebitda). Dit is een maatstaf om te beoordelen of je onderneming wel of niet overgefinancierd is. Als D/E groter is dan 3, heeft de onderneming (te) veel rentedragende schulden. Vergelijk het met je inkomen in verhouding tot de hoogte van je (privé-)hypotheek die je daarvoor kunt krijgen.
- **ICR: Interest Coverage ratio** of rentedekkingsratio. Deze bereken je door het bedrijfsresultaat te delen door de rentelasten. Het is een maatstaf voor de mate waarin de winst voor rente en belasting kan terugvallen zonder dat de onderneming in financiële moeilijkheden komt. De norm voor deze waarde is 3 tot 5 maal. Naarmate de ICR hoger is, is het bedrijf minder rentegevoelig. Dat vinden geldverstrekkers belangrijk.

- **DSCR: Debt Service Coverage Ratio** of financiële verplichtingen dekkingsgraad. Dit is een kengetal dat de betalingscapaciteit van de onderneming aangeeft in verhouding tot de financiële verplichtingen (Debt Service). De DSCR is de betalingscapaciteit gedeeld door de financiële verplichtingen. De betalingscapaciteit is de vrije geldstroom binnen een onderneming, het resultaat na belastingen, gecorrigeerd voor de afschrijvingen en rentelasten. De financiële verplichtingen zijn het totaal van je rente en aflossingen. Deze ratio moet groter dan 1 zijn.

Kengetallen	Norm
Current ratio	>1
Quick ratio	>1
Netto-werkkapitaal	> 0
Solvabiliteit	> 30%
Debt/Ebitda	≤ 3
ICR	≥ 3
DSCR	≥ 1,3

Tabel 2: Kengetallen

- **Voldoende inkomen**
Uit je bedrijf moet je voldoende ondernemersinkomen kunnen halen. Banken houden een minimum grens aan voor financiering van zzp'ers. Na drie jaar moet je ondernemersinkomen minimaal 30.000 euro zijn, anders krijg je waarschijnlijk geen financiering. Voor een vennootschap onder firma (vof) is dit per vennoot. Voor een man-vrouw firma in totaal 45.000 euro.

Dit zijn indicaties:

Fasen van je onderneming en financieringsdoelen

Jouw financieringsmogelijkheden hangen samen met de fase waarin je onderneming zich bevindt. Hieronder vind je een toelichting met mogelijkheden voor elke situatie.

- Bedrijf starten: [Financier de start van je bedrijf](#)
- Bedrijfsovername: [Financiering bij bedrijfsovername](#)
- Groei: [Financier je groei](#)
- Innovatie: [Financier je innovatie](#)
- Internationaal ondernemen: [Financiering voor internationaal ondernemen](#)
- Financiële problemen: [Financiering bij financiële problemen](#)

Financieringsdoelen

Doelen van financiering: werkkapitaal, bedrijfsmiddelen, zakelijke hypotheek

- Financiering van [werkkapitaal](#)
- Financiering van [bedrijfsmiddelen](#)
- Financiering van vastgoed: een [zakelijke hypotheek afsluiten](#)

2. Voorbereiden financieringsaanvraag

Een goed begin is het halve werk. Houd rekening met criteria van financiers: dan vergroot je je slagingskans. Belangrijk zijn het ondernemingsplan, de rol van een adviseur, pitchen en beoordelingscriteria van financiers.

2.1 Ondernemingsplan en cijfers

Financiers vragen jaarcijfers om een aanvraag te kunnen beoordelen. Vaak in combinatie met een ondernemingsplan inclusief financieel plan waarin je drie jaar vooruitkijkt. Een financieel plan bestaat uit verschillende begrotingen.

- Investeringsbegroting: waarin ga je investeren en wat kost dat?
- Financieringsbegroting: hoe ga je de investeringen financieren?
- Exploitatiebegroting: hoe zien je omzet, inkoop, kosten en winst eruit?
- Liquiditeitsbegroting: welke inkomsten en uitgaven heb je per maand op je zakelijke bankrekening? Kun je aan je financiële verplichtingen voldoen?
- Begroting privé-uitgaven: hoe zien jouw privé-inkomsten en -uitgaven eruit?

2.2 De rol van een financieringsadviseur

Je overweegt om een financieringsspecialist in te huren. Afhankelijk van je eigen kennis en ervaring kan het zinvol zijn deze in te schakelen, want financieren is een vak.

Voordelen:

- Een expert kent de weg naar financieringsvormen en heeft een netwerk in de wereld van financiering
- Je krijgt snel duidelijkheid over jouw kansen
- Een expert inhuren kost jou minder tijd, zodat je kunt focussen op ondernemen



- Een expert kan een goed tarief uitonderhandelen, omdat die voor meer ondernemers aanvragen verzorgt

Nadelen:

- Advieskosten
- Minder eigen kennis van en inzicht in financiering en financiën, als je je zelf er minder in verdiept. Een adviseur kan je wel leren wat je wanneer en hoe moet doen.

Tip

Vraag verschillende offertes op en vraag door op de resultaten van adviseurs met vergelijkbare gevallen. Informeer ook bij ondernemers die ervaring hebben met de adviseur.

2.3 Pitchen

Met een korte en krachtige pitch, een mondelinge presentatie, zet je jezelf en je product of dienst neer als een interessante investering. Je vergroot daarmee je kansen om verder in gesprek te komen met investeerders en dus op een financiering.

Een goede pitch bevat de volgende elementen die je ook in het ondernemingsplan beschrijft, maar dan kort en krachtig.

- Wie ben je als ondernemer? Vertel kort wie je bent en wat je achtergrond is. Denk hierbij aan de reden waarom je ondernemer bent, wat je passie is, maar ook aan je ervaring en netwerk.
- Wat doet je bedrijf en hoe verdien je daar geld mee?
- Wie zijn je klanten? Noem kort welke klanten je bedient, wat je markt is en hoe je je product of dienst promoot (marketingplan en marktonderzoek).
- Waar ben je goed in? Benoem waarom klanten bij je willen kopen, welk probleem je oplost en wat je onderscheidend maakt.
- Hoeveel geld heb je nodig en waarvoor? Benoem hoeveel geld je zelf investeert en hoeveel je aanvullend nodig hebt. Laat zien wat de investeerder er voor terugkrijgt.

Tip

Start je pitch met een verrassende, creatieve opening en sluit af met een krachtig appel of call to action naar de investeerder.

2.4 Waar letten financiers op?

Financiers kijken bij een financieringsaanvraag naar wie jij bent als ondernemer. En naar je bedrijf en de onderbouwing van je plannen. Zorg dus voor een heldere presentatie. Laat ook zien dat je de taal van de financier spreekt.

De financier wil het volgende weten.

Wie ben jij als ondernemer?

- Straal je vertrouwen uit in je bedrijf?
- Ben je goed voorbereid?
- Hoe staat het met je ondernemerskwaliteiten en -ervaring?
- Heb je relevante contacten en een goed netwerk?

Onderbouwing van je plan

- Heb je een ondernemingsplan met goed onderbouwde cijfers?
- In welke branche ben je actief? Welke trends en ontwikkelingen spelen daar?

Zijn er (grote) risico's?

- Waar ga je het geld precies aan uitgeven?
- Heb je inzicht in de kosten van je bedrijf?
- Wat moet je verdienen om aan alle financiële verplichtingen te voldoen (zakelijk en privé)?
- Heb je inzicht in je doelgroep en de markt?
- Heb je iets achter de hand als zekerheid of waarborg, zodat de financier zijn geld terug kan krijgen als het mis gaat? Denk aan geld, goederen zoals voorraad en inventaris of debiteuren.

“Ondernemers zien kansen, financiers zien risico’s.”

Fons Huijgens (Stichting MKB Financiering)

Financiers kijken ook naar de volgende factoren om risico’s te beoordelen.

- Conjunctuurgevoeligheid: de mate van afhankelijkheid van de economische groei
- De markt: marge, inkoop, verkoop, concurrentie, wettelijke toetredingsvereisten
- Ondernemer en management: branche-ervaring, ondernemerservaring, kwaliteit, verloop
- Levensfase van het bedrijf: start, tot 2 jaar, tussen 2 en 5 jaar, langer dan 5 jaar
- Financiële prestaties: in het verleden, groeipercentages, solvabiliteit, andere kengetallen
- Personeel: leeftijd, verloop, vast versus variabel, ziekteverzuim
- Kostenflexibiliteit: vast versus variabel
- Producten, diensten: onderscheidend vermogen, kopieerbaar, opschaalbaar, intellectuele eigendom
- Overig: wet- en regelgeving, seizoensinvloeden

2.5 Maak van afwijzingsredenen succesfactoren

Als je vooraf rekening houdt met mogelijke afwijzingsredenen van de financieringsaanvraag kan je er succesfactoren van maken. Veel voorkomende redenen voor afwijzing zijn: risico('s) te groot, onvoldoende solvabiliteit, te weinig onderpand of zekerheden, onvoldoende kwaliteiten persoon en team, product of dienst niet overtuigend genoeg en cijfers niet overtuigend genoeg. Probeer al deze zaken vooraf op orde te hebben en geef expliciete toelichting.

Inventariseer risico’s

In een SWOT-analyse breng je je sterke punten en zwakke punten en de kansen en bedreigingen in kaart. Geef ook aan hoe je ermee omgaat. SWOT staat voor de Engelse termen Strengths, Weaknesses, Opportunities en Threats. Sterke en zwakke punten zijn intern, daar heb je invloed op. Kansen en bedreigingen liggen buiten je bedrijf. Daar kun je rekening mee houden, maar je hebt er minder invloed op. Sterke en zwakke punten gaan bijvoorbeeld over jezelf of je personeel. Bedreigingen zijn de ontwikkeling van de economie, concurrentie of veranderende wet- en regelgeving.

Zorg voor voldoende solvabiliteit

Een bank verwacht dat je als ondernemer ook eigen vermogen inbrengt of hebt. Minimaal 30% is wenselijk. In sommige branches zoals horeca is dit hoger, omdat financiers meer risico’s zien.

“Ik ben streng en reken voor mijn klanten met een solvabiliteit van 30%. Daardoor is de kans op succesvol financieren extra groot.”

Fons Huijgens (Stichting MKB Financiering)

Organiseer voldoende onderpand of zekerheden

Een zekerheid is een onderpand in de vorm van geld, goederen of rechten. Een financier kan dit opeisen als je niet aan je betalingsverplichtingen voldoet. Dit kunnen persoonlijke zekerheden zijn zoals privé-aansprakelijkheid, borgstelling via een persoon of de overheid via [Borgstelling MKB-kredieten](#), garantie via een persoon of pandstelling van de (over)waarde van je woning. Denk bij zakelijke zekerheden aan hypotheekrecht op je bedrijfspand en aan verpanding van inventaris, transportmiddelen, machines, debiteuren of voorraad. Een financier kent vaak een lagere waarde toe aan de zekerheden dan jij. Hoe onzekerder de toekomstige waarde (opbrengst) voor een financier is, hoe lager het percentage uitvalt.

Mobiliseer kwaliteiten persoon en team

Stel, de financier heeft onvoldoende vertrouwen in de capaciteiten van jou en je team. Je hebt bijvoorbeeld te weinig ondernemerservaring of bent onbekend met de branche. Of je team mist vaardigheden en kennis. Als je daar vooraf over nadenkt en aangeeft hoe je dit oplost, maakt dat je positie krachtiger. Denk bijvoorbeeld aan een adviseur of mentor in je netwerk of vermeld een geplande training of opleiding.

Maak je product of dienst overtuigend

Laat zien dat je jouw product of dienst voldoende hebt getoetst bij klanten in de markt. Marktonderzoek als onderbouwing van je marktkansen moet vertrouwen wekken. Maak je planning van gerealiseerde en toekomstige mijlpalen inzichtelijk. Is je business model toekomstbestendig voor de lange termijn? Leg je business model voor aan een kritisch publiek en vraag hen om een oordeel.

Overtuig met je cijfers

Een financier overtuig je met een goede en uitgebreid onderbouwing van je cijfers. Dat betekent maatwerk. De onderbouwing geldt voor elke begroting in je financieel plan. Je investeringsbegroting onderbouw je zoveel mogelijk met bedragen gebaseerd op offertes of prijsopgaven. Als je historische cijfers gebruikt, moet je je omzetprognoses voor groei realistisch onderbouwen in je exploitatiebegroting. Welke investeringen dragen op welke manier en in welke mate bij aan groei? Neem je bijvoorbeeld extra personeel aan? En, hoeveel extra omzet levert dat op?

Heb je nog geen historische cijfers? Onderbouw de prognoses dan met hoe je groei gaat behalen. Hoe concreter het verband tussen investering en omzet, des te steviger is de onderbouwing. Uit je cijfers moet ook blijken dat je aan je verplichtingen naar de financier kunt voldoen. Dus dat je in staat bent rente en aflossing te betalen.

3. Financieringsvormen

Wat zijn de criteria om een financieringsvorm te selecteren? Denk aan het bedrag, de soort investering, de risicohouding van de financier en de looptijd. Verder vind je beschrijvingen van subsidies en veel voorkomende financieringsvormen.

3.1 Selecteer je financieringsvorm

Je vergroot de kans op financiering als je vooraf een passende financieringsvorm selecteert. Houd bij je keuze rekening met een aantal criteria. In de tabel vind je een korte introductie van financieringsvormen. Verderop komen deze uitgebreider aan de orde.

Soort	Toelichting
Crowdfunding	Een (grote) groep investeerders investeert gezamenlijk in een project of onderneming. Het bijeenbrengen van vraag en aanbod vindt plaats op het internet via een crowdfunding platform.
Kredietunie	Een kredietunie is een coöperatieve kredietvereniging zonder winstoogmerk waarin ondernemers zich per regio of per branche organiseren en elkaar geld lenen.
Direct lending	Direct lending is ondernemingsfinanciering waarbij niet bancaire geldverstrekkers rechtstreeks leningen verstrekken aan bedrijven zonder tussenkomst van een bank. Een fonds of een platform is daarbij de financier voor ondernemers.
Microkrediet/MKB-krediet/ Flexibel krediet/ Qredits	Stichting Qredits biedt micro-, flexibel en MKB-krediet en coaching aan ondernemers.



Soort	Toelichting
MKB Beurs	Een platform waarbij beleggers rechtstreeks kunnen investeren in mkb-ondernemingen. Dat kan in de vorm van (certificaten van) aandelen en obligaties (leningen). De (certificaten van) aandelen en de obligaties zijn verhandelbaar.
Ketenfinanciering	Ketenfinanciering omvat allerlei financieringsvormen tussen bedrijven in de keten onderling. Ketenfinanciering heet ook wel supply chain management. Van ketenfinanciering is sprake als leverancier en afnemer bewust betalings- en financieringsafspraken maken gekoppeld aan hun onderlinge zakelijke transacties.
Eigen inbreng ondernemer	Eigen inbreng omvat letterlijk hetgeen een ondernemer in zijn bedrijf inbrengt (geld en bedrijfsmiddelen vanuit privé), plus ook niet opgenomen winst.
FFF: Family, Friends and Fans	Het naaste netwerk van een ondernemer kan, vooral bij kleine, startende en jonge ondernemingen één van de belangrijkste bronnen van financiering vormen.
Objectfinanciering	Financiering waarbij de lening onlosmakelijk is verbonden met het object dat er mee wordt gefinancierd. De bekendste vormen zijn hypotheek op onroerend goed, leasing en factoring.
Private equity, venture capital fonds, investeringsmaatschappij, participatiemaatschappij, seedfonds, business angels, Regionale Ontwikkelingsmaatschappij (ROM)	Allerlei investeerders die rechtstreeks of via een (investerings)fonds investeren in ondernemingen, meestal in de vorm van aandelenkapitaal, vaak in combinatie met achtergestelde leningen.

Soort	Toelichting
Bbz	Besluit bijstandsverlening zelfstandigen. Overheidsfinanciering voor starters vanuit een uitkering of gevestigde ondernemers met financiële problemen.
Online krediet	Financiering via een portaal op internet
Private debt fonds	Lening voor groeiend mkb vanaf 250.000 euro
Bank	Financier van diverse vormen: lening, rekeningcourantkrediet, hypotheek, factoring, leasing.

3.1.1 Welke criteria zijn belangrijk?

Let bij het selecteren van passende financiering op de volgende criteria:

- Het bedrag dat je nodig hebt (hoeveel geld?)
- De soort investering (waarvoor heb je het geld nodig?)
- Het risico dat de financier wil aangaan?
- De looptijd die je aan wilt gaan? (duur van de financiering en termijn van terugbetalen)

Ook spelen prijs, mate van betrokkenheid van de financier, voorwaarden en persoonlijke voorkeur een rol. Deze meer subjectieve criteria laten we hier buiten beschouwing. Om de criteria beter te kunnen toepassen, volgt eerst een korte uitleg over eigen en vreemd vermogen.

Eigen vermogen

Eigen vermogen financier je met spaargeld of door aandelen in je onderneming uit te geven, als je een besloten vennootschap (bv) als rechtsvorm hebt. Bij een bv zijn dan externe aandeelhouders mede-eigenaar van jouw onderneming. Je verkoopt dan een deel van je bedrijf. Financiers die aandelen kunnen kopen in jouw onderneming zijn: familie en vrienden, personeel, business angels, beurzen, participatiemaatschappijen en Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen (ROM's).

Vreemd vermogen

Vreemd vermogen bestaat uit de schulden van je bedrijf aan externe financiers.

Vreemd vermogen bestaat uit kort vreemd vermogen en lang vreemd vermogen.

• Kort vreemd vermogen

Kort vreemd vermogen bestaat uit schulden die je binnen een jaar terugbetaalt. Kort vreemd vermogen is vooral nodig voor het bekostigen van werkkapitaal: voorraad, debiteuren en onderhanden werk. Voorbeelden van kort vreemd vermogen zijn rekening-courantkrediet bij een bank, factoring en leverancierskrediet.

• Lang vreemd vermogen

Lang vreemd vermogen bestaat uit schulden met een terugbetalingstermijn langer dan een jaar. Met lang vreemd vermogen kun je bedrijfsmiddelen kopen. Die heb je nodig om producten te maken of diensten te leveren. Denk aan machines, computers, inventaris of vastgoed. Er zijn veel financiers, die vreemd vermogen verstrekken, zoals familie en vrienden, business angels, banken, Qredits, crowdfunding, participatiemaatschappijen, leasemaatschappijen, factoringmaatschappijen, kredietunies, beurzen, private debt fondsen, leveranciers en Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen (ROM').

De Gouden Balansregel

Houd rekening met de Gouden Balansregel. Dit betekent dat je vaste activa (bezittingen die je langer dan een jaar aanhoudt) bij voorkeur financiert met eigen vermogen en/of lang vreemd vermogen. Vlottende activa (bezittingen die je minder dan een jaar aanhoudt) financier je met kort vreemd vermogen.

Subsidies en overheidsregelingen

Naast bovenstaande financieringsvormen zijn er subsidies en overheidsregelingen. Die helpen bij het aantrekken van zowel eigen vermogen als vreemd vermogen.

3.1.2 Hoe kies je de juiste financieringsvorm?

Aan de slag met de criteria

1. Hoogte van het bedrag*

• Tot 50.000 euro

Bank, Bbz (startende ondernemer), crowdfunding, familie of vrienden, factoring, leasing, leverancierskrediet, microkrediet, online krediet.

• Van 50.000 tot 250.000 euro

Bank, Bbz (gevestigd ondernemer), business angels, crowdfunding, factoring, familie of vrienden, kredietunie, leasing, leverancierskrediet, MKB-krediet, online krediet, Regionale Ontwikkelingsmaatschappij (ROM).

• Van 250.000 tot 1 miljoen euro

Bank, business angels, crowdfunding, factoring, leasing, online krediet, private debt fonds, venture capital fonds.

• Van 1 miljoen euro tot 2,5 miljoen

Bank, business angels, crowdfunding, factoring, leasing, mkb-beurs, online krediet, private debt fonds.

• Vanaf 2,5 miljoen euro

Bank, leasing, mkb-beurs, participatiemaatschappijen, private debt fonds.

• Vanaf 5 miljoen euro

Bank, effectenbeurs, leasing, mkb-beurs, private debt fonds.

• De bedragen zijn indicaties. In de praktijk kan men van de bandbreedte afwijken.

2. Waarin ga je investeren?

• Werkkapitaal

Bank, business angels, crowdfunding, factoring, kredietunie, microkrediet, mkb-beurs, MKB-krediet, online krediet, private debt fonds.

• Bedrijfsmiddelen

Bank, business angels, leasing, crowdfunding, kredietunies, microkrediet, mkb-beurs, MKB-krediet, private debt fonds.

- **Innovatie en productontwikkeling**

Business angels, Regionale Ontwikkelingsmaatschappij (ROM), subsidies en overheidsregelingen, venture capital fonds.

3. Wat is de risicohouding van de financier?

- **Risicomijdend**

Bank, crowdfunding, factoring, kredietunie, leasing, leverancierskrediet, microkrediet, MKB-krediet.

- **Beperkt risicodragend**

Familie en vrienden.

- **Risicodragend**

Business angels, MKB-beurs, eigen inbreng, participatiemaatschappijen, private debt fonds, Regionale Ontwikkelingsmaatschappij (ROM).

4. Wat is de looptijd van de financiering?

- **Korte looptijd (maximaal 1 jaar, werkkapitaal)**

Factoring, flexibel krediet, leverancierskrediet, online krediet, rekening-courantkrediet, voorschot pinautomaat.

- **Middellange looptijd (ca. 1- 5 jaar, bedrijfsmiddelen, verbouwing)**

Bank, business angels, familie en vrienden, kredietunie, leasing, mkb-beurs, MKB-krediet, microkrediet, online krediet, private debt fonds.

- **Lange looptijd (langer dan 5 jaar, onroerend goed)**

Bank, hypotheek krediet, hypotheekaanbieders.

Stapelfinanciering of financieringsmix

Bij stapelfinanciering of een financieringsmix combineer je meerdere financieringsvormen om tot een totaalbedrag te komen. En je koppelt de juiste financieringsvorm aan het soort investering. Sommige financiers combineren ook verschillende soorten investeringen zoals bijvoorbeeld werkkapitaal en bedrijfsmiddelen.

Tip

Bij financieren gaat het om hebben, krijgen en kopen. Zoek eerst binnen je eigen bedrijf, oriënteer je daarna op subsidies en andere overheidsregelingen en gebruik als derde stap externe financiering.

3.2 Eigen middelen en financiering uit eigen bedrijf

Eigen inbreng

Bekijk voordat je op zoek gaat naar externe financiering, de mogelijkheden voor eigen inbreng. Heb je spaargeld of bezit je goederen, bedrijfsmiddelen of een pand? Dan kun je (een deel van) dit eigen kapitaal en je bezittingen gebruiken voor de financiering van je bedrijf.

Bootstrapping

Investeer je zonder externe financiering en door zakelijke kosten en persoonlijke uitgaven zoveel mogelijk te beperken? Dat heet bootstrapping. Een soort 'roeien met de riemen die je hebt'. Misschien past het bij je manier van werken. Bij een besloten vennootschap (bv) kun je privégeduld uitlenen aan de bv. De bv kan ook tegen betaling aandelen uitgeven. Dat kan aan jou, maar ook aan buitenstaanders. Zij worden daarmee (mede-)aandeelhouder in de bv en krijgen daarmee stem- en/of winstrecht. Het op aandelen gestorte geld vormt eigen vermogen in de bv.

Debiteurenbeheer

Het kan zijn dat er voldoende geld in je bedrijf zit, maar dat er nog veel facturen uitstaan bij afnemers. Wees kritisch op je debiteurenpositie en maak zo nodig een overzicht van je dubieuze debiteuren. Met goed debiteurenbeheer versnel je de betaling door jouw klanten en verlaag je jouw kredietbehoefte.

Voorraadbeheer

Een andere optie is dat er geld in je voorraad vastzit. Wees kritisch op je voorraad en houd een optimale hoeveelheid aan.

Betalingstermijn

Via afspraken over de betalingstermijn met leveranciers of crediteuren kun je financiële ruimte organiseren. Bekijk het voorbeeld van een uitzendbureau dat met een payrollbedrijf samenwerkt voor [financiering van kortlopende uitgaven](#).

3.3 Subsidies en overheidsregelingen

Voor gerichte doelen zoals onder meer innovatie, groei en internationaal ondernemen zijn er overheidsregelingen of subsidies. Soms ook voor specifieke situaties zoals financiële tegenslag. Een subsidie is een tijdelijke of eenmalige financiële bijdrage om een project of activiteit te stimuleren. Het kan een gift zijn, maar ook een borgstelling, garantie, belastingregeling, krediet of prijs. Voor deze regelingen kun je terecht bij Europese, landelijke, provinciale en gemeentelijke overheden en uitvoeringsorganisaties. Er zijn honderden regelingen. Hieronder vind je een selectie van regelingen om een indruk te krijgen van de mogelijkheden. Verderop vind je overzichten om zelf in te zoeken.

Innovatie

• Wet Bevordering Speur en Ontwikkelingswerk (WBSO)

De financiële lasten van research en development (R&D) verlaag je via de [WBSO](#). WBSO staat voor Wet Bevordering Speur en Ontwikkelingswerk. De regeling verlaagt loonkosten van je R&D-medewerker of levert je als ondernemer zelf extra aftrek op. Ook kosten voor prototypes of onderzoeksapparatuur kunnen eronder vallen.

• Vroege fase financiering

[Vroege fase financiering](#) biedt co-financiering voor de stap van idee tot de start van productontwikkeling. In deze fase gaat het om het creëren en verifiëren van commerciële concepten, het identificeren van de geschikte markt en het ontwikkelen van de juiste licenties (intellectueel eigendom).

• Innovatiekrediet

Het [Innovatiekrediet](#) is bedoeld voor de fase waarin je nieuwe producten, processen of diensten ontwikkelt. Je bent druk bezig om iets werkend te krijgen, maar er is nog geen omzet. Het gaat om innovatieve ideeën op technisch of klinisch gebied.

• Innovatiebox

Als je nieuwe innovatieve producten op de markt brengt op basis van eigen R&D, dan kun je onder voorwaarden de innovatiebox gebruiken. De innovatiebox verlaagt de vennootschapsbelasting voor winsten uit innovatieve activiteiten. Hiervoor geldt in 2023 een effectief belastingtarief van 9% in plaats van het maximale tarief van 25,8%. De Belastingdienst voert de innovatiebox uit. Wil je gebruikmaken van de innovatiebox? Dan heb je een S&O-verklaring (Speur- en Ontwikkelingswerk) nodig en in sommige gevallen ook een octrooi. Deze regeling is voor vennootschapsbelastingplichtige bedrijven zoals bv's. Bij de Belastingdienst lees je hoe het werkt en welk voordeel de [Innovatiebox](#) jou oplevert.

• MIT-regeling

Wil je als mkb-ondernemer samen met anderen werken aan innovatieprojecten? Of wil je als Topconsortium voor Kennis en Innovatie (TKI) vernieuwing stimuleren? Dan kom je misschien in aanmerking voor de regeling [MKB-innovatiestimulering Topsectoren \(MIT\)](#). Je kunt verschillende nationale en regionale instrumenten, zoals adviesprojecten, haalbaarheidsprojecten, R&D-samenwerkingsprojecten, kennisvouchers, TKI-Innovatiemakelaars en TKI-netwerkactiviteiten gebruiken.

Wanneer kom je in aanmerking?

- Je hebt een mkb-onderneming, een samenwerkingsverband van mkb-ondernemingen, of een TKI (Topconsortium voor kennis en Innovatie).
- Je bedrijf valt onder één van de topsectoren Agri & Food, Chemie & Energie inclusief Biobased, Creatieve industrie, High Tech Systemen & Materialen en ICT, Life Science & Health, Logistiek, Tuinbouw & Uitgangsmaterialen en Water.
- Je dient als mkb-ondernemer maximaal één aanvraag in per openstellingsperiode.

De openstellingsperiode start vaak in mei. Toekenning gaat op volgorde van binnenkomst van de aanvragen en de regeling is snel vol.

• Seed business angels

Seed business angel fondsen zijn voor technostarters. Een fonds biedt financiering in de vorm van aandelen, eventueel aangevuld met een achtergestelde lening en converteerbare leningen. Naast financiering krijg je met business angels ook ervaren, ondernemende investeerders als klankbord. Een [Seed business angel fonds](#) kan minimaal 50.000 euro en maximaal 500.000 euro investeren per technostarter. Heb je meer geld nodig? Dan is de Seed Capital-regeling interessant.

• Seed Capital

De [Seed-Capital regeling](#) richt zich vooral op technostarters en creatieve starters. Het ministerie van Economische Zaken en Klimaat verstrekt kapitaal aan investeringsfondsen die met risicokapitaal investeren in innovatieve ondernemers op technologisch en creatief gebied.

• Groei

- Borgstellingskrediet MKB Kredieten (BMKB)
De overheid staat via de [Borgstelling MKB Kredieten](#) borg voor bedrijfsfinanciering. Banken en andere financiers geven eerder een lening als de overheid voor een deel garant staat. De borgstelling geeft zekerheid als je bijvoorbeeld onvoldoende gebouwen of machines als onderpand hebt. Startende en technologisch innoverende bedrijven krijgen extra gunstige voorwaarden. Een financier doet

dit voor je. Je kan dit niet zelf aanvragen. Ondernemingen die hun energiekosten willen verlagen door verduurzaming kunnen gebruik maken van [BMKB-Groen](#). De BMKB-Groenregeling geldt tot 1 juli 2023.

- Groeifaciliteit

De Groeifaciliteit helpt bedrijven bij het aantrekken van risicodragend vermogen. Dit gebeurt door garanties te verstrekken op achtergestelde leningen van banken en op aandelen van participatiemaatschappijen. De financier krijgt met de [Groeifaciliteit](#) 50% garantie op het risicodragend vermogen dat die verstrekt. Bij verlies vergoedt de overheid 50% van dat verlies. Dit verlaagt het risico van de financier.

- Garantie Ondernemersfinanciering

De regeling [Garantie Ondernemersfinanciering](#) helpt (middel)grote ondernemingen bij het aantrekken van bankleningen en bankgaranties.

- Internationaal ondernemen

- **Dutch Good Growth Fund**

Het [Dutch Good Growth Fund](#) helpt mkb'ers die zakendoen met ontwikkelingslanden en opkomende markten. Als je de financiering met je bank niet rond krijgt, is er steun met leningen, garanties en participaties met terugbetaalverplichting (deels ook voor startups). Exporteer je kapitaalgoederen naar een of meer van de DGGF-landen? Dan biedt het onderdeel Exporteren een exportkredietverzekering en exportfinanciering.

- **Dutch Trade and Investment Fund**

Het [Dutch Trade and Investment Fund](#) helpt Nederlandse mkb'ers die zakendoen met landen die niet op de DGGF-lijst staan. Het onderdeel Investeren biedt steun in de vorm van leningen, garanties en (indirecte) participaties met terugbetaalverplichting. Exporteer je kapitaalgoederen naar een of meer van de DTIF-landen? Dan biedt het onderdeel Exporteren een exportkredietverzekering en exportfinanciering.

- **Financiële tegenslag**

- **Besluit bijstandsverlening zelfstandigen (Bbz)**

- **Startende ondernemers**

- Het Besluit bijstandsverlening zelfstandigen 2004 (Bbz 2004) biedt de mogelijkheid om bij de gemeente een krediet aan te vragen. Voorwaarde voor starters is dat je start vanuit een (dreigende) werkloosheidssituatie en dat je een ondernemingsplan hebt. Als starter (tot maximaal 1,5 jaar ingeschreven bij KVK) kun je een rentedragende Bbz-lening aanvragen van maximaal 45.670 euro (2023). Een Bbz-aanvraag dien je in bij de gemeente waar je woont.

- **Gevestigde ondernemers**

- De Bbz kan ook financiële ondersteuning bieden voor ondernemers die langer dan 1,5 jaar gevestigd zijn. Voorwaarde is dat je niet (meer) bij een gewone bank terechtkunt en dat je gezinsinkomen buiten het inkomen uit de onderneming lager is dan de bijstandsnorm die op je gezinssituatie van toepassing is.

Andere voorwaarden zijn onder meer:

- je bent nog niet pensioengerechtigd
- de bedrijfsuitoefening voldoet aan alle wettelijke eisen
- je hebt een volwaardige onderneming, op jaarbasis werk je minimaal 1.225 uur voor je bedrijf
- je werkt zelf in het bedrijf, hebt er de zeggenschap over en draagt de financiële risico's

Meestal ontvang je de ondersteuning als lening. Hierbij geldt als maximum 248.064 euro binnen 10 jaar terug te betalen. Afhankelijk van je situatie kun je de ondersteuning als gift (maximaal 12.403 euro) ontvangen (bedragen 2023).

- **RVO en Invest-NL**

- Uitvoerders van landelijke overheidsregelingen voor ondernemers zijn Invest-NL en de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO). Je kunt op hun website per regeling toetsen of je aan de voorwaarden voldoet.

- **Invest-NL**

- Invest-NL is een overheidsloket met financiering voor mkb, startups en scale ups. Er is financiering beschikbaar op onder meer de thema's energie, verduurzaming en digitalisering van de industrie. Het gaat om bedragen voor cofinanciering van minimaal 5 miljoen euro.

- **Overzicht subsidies Ondernemersplein**

- Op <https://ondernemersplein.kvk.nl/> vind je informatie en advies van de overheid voor ondernemers door KVK, Belastingdienst, RVO, CBS, UWV en andere overheidsorganisaties. In het overzicht subsidies en regelingen staan ongeveer 185 regelingen. Je kan zelf zoeken op onderwerp, regio en type regeling.

3.4 Vreemd vermogen

Tot een aantal jaren geleden was bancaire financiering voor veel ondernemers de meest voor de hand liggende mogelijkheid van externe financiering. De banken financieren nog altijd een groot deel van het mkb. De laatste jaren zijn daar diverse nieuwe financieringsvormen bij gekomen. Deze niet bancaire vormen van financiering noemt men ook wel alternatieve of complementaire financiering.

Financieringsvormen voor zzp'ers en mkb'ers

Zzp'ers, zelfstandigen zonder personeel, gebruiken als financieringsvormen vooral banklening, rekening-courantkrediet, familie en vrienden, leasing en leverancierskrediet. Mkb'ers, ondernemers met personeel, gebruiken als financieringsvorm vooral banklening, rekening-courantkrediet, familie en vrienden, eigen spaargeld, leasing en leverancierskrediet. Afhankelijk van de situatie van je bedrijf bieden naast bovengenoemde vormen ook andere financieringsvormen kansen.

Familie, vrienden en fans

Dichtbij willen familie of vrienden soms investeren in je bedrijf. Wanneer je over het leenbedrag goede afspraken maakt, is zo'n 'informele' lening een uitkomst. Geld lenen bij familie en vrienden noemen we ook wel een onderhandse lening, omdat het een lening is die niet 'openbaar aangeboden wordt'. Een contract met de afspraken kun je samen opmaken en bevat minimaal de volgende zaken:

- namen van de lener en uitlener
- hoogte van het leenbedrag
- hoogte van de rente (of een andere vergoeding)
- afspraken over de aflossing
- afspraken over de betaling
- looptijd van de lening

Verder moet je in de overeenkomst afspraken maken over:

- de gevolgen als terugbetaling niet lukt
- tussentijdse opzegging
- vervroegd aflossen
- het wel of niet mogen aangaan van andere kredieten tijdens de leenperiode

Let op: Het komt wel eens voor dat je familie of vrienden de lening renteloos aan je willen verstrekken. De Belastingdienst ziet het rentevoordeel dat je hierdoor krijgt als een schenking. Kom je hiermee boven de schenkingsvrijstelling uit? Dan moet je belasting betalen over dit voordeel.

Banken

Banken verstrekken verschillende soorten financiering. Veel voorkomende vormen zijn een lening, een rekening-courantkrediet en een hypothecair krediet.

Lening

De lening is bestemd voor de financiering van machines of andere bedrijfsmiddelen. Aflossing van de lening loopt meestal gelijk met de afschrijving van het bedrijfsmiddel en gebeurt in vooraf vastgestelde termijnen, per maand of kwartaal. Over het nog niet afgeloste deel van de lening betaal je rente. Vaak geef je het aangekochte bedrijfsmiddel als onderpand aan de bank.

Rekening-courantkrediet

Met een rekening-courantkrediet mag je tot een bepaald bedrag 'rood staan' op de bedrijfsrekening. Dit krediet kan nuttig zijn bij een korte of sterk wisselende kredietbehoefte. Over de roodstand betaal je rente.

Hypothecair krediet

Bij deze kredietvorm ontvangt de bank het recht van hypotheek. Dit geeft de bank extra zekerheid. Als je niet aan je betalingen kunt voldoen, mag de bank de onroerende zaak (bijvoorbeeld een woning of een bedrijfspand) die aan de hypotheek is gekoppeld, verkopen. Ontdek meer financieringsvormen bij banken.

Crowdfunding

Crowdfunding is een financieringsvorm waarbij je geld ophaalt bij het publiek: de crowd. Zij zijn met velen bereid om ieder een (klein) bedrag te investeren in je onderneming of project. Het gaat bij crowdfunding of crowdlending vaak om bedragen vanaf 50.000 euro. De belangrijkste vorm van crowdfunding is een lening.

Daarnaast zijn er de volgende vormen.

- converteerbare lening (uiteindelijk om te zetten in aandelen)
- aandelen (als investering: vergoeding afhankelijk van het resultaat)
- niet-financiële tegenprestaties (product, dienst, recht op deelname)
- donatie (zonder tegenprestatie)

Een combinatie van deze vormen kan ook. Een crowdfunding-platform is de intermediair tussen investeerder en ondernemer. Wil je weten of crowdfunding bij jouw organisatie past? Vul dan de [crowdfunding-scan](#) in. In een minuut beantwoord je 8 vragen en krijg je een indicatie van je kansen.

[Crowdfunding](#) levert je meer op dan alleen financiering. Je bouwt namelijk tijdens je zoektocht naar financiering al extra naamsbekendheid op. Daarnaast bind je bestaande klanten aan je onderneming of project als ambassadeurs én bereik je nieuwe klanten. Met het crowdfundingtraject test je ook meteen of er behoefte is aan je product of dienst.

Direct lending

Direct lending is financiering van ondernemingen door bedrijven en institutionele beleggers zonder tussenkomst van een bank. Dat vindt plaats via mkb-fondsen en gespecialiseerde online financieringsportals. Elk fonds en platform heeft een eigen focus. Sommige platforms richten zich op financieringen tot 250.000 euro, anderen richten zich exclusief op bedragen boven 1 miljoen euro. Sommigen focussen op werkkapitaal, anderen op hybride financiering (een mengvorm van eigen en vreemd vermogen) via achtergestelde leningen.

Financieringsportal of online krediet

Met financiële technologie organiseert een fintech-financier een financieringsproces of delen ervan. Aanvraag, beoordeling en uitbetaling kunnen snel gaan. Soms zelfs binnen 24 uur, als je aan de voorwaarden voldoet.

Private debt fonds

Een private debt fonds is een andere vorm van direct lending. Een fonds verstrekt (achtergestelde) leningen aan mkb-ondernemingen. Bij een faillissement hebben andere schuldeisers voorrang. Wil je in aanmerking komen? Dan moet je winst maken, voldoende cashflow genereren en niet meer bij een bank terecht kunnen voor extra krediet. Het gaat om een bedrag tussen 250.000 euro en 10 miljoen euro bestemd voor groei, innovatie, bedrijfsovername of herfinanciering.

Business angels

Business angels zijn privépersonen of ondernemers die vanuit een zakelijk oogpunt investeren in je onderneming. Zij worden ook wel particuliere of informele investeerders genoemd en investeren vooral in besloten vennootschappen. Een business angel investeert vooral in (pre)starters en ondernemers in een vroege groeifase van hun bedrijf. Zo'n investering is bijna altijd een aandeleninvestering, soms een lening, voor een bedrag tussen de 50.000 euro en 750.000 euro. Een groep business angels kan meer investeren. Een business angel kan uit je eigen netwerk komen.

Velen zijn aangesloten bij [Business Angels Netwerken Nederland \(BANN\)](#). Naast geld brengt een [business angel](#) ook kennis en ervaring in en stelt hij zijn persoonlijke netwerk beschikbaar. Vooral in het begin is een business angel nadrukkelijk betrokken bij je bedrijf. Naarmate je bedrijf steviger in de schoenen staat, trekt een business angel zich geleidelijk terug.

Factoring of debiteurenfinanciering

Je hebt misschien niet altijd voldoende geld in kas om je kosten te betalen. Bijvoorbeeld omdat je klanten jouw facturen laat betalen. Creëer dan financiële speelruimte met [factoring](#) of debiteurenfinanciering. Bij factoring geeft een bank of factormaatschappij je een kredietvorm of schiet een factuurbedrag voor. Factoring kan al vanaf een factuurbedrag van 1.000 euro en één factuur. Het gaat om business-to-business-facturen, dus niet om facturen aan consumenten. Je hoeft factoring niet verplicht op alle facturen toe te passen.

Reverse factoring

Met reverse factoring of ketenfinanciering krijg je een betaalgarantie van je afnemer voor de door hem goedgekeurde facturen. Omdat vrijwel zeker is dat hij gaat betalen, kan de factorfinancier je factuur alvast voorschieten.

Leasing

Leasing kent twee vormen: financial en operational lease. Financial lease is een soort koop op afbetaling en is daarmee meer een financieringsvorm. Bij financial lease ben je eigenaar en draag je ook het economisch risico. Operational lease is een abonnement, waarbij je de enige gebruiker bent van een goed en daar meestal een maandelijks vergoeding voor betaalt. Bij operational lease ben je geen eigenaar en draag je niet het economisch risico. In de autowereld is lease al langer een bekende werkwijze. Je zet leasing in bij kapitaalintensieve goederen zoals computers, machines, auto's en overige bedrijfsmiddelen.

Kredietunie (lokaal, regionaal of per branche)

Een kredietunie is een coöperatie zonder winstoogmerk die zich richt op kredietverlening door ondernemers voor ondernemers. Leden van een kredietunie bepalen samen het beleid, kiezen het bestuur en zijn gezamenlijk eigenaar. De kredietunie trekt middelen aan van leden van de coöperatie. Deze middelen lenen zij uit aan andere leden van de coöperatie zonder tussenkomst van een bank. Zo kunnen de leden van de kredietunie samen investeren in een bepaalde branche of regio en het investeringsrisico te delen.

Coaching

Kredietnemers binnen de kredietunie krijgen steun van een coach. Daarmee vergroten zij de slagingskans van de onderneming. Meestal is de coach een van de ondernemers die ook lid is van de kredietunie. Een kredietunie bestaat dus uit leden die financieren, maar ook uit leden die gefinancierd worden. Kredietunies richten zich op mkb'ers in Nederland. Binnen deze groep kiest elke kredietunie een eigen specifieke doelgroep, meestal een bepaalde branche of regio. Kredietunies verschaffen leningen tot 250.000 euro met een looptijd tussen de 1 en 10 jaar. Een actueel overzicht van bestaande kredietunies in Nederland en kredietunies in oprichting vind je bij de twee brancheverenigingen Vereniging Samenwerkende kredietunies en Kredietunie Nederland.

Strategische partner

Een strategische partner is een persoon of organisatie. Het kan een business angel of een participatiemaatschappij zijn. Ook concurrenten, klanten, leveranciers en overnamekandidaten kunnen tot je financiers horen. Breng deze partijen in kaart en weeg af of en hoe een investering van een strategische partner iets kan betekenen voor jouw bedrijf.

NPEX MKB-Beurs

De NPEX is een effectenbeurs voor mkb-ondernemers op zoek naar (groei)kapitaal voor een bedrag tussen de 1 miljoen en 10 miljoen euro.

Venture capital fonds

Een venture capital fonds is een investeringsfonds gericht op (risicovolle) investeringen in innovatieve en/of snelgroeiende bedrijven. Investerings van ongeveer 200.000 euro en vrijwel altijd tegen een percentage van aandelen.

Participatiemaatschappijen

Een participatiemaatschappij beheert het vermogen van institutionele beleggers en beleggingsfondsen in een fonds en richt zich op het grotere mkb met bedragen tussen de 1 miljoen en 2 miljoen euro.

Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen

De Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen (ROM's) zijn participatiemaatschappijen van provincies en investeren vooral in innovatieve en snelgroeiende, regionale bedrijven. De voorwaarden verschillen per ROM en het minimumbedrag is 50.000 euro.

Effectenbeurs

De effectenbeurs richt zich op grotere bedrijven met een eigen vermogen van 5 miljoen euro en een uit te geven aandelenwaarde van 5 miljoen euro.

Tips bij het aanvragen van financiering

- Vergelijk eerst de voorwaarden van verschillende kredietaanbieders.
- Lees eerst de kleine letters van het kredietvoorstel. Een begrijpelijk contract en aanbeveling door betrouwbare adviespartijen helpen je bij jouw kredietkeuze.
- Schat zelf vooral in wanneer in jouw bedrijf een tekort ontstaat. Zijn eigen middelen dan voldoende? Of plan op tijd een passende financieringsvorm.

4. Je financiering tegen het licht houden

Welke informatie moet je verstrekken aan je financier, wat zijn de gevolgen voor je financiering en waar kun je terecht bij klachten?

4.1 Jaarlijkse check

Je financier zal periodiek informatie willen over de voortgang van je onderneming. Lever daarom ieder jaar (of vaker) een managementrapportage inclusief cijfers in. Je kunt ook zelf het initiatief nemen voor een regelmatig contact. Daarmee laat je je betrokkenheid zien en dat je de relatie serieus neemt. Jij neemt de regie.

Net zoals een auto, een woonhuis of bedrijfspand heeft jouw financiering ook onderhoud nodig. Houd daarom jaarlijks je financiering tegen het licht en stel jezelf een aantal vragen. Past de huidige financiering nog bij je veranderde situatie? Zijn er bedrijfsontwikkelingen die aanpassing in je financiering vereisen? Of komt er een nieuwe offerte voor verlenging aan? Wat zijn de voorwaarden?

Risk rating

Een financier schat jaarlijks op basis van de cijfers en andere informatie het financieringsrisico van jouw financiering in, de zogenaamde 'risk rating'. Is het risico toegenomen? Dan kan de financier extra zekerheden, een extra aflossing of een hoger rentetarief vragen. Het kredietrisico kan ook lager zijn. Vraag je financier dan om gunstiger voorwaarden. Naast ontwikkelingen binnen je bedrijf kunnen ook externe ontwikkelingen invloed hebben zoals wet- en regelgeving en ontwikkelingen in de branche.



4.2 Klachten

Als er onverwacht iets mis gaat in het financieringsproces, kun je een klacht indienen. Er zijn gedragscodes voor financiers met daarin richtlijnen voor hun werkwijze. Onderdeel daarvan is de afhandeling van klachten. De Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) heeft de Gedragscode Kleinzakelijke financiering. Stichting MKB Financiering (SMF) heeft de Gedragscode MKB Financiers en toetst of non-bancaire financiers hieraan voldoen. Hiermee is een keurmerk voor non-bancaire financiers gecreëerd. NVB en SMF werken voor klachtenafhandeling samen met het Kifid, het Klachten instituut voor Financiële dienstverlening.

5. Handige links

Tools geldzaken en financiering

KVK Scans

- [Crowdfunding scan](#)
- [Startup Box](#)

KVK Downloads

- [Geldboek voor ondernemers](#)
- [KVK Gids voor bedrijfsverkoop](#)

(Branche)organisaties financiering

- [Autoriteit Financiële Markten](#)
- Banken: [Nederlandse Vereniging van Banken](#)
- Business angels: [Business Angels Netwerken Nederland](#)
- Crowdfunding: [Nederland Crowdfunding](#)
- [De Nederlandse Bank](#)
- Factoring: [FAAN](#)
- [Klachteninstituut Financiële Dienstverlening](#)
- [Kredietunie Nederland](#)
- Leasing: [Nederlandse Vereniging van Leasemaatschappijen](#)
- [Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen](#)
- [Stichting MKB Financiering](#)
- Selectietool Stichting MKB Financiering: [Vind je passende financiering](#)
- [Onderzoek non-bancaire financiering 2021](#)
- [Vereniging Samenwerkende Kredietunies](#)



Onze magazines

- [KVK Magazine Geldboek voor ondernemers](#)
- [KVK Gids voor Bedrijfsverkoop](#)

Geef je feedback

Wij willen graag weten wat je van de KVK Gids voor bedrijfsfinanciering vindt.

[Laat nu je reactie achter](#) en help ons de Gids te verbeteren.



Meer informatie? Kijk op
[KVK.nl/financiering](https://www.kvk.nl/financiering)

