

Het Nederlandse financierings- landschap

Overzicht van zakelijke financiers

November 2025

Whitepaper voor de financieel adviseur



Het Nederlandse financieringslandschap

Onafhankelijk advies kunnen bieden, is zeer belangrijk voor een financieel adviseur. Helemaal wanneer het gaat om zakelijk financieringsadvies.

Deze **whitepaper** helpt daarbij door een beeld te geven van de zakelijke financieringsmarkt in Nederland mét de diverse aanbieders.



Inhoudsopgave

1 Kansen op de zakelijke financieringsmarkt	p. 3
2 Vertrekpunten voor de financieringsstructuur	p. 4
3 Vijf manieren van werkkapitaalfinanciering	p. 5
4 Financiering van vaste activa	p. 8
5 Groei en stapelfinanciering	p. 12
6 Tot slot	p. 13

1 | Kansen op de zakelijke financieringsmarkt

Groeiende adviesmarkt

Het traditionele adviesmodel bij banken staat onder druk: minder relatiemanagers en meer zelf doen door ondernemers. Waar ondernemers vroeger konden rekenen op persoonlijke begeleiding door hun vaste relatiemanager bij een lokale vestiging van de bank, zien we al enige tijd een verschuiving naar zelfredzaamheid. Banken hebben hun aantal lokale relatiemanagers fors teruggebracht en verwachten van ondernemers dat zij steeds meer zelfstandig hun weg vinden door online portalen.

De financieringsmarkt is versnipperd waardoor ondernemers worden geconfronteerd met een groot aanbod van financiers. Afgelopen jaren zijn er vele nieuwe alternatieve financieringspartijen bijgekomen, wat het landschap nog complexer heeft gemaakt. Voor mkb-ondernemers wordt het daardoor steeds moeilijker om overzicht te houden en te bepalen welke financieringsvorm en welke aanbieders het beste bij hun situatie passen.

In reactie op deze ontwikkelingen wenden steeds meer ondernemers zich tot hun lokale financieel adviseur voor ondersteuning bij financieringsvraagstukken. Deze verschuiving is niet verrassend: ondernemers zoeken naar een vertrouwde partner die hen persoonlijk kent, begrijpt waar hun bedrijf voor staat en hen kan begeleiden bij het vinden van een passende financiering. Juist dat maakt adviseurs tot de trusted advisor die ondernemers zoeken.

Voor advieskantoren ontstaat daarom een belangrijke strategische vraag: wel of niet uitbreiden naar bedrijfs- en vastgoedfinancieringen? Wie deze dienstverlening niet aanbiedt, loopt het risico dat ondernemers overstappen naar een kantoor dat dit wel doet.

In deze whitepaper vind je **praktische handvatten** om ondernemers te begeleiden bij financieringsvraagstukken.

Je krijgt **inzicht in het huidige aanbod** aan financieringsmogelijkheden.



2 | Vertrekpunten voor de financieringsstructuur

Terugbetaalcapaciteit bepaalt financierbaarheid

Voordat we dieper in gaan op de mogelijkheden voor een specifieke financiering is het belangrijk te bepalen of een onderneming voldoende verdient om huidige en toekomstige aflossingen en rente te betalen. Om de financierbaarheid van een bedrijf te beoordelen, kijkt een groot deel van de geldverstrekkers naar de terugbetaalcapaciteit van een onderneming. Dit doen ze door de historische jaarcijfers en betaalhistorie te analyseren en te kijken naar de vrije kasstroom in een bedrijf. Afhankelijk van de (toekomstige) hoogte van de vrije kasstroom bepalen geldverstrekkers of, en zo ja, hoeveel een ondernemer kan lenen.

Uitgangspunt Gouden Balansregel

De Gouden Balansregel stelt dat je vaste activa zoals vastgoed en machines met lang vreemd vermogen financiert en vlottende activa zoals werkkapitaal met kort vreemd vermogen.

Dus: 'lang met lang' en 'kort met kort'. Om de hoogte van een rekening courant krediet te bepalen, kan je de regel gebruiken dat de hoogte ongeveer 10% tot 15% van de bedrijfsomzet is.

Zekerheden

Bijna alle financiers vragen om zekerheden bij een financiering. De meest bekende zekerheden die financiers willen, zijn verpanding van debiteuren, voorraden en bedrijfsmiddelen, hypothecaire inschrijving, garantstelling vanuit privé en hoofdelijke aansprakelijkheid. De gevraagde zekerheden zijn afhankelijk van het type financiering en het risico. Het is van belang om goede afspraken te maken met een financier over de te verstrekken zekerheden.

Als adviseur van een ondernemer is het goed om lopende financieringen regelmatig tegen het licht te houden. Denk ook aan het maken van afspraken met een financier over het vervallen van zekerheden in de toekomst als de financiële situatie sterker wordt.

Verstrek bij een nieuwe financiering ook niet te gemakkelijk zekerheden. Dat kan de ondernemer in de toekomst beperken bij het aantrekken van een financiering bij andere financiers. Een ondernemer kan bijvoorbeeld altijd aan een bank, voor bepaalde debiteuren, vragen verpanding te laten vervallen.



3 | Vijf manieren van werkkapitaalfinanciering

Manier 1



Optimaliseren van werkkapitaal

Werkkapitaal is het kapitaal dat bedrijven nodig hebben om aan hun dagelijkse financiële verplichtingen te voldoen. Denk aan het betalen van leveranciers, het uitkeren van salarissen, het uitvoeren van onderhoud of het aanvullen van voorraden. In de huidige economische omstandigheden is voldoende werkkapitaal misschien wel belangrijker dan ooit.

Een adviseur die een kredietaanvraag begeleidt, kijkt daarom niet alleen naar de financieringsbehoefte, maar ook naar de interne processen rondom debiteuren-, crediteuren- en voorraadbeheer. Geld dat vastzit in debiteuren of voorraden kan immers niet worden gebruikt voor andere doelen, zoals het aflossen van crediteuren of het doen van nieuwe investeringen.

Een gezonde debiteurenportefeuille is dan ook cruciaal. Tegelijkertijd kunnen crediteuren kritisch naar de samenwerking kijken als betalingen niet binnen de afgesproken termijn plaatsvinden. Dit kan leiden tot verstoringen in de inkoop of het mislopen van betalingskortingen.

Traditioneel werd werkkapitaal vaak gefinancierd via een rekening-courantfaciliteit bij de bank. Banken nemen echter steeds minder vaak deze rol op zich. Factoring is daarom een aantrekkelijk alternatief: het maakt direct liquiditeit vrij uit openstaande debiteuren, waardoor ondernemers sneller kunnen schakelen en hun werkkapitaalpositie versterken.

Manier 2



Factoring: geldstromen afstemmen op de goederenstroom

Bij factoring wordt de geldstroom van een onderneming afgestemd op de goederenstroom. Deze financieringsvorm is met name geschikt voor situaties waarin sprake is van een kortlopende liquiditeitsbehoefte, maar kan ook een structurele oplossing bieden voor werkkapitaalfinanciering. De meeste factormaatschappijen kijken naar het onderpand, de debiteur, en minder naar historische cijfers.

Factoring werkt als volgt. De onderneming verkoopt of verpand facturen aan de factor. Wanneer de ondernemer de facturen verkoopt/verpand, neemt de factor vaak de afhandeling van deze facturen over. De factor betaalt direct het gehele bedrag minus kosten of een bepaald percentage (de bevoorschotting) van het factuurbedrag uit en neemt het debiteurenrisico over.

Een factor financiert veelal tussen de 80 - 100% van de vorderingen voor, waardoor de liquiditeitspositie snel verbetert. De klant van de onderneming hoeft niet te weten dat de onderneming vorderingen heeft verkocht/verpand. De normen zijn meestal ruimer dan bij financieringen door een bank. Zo kunnen veelal zonder problemen buitenlandse debiteuren in de dekking worden meegenomen. Dat biedt extra toegevoegde waarde.

Er zijn twee vormen van factoring: per factuur (invoice financing) en financiering van de debiteurenportefeuille. Bij factoring zijn er twee belangrijke voorwaarden. Facturen moeten gericht zijn op business-to-business en het moet een afgeronde dienst of service zijn. De bouwbranche met deelfacturen is veelal niet geschikt voor factoring.

Voorbeelden factormaatschappijen

Factormaatschappij	Vorm	Bedrag	Maximale bevoorschotting
ABC Finance	Portefeuille	€ 100.000 - € 10.000.000	90 %
ABN AMRO Commercial Finance	Portefeuille		90 %
Alfa Commercial Finance	Per factuur en portefeuille	€ 25.000 - € 2.500.000	80 %
Bibby Financial Services	Portefeuille	€ 50.000 - € 5.000.000	90 %
BNP Paribas Factor	Portefeuille	€ 1.000.000 - n.v.t.	90 %
Boots24	Portefeuille	€ 50.000 - € 10.000.000	85 %
Factris	Per factuur	Max. € 5.000.000	90 %
Floryn	Portefeuille	€ 10.000 - € 2.500.000	100 %
FlowFactoring	Per factuur en portefeuille	€ 10.000 - € 5.000.000	100 %
ING Commercial Finance	Portefeuille	€ 2.500.000 - n.v.t.	90 %
Impact Factoring	Per factuur en portefeuille	€ 100.000 - € 5.000.000	90 %
NL Credit Services	Per factuur en portefeuille	€ 15.000 - € 50.000.000	100 %
SMEGo	Per factuur	€ 10.000 - € 3.500.000	90 %
SVEA	Per factuur en portefeuille	Minimale omzet € 5.000	100 %
Voldaan	Per factuur	Factuurbedrag vanaf € 100	100 %

Manier 3



Op basis van de pinomzet

Financiering met als basis een pinomzet is ook mogelijk. PIN Voorschot financiert bedrijven in branches waar pinnen of automatische incasso het betaalmiddel is zoals horeca en evenementen. Bij elke (pin)transactie lost de ondernemer een deel af van een financiering. Dus geen vaste betalingstermijn, aflossing beweegt mee met de dagelijkse omzet.

Manier 4



Via de crowd

Crowdfunding is geschikt voor het financieren van werkkapitaal. Geldvoorelkaar.nl en Collin Crowdfund zijn de grootste platformen in Nederland. Een bijkomend voordeel van financiering via crowdfunding, is dat het ook publiciteit oplevert. Bovendien is de crowd die het financiert ook direct ambassadeur van het bedrijf.

Manier 5



Financiering inkoop van voorraden

Financiering van inkoop van voorraden is regelmatig een uitdaging. Geldverstrekkers lopen meer risico op een verstrekte financiering omdat de verkoopresultaten onzeker zijn. Voorfinanciering van voorraad is meestal kortstondig. De verkoop begint een aantal weken of maanden later en de financiering wordt dan alweer ingelost. Er is een aantal geldverstrekkers die kortlopende financieringen verstrekken en per maand rente berekenen zoals Swishfund, OPR Bedrijfskrediet en Capital Box. Dergelijke partijen willen vaak wel dat een bedrijf minimaal een jaar bestaat. Dus het is niet geschikt voor starters.



4 | Financiering van vaste activa

Leasing veelal 100% financiering

Een financieringsvorm om vaste activa zoals bedrijfsmiddelen te financieren is lease. Een leasemaatschappij geeft het object via lease aan een ondernemer in gebruik of eigendom. Maandelijks betaalt de ondernemer leasetermijnen aan een leasemaatschappij.

Afhankelijk van de leasevorm wordt hij direct eigenaar van het object. Of een ondernemer bepaalt dit aan het einde van de leaseperiode. Het voordeel van lease is dat een ondernemer het vermogen in het bedrijf niet hoeft aan te wenden voor een grote investering. Het blijft beschikbaar voor werkkapitaal of andere zaken. Ook is het vaak mogelijk om bestaande activa te herfinancieren via lease om liquide middelen vrij te maken. Een object is via lease te financieren mits het een uniek object is, zelfstandig te identificeren is en het waardeverloop goed te bepalen is. Er zijn drie soorten lease: financial lease, operational lease en sale en leaseback.

Financial lease

De onderneming wordt economisch eigenaar. Het juridisch eigendom blijft bij de leasemaatschappij. Nadat alle termijnen zijn voldaan wordt de kredietnemer volledig eigenaar van het object, dus zowel economisch als juridisch. Het lijkt daarom veel op huurkoop of een soort koop op afbetaling.

Operational lease

De financier neemt de investering op zich en loopt in principe ook het risico van gebreken gedurende de leasetermijn. Alle risico's rond een te leasen object zijn voor rekening en risico van de leasemaatschappij. De financier is zowel economisch als juridisch eigenaar.

Aan het eind van de looptijd blijft het eigendom van de financier tenzij er een koopoptie is toegevoegd aan het contract.



Het **voordeel van lease** is dat een ondernemer het vermogen in het bedrijf niet hoeft aan te wenden voor een grote investering.

Sale en lease back

De onderneming verkoopt (roerende) bedrijfsmiddelen, zoals transportmiddelen of bouw- machines aan een leasemaatschappij. Vervolgens verhuurt de maatschappij het bedrijfsmiddel weer aan de onderneming terug via een leasecontract

Een groot voordeel van leasing is dat de focus ligt op de asset en minder op de prestaties van een bedrijf. Dit zorgt ervoor dat er geen uitgebreide cijfermatige analyses nodig zijn. Vaak krijg je binnen 24 uur al een reactie van de leasemaatschappij met een aanbieding. Daarnaast zijn de investeringen veelal 100% te financieren. Dit is mogelijk omdat de financier de waarde en het -verloop van de activa kent.

Leasing vergroot de financiële draagkracht van de onderneming. Deze soepele kredietvorm vereist meestal geen speciale zekerheden, doordat alleen het geleasede object als zekerheid dient. Bovendien laat leasing de bestaande kredietlijnen intact.



Voorbeelden leasemaatschappijen

Leasemaatschappij	Soort	Bedrag
ABC Finance Lease	Operational – Financial lease	Vanaf € 10.000
ABN AMRO Lease	Operational – Financial – Sale en lease back	Vanaf € 5.000
BEEQUIP	Operational – Financial – Sale en lease back	Vanaf € 15.000
Hiltermann Lease	Operational – Financial – Sale en lease back	€ 2.500 – € 250.000
ING Lease	Operational – Financial – Sale en lease back	Financial vanaf € 10.000 Operational vanaf € 1.000.000
Rabobank Lease	Operational – Financial – Sale en lease back	€ 5.000 – € 500.000

Vastgoedfinanciering

Op de vastgoedfinancieringsmarkt is er een groeiend aantal partijen met een eigen specialisatie waar een ontwikkelaar, belegger of ondernemer kan aankloppen. Opvallend daarbij is de opmars van non-bank lending.

De vastgoedfinanciers zijn te onderscheiden in commercieel vastgoed en vastgoed eigen gebruik. Bij **commercieel vastgoed** wordt onderscheid gemaakt tussen buy to let (verhuur-hypotheek), zakelijk vastgoed en projectontwikkeling. Onder **vastgoed eigen gebruik** wordt het onroerend goed verstaan dat een onderneming in bezit heeft of gaat aanschaffen voor de eigen exploitatie. Omdat de eigen exploitatie moet zorgen voor voldoende cashflow om de rente, aflossing en onderhoudskosten te voldoen, is een (financiële) analyse van betreffende onderneming noodzakelijk. Als uit de bedrijfsanalyse blijkt dat de onderneming in staat is rente en aflossingen te betalen, financieren de meeste partijen circa 65%-85% van de aanschafwaarde. Enkele partijen financieren in uitzonderlijke gevallen tot wel 100% van de aanschafwaarde.

In bepaalde gevallen is men bereid een deel aflossingsvrij te verstrekken om de aflosdruk te verlagen. Uiteraard is de waardering van het aan te schaffen pand eveneens van belang. Bij commercieel vastgoed is het object dat al in bezit is of het aan te schaffen object het verdienmodel. De inkomsten uit het object moeten dus voldoende zijn om aan de onderhoud- en financieringsverplichtingen te voldoen maar ook om marge te maken. Het gaat hier om beleggingspanden, uitpondprojecten, verhuur van (vakantie) woningen, et cetera. In Nederland zien we globaal vier verschillende type vastgoed financiers.



Traditionele vastgoedfinanciers zoals banken

Zij financieren vastgoed voor eigen gebruik en commercieel vastgoed. Voorbeelden van hypotheekverstrekkers zijn bijvoorbeeld de grootbanken, RNH, NIBC en RiverBank.

Buy to let hypotheekverstrekkers

Deze financiers richten zich op de beginnende of professionele beleggers die voornamelijk woningen en appartementen aankopen voor de verhuur.

Deze investeringen kunnen plaatsvinden in box 3 of in een daarvoor opgericht vehikel. Voorbeelden van financiers zijn Casarion, De Nederlandse voor beleggers, Nationale Nederlanden en Woonfonds voor beginnende beleggers.



Aanbieders van kortstondige financiering

Hierbij gaat het om tijdelijke financiering voor bijvoorbeeld transformaties, financiering van nieuwbouw of projectontwikkeling. Coral Capital en DCMF zijn onder andere op deze markt actief.

Peer-to-peer lenen

De looptijden zijn vaak korter dan bij de traditionele geldverstrekkers. Deze financiers werken samen met private investeerders. De kredietnemer sluit uiteindelijk een overeenkomst voor een lening met 1 of meer private investeerders. Briqwise, Mogelijk, Geldvoorelkaar.nl en Collin Crowdfund zijn voorbeelden op deze markt actief.

Voorbeelden van financiers van vastgoed

Geldverstrekker	Eigen gebruik bedrijfspand	Buy to let	Commercieel zakelijk vastgoed	Project-ontwikkeling	Bedrag*
ABN AMRO	Ja	Ja	Ja	Ja	Vanaf € 50.000
AltFin	Ja	Nee	Nee	Nee	€ 500.000 - € 3.000.000
ASN Bank	Ja	Nee	Nee	Nee	€ 50.000 tot € 2 miljoen.
Briqwise	Ja	Ja	Ja	Ja	Vanaf € 100.000
Casarion	Nee	Ja	Ja	Nee	€ 100.000 tot € 3.000.000
Collin Crowdfund	Ja	Nee	Ja	Ja	€ 25.000 tot € 5.000.000
Coral Capital	Nee	Nee	Nee	Ja	€ 2.500.000 - € 50.000.000
Crowdbricks	Ja	Ja	Ja	Ja	€ 50.000 tot € 5.000.000
DCMF	Nee	Ja	Nee	Ja	€ 100.000 tot € 10.000.000
Domivest	Nee	Ja	Nee	Ja	€ 100.000 - € 5.000.000
Eurozaken	Ja	Nee	Nee	Ja	Vanaf € 5.000.000
Geldvoorelkaar.nl	Ja	Ja	Ja	Ja	€ 100.000 tot € 2.500.000
ING	Ja	Ja	Ja	Ja	
Mogelijk	Ja	Ja	Ja	Ja	Vanaf € 50.000
NIBC	Nee	Ja	Ja	Ja	€ 100.000 - € 15 miljoen.
Rabobank	Ja	Ja	Ja	Ja	
RiverBank	Ja	Ja	Ja	Ja	€ 750.000 - € 5.000.000
RNHB	Nee	Ja	Ja	Ja	Tot € 100.000.000
SolidBriq	Nee	Ja	Ja	Nee	€ 100.000 - € 25.000.000
Voordegroei	Ja	Nee	Nee	Nee	€ 100.000 - € 1.500.000

*bedrag kan variëren per type vastgoedfinanciering

5 | Groei en stapelfinanciering

Bij het financieren van groei wordt er goed gekeken naar de huidige en toekomstige kasstromen. Op basis van geprognosticeerde groei lost een onderneming af. Solide prognoses en een toelichting hierop zijn van groot belang.

Eerdergenoemde financiers zoals crowdfunding platformen maar ook bijvoorbeeld Voordegroei financieren groei. Er zijn ook partijen die blanco leningen financieren. Dat betekent dat je geen onderpand als zekerheid hoeft af te geven. Deze financieringsvorm is goed te combineren met andere geldverstrekkers, bijvoorbeeld een financiering door een bank. Het combineren van verschillende financieringsvormen wordt stapelfinanciering genoemd. Meestal vormt een bancaire financiering de basis.

Bij sterk groeiende of jonge ondernemingen is de vermogenspositie, volgens bancaire normen, regelmatig onvoldoende voor het aantrekken van een financiering. Voldoende kapitaal is echter een essentiële voorwaarde voor succesvolle groei. Het aanvullen van een financiering door een bank met andere financieringsvormen is dan een oplossing.

Stapelfinanciering
is het **combineren**
van verschillende
financieringsvormen

Een bancaire
financiering vormt
meestal de basis.



6 | Tot slot

We hebben inzicht gegeven in factoren die van invloed zijn op de financieringsstructuur en mogelijkheden. Ondernemers in het mkb doen steeds vaker een beroep op hun financieel adviseur voor ondersteuning bij financieringsvraagstukken. Het Nederlandse financieringslandschap biedt veel kansen, maar vereist kennis en ervaring om de juiste match te maken tussen ondernemer en financier.

Voor advieskantoren rijst nu de praktische vraag: hoe pak je dit aan?

Ben je als adviseur niet altijd in de gelegenheid om ondernemers zelf te begeleiden bij financieringsvraagstukken? Je hoeft niet te kiezen tussen wel of niet helpen. Door samen te werken met een gespecialiseerde serviceprovider zoals Capsearch haal je direct expertise én een uitgebreid netwerk van financiers in huis.

Zo'n samenwerking biedt het beste van twee werelden: **jij blijft het vertrouwde aanspreekpunt** voor je klant, terwijl je wordt **ondersteund door specialisten** met uitgebreide marktkennis. Onze specialisten kunnen snel beoordelen wat haalbaar is en kennen de weg naar financiers.

Voor ervaren specialisten

Ben jij een ervaren financieringsspecialist of accountant? Met onze adviessoftware stel je zelf eenvoudig een professionele aanvraag samen voor bedrijfs- of vastgoedfinanciering.

- Via een slimme vragenlijst maak je **in één keer** een aanvraag met een professioneel memorandum **voor meerdere financiers**.
- Je krijgt overzichtelijk te zien welke documenten nodig zijn en kunt deze gemakkelijk uploaden.
- Vervolgens **kies je zelf** naar welke matchende financiers jouw aanvraag wordt verstuurd – van banken tot crowdfunds en van lease- tot factoringmaatschappijen.



Wil je meer weten?

Wil je een afspraak of heb je een andere vraag? Neem gerust contact met ons op, ook als je een specifiek financieringsvraagstuk wilt bespreken.

Wij staan klaar om je verder te helpen.

Contactgegevens

📍 Spicalaan 1
2132 JG, Hoofddorp
Nederland

✉ info@capsearch.com
☎ 085 065 67 92