

WHITEPAPER

# Hoe regel je bedrijfsfinanciering?

Zo kom je als ondernemer aan extra  
geld voor jouw volgende stap

MEDE MOGELIJK GEMAAKT DOOR:

**new10**  
initiated by  ABN-AMRO

## In dit whitepaper:

Hoeveel geld heb je waarvoor nodig?

Zo kies je de juiste soort financiering

Het geld is binnen. En nu?

Heb je financiering nodig om je bedrijf te laten groeien of een goed plan uit te voeren? Of kun je tijdelijk extra geld gebruiken voor je onderneming? Er zijn tal van manieren om aan financiering te komen. In dit whitepaper ontdek je welke mogelijkheden jij hebt als ondernemer. Het is een praktische handleiding, waarin je leest welke stappen je moet doorlopen om daadwerkelijk aan dat geld te komen.



## Hoeveel geld heb je waarvoor nodig?

Je leest dit whitepaper met een reden: je hebt een financieringsbehoefte. Bijvoorbeeld omdat je een bedrijf begint, omdat jouw onderneming groeit of omdat je kans ziet voor een overname. Denk ook aan extra financiering voor nieuwe machines, werkkapitaal of een verbouwing van je pand.

### Voor jezelf en voor de geldverstrekker: overzicht

Het begint allemaal met overzicht creëren. Waarom heb je geld nodig? Wat ga je er precies mee doen? Welk rendement verwacht je te behalen? Binnen welke periode verwacht je de investering eruit te halen? Een goede voorbereiding vergroot je kans op financiering.

Zorg dus dat je goed voorbereid een financieringsaanvraag begint. Laat zien dat je jouw zaken op orde hebt, bijvoorbeeld door je huidige geldstromen inzichtelijk te maken. De jaarcijfers en overzichten van af- en bijschrijvingen van de zakelijke rekening laten zien hoe je er financieel voor staat.

Bijkomend voordeel: soms ontdek je vanzelf een oplossing voor je financieringsbehoefte door zo'n plaatje te schetsen. Wie weet kun je al genoeg extra financieringsruimte creëren met een leverancierskrediet of ruimere betalingstermijnen.



### Vorbereiden van je aanvraag

Je kent het wel: een vrijwilliger van een goed doel belt je met de vraag of je geld wilt doneren. Als hij geen achtergrondinformatie deelt, is de kans klein dat jij zult sponsoren. Heeft de beller een onderbouwd verhaal en kan hij precies uitleggen wat er met je geld gebeurt? Dan is de kans veel groter dat jij wilt helpen. Dat werkt bij banken en andere kredietverstrekkers ook zo.

### Pieter Langendijk

OPRICHTER BREWBOYS BAR (AMSTERDAM)



“Toen ik mijn bar wilde verbouwen en rebranden, werkte ik twee jaar aan het plan. Alles moest kloppen: van het concept en de sfeer tot het financiële plaatje. Hoeveel ga je omzetten, hoe betaal je financiering terug? Ik kon een groot deel van het begrote bedrag lenen en de rest betalen met eigen geld.” [Lees zijn hele verhaal](#) op de website van New10.

Hoe stel je een aanvraag op waar financiers geen nee tegen zeggen? Volg deze 3 stappen.

### Stap 1: ken financiële begrippen

De financiële wereld zit vol met beroepstaal, speciale begrippen en afkortingen. Om geldverstrekkers of financieel adviseurs beter te begrijpen, is het handig deze begrippen te kennen. Hieronder staan de belangrijkste termen uitgelegd.

## Kengetallen

<b>EBITDA</b> (Earning Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)	Hieraan kun je zien hoeveel winst een bedrijf maakt, zonder dat de kosten en opbrengsten van een financiering erin zijn meegenomen. Het is de winst, voordat de rente, belastingen, afschrijvingen en waardevermindering eraf gaat.
<b>D/E</b> (Debt Ebitda)	Dit laat zien of je bedrijf evt. overgefinancierd is. Het is de hoeveelheid rentedragende schuld (debt) ten opzichte van het cash-genererende vermogen (ebitda). De norm is 3 of lager.
<b>ICR</b> (Interest Coverage Ratio)	Dit cijfer laat de mate zien waarin je bedrijf terug kan vallen in de winst voor rente en belasting, zonder dat je daardoor in financiële problemen komt. Hoe hoger de ICR, hoe minder rentegevoelig je bedrijf. Hoe interessanter voor financiers. De norm is 3 of hoger.
<b>DSCR</b> (Debt Service Coverage Ratio)	Dit geeft aan in hoeverre je bedrijf zijn financiële verplichtingen kan betalen. Je deelt je betalingscapaciteit door je financiële verplichtingen. De norm is 1 of hoger.

## Financiële begrippen

 <b>Balans</b>	Het overzicht van alles wat je bezit op een bepaald moment, vaak 31 december. Schulden, eigen vermogen, bezittingen, goederen, voorraad, etcetera.
<b>Activa</b>	De bezittingen van je bedrijf. Onder vaste activa valt alles wat langer dan een jaar in je bedrijf aanwezig is, zoals meubilair, machines en vastgoed. Vlottende activa is alles wat korter dan een jaar in je bedrijf aanwezig is, zoals voorraad en geld wat je tegoed hebt van klanten.
<b>Passiva</b>	De uitstaande schulden waarmee je bezittingen hebt betaald. Dit is je ingebracht eigen vermogen (geld en middelen) opgeteld bij het lang en kort vreemd vermogen (geld van anderen).
 <b>Winst- en verliesrekening</b>	Dit is een overzicht van je omzet (opbrengsten) en de kosten van je bedrijf in een bepaalde periode (meestal een jaar).
<b>Cash Flow</b>	Het verschil tussen het geld dat binnenkomt en het geld dat je uitgeeft in een bepaalde periode. Je zou het ook kunnen kennen als 'kasstroom'. Het gaat over zowel contant geld als je bankrekeningen.

 <b>Liquiditeit</b>	De mate waarin jouw bedrijf op korte termijn aan betalingsverplichtingen kan voldoen. Voor de beoordeling hiervan krijg je te maken met de termen current ratio, quick ratio en netto werkkapitaal.
<b>Current Ratio</b>	Laat zien of jij je (kortlopende) schulden met je vlottende activa kunt betalen. $\text{Vlottende activa} / \text{kort vreemd vermogen} = \text{current ratio}$ . Financiers zien graag dat de uitkomst van deze som hoger is dan 1.
<b>Quick Ratio</b>	Lijkt op de current ratio, maar hierin neem je de voorraden niet mee. Dus $(\text{vlottende activa} - \text{voorraden}) / \text{kort vreemd vermogen} = \text{quick ratio}$ . Deze moet minimaal 1 zijn.
<b>Netto Werkkapitaal</b>	Bereken je zo: $\text{vlottende activa} - \text{kort vreemd vermogen}$ . Het is positief als je vlottende activa groter zijn dan je kort vreemd vermogen.
 <b>Solvabiliteit</b>	<p>Solvabiliteit geeft de verhouding aan tussen je eigen vermogen en het balanstotaal. Het laat zien in hoeverre jouw bedrijf afhankelijk is van schuldeisers. De bank vraagt ernaar als je een kredietaanvraag doet. Met dit cijfer kun je zien of je aan al je betalingsverplichtingen kunt voldoen in het geval dat je stopt of failliet zou gaan.</p> <p>Het is een percentage, dat bereken je zo: <math>(\text{eigen vermogen} / \text{totaal vermogen}) * 100\%</math>. Voor (startende) ondernemers is het heel normaal om eigen vermogen in te brengen, afhankelijk van je branche is 30% voor financiers wenselijk.</p>



### TIP!

#### Wat zijn financiële ratio's?

Financiële ratio's geven je inzicht in hoe je bedrijf er financieel voor staat. Dat is nuttig voor jezelf, maar ook voor een potentiële kredietverstrekker. [Lees meer op MKB Servicedesk.](#)

### Stap 2: bereid je aanvraag voor

Nu je de begrippen kent waar je mee te maken krijgt, kun je gericht aan de slag. Een goede voorbereiding vergroot jouw kans van slagen. Om financiering te

krijgen, moet je een aantal documenten voorbereiden en meenemen. Het belangrijkste zijn je jaarcijfers en een gedegen financieel plan. Een financieel plan is een vooruitblik op een bepaalde periode, vaak 3 jaar.

### TIP!

#### Hoe maak ik een exploitatiebegroting?

In een exploitatiebegroting zet je de verwachte omzet van je bedrijf af tegen de verwachte kosten. Het is een van de belangrijkste begrotingen die je kunt opstellen. Op MKB Servicedesk lees je [hoe je deze begroting maakt.](#)



In een financieel plan zitten de volgende begrotingen:

- [Investeringsbegroting](#)
- [Financieringsbegroting](#)
- [Exploitatiebegroting](#)
- [Liquiditeitsbegroting](#)
- Begroting privé-uitgaven

Veel financiers vragen ook om een ondernemingsplan, maar niet allemaal. Zo heb je bij ABN AMRO-dochter New10 geen ondernemingsplan nodig om financiering te krijgen. Het is wel belangrijk om een financieel plan en jaarcijfers te hebben.

### Een specialist inhuren?

Duizelt het je na alle financiële begrippen en begrotingen hierboven? Je kunt ook een financieringsadviseur inhuren om je te helpen. Dat kost geld, maar scheelt tijd en moeite.

### Kansen versus risico's

Ondernemers zijn optimisten die kansen zien. Dat is niet de grondhouding van de meeste investeerders. Zij hebben juist oog voor risico's. Wil je ze overtuigen? Check je plan op redenen waarom iemand niet zou willen investeren en neem die zorgen weg. Denk aan risico's, gebrek aan zekerheid of gebrek aan vertrouwen in jouw kwaliteiten, je bedrijf of je product/dienst. Onderbouw je plan vervolgens met feiten, bijvoorbeeld over jouw ervaring als ondernemer of een marktonderzoek dat aantoont dat klanten interesse hebben in jouw nieuwe product.

### Stap 3: jezelf en je bedrijf presenteren

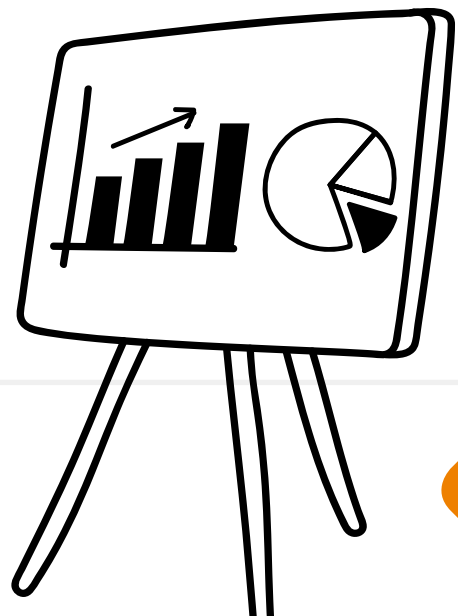
Voor veel zakelijk kredietverstrekkers zijn de cijfers het meest belangrijk. Denk aan je risicoprofiel en je omzet. Maar wil je financiering krijgen via bijvoorbeeld business angels, kennissen of crowdfunding, dan is het ook

belangrijk om jezelf overtuigend te presteren. Voor dit soort financiers telt namelijk ook de gedrevenheid van de ondernemer.

Laat in de onderbouwing voor je krediet dus niet alleen de financiën aan bod komen. Behandel de geldverstrekker als een nieuwe klant/opdrachtgever. Geef inzicht in wie je bent, wat je doet en waar je voor staat.

### Elementen om terug te laten komen in je presentatie

- **Wie ben jij?** Als ondernemer, maar ook als mens. Vertel over je achtergrond, passies en sterke punten. Welke ervaring heb je en hoe ziet jouw netwerk eruit?
- **Wat doe je?** Als ondernemer, maar ook als mens. Vertel over je achtergrond, passies en sterke punten. Welke ervaring heb je en hoe ziet jouw netwerk eruit?
- **Wie help je?** Als ondernemer, maar ook als mens. Vertel over je achtergrond, passies en sterke punten. Welke ervaring heb je en hoe ziet jouw netwerk eruit?
- **Hoeveel geld heb je nodig?** Als ondernemer, maar ook als mens. Vertel over je achtergrond, passies en sterke punten. Welke ervaring heb je en hoe ziet jouw netwerk eruit?
- **Wat krijgt je investeerder ervoor terug?** Denk hierbij aan rente of andere privileges. Bijvoorbeeld bij crowdfundingacties krijgen de investeerders vaak als eerste toegang tot het nieuwe product.



## Een kijkje in het hoofd van een financier

Wat vinden financiers belangrijk? Tijdens jouw presentatie en in jouw aanvraag kijkt een potentiële investeerder onder andere naar:

- Hoe goed ben je voorbereid?
- Hoeveel vertrouwen straal je uit, in je bedrijf en in je plannen?
- Welke ervaring en kwaliteiten heb je als ondernemer?
- Hoe heb jij je plannen onderbouwd?
- Welke kansen en risico's brengen de trends/ontwikkelingen in jouw branche met zich mee?
- Weet jij wat er speelt in de markt?
- Ken je je doelgroep?
- Mocht het niet zo lopen als je verwacht, hoe zorg jij dat de financier zijn geld terugkrijgt?

## Zo kies je de juiste soort financiering

Als ondernemer heb je talloze mogelijkheden om financiering te krijgen. Welke vormen zijn er en hoe weet je wat voor jou de beste manier is? Om je te helpen de juiste methode te kiezen, staan hieronder de verschillende financieringsvormen uitgelegd. Ze staan op alfabetische volgorde.

Sommige methodes zijn speciaal voor een bepaalde financieringsbehoefte. Denk aan: 'extra geld voor innovatie' of 'meest geschikt voor bedragen tot 50.000 euro'. Dit zijn geen criteria. Dat betekent dat je ook met een ander doel of doelbedrag in aanmerking kunt komen, maar dat een andere financieringsvorm wellicht passender is.

## Peter de Groot

EIGENAAR DE GROOT VERKEERSOPLEIDINGEN  
(BARNEVELD)



“2019 was een jaar van grote investeringen: ik verving al mijn tien motoren en privé had ik een dure verbouwing. Toen ging opeens één van de bestelbussen kapot. Alle cash was op en er stonden examens op de planning. Voor het eerst deed ik een aanvraag voor externe financiering. Achteraf zou ik het zo weer doen: de nieuwe bestelbus was meteen afbetaald en alle examens konden doorgaan.” Lees zijn hele verhaal [op de website van New10](#).

## Soorten financiering

### Bancaire financiering

**Wat is het?** De meest bekende manier van financiering is geld lenen bij de bank. [De belangrijkste vormen van bancaire financiering](#) zijn:

- Bankgarantie
- Banklening
- Debiteurenfinanciering
- Factoring
- Hypothecaire lening
- Kredietverzekering
- Lening

### Krediet versus lening

Als ondernemer kun je bij de bank terecht voor zakelijke leningen en kredieten. Wat is het verschil?

Een **zakelijk krediet** is een geldbedrag dat de bank voor je klaarzet en waaruit je vrij kunt opnemen als het nodig is. Jij bepaalt zelf wanneer je geld opneemt en hoeveel. Je betaalt alleen rente over het bedrag dat je

gebruikt. De servicekosten kunnen lager zijn dan die van een lening, dit is afhankelijk van het leenbedrag. Vaak kun je iedere maand ook een gedeelte aflossen, dat je later weer kunt opnemen. Zo heb je bijvoorbeeld meer ruimte voor werkkapitaal, voorraden of salarissen.

## Hans van 't Woud

GAMEONTWIKKELAAR EN OPRICHTER VAN  
BLACKSHORE (NOORDWIJK)



“Een nieuwe game ontwikkelen kost veel tijd. Je levert een game op delen en soms zit er veel tijd tussen twee betaalmomenten. Ik besloot online zakelijk krediet aan te vragen bij New10 om mogelijke tekorten op te vangen. Uiteindelijk had ik het krediet niet nodig, tot de coronacrisis uitbrak. Nu maak ik er wel gebruik van en heb ik ruimte om ondanks de crisis verder te bouwen met mijn bedrijf.” [Lees het hele verhaal hier.](#)

Met een **zakelijke lening** financier je een langlopende investering voor je bedrijf. Je ontvangt in één keer het geldbedrag op je rekening en spreekt een vaste looptijd af met de bank. Vaak is dat een aantal jaar. Je betaalt de lening in termijnen terug en de rente staat meestal vast. Zo'n lening is geschikt voor investeringen zoals machines of een nieuwe vestiging van je onderneming.

Steeds vaker kun je een krediet of lening volledig online aanvragen. Aan welke eisen je moet voldoen, verschilt per financier.



### TIP!

Nieuwsgierig wat deze termen inhouden?

Je kunt de websites van verschillende banken afstruinen of dit [onafhankelijke artikel over soorten bancair krediet op MKB Servicedesk](#) lezen.

## Bbz

**Wat is het?** Krijg je een bijstandsuitkering en wil een bedrijf starten? Of ben je zelfstandig ondernemer en heb je het financieel lastig? Wellicht kom je in aanmerking voor het Besluit Bijstandsverlening Zelfstandigen, de Bbz. [In dit artikel op MKB Servicedesk](#) lees je wat Bbz precies is en wanneer je in aanmerking komt.

## Business Angels

**Wat is het?** Particuliere of informele investeerders financieren alleen of als groep in je bedrijf. Business Angels zijn vaak zelf ondernemers (geweest). Zij kunnen je dus niet alleen financieel steunen, maar ook met hun kennis en ervaring.

### Meest geschikt voor:

**Bedrag:** 50.000-250.000 euro, 250.000 - 1 miljoen euro, 1 miljoen - 2,5 miljoen euro,

**Soort investering:** bedrijfsmiddelen, innovatie & productontwikkeling, werkkapitaal

**Soort financier:** risicodragend

**Looptijd:** middellang (1-5 jaar)

## Crowdfunding

**Wat is het?** Via een platform zoek je mensen ('the crowd') die een bedrag in jouw bedrijf willen investeren. Lijkt dit je wat? In het artikel '[5 tips voor succesvolle financiering door crowdfunding](#)' lees je meer do's en don'ts voor deze financieringsvorm.

### Meest geschikt voor:

**Bedrag:** tot 50.000 euro, 50.000-250.000 euro, 250.000 - 1 miljoen euro, 1 miljoen - 2,5 miljoen euro

**Soort investering:** bedrijfsmiddelen, werkkapitaal, innovatie & productontwikkeling



## Factoring

Wat is het? Bij factoring kan een factormaatschappij je openstaande facturen direct uitbetalen en je debiteurenbeheer overnemen. Zo houd je je cashflow op gang.

### Meest geschikt voor:

Bedrag: tot 50.000 euro, 50.000-250.000 euro, 250.000 - 1 miljoen euro, 1 miljoen - 2,5 miljoen euro

**Soort investering:** werkkapitaal

**Soort financier:** risicomijdend

**Looptijd:** korte looptijd (max. 1 jaar)

## Kredietunie

Wat is het? Dit is een coöperatieve kredietvereniging zonder winstoogmerk. Het is een groep ondernemers binnen een specifieke regio of branche die elkaar geld lenen.

### Meest geschikt voor:

**Bedrag:** 50.000-250.000 euro

**Soort investering:** bedrijfsmiddelen, werkkapitaal

**Soort financier:** risicomijdend

**Looptijd:** middellange looptijd (1-5 jaar)

## Leasing

Wat is het? Hierbij betaal je niet voor de aanschaf maar voor het gebruik van bedrijfsmiddelen zoals auto's, machines of computers. Zie het als een soort langdurige huur.

### Meest geschikt voor:

**Bedrag:** tot 50.000 eur, 50.000-250.000 euro, 250.000 - 1 miljoen euro, 1 miljoen - 2,5 miljoen euro, vanaf 2,5 miljoen euro, vanaf 5 miljoen euro

**Soort investering:** bedrijfsmiddelen

**Soort financier:** risicomijdend

**Looptijd:** middellange looptijd (1-5 jaar)

## Leverancierskrediet

Wat is het? Betaalafspraken die je maakt met je leverancier, bijvoorbeeld een langere betalingstermijn.

### Meest geschikt voor:

**Bedrag:** tot 50.000 euro, 50.000-250.000 euro

**Soort financier:** risicomijdend

**Looptijd:** korte looptijd (max. 1 jaar)

## Microkrediet

Wat is het? Een relatief kleine lening, vaak voor startende ondernemers. Coaching kan een onderdeel zijn van het financieringstraject.

### Meest geschikt voor:

**Bedrag:** tot 50.000 euro

**Soort investering:** bedrijfsmiddelen, werkkapitaal

**Looptijd:** middellange looptijd (1-5 jaar)

## Mkb-beurs

Wat is het? Een platform waarbij beleggers direct investeren in mkb-ondernemingen. Zij doen dat in de vorm van (certificaten van) verhandelbare aandelen en obligaties.

### Meest geschikt voor:

**Bedrag:** vanaf 2,5 miljoen euro, vanaf 5 miljoen euro

**Soort investering:** bedrijfsmiddelen, werkkapitaal

**Soort financier:** risicodragend

**Looptijd:** middellange looptijd (1-5 jaar)

## MKB-krediet

**Wat is het?** Een lening voor startende en bestaande ondernemers. Coaching kan een onderdeel zijn van het financieringstraject.

### Meest geschikt voor:

**Bedrag:** 50.000-250.000 euro

**Soort investering:** bedrijfsmiddelen, werkkapitaal

**Looptijd:** middellange looptijd (1-10 jaar)

### Online financiering

**Wat is het?** Financiering die je volledig online regelt en beheert. Net als bij de bank, kun je terecht voor zakelijke leningen en zakelijk krediet.

**Meest geschikt voor:**

**Bedrag:** 5.000-500.000 euro

**Soort investering:** investeringen die nodig zijn om te groeien met je bedrijf

**Looptijd:** middellange looptijd (1-5 jaar), afhankelijk van de financieringsvorm (zakelijke lening tot maximaal 5 jaar, zakelijk krediet 3 jaar met herziening na deze periode).

### Private Debt Fonds

**Wat is het?** Een lening voor groeiende bedrijven.

**Meest geschikt voor:**

**Bedrag:** 250.000 - 1 miljoen euro, 1 miljoen - 2,5 miljoen euro, vanaf 2,5 miljoen euro, vanaf 5 miljoen euro

**Soort investering:** bedrijfsmiddelen, werkkapitaal

**Soort financier:** risicodragend

**Looptijd:** middellange looptijd (1-5 jaar)

### Regionale Ontwikkelingsmaatschappij (ROM)

**Wat is het?** Een groep investeerders die rechtstreeks of via een fonds investeren in ondernemingen. Vaak in de vorm van aandelenkapitaal, in combinatie met achtergestelde leningen.

**Meest geschikt voor:**

**Bedrag:** 50.000-250.000 euro

**Soort investering:** innovatie & productontwikkeling.

**Soort financier:** risicodragend

### Venture Capital Fonds

**Wat is het?** Via Venture Capital Fonds investeren financiers in ondernemingen. Vaak in aandelenkapitaal, soms in combinatie met achtergestelde leningen.

**Meest geschikt voor:**

**Bedrag:** 250.000 - 1 miljoen euro, 1 miljoen - 2,5 miljoen euro

**Soort investering:** innovatie & productontwikkeling

### Vrienden & Familie

**Wat is het?** Je kunt ook familie en vrienden vragen te investeren in jouw bedrijf. Zet afspraken over de lening altijd op papier, zo voorkom je misverstanden en ruzie.

**Meest geschikt voor:**

**Bedrag:** tot 50.000 euro, 50.000-250.000 euro

**Soort investering:** beperkt risicodragend



## Het geld is binnen. En nu?

Gefeliciteerd! Je hebt financiering gekregen en kunt aan de slag met je plannen. Naast het uitvoeren van je ideeën, zijn er nog een aantal dingen die je moet doen rondom de financiering.

### Jurgen Verwoerd

OPRICHTER DE VEGETARISCHE SNACKBAR  
(DEN HAAG)



“De Vegetarische Snackbar is voor mij een uitvalsbasis voor het ontplooiën van nieuwe initiatieven, zoals bijvoorbeeld vegan gebak. Om de productie en distributie op te schalen, vroeg ik online financiering aan bij New10. Dat was zo geregeld en het loonde direct: in de eerste week had ik al bijna 1000 euro extra omzet aan vegan gebak.” [Lees zijn hele verhaal hier.](#)

### Informatieverstrekking

De meeste financiers willen op de hoogte blijven van wat er met het geld gebeurt. De mate waarin ze dat willen, verschilt. Als je zelf initiatief neemt en informatie deelt, dan laat je betrokkenheid zien. Het komt sympathiek over: je neemt jullie relatie serieus, je bent niet verdwenen zodra het geld binnen is.

De meeste professionele geldschieters (zoals banken) vragen regelmatig een update. Zo vraagt online financierer New10 elk jaar een jaarrekening en een elk kwartaal een transactieoverzicht van de zakelijke bankrekening.

### Onderhoud je financiering

Als je financier goed op de hoogte is van de financiële situatie, kan hij op tijd met je meedenken als de situatie verandert.

Vragen die je helpen om je huidige status te bepalen:

- Is er iets veranderd in je situatie? Past de financiering hier nog bij?
- Zijn er ontwikkelingen in je bedrijf/markt/branche waardoor de financiering aangepast moet worden?
- Komt de verlengingsofferte er al bijna aan? Wat zijn de voorwaarden nu?
- Hoe zit het met de risico's die je financier loopt? Als hij meer risico loopt kan hij om extra zekerheid vragen, bijvoorbeeld een hogere aflossing of rente. Loopt hij minder risico, dan kun jij om gunstiger voorwaarden vragen.

### TIP!

#### Hoe ga ik om met groei?



Besef dat er in een groeifase veel verandert binnen je bedrijf. Om die veranderingen te begeleiden, heb je niet alleen geld maar ook structuur en goede plannen nodig. [Lees meer inzichten en tips op MKB Servicedesk.](#)

## Over MKB Servicedesk

Als strategisch partner van MKB-Nederland is MKB Servicedesk de vraagbaak voor ondernemend Nederland.

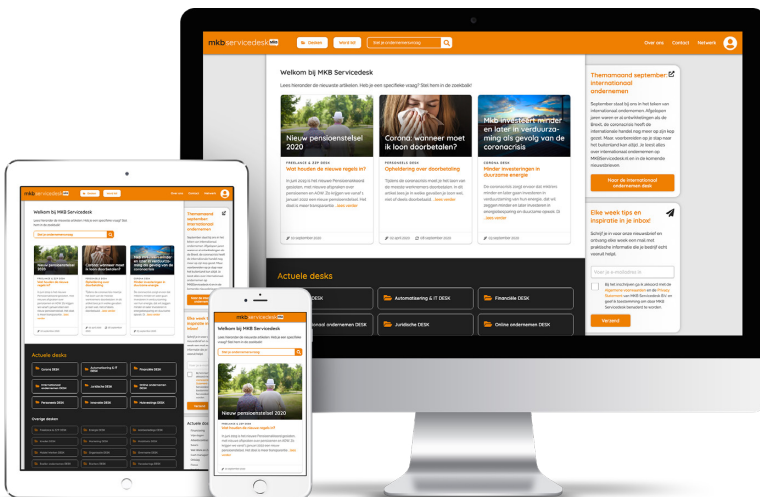
Op [www.mkbservicedesk.nl](http://www.mkbservicedesk.nl) vind je betrouwbare, concrete en betaalbare antwoorden op alle ondernemersvragen in het midden- en kleinbedrijf. Maandelijks bezoeken meer dan 200.000 ondernemers [mkbservicedesk.nl](http://mkbservicedesk.nl)

MEDIAKIT

WORD LID

NIEUWSBRIEF

CONTACT



Het is niet toegestaan om beeldmateriaal en informatie afkomstig uit dit document zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van MKB Servicedesk te kopiëren in welke vorm dan ook. Copyright ©MKB Servicedesk.

## New10

Wij zijn New10: een fintech en 100% dochteronderneming van ABN AMRO. Voor en door ondernemers met de missie om de nieuwe 10 in zakelijke financiering neer te zetten. We helpen ondernemers om te groeien en hun bedrijf draaiende te houden met makkelijke toegang tot financiering.

**Geen papierwinkel, geen businessplannen**  
We zetten jou als ondernemer achter het stuur en maken online zakelijke financiering zo makkelijk mogelijk. Geen papierwinkel, wel snel schakelen wanneer je kansen ziet om te groeien.

### Als je alles online kunt regelen, waarom zakelijke financiering niet?

- ✓ **Versterk je bedrijf**  
Regel financiële ruimte met een zakelijke lening of een zakelijk krediet. Financieringsoplossingen die bij je bedrijf en plannen passen.
- ✓ **Duidelijkheid in 15 minuten**  
Regel je aanvraag volledig online en ontvang binnen 15 minuten een aanbod op maat, geen businessplannen nodig.
- ✓ **Scherpe rente**  
Leen tegen gunstige rentes tussen 2% - 9,7% en bepaal zelf of je kosteloos extra aflost op je financiering.

 **NAAR NEW10**