



*Corporate Finance:*

# Hoe financier je optimaal je onderneming?

Een praktisch overzicht en een  
handleiding voor **financiering in het mkb.**

Deze whitepaper word je aangeboden door Crowe Foederer

---

# Inhoudsopgave

1. **Financieringslandschap: de actuele stand van zaken**
2. **Welke soorten financieringen zijn er?**
3. **Hoe werkt een financieringsverzoek bij een bank of alternatieve financier?**
4. **Ons proces bij een financieringsaanvraag**
5. **Wat zijn aandachtspunten bij een financieringsaanvraag?**
6. **Neem contact met ons op**

# 1. Financieringslandschap: de actuele stand van zaken

## ***Intermediair steeds belangrijker om je door het landschap heen te loodsen***

*Wat is de stand van zaken in het financieringslandschap? Waar kun je aankloppen voor je financieringsbehoefte? En welke weg kun je dan het beste bewandelen?*

De stijging van de rentetarieven kan niemand zijn ontgaan. Om de inflatie te beteugelen, zette de Europese Centrale Bank een reeks aan verhogingen in. In navolging daarvan gingen ook de markttrentes omhoog en dat maakt het duurder voor ondernemers om te lenen. Op het moment van schrijven zien we dat de inflatie afzwakt. Het is de verwachting dat het rentetarief niet verder verhoogd wordt. Verschillende economen speculeren zelfs dat de rente in de loop van 2024 weer kan dalen. Echter, voor nu is de rente hoger dan de afgelopen jaren. Houd daar dan ook rekening mee met projectcalculaties, waarderingen, herfinancieringen en renteherzieningen. Met name bij die laatste twee kan de impact gewoonweg fors zijn. Breng die impact in kaart als je voor zo'n moment staat en trek tijdig aan de bel. Als Crowe kunnen wij meedenken over passende opties die je hebt in de markt.

## **Banken zijn terughoudender**

De banken maken een terugtrekkende beweging. Sinds de bankencrisis van 2008 worden de kredietvoorwaarden steeds verder aangescherpt. Daarnaast zie je dat banken reageren op de omstandigheden in de markt, waarbij onzekerheden in de wereld een rol spelen. Banken willen minder risico's lopen en voeren dan ook een strakker beleid. Het afgelopen jaar heeft dat zelfs per saldo tot een afname in de kredietverlening van banken geleid. Verder centraliseren banken steeds meer zaken om kosten te kunnen besparen. Lokale bankkantoren verdwijnen en daarmee verdwijnt ook je lokale contactpersoon. Als ondernemer weet je daardoor misschien minder makkelijk de weg te vinden in de bankwereld. Ook worden processen binnen banken vaker gestandaardiseerd en geautomatiseerd. Dat heeft tot gevolg dat de informatievoorziening die ondernemers moeten aanleveren voor een lening uitgebreider is en een hogere kwaliteit moet bevatten.

## **Rol intermediair belangrijker**

Door bovenstaande ontwikkelingen wordt de rol van de intermediair bij financieringsvraagstukken steeds belangrijker. Aan de ene kant omdat ondernemers behoefte hebben aan begeleiding en advisering over de mogelijke financieringsstructuur, de haalbaarheid van de financiering en de aan te leveren informatie. Aan de andere kant zijn banken blij met de opkomst van de tussenpersonen zodat de kwaliteit gewaarborgd blijft. Zij hebben dan ook intermediairdesks opgericht. Via de verschillende desks hebben wij als Crowe directe ingangen bij de grootbanken en veel alternatieve financiers. Het voordeel van alternatieve financiers is de snelheid in de besluitvorming en de bredere financieringsbereidheid. Wel hebben ze vaak heel specifieke producten en die moeten maar net passen. Daarnaast zijn ze doorgaans duurder dan een bank. Kortom, per financieringscasus moet je kijken of het passend is.

## **Bekijk het webinar over actualiteiten in het financieringslandschap**

Naast deze whitepaper hebben we ook een webinar gehouden over actualiteiten in het financieringslandschap. Daaruit bleek dat bankleningen, met hulp, nog steeds goed haalbaar zijn. [Bekijk hier](#) het webinar terug.

## 2. Welke soorten financieringen zijn er?

### *Door het bos de bomen zien*

*Welke soorten financieringen zijn er en welke past het beste bij jouw (financiële) situatie?*

Maar allereerst: waarom zou je geld lenen? Eerst zou je moeten bepalen of het noodzakelijk is om te lenen. Wellicht is er voldoende kapitaal om de financieringsbehoefte intern in te vullen? Het kan zijn dat die beschikbaarheid er niet is. Of het kan juist beter bij je strategie passen om toch vreemd vermogen, dus van buiten de onderneming, aan te trekken.

### **Welke soorten financieringen zijn er?**

#### Equity

De term equity verwijst naar activa of aandelen van bedrijven die samen de totale eigendom vormen. Als onderneming kun je aandelen uitgeven. Een belegger of investeerder koopt aandelen en verschaft in ruil daarvoor kapitaal. Dit kapitaal is onderdeel van het eigen vermogen van een bedrijf. Het is immers vermogen verkregen door de uitgifte van aandelen. Nadeel van het uitgeven van aandelen is dat je (een deel van de) zeggenschap overdraagt aan de belegger of investeerder. Je moet dan dus ook je belegger of investeerder betrekken bij de plannen die je als ondernemer hebt.

Net als aandelenkapitaal wordt ook een achtergestelde lening door een financier gezien als risicodragend vermogen. Een achtergestelde lening is een lening die wordt achtergesteld bij leningen van andere crediteuren, zoals de bank. Een achterstelling kan verschillende vormen hebben, afhankelijk van wat er in de contractuele voorwaarden is afgesproken. Over het algemeen houdt de achterstelling in dat de achtergestelde lening pas mag worden terugbetaald nadat de andere schuldeiser(s) betaald zijn.



### Zakelijke lening

Een zakelijke lening is de meest gebruikte leningsvorm. Met een zakelijke lening kun je investeringen of uitbreidingen in je bedrijf financieren. Dit kan bijvoorbeeld zijn voor het kopen van een nieuw pand, het aannemen van extra personeel of het investeren in apparatuur of machines. Dit zijn meestal langlopende investeringen of een eenmalige grote uitgave waar je bedrijf van gaat groeien. Met een zakelijke lening leen je eenmalig een bedrag wat je in gelijke delen met rente terugbetaalt. Het rentepercentage is van tevoren vastgelegd. Bij een zakelijke lening zit er een verschil tussen een bulletlening en een lineaire lening. Een bulletlening is een financieringsconstructie waarbij de onderneming een bedrag leent voor een bepaalde looptijd. Daarbij betaalt het tijdens de looptijd alleen rente. Het geleende bedrag wordt aan het eind van de looptijd in één keer afgelost of ze herfinancieren de lening. Een lineaire lening wordt gelijkmatig afgelost. De te betalen termijnen bestaan uit rente en aflossing. De verschuldigde rente wordt berekend over het nog openstaande saldo van de hoofdsom. De totale lasten zijn aan het begin van de looptijd dan ook hoger dan aan het einde.

### Leasing

Leasing is een financieringsvorm die je gebruikt voor bedrijfsmiddelen. Denk aan bedrijfsauto's, machines, computers of kopieerapparaten. De leasemaatschappij financiert het bedrijfsmiddel en de ondernemer betaalt een maandelijks bedrag voor het gebruik. Er zijn verschillende vormen van leasing. Bij financial lease koop je een bedrijfsmiddel, zoals een auto, en word je de economische eigenaar. Je betaalt de aankoopssom in maandtermijnen terug aan de financieringsmaatschappij. Aan het einde van de leaseperiode ben je de volledige eigenaar. Omdat je economisch gezien de eigenaar van het bedrijfsmiddel bent, profiteer je van fiscale voordelen zoals afschrijving en btw-teruggaaf. Bij operational lease lease je een bedrijfsmiddel, zoals een auto, waarbij het middel niet jouw eigendom wordt. Je betaalt een maandelijks bedrag voor het gebruik van het bedrijfsmiddel. Omdat het een zakelijk contract is, zijn de btw-kosten aftrekbaar. Na de looptijd van het leasecontract lever je het bedrijfsmiddel, bijvoorbeeld de auto, weer in.

Bij vendor lease biedt een producent of leverancier van bedrijfsmiddelen een leaseconstructie aan voor hun klanten. Dit kan bijvoorbeeld zijn voor de aankoop van graafmachines. De klant sluit een leaseovereenkomst met de financieringsmaatschappij en de leverancier krijgt het bedrijfsmiddel direct betaald bij levering. Sale en leaseback is een leasevorm waarbij je een bedrijfsmiddel of vastgoed verkoopt aan een financieringsmaatschappij en het vervolgens terug leaset. Dit kan bijvoorbeeld een bedrijfspand of je wagenpark zijn.

### Werkkapitaalfinanciering

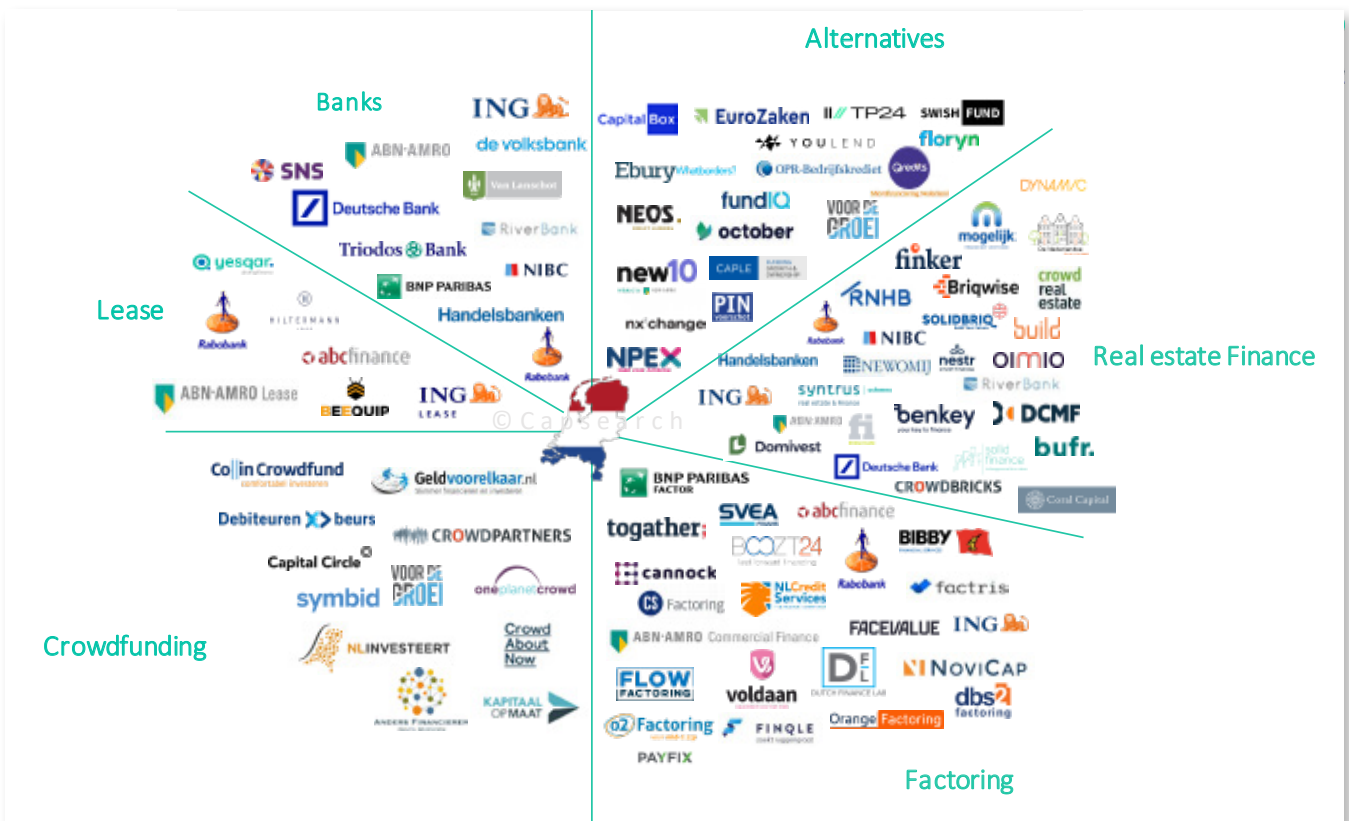
Werkkapitaal is het kapitaal dat bedrijven gebruiken om aan hun dagelijkse financiële verplichtingen te voldoen. Voor het efficiënt managen van je werkkapitaal zijn debiteuren, voorraden en crediteuren de drie belangrijkste onderdelen. Als jouw klanten de facturen later betalen moet jij langer op je geld wachten. Dat terwijl de rekeningen die je moet betalen wel doorlopen. Een lange betaaltermijn is dus ongunstig voor je werkkapitaal. Het omgekeerde geldt natuurlijk voor de facturen die je zelf moet betalen. Er zijn verschillende soorten werkkapitaalfinancieringen zoals rekening-courant of factoring. Via een rekening-courant boek je kleine bedragen over en weer, waarbij je tot een vooraf overeengekomen limiet rood mag staan. Bedragen die op deze rekening worden geboekt, worden doorlopend met elkaar verrekend.

De rekening-courant, is vooral bedoeld om zaken in de operationele sfeer, zoals voorfinanciering van debiteuren of voorraad, af te handelen. De bank kan in theorie een rekening courant-faciliteit van een onderneming op dagelijkse basis opzeggen, maar in de praktijk gebeurt dat eigenlijk zelden. De bank heeft namelijk een zorgplicht

en als de rekening-courant wordt ingetrokken dan kan het bedrijf mogelijk niet meer aan zijn betalingsverplichtingen voldoen. Factoring is een vorm van debiteurenfinanciering waarbij je als ondernemer de facturatie en debiteurenrisico overdraagt aan een factoringmaatschappij. In ruil voor een vergoeding ontvang je als ondernemer direct je geld.

### Zie je door de bomen het bos nog?

Dit zijn veel verschillende soorten financieringen, waarbij een zakelijke lening, een kredietfaciliteit en lease populair zijn. Kiezen kan best lastig zijn als je als ondernemer door de bomen het bos niet meer ziet. Deze financieringen komen ook nog eens voor bij banken en bij alternatieve financiers.



Bron: Capsearch

Daarom is het goed om, op maat, te kijken welke oplossing past bij de situatie van jouw onderneming, je investeringsplan en de financiën van je onderneming. We kijken daarbij bijvoorbeeld naar de invloed van de financiering op je kasstromen, wellicht op andere leningen die je hebt lopen en op de balanspositie. Kortom, denk van tevoren na samen met een adviseur over welke impact de financiering heeft op je onderneming. Het allerlaatste wat je wilt is een verplichting aangaan die je onderneming voor de komende jaren vastzet.

### Trek tijdig aan de bel

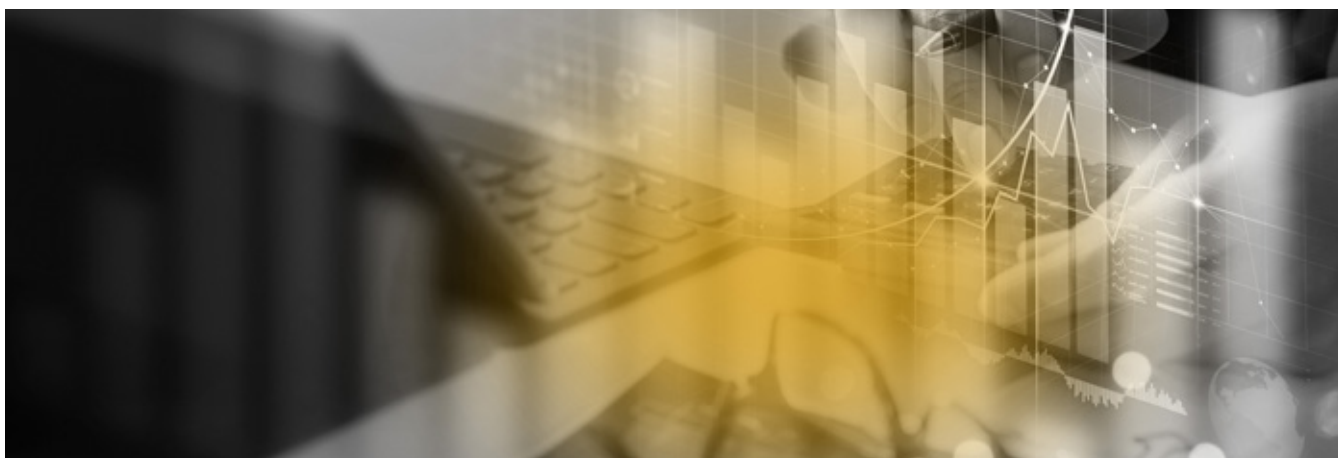
Wanneer zou er bij jouw onderneming een financieringsbehoefte kunnen ontstaan? Denk aan een investering in een machine, in inventaris of in onroerend goed. Maar denk ook aan een werkkapitaalbehoefte, een bedrijfsoverdracht of simpelweg de herfinanciering van een aflopende bestaande lening. Wat het ook is, er moet aandacht zijn voor een passende financieringsstructuur en een bij de casus passende financierer. Wat we als Crowe vaak zien, is dat te laat wordt begonnen met het nadenken over een financiering en de structuur ervan. Door gebrek aan tijd vallen er dan opties af die anders goed zouden kunnen werken en dat is zonde. Je moet jezelf de tijd gunnen om uit te zoeken wat het effect is van een financiering en wat de mogelijkheden zijn. Kortom, trek op tijd aan de bel.

### 3. Hoe werkt een financieringsverzoek bij een bank of alternatieve financier?

#### ***Wat wil een financier eigenlijk allemaal weten?***

*Als je een verzoek om te financieren indient bij een bank of een leverancier, hoe werkt dat dan? Waar moet je dan rekening mee houden? En wat wil een bank of een alternatieve financier allemaal weten?*

Allereerst een heel logisch aspect: wat wil je gefinancierd hebben? Oftewel: wat is de financieringsbehoefte, inclusief een onderbouwing. Waarom wil je dat gefinancierd hebben? Zowel banken als alternatieve financiers willen daarbij ook al een financieringsopzet. Zijn er voorwaarden of condities waar de financier rekening mee moet houden? Zijn er zekerheden in het bedrijf die je op voorhand kunt aangeven zodat de financier meer vertrouwen kan hebben in de terugbetaling?



#### **Funds and uses**

Dit soort aspecten worden vervat in het deel dat funds and uses wordt genoemd. Funds verwijst naar de bronnen van financiering voor het bedrijf. Het kan gaan om eigen vermogen (bijvoorbeeld geld ingebracht door de eigenaren), vreemd vermogen (zoals leningen van banken of andere financiële instellingen) of een combinatie van beide. Uses verwijst naar hoe de opgehaalde fondsen worden gebruikt. Dit kan bijvoorbeeld zijn voor de aankoop van apparatuur, het huren van personeel, marketingactiviteiten, onderzoek en ontwikkeling, enzovoorts. Bij een financieringsaanvraag is het belangrijk om zowel de bronnen van fondsen als het gebruik van deze fondsen duidelijk te vermelden. Dit helpt potentiële financiers om een beter inzicht te krijgen in hoe hun geld wordt gebruikt.

#### **Wie is de aanvrager**

Ten tweede noemen we hier diverse bedrijfsgegevens die gaan over de ondernemer en zijn of haar bedrijf. Financiers willen weten met wie ze exact te maken hebben. Denk aan een organogram, maar ook aan de juridische entiteit van de onderneming. Is het een VOF, een BV of een NV? Ook vereisen financiers een bedrijfsanalyse. Wat zijn de key performance drivers, de prestatie-indicatoren, van het bedrijf? Wat zijn de unique selling points? Denk ook aan een SWOT-analyse oftewel een analyse van de sterktes en zwaktes van de onderneming en kansen en bedreiging in de markt. Daarbij komt dat ondernemingen steeds vaker door financiers op hun duurzaamheid worden doorgelicht. Zijn ze op dat vlak toekomstbestendig?

### Is de cirkel rond te maken?

Verder vraagt een financier naar de jaarcijfers van de laatste twee boekjaren, een exploitatiebegroting, balansprojecties en een liquiditeitsprognose van het lopende en het volgende boekjaar. Daarbij komen, als dat van toepassing is, bijvoorbeeld zaken als een voorraad-, debiteuren- en crediteurenlijst, actuele tussentijdse cijfers van het lopende boekjaar en overeenkomsten met andere, derde financiers. Dit soort gegevens moet kloppen met bijvoorbeeld de analyse van de sterktes en zwaktes van het bedrijf. Als de gegevens en het verhaal matchen, wekt dat vertrouwen op. Dan is de cirkel rond, om het zo te zeggen.

### Zekerheden

Ook kijkt een financier naar de zekerheden die je kunt geven dat je terugbetaalt. Denk aan een hypotheek, verpanding, borgstelling of een staatsgarantie. Daar zien we een ontwikkeling in. De haalbaarheid van een financiering hangt tegenwoordig af van de huidige, maar vooral ook de toekomstige cashflow. Kunnen financieringsverplichtingen nu en later uit de reguliere kasstroom worden betaald? Het is niet zo dat zekerheden, zoals een eigen pand, niet worden meegenomen, maar deze zijn minder bepalend geworden voor de haalbaarheid van een financiering.

### Structuurrisico's

Ook kijkt de financier naar het structuurrisico dat hij of zij loopt. Is de structuur van de onderneming zo dat daar risico's aan vastzitten dat de financier niet krijgt terugbetaald? Bijvoorbeeld het risico dat een ondernemer geld onttrekt aan de onderneming. Om risico's te verkleinen kan een bank of alternatieve financier vragen om een garantie, een (financiële) convenant of een niet-onttrekkingsbepaling.

**“Phoe, moet ik dat allemaal aanleveren?”** We horen het je zeggen. We kunnen ons voorstellen dat het duizelt. Echter, hoe beter we samen die gegevens verzamelen en het verhaal rond maken, hoe hoger de slagingskans voor de financiering. Door het dossier zoveel mogelijk alvast in te vullen en vragen weg te nemen, krijgt de financier meer vertrouwen in de aanvraag. Met als gevolg dat er een hogere kans is dat de financiering doorgaat. En dat wil je ook.





## 4. Ons proces bij een financieringsaanvraag

### ***Van oriëntatie tot en met een definitief voorstel op maat***

*Een financieringsaanvraag en de daarbij horende begeleiding bestaan uit verschillende fasen: de oriënterende fase, de informatievoorziening, het benaderen van financiers en het onderhandelen over de voorwaarden en condities. Om zo te komen tot een definitief voorstel voor de financiering op maat van jouw onderneming.*

#### **Stappenplan:**

1



1. Kennismaking en eerste advies

2



2. Oriëntatie fase

3



3. Informatievoorziening op orde

4



4. Aanvraag: Benaderen van een of meerdere financiers

5



5. Op naar een definitief voorstel

6



6. Monitoring en beheer

#### 1. Kennismaking en eerste advies (altijd vrijblijvend en kostenloos)

Elke aanvraag start met de persoonlijke kennismaking met een van onze specialisten. In dit gesprek bespreken wij uw situatie, het doel van de financiering en geven wij aan wat we voor u kunnen betekenen. Even bellen en de teller gaat lopen. Nee, zo werken wij niet. Wil je eens vrijblijvend een indicatief beeld krijgen van de mogelijkheden en onmogelijkheden voor een financiering, neem dan gerust contact met ons. Dan geven we je een beeld van wat je kunt verwachten en hoe je stappen kunt zetten voor een financiering. Hier geven we alvast een beeld van het proces dat we samen doorlopen.

#### 2. Oriëntatie fase

De eerste stap is de oriënterende fase. Je probeert een goed overzicht te krijgen van wat je wilt investeren en wat voor een financier, financiering en financieringsstructuur daar bij past. Je kijkt samen met ons ook alvast naar de haalbaarheid. Om die te bepalen maken we een prognose van de financiële situatie en het reilen en zeilen van het bedrijf. In deze fase kunnen we ook al contact opnemen met onze vaste contactpersoon bij de financier. Bij een bank zit deze vaak bij de intermediairsdesk. Die contactpersoon kan samen met ons de kans van slagen inschatten. Is het verzoek haalbaar en passend? Of kun je beter bij een andere financier terecht?

### 3. Informatievoorziening op orde

Welke gegevens je allemaal moet aanleveren, hebben we in het vorige hoofdstuk omschreven. Denk onder andere aan de historische jaarcijfers, de prognoses, actuele interne cijfers, de juridische structuur en het organogram. We helpen de benodigde informatie te verzamelen en begeleiden je bij het beoordelen of opmaken van de prognoses. We verwerken alle gegevens en analyses in een financieringsmemorandum. Die dienen we vervolgens bij één of meerdere financiers in.

### 4. Aanvraag: Benaderen van een of meerdere financiers

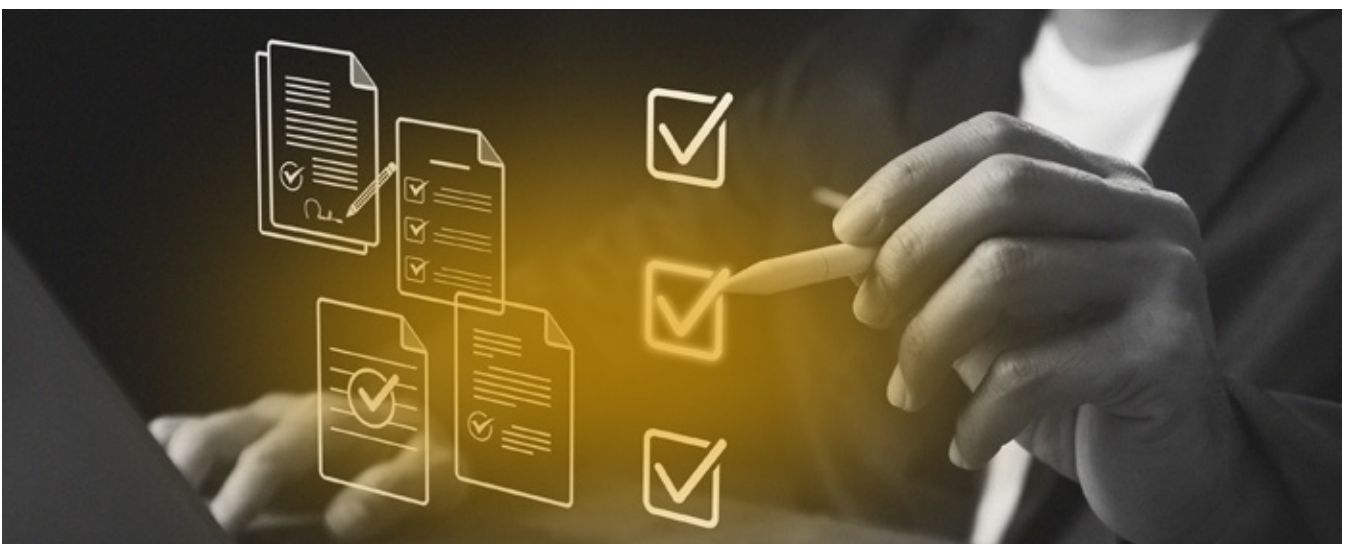
Welk aanbod past het beste bij de financieringsbehoefte? Om daar achter te komen, kan het verstandig zijn om de vraag in een breed netwerk uit te zetten. Wij kunnen simultaan een vraag uitzetten bij verschillende partij zodat je kunt vergelijken en een indicatief voorstel voorgelegd kunt krijgen. Dan valt er wat te kiezen, om het zo te zeggen. Na aanleveren van de informatie volgt vaak binnen een of twee weken een indicatief voorstel vanuit de financier.

### 5. Op naar een definitief voorstel

Wie wat te vergelijken heeft, kan dus ook onderhandelen over de prijsstelling, de voorwaarden en de condities die de financiering met zich meebrengen. Als je een goed presterend bedrijf hebt, heb je een betere positie om die onderhandelingen in te gaan. Daarnaast hebben financiers ook hun eigen doelstellingen om financieringen af te sluiten. Ook dat kan een financiering voor jouw onderneming dichterbij brengen. Staar je in elk geval niet blind op één partij.

### 6. Monitoring en beheer

Na een akkoord, is het belangrijk om in de gaten te houden wanneer de financiering wordt overgeboekt. Is dat op het juiste, afgesproken moment? Daarna beginnen jouw verplichtingen aan de financier te lopen. Het is verstandig om jaarlijks te kijken of de financiering nog past bij de situatie. Ook de financier houdt de vinger aan de pols en wil bekijken of er een eventueel een revisie nodig is. De financier vindt het belangrijk dat aan de financiële convenanten wordt voldaan. Soms vragen ze gedurende de looptijd aanvullende informatie. Doet het bedrijf nog steeds hetzelfde als toen de financiering is aangegaan? Kun je als ondernemer een geactualiseerde prognose afgeven? Tevens kan de situatie op de financiële markten zo veranderen dat een lening openbreken een optie kan zijn. Ook bij dit soort situaties kunnen we van dienst zijn en je als ondernemer helpen.



## 5. Aandachtspunten

### **Waar moet je op letten?**

*Tot slot geven we graag nog enkele aandachtspunten mee. Waar moet je op letten bij het aangaan van een financiering?*

#### 1. Kort bij kort, lang bij lang

Korte activa financieren doe je met kortlopende schulden, lange activa financier je met langlopende schulden. Pas de juiste financiering toe op het juiste actief. Houd daarbij ook de risico's in de gaten. Past de duur van de financiering bij die risico's?

#### 2. Overzie het hele plaatje

Om een financiering te kunnen aanvragen, moet je eerst een goed inzicht hebben in je financieringsbehoefte en hoe jouw onderneming ervoor staat. Daarbij komen er allerlei vragen op. Hoe ontwikkelt je liquiditeitspositie? Houd daarbij ook rekening met toekomstige gebeurtenissen zoals aflopende rentecontracten. Maar ook: welke investeringen staan er voor komend jaar op de planning en hoe verwacht je die te financieren? Hoe verhouden deze zich met de financiering die je wilt aanvragen? Zijn er al (financiële) convenanten aanwezig en voldoe je daarbij aan je verplichtingen? Zijn er investeringen noodzakelijk om te voldoen aan wet- en regelgeving? Bijvoorbeeld om te voldoen aan het voor kantoren verplicht gestelde energielabel C. Heb je sterke groeiverwachtingen en hoe verwacht je die groei te financieren? Kortom, zorg voor een volledig beeld van je situatie.

#### 3. Monitor de liquiditeit

Liquiditeit is een financiële graadmeter die je scherp moet blijven monitoren. De liquiditeit vertelt namelijk in hoeverre je in staat bent om aan je kortlopende betaalverplichtingen te voldoen. Het gaat hierbij om de openstaande facturen en de schulden die binnen één jaar moeten zijn terugbetaald. Je bedrijf is liquide als dit voor jou geen probleem vormt. Lukt dit niet, dan ben je, zoals dat wordt genoemd, illiquide. Je hebt in dat geval extra cash nodig om het voortbestaan van je onderneming te kunnen garanderen. Als ondernemer wil je financieel in control blijven. Nu, maar ook over zes maanden en een jaar. Een liquiditeitsbegroting helpt je daarbij. Hiermee maak je een inschatting van de inkomsten en uitgaven die je de komende tijd gaat maken.



#### 4. Een financier moet je niet verrassen

Ondernemers moeten een financier niet verrassen met tegenvallende resultaten. Als het al vijf voor twaalf is, is een financier minder genegen om veel support te leveren. Te late informatie, zoals een jaar-, halfjaar- of kwartaalverslag, aanleveren of een convenant breken is dan ook niet wenselijk. Lever je op tijd je informatie aan en betaal je op tijd, dan verras je de financier niet. Ook niet als het minder gaat. Onttrek ook geen zakelijk geld als het niet goed gaat met je onderneming. Als de rekening-courant oploopt en je gaat als ondernemer toch naar de bank voor een financiering, dan werkt dat niet. Dan is er een zaadje geplant voor een verstoorde relatie.

#### 5. Bekijk periodiek de situatie

Zijn de financieringsstructuur en de -vorm nog passend bij het doel van de financiering? Is de operationele kasstroom voldoende toereikend om rente- en aflosverplichtingen, vervangingsinvesteringen en belastingen te kunnen betalen? Passen de voorwaarden en condities van de bestaande lening(en) nog bij de levensfase van de onderneming? Review periodiek of de financiering nog bij de situatie van je bedrijf past.

#### 6. Schroom niet om contact op te nemen

We hopen je met deze whitepaper inzicht te geven in de mogelijkheden van een financiering. Echter, elke situatie van een ondernemer is anders. En dus is het handig om, geheel vrijblijvend, contact op te nemen. Zo heb je al snel een beeld van wat wel en niet kan. En van welk traject je zou kunnen uitgaan. Vaak geldt: hoe vroeger je dat doet, hoe meer opties er zijn voor een financiering. Als je last minute een aanvraag moet doen, beperkt dat de mogelijkheden enorm.

---

## 6. Neem contact met ons op

Het beste advies dat we je daarom dus kunnen geven: neem gerust eens vrijblijvend contact op met onze **afdeling debt advisory** via onderstaande gegevens:

### **Thomas Huijben MSc**

Consultant Corporate Finance

+31 (0)6 - 82 31 47 79

t.huijben@crowefoederer.nl



### **Jan Willem de Jongh**

Partner Corporate Finance

+31(0)6 - 53 41 00 57

j.jongh@crowefoederer.nl

