

## Exportfinanciering: regelingen en subsidies

[internationalisering](#) | 21 jun 2010 | Nils Elzinga |

0  
tweets  
tweet



**Wie wil groeien door export, moet zijn avontuur wel gefinancierd krijgen. Gelukkig zijn er zowel bij de overheid als bij private partijen tal van subsidies en financieringsregelingen voorhanden. De mogelijkheden op een rij.**

### Voor starters

#### [BMKB](#)

De borgstellingsregeling MKB Kredieten is voor ondernemers die te weinig onderpand hebben om een lening te krijgen. Middels een BMKB stelt de overheid zich garant voor het deel van de lening dat de bank te onzeker vindt om te financieren. Er is ook een [BMKB Starters](#), die extra gunstige voorwaarden biedt voor starters.

#### [Tante Agaath regeling](#)

De Tante Agaath regeling, ook wel bekend als de durfkapitaalregeling, biedt fiscale voordelen aan private investeerders in startende ondernemingen.

#### [Microfinanciering](#)

De Stichting Microfinanciering & Ondernemerschap Nederland, die werkt onder de handelsnaam [Qredits](#), runt door heel het land Microfinanciering-Ondernemerspunten. Hier kunnen startende entrepreneurs terecht voor financiering tot maximaal 35.000 euro en voor allerlei adviezen.

#### [Financieringsscan](#)

Behalve voor een financieringsscan – kortweg het verbeteren van de financiële aspecten van een businessplan – kunnen mkb'ers voor advies terecht bij de financieel adviseur van NL EVD Internationaal, Annemieke Busch. "In deze tijd is het lastig om financiering te krijgen, zeker als ondernemers internationale plannen hebben. Banken zien zakendoen over de grens als verhoogd risico", aldus Busch. "Met een financieringsscan verhoog je je kansen bij een financieringsaanvraag." Handig is dat de adviseur zelf uit de bankwereld komt. "Ik snap waar banken op letten, wat belangrijk is bij een kredietaanvraag." Ga naar [www.internationaalondernemen.nl/268412](http://www.internationaalondernemen.nl/268412) voor meer informatie.

### Gedroogd hardhout

Zes jaar geleden deed Pieter Oosthoek een observatie waarvan hij dacht: dit kan beter. "Het was me opgevallen dat hardhout, aangeboden in van die netten, vaak te nat was om te branden", vertelt Oosthoek. "Ik dacht: ik ga het gedroogd en verpakt in plastic verkopen." De ondernemer in spé stapte naar de ING Bank. Die stelde een lening voor waarvan de helft gedekt werd door een BMKB. "Zo'n lening krijgen was me zonder BMKB nooit gelukt. Een bank financiert nu eenmaal alleen op zekerheid en die bood ik als starter te weinig."

Het kan verkeren, want inmiddels runt Oosthoek het internationaal florerende bedrijf Sierra-Nevada. "Ik lever aan supermarkten, bouwmarkten, tuincentra en bungalowparken in de hele Benelux. Sinds vorig jaar exporteren we ook naar Duitsland. En we gaan dit jaar leveren aan het Franse Auchan, een soort Carrefour."

Oosthoeks snelgroeiende exportvolume noopte hem tot het aanvragen van een tweede BMKB. Zo kon hij een lening krijgen bij zijn huidige bank, de Deutsche Bank Nederland. "Ik verkoop vooral in de winter", legt de ondernemer uit. "Met eigen geld overbrug ik de zomers niet, wanneer ik mijn voorraden fabriceer voor de winterverkoop. Daarvoor is immers veel werkkapitaal nodig, al helemaal omdat Sierra-Nevada momenteel zo hard groeit."

Advertorial

**Ondernemersgeheimen uit 5 jaar Sprout**

Bestel de gratis special Ondernemersgeheimen. Met daarin 52 ondernemers, 5 hoogleraren, 168 tips en 8 marketingstrategieën.


[Bestellen »](#)
**Voor innovatie**Innovatiekrediet

Heeft u een technisch innovatief project met goede commerciële kansen bedacht, maar nog financiering nodig voor uw marktentry? Via deze regeling verleent de overheid co-financiering tot 5 miljoen euro.

BMKB Innovatief

Deze variant van BMKB biedt extra gunstige condities aan innovatieve bedrijven.

Business Angels

Het Business Angel Netwerk Nederland koppelt ondernemers aan particuliere investeerders en investeringsfondsen, zoals The Informal Investors Network (TIIN).

TechnoPartner

Via de regeling Seed Capital Technostarters, kortweg SEED-faciliteit, maakt TechnoPartner investeren in technische en creatieve starters aantrekkelijker door het vergroten van de financieringsmogelijkheden en het verbeteren van de risico-rendementsverhouding voor investeerders.

**Stappen maken met privaat kapitaal**

*We moeten diversifiëren, dacht Rob Huisman toen hij enkele jaren geleden de crisis voelde naderen. De directeur van ICT-consultancybedrijf Login Consultants besloot een divisie softwareontwikkeling toe te voegen aan zijn bedrijfsvoering. "Maar toen gingen onze consultants onze eigen producten aan klanten adviseren. Daarmee kwam onze onafhankelijkheid in het geding."*

*Huisman besloot Immidio, zoals de softwareontwikkelingtak gedoopt werd, uit Login Consultants te tillen.*

*"Daarvoor was natuurlijk financiering nodig. Dus hebben we pitches gehouden bij een zevental venture capital partijen die we al kenden. Bij Solid Ventures klikte het meteen. In de persoonlijke sfeer, maar ook qua visie over hoe je een bedrijf bouwt. We spraken echt dezelfde taal."*

*Huisman had twee redenen om te kiezen voor een private investeerder. "Ten eerste gaat het sneller. Maar belangrijker is dat een venture capitalist, in tegenstelling tot een bank, je een netwerk biedt. We hebben regelmatig overleg met Solid Ventures en worden door hen geïntroduceerd bij belangrijke zakenpartners als Microsoft."*

*Zonder Solid Ventures – dat overigens geld kreeg van Seed Capital Technostarters- had hij Immidio niet van de grond gekregen, denkt Huisman. "Dan was het een tak binnen Login Consultants gebleven en hadden we onszelf qua potentie ernstig tekortgedaan. In plaats daarvan maken we nu echte stappen: uitbreiding van ons development team, bijvoorbeeld, en investeringen in onze verkoopkanalen." En dat heeft resultaat. "Immidio heeft inmiddels zestig klanten in zestien verschillende landen."*

**Voor ervaren exporteurs**GO

De Garantie Ondernemingsfinanciering biedt gevestigde namen uit het Nederlandse bedrijfsleven de mogelijkheid om de overheid voor 50 procent garant te laten staan voor bancaire leningen tot 150 miljoen euro.

FOM

Bedrijven met investeringsplannen in ontwikkelingslanden kunnen voor de Faciliteit Opkomende Markten (FOM) aankloppen bij de Financieringsmaatschappij Ontwikkelingslanden (FMO), Nederlands belangrijkste bank op dit gebied.

NVP

De Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen is de brancheorganisatie van de participatiemaatschappijen in Nederland. Ervaren ondernemers die venture capitalists zoeken, kunnen hier terecht.

### Groefaciliteit

De Groefaciliteit is speciaal gecreëerd voor ondernemers die risicokapitaal willen aantrekken, bijvoorbeeld wegens snelle groei. De overheid stelt zich garant voor 50 procent van de totale investering.

### **Met GO je eigen plan trekken**

*Voor Jos Paffen was een krantenartikel over crisismaatregelen de aanleiding voor het aanvragen van de Garantie Ondernemersfinanciering van het ministerie van Economische Zaken. Grappig genoeg beoogde de directeur van Fagro, een onderneming die financiële experts op interim-basis plaatst bij grote bedrijven, daarmee in eerste instantie in plaats van exporteren juist het doorsnijden van internationale banden. "Fagro was in 2000 verkocht aan een Frans bedrijf en dat wilden we in 2008 middels een management buy-out weer ongedaan maken. Door de crisis hebben we dat plan in de ijskast moeten zetten tot eind vorig jaar, maar toen zijn we er toch voor gegaan."*

*Paffen benaderde drie banken. Die kwamen, nog voordat de ondernemer er zelf over was begonnen, stuk voor stuk op de proppen met de GO-regeling. "Zonder die regeling was bankfinanciering waarschijnlijk niet gelukt", denkt Paffen. "We hadden dan andere opties kunnen overwegen, zoals het aantrekken van durffinanciers. Maar die stellen allerlei eisen aan je bedrijf en willen er bovendien vaak binnen enkele jaren met dikke winst weer uitstappen. Als management wil je dat eigenlijk niet – je wilt je eigen plan kunnen uitstippelen."*

---

### **Handige websites:**

Overzichten van overheidsregelingen en -subsidies:

- [www.nlinnovatie.nl/compleet-overzicht](http://www.nlinnovatie.nl/compleet-overzicht)
- [www.nlinnovatie.nl/programma](http://www.nlinnovatie.nl/programma)
- [www.antwoordvoorbedrijven.nl/zoekresultaat/subsidies?adv=yes](http://www.antwoordvoorbedrijven.nl/zoekresultaat/subsidies?adv=yes)
- [www.internationaalondernemen.nl/dossiers/mkb.asp](http://www.internationaalondernemen.nl/dossiers/mkb.asp)
- [www.technopartner.nl](http://www.technopartner.nl)

Overzichten van private financieringsmogelijkheden:

- [www.nvp.nl](http://www.nvp.nl)
- [www.bannederland.nl](http://www.bannederland.nl)
- [www.internationaalondernemen.nl/zoeken/showbouwsteen.asp?bstnum=158119](http://www.internationaalondernemen.nl/zoeken/showbouwsteen.asp?bstnum=158119)
- [www.participatieclub.nl](http://www.participatieclub.nl)
- [www.qredits.nl](http://www.qredits.nl)
- [www.higherlevel.nl](http://www.higherlevel.nl)

Op dit ondernemersplatform kun je als ondernemer vragen stellen en sparren met collega-ondernemers, en snel advies krijgen van experts uit het financieringsvak

Trefwoorden: [Bedrijfsvoering](#) [Financiering](#) [Investeren](#) [Management](#) [Overheid](#) [Internationaal](#) [ICT](#) [Netwerk](#) [Klanten](#) [Verkoop](#) [Subsidies](#) [Groeï](#) [Risico](#) [Venture capital](#) [Crisis](#) [Directeur](#) [Onderneming](#) [Business](#)

Auteur: Nils Elzinga

