

Voordegroei

Arnhem, 24-09-2025



*“Bij Voordegroei
spreken ze de taal
van de ondernemer”*

**VOOR DE
GROEI**
WIJ BRENGEN HET MKB
EN VERMOGEN SAMEN

Inhoud

- Voordegroei
- Financiering voor advieskantoren
- Praktijkvoorbeelden VoordeAdviseur
- Hoe pak je het aan?
- Waarnemingen onderzoek 2025
- Financieringsmogelijkheden bij Voordegroei
- Aflossingsvrij – Bedrijfsovernames – Sectorbeleid
- Praktijkvoorbeelden
- Interview met MBA Finance



Voordegroei

VOOR DE
GROEI



Opgericht in 2015



Diverse fondsen en mandaten



Ondernemend alternatief voor banken



Geaccrediteerd voor BMKB, Atradius en BMKB Groen



De krachten gebundeld

- Betrokken aandeelhouders met ondernemershart
- Cornerstone investors in fondsen samen met Invest NL, European Investment Fund en diverse verzekeraars en vermogensbeheerders
- Het intermediairsnetwerk als vliegwiel voor groei



Private-equityfondsen en verzekeraars domineren overnames intermediair



aan mij ▼

Consolidatiegolf zet in 2023 door; hoge rente remmende factor

Jan Pieter van der Helm, Emma Hersée en Marijn Schneider

Gepubliceerd: 23 nov. 2022



Dynamiek in de adviesmarkt



Financiering voor advieskantoren

- Gezamenlijk initiatief van De Goudse, Nh1816 en Voordegroei
- Wij willen perspectief bieden aan intermediairs die zelfstandig willen doorgroeien
- Financieringsmogelijkheden voor het doen van overnames en het aangaan van samenwerkingsinitiatieven
- Betrokken en dichtbij

“VoordeAdviseur”

De Goudse, Nh1816 en Voordegroei introduceren overnamefonds voor advieskantoren



31 OKTOBER 2023 / 0 REACTIES



De Goudse en Nh1816 lanceren s financieringsplatform Voordegroei intermediair onder de naam: Voor advieskantoren willen zelfstandig daarvoor de financiële middelen. V hiervoor nu een oplossing", aldus

Voordegroei verstrekt als uitvoeren namens het fonds die dienen ter fi van overnames of het financieren uitkoop van aandeelhouders. Advi Voordegroei terecht om te besprek mogelijkheden voor financiering zi analyse uit en beoordeelt de aanv van de lening zorgt Voordegroei e

ondernemer weinig omkijken heeft naar het efficiënte verloop van de betaalstromen

Waar staan we?

- Sinds de lancering, Inmiddels ruim 35 financieringen verstrekt
- Het fonds overtreft de verwachtingen
- Relatief kleine bedragen, gemiddeld 350K
- 30 aanvragen in behandeling, van puur oriënterend tot uit te boeken
- Veel positieve feedback

“Bedankt voor het meedenken”

“ Snel en duidelijk traject”

“Ze begrijpen onze werkwijze”

Geen woorden maar daden.

Rotterdamse Ooms kan op overnamepad met geld van VoordeAdviseur.



VOOR DE
GROEI
WIL BRENGEN HET MKB
EN VERMOGEN SAMEN

Gestaag groeien met oog voor
de persoonlijke benadering.

Het overnamefonds
VoordeAdviseur aan het werk.



Nh1816
Verzekeringen

de Goudse
verzekeringen

VOOR DE
GROEI
WIL BRENGEN HET MKB
EN VERMOGEN SAMEN

Voor wie?

- Advieskantoren met een lokale focus en gezond toekomstperspectief
- Financieringsbehoefte tussen de € 100.000,- en € 1.500.000,-
- Lening moet terugbetaalbaar zijn uit de totale kasstroom

Wat kan gefinancierd worden?

- Overname van een advieskantoor
- Overname van een adviesportefeuille
- Inkoop van een aandeelhouder / medewerker
- Uitkoop van een aandeelhouder / eigenaar



Leningvoorwaarden

- Looptijd 10 jaar
- Lineair aflossen
- Marktconforme rente 10 jaars IRS Swap + 300 BPS per jaar (momenteel $2.7+3 = .5,7\%$)
- Maandelijkse rente en aflossing
- Deels mee tekenen voor de lening in privé
- Boetevrij aflosbaar

Kosten

- Doorlopend: 0.08% op maandbasis
- Kosten: Eenmalig 0.75% afsluit, minimaal 2.500 EUR

Dit komt nu neer op een tarief van 6.6%



Hoe gaat het in zijn werk?

- Adviseur neemt telefonisch contact op met Voordegroei voor een korte check op financierbaarheid
- Adviseur levert de financieringsaanvraag bij Voordegroei aan
- Voordegroei doet de analyse en gaat in gesprek met de adviseur
- Na goedkeuring offerte door adviseur, verstrekking uit het “VoordeAdviseur” fonds, vaak bij Notaris
- Vervolgens wordt de lening in 10 jaar maandelijks lineair afgelost, via automatisch zakelijk incasso

Korte check

Een telefoongesprek met uw accountmanager, geeft direct duidelijkheid of het bedrijf van uw klant in aanmerking komt voor een financiering bij Voordegroei.

Klantbezoek

Een persoonlijk gesprek maakt altijd onderdeel uit van onze analyse. Wij ontmoeten onze klanten graag persoonlijk en vinden het uiteraard leuk om de onderneming van binnen te bekijken.



Grondige analyse

Naast een analyse van de jaarcijfers, kijken wij ook naar het verhaal achter de cijfers. Wij kijken niet alleen naar het verleden, maar ook naar de prognoses. Het inbrengen van zekerheid bij Voordegroei is een harde eis.

Verstrekking financiering

Zodra de financieringsaanvraag is goedgekeurd, is de ondernemer verzekerd van een passende financiering. MKB-leningen worden direct verstrekt uit VoordeAdviseur.



Wat moet er worden aangeleverd?

- De financieringsaanvraag met een toelichting op de gevraagde financiering
- Jaarcijfers afgelopen 2 jaar en tussentijdse cijfers (ytd)
- Prognose voor het komende jaar op maandbasis
- Waardebepaling en jaarcijfers van de over te nemen partij (indien van toepassing)
- IB aangifte
- Portefeuille overzichten

Financiering voor advieskantoren



"VoordeAdviseur" is een leningenfonds dat is bedoeld voor het doen van overnames en samenwerkingsinitiatieven van onafhankelijke intermediairs. Het is een gezamenlijk initiatief van De Goudse, Nhl816 en Voordegroei. Met het fonds bieden wij advieskantoren die zelfstandig willen doorgroeien de ruimte om hun plannen te realiseren. Het fonds verstrekt leningen aan ondernemers met een goed toekomstperspectief.

Waarvoor kunnen ondernemers bij dit fonds terecht?

Ondernemers die in aanmerking komen voor financiering

Leningsvoorwaarden

- Looptijd maximaal 10 jaar
- Marktconforme rente



Waar kijken we naar? Toetsingskader

- Betaalbaarheid
 - Beschikbare kasstromen
 - Privéonttrekkingen
 - Normalisaties
 - Totale financieringslasten
 - Bestaande + nieuwe financiering(en)
 - Toetsing op 7 jaar
- Zekerheden
 - Portefeuille
 - Privéborgstelling
 - BMKB
- Balans
 - Liquiditeit
 - Solvabiliteit



Voorbeeld: uitkoop compagnon

Een van de twee eigenaren van het kantoor wil graag met pensioen en verkoopt haar aandeel in de vennootschap aan haar mede-eigenaar. Het betreft de overname van een vennootschapsaandeel. De doorlopende provisie van dit kantoor bedroeg € 155.000.

- Overnamesom € 631.000
- Voordegroei financiering € 460.000
- Privé inbreng van € 84.000
- Inbreng vanuit beschikbare liquide middelen vanuit de VOF van € 87.000

Voorwaarden

- IRS 10Y Rate + 300bps + 96bps | 6,66% per jaar
- Zekerheden: Verpanding assurantieportefeuille, gesecureerde privé borgstelling

Voorbeeld: overname advieskantoor

Een werknemer kan het kantoor overnemen van de oprichter. Deze wil het bedrijf graag warm overdragen binnen de onderneming en na de overname zelf gaan afbouwen. De overname betreft een aandelentransactie. De doorlopende provisie binnen het kantoor bedroeg € 220.000.

- Overnamesom € 700.000
- Voordegroei financiering € 325.000
- Privé inbreng van € 100.000
- Achtergestelde lening verkoper van € 275.000

Voorwaarden

- IRS 10Y Rate + 300bps + 96bps | 6,72% per jaar
- Mee tekenen van persoonlijke holding en werkmaatschappij
- Zekerheden: Verpanding assurantieportefeuille, verpanding aandelen, privéborgstelling ter hoogte van € 50.000

Voorbeeld: overname verzekeringsportefeuille

De ondernemers waren in de gelegenheid om een deel van een verzekeringsportefeuille over te nemen van de verkoper. Hij was te druk en wou graag zijn portefeuille verkleinen. De overname betreft een activa transactie en de doorloop van de over te nemen portefeuille € 40.000. De doorlopende provisie van het eigen kantoor bedroeg € 110.000.

- Overnamesom: € 140.000
- Voordegroei financiering € 140.000
- Voorwaarden
- IRS 10Y Rate + 300bps + 96bps | 6,84% per jaar
- Zekerheden: Verpanding assurantieportefeuille, verpanding aandelen, totale privé borgstelling ter hoogte van € 30.000,-



Voorbeeld casus overname verzekerings- en bancaire portefeuille

De ondernemers waren in de gelegenheid om een assurantieportefeuille en de regiobankactiviteiten over te nemen van een naburig kantoor. Dit kantoor had te horen gekregen dat de franchiseovereenkomst met de Regiobank zou worden opgezegd en besloot zodoende ook de assurantieportefeuille te verkopen. De overname betrof een activa transactie. De aan te kopen portefeuille had een doorloop van € 220.000 en de huidige portefeuille van € 218.000.

- Overnamesom: € 880.000
- Voordegroei financiering € 880.000
- Voorwaarden
- IRS 10Y Rate + 300bps + 96bps | 6,58% per jaar
- Zekerheden: Verpanding assurantieportefeuille, privé aansprakelijkheid door VOF structuur



Gedeeltelijke inkoop advieskantoor

- Pre-exit: Verkoop van een meer of minderheidsbelang van de aandelen aan een derde
- Versneld groeien
- Exit: verkoop van alle aandelen na 3-5 jaar (earnout regeling)

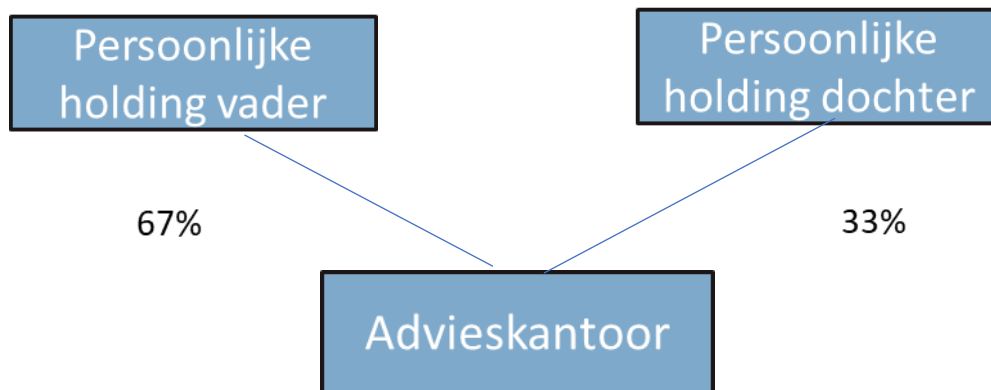
Voordelen verkoper:

- “Een mooi bedrag van tafel”
- Na versnelde groei, waarde hoger
- Tweede cashmoment
- Je groeit en leeft naar volledige exit toe



Voorbeeld gedeeltelijke inkoop

- Vader wilt bedrijf verkopen aan dochter
- In eerste instantie 1/3 van de aandelen
- Kasstromen: mee tekenen van de werkmaatschappij
- Zekerheden: verpanden van portefeuille



Ondernemen is vooruitkijken



Vraagstellingen

- Toekomst: Wat moet je nu doen om over een paar jaar te kunnen kopen of verkopen?
- Familie overdracht, hoe organiseer je dit. Bijvoorbeeld door rekening te houden met financiële zekerheid voor vader/moeder maar ook met een achtergestelde lening te werken.
- Welke uitdagingen zijn er om een medewerker te laten participeren in aandelen, of wellicht straks aan te verkopen?
- Waarde van hypotheekklanten (niet dubbel tellen als deze ook verzekeringsklanten zijn) en doorloop provisie
- Waarde en prijs dat betaald wordt voor kantoren op provisie vs op abonnement.

Financieringsmogelijkheden bij Voordegroei.

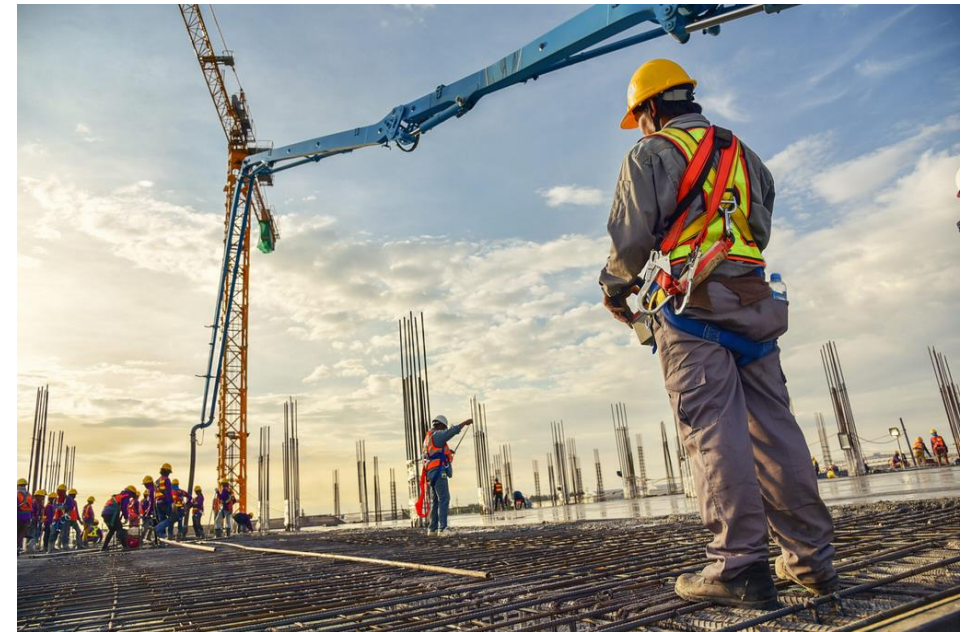


Financieringsmogelijkheden

- Wat financieren we?
- Welke bedrijven komen in aanmerking?
- Welke informatie hebben we nodig voor een beoordeling?
- Belangrijkste beoordelingscriteria;
- Karakteristieken van een lening.

Aanvullend beleid met voorbeeldcasussen

- Vastgoed eigen gebruik: tot 65% aflossingsvrij mogelijk;
- Overname tot € 350.000: uitgebreide aflossingsmogelijkheden;
- Sectorbeleid tot € 1.500.000: uitgebreide aflossingsmogelijkheden;





Financieringsmogelijkheden (1/3)

**VOOR DE
GROEI**
WIJ BRENGEN HET MKB
EN VERMOGEN SAMEN

Wat financieren we?

- Bedrijfovernames;
- Bedrijfsmatig vastgoed;
- Groei;
- Werkkapitaal.

Welke bedrijven komen in aanmerking?

- Zijn in Nederland gevestigd;
- Bestaan minimaal 1 jaar;
- Financieringsbehoefte van **€ 100.000 tot € 10.000.000**;^{*}
- Hebben de mogelijkheid om zekerheden in te brengen.



^{*} Bij financieringsverzoeken van deze omvang evalueren wij de optie om co-financiering aan te gaan met een externe partij.



Financieringsmogelijkheden (2/3)

Welke informatie hebben we nodig voor een beoordeling?

- Toelichting op de aanvraag;
- Organisatiestructuur;
- Jaarcijfers (minimaal 1 jaar);
- Cijfers lopend boekjaar;
- Prognose;
- Inzage in alle bestaande financieringsverplichtingen (debt service);
- Taxatierapport (indien van toepassing);
- Aangifte IB;

Belangrijkste beoordelingscriteria:

- Positief eigen vermogen;
- Historische betaalbaarheid: een positieve DSCR-toets op basis van het afgelopen boekjaar;
- Tot € 1.000.000 leensom minimaal 60% dekking (hypotheclair en/of BMKB) /
Boven de € 1.000.000 leensom minimaal 80% dekking (hypotheclair en/of BMKB).





Financieringsmogelijkheden (3/3)

**VOOR DE
GROEI**
WIJ BRENGEN HET MKB
EN VERMOGEN SAMEN

Karakteristieken van de leningen:

- Looptijd: vanaf 6 maanden;
- Doorlooptijd: 2 weken (compleet dossier);
- Rente: vast, tussen de 5,8 - 8,3% (ex. beheervergoeding);
- Beheervergoeding: 1,2% per jaar;
- 1.5% afsluitkosten;



*** Mogelijkheid als intermediair tot 0,75% vergoeding of als korting voor de klant op de afsluitkosten.**

••••• Vastgoed eigen gebruik ••••• – Praktijkvoorbeeld 65% aflossingsvrij.

Een logistiek bedrijf huurde jarenlang een distributiepand en kreeg nu de kans om het object aan te kopen. Met behulp van Voordegroei is de aankoop mogelijk gemaakt door het aanbieden van een passende financieringsstructuur waarin de eerste 65% aflossingsvrij is vormgegeven. Hierdoor behoudt de onderneming voldoende liquiditeit om te investeren in verdere groei en digitalisering van het logistieke proces.

Karakteristieken van de leningen:

- Voordegroei financiering: € 2.000.000 (taxatiewaarde € 2.500.000);
- Loan-to-value (LTV): 80%;
- € 1.300.000,- aflossingsvrij (65%) + € 700.000,- met een aflossing van € 75.000 per jaar;
- LTV na 5 jaar: 65%;
- Rente: 6% per jaar excl. beheervergoeding;
- Beheervergoeding: 1,2% per jaar;
- Rentevast periode: 5 jaar;
- 1,5% eenmalige afsluitkosten (keuze 0,75% korting of vergoeding)
- Zekerheden: 1e hypotheek op het pand.





Overname tot €350.000

– Uitgebreide Aflossingsmogelijkheden.

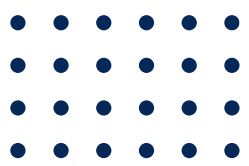


Uitgebreide Aflossingsmogelijkheden voor "kleine" MKB-bedrijfsovernames

Voor MKB-ondernemers die een bedrijfsovername overwegen, bieden wij de mogelijkheid tot een verlengd aflosschema. Standaard worden onze overnamefinancieringen gestructureerd met een aflossingstermijn van 5 of 6 jaar met een leensom tot maximaal 10.000.000 EUR. Met extra (hypothecaire) zekerheden bestaat de mogelijkheid om een langere aflossingstermijn te overwegen, waardoor ondernemers meer financiële ruimte krijgen voor een verantwoorde terugbetaling van de lening.

Max. Leninggrootte	€350.000	€350.000	€350.000
Aflosschema lineair	8 jaar	7 jaar	6 jaar
DSCR	>1,2	>1,2	>1,2
Rentevast periode	3 - 5 jaar	3 - 5 jaar	3 - 5 jaar
Zekerheden BMKB & 2e hypotheek	✓	✓	✓

* Overwaarde betreft 2e hypotheek of beter

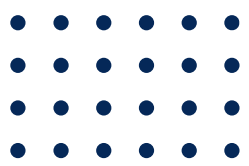


Overname tot €350.000 – Praktijkvoorbeeld.

Met hulp van Voordegroei wist deze unieke bierbrouwerij een strategische bedrijfsovername te realiseren. De bank bood slechts een maximale aflossingsperiode van 5 jaar, maar dankzij de financiering van Voordegroei werd het mogelijk om de aflossing te spreiden over 8 jaar. Dit had de voorkeur van de ondernemer om zo meer liquiditeiten over te houden voor verdere groei. De financiering werd mogelijk gemaakt door een combinatie van BMKB en een tweede hypothecaire inschrijving als zekerheid.

- Voordegroei financiering € 325.000;
- Aflossingsschema **8 jaar**;
- 7% rente per jaar exclusief beheervergoeding;
- 1,2% per jaar beheervergoeding;
- Rentevast periode 5 jaar;
- 1,5% eenmalige afsluitkosten (keuze 0,75% korting of vergoeding);
- Zekerheden: BMKB + 2e hypothecaire inschrijving privéwoning;
- Vergoeding BMKB: 4,25% (50% van de leensom).





Sectorbeleid tot €1.500.000

– Uitgebreide Aflossingsmogelijkheden.



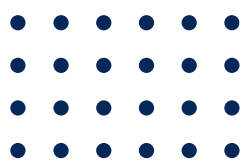
Voor MKB-ondernemers binnen de onderstaande sectoren bestaat de mogelijkheid om een langer aflosschema te verkrijgen. Om in aanmerking te komen voor een aflosschema tot **7 jaar**, vragen wij een borgstellingskrediet bij de RVO (BMKB) en daarnaast een tweede hypothecaire inschrijving. In plaats van BMKB als zekerheid is verpanding van aandelen mogelijk, mits er sprake is van vier of meer gelijkwaardige partners.

Welke sectoren komen in aanmerking?

- Accountancy
- Advocatuur
- Dierenartsen
- Tandartsen/orthodontie
- Administratiekantoren
- Huisartsen
- Essentiële retail
- Lease
- Uitvaart

Max. Leninggrootte	€1.500.000
Aflosschema lineair	7 jaar
DSCR	>1,2
Rentevast periode	3 - 5 jaar
Zekerheden	BMKB + 2e hypotheek

* Aandelen verpanding i.p.v. BMKB als zekerheid is mogelijk indien er sprake is van vier of meer gelijkwaardige partners

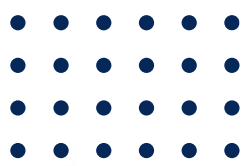


Sectorbeleid tot €1.500.000 – Praktijkvoorbeeld.

Met hulp van Voordegroei wist deze dierenartsenpraktijk een overname te realiseren en daarnaast extra werkkapitaal aan te trekken. Door de aflossingsdruk te verlagen met een aflosschema van 7 jaar werd de keuze voor een non-bancaire financiering gemaakt. De financiering werd mogelijk gemaakt door een combinatie van BMKB en een tweede hypothecaire inschrijving als zekerheid.

- Voordegroei financiering **€ 825.000**;
- Aflossingsschema **7 jaar**;
- 6,8% rente per jaar exclusief beheervergoeding;
- 1,2% per jaar beheervergoeding;
- Rentevast periode 4 jaar;
- 1,5% eenmalige afsluitkosten (keuze 0,75% korting of vergoeding);
- Zekerheden: BMKB + 2e hypotheek;
- Vergoeding BMKB: 4,25% (50% van de leensom).





Interview met MBA Finance | Groeien met financiering

VOOR DE
GROEI
WIJ BRENGEN HET MKB
EN VERMOGEN SAMEN

- Financieel advieskantoren groeien via fusies en overnames; kleinere kantoren worstelen met opvolging en regeldruk.
- Financiering nodig voor overnames, uitkoop, vastgoed, werkkapitaal en groei.
- Belangrijk: positieve kasstromen, stabiele inkomsten, portefeuillewaarde, klantenspreiding.
- Zekerheden: verpanding portefeuille, BMKB-garantie, hypotheken.
- Proces: bij goed dossier vaak binnen een week een offerte en snel geld beschikbaar.
- Succesfactoren: goede administratie en professionele begeleiding.

<https://mbafinance.nl/interview-groeien-met-financiering-in-gesprek-met-huub-rozendaal-van-voordegroei/>



Vragen?



Huub Rozendaal
Head of Sales

Huub@voordegroei.nl



Janick Scheele
Analist

Janick@voordegroei.nl

**VOOR DE
GROEI**
WIJ BRENGEN HET MKB
EN VERMOGEN SAMEN