

Financiering: Hoe maak ik een ondernemingsplan?

Ga je naar de bank voor een krediet, dan wordt er vaak gevraagd om je ondernemingsplan. Een goed ondernemingsplan laat zien wat jij als ondernemer in huis hebt, maar ook de visie en marktbenadering van je bedrijf en natuurlijk de financiële onderbouwing.

In dit whitepaper:

Wat voor ondernemer ben jij?

Opbouw van een ondernemingsplan

- Inhoudsopgave
- Introductie
- De onderneming voorstellen

Wat moet er in het ondernemingsplan staan?

- 1 De ondernemers
- 2 De onderneming
- 3 De markt
- 4 Onderscheidend vermogen
- 5 Organisatie
- 6 Financieringsplan
- 7 Openingsbalans
- 8 Exploitatiebegroting
- 9 Bedrijfskosten
- 10 Persoonlijke begroting
- 11 Liquiditeitsbegroting

Video

▶ Wat is jouw ondernemingsplan?

Laat je inspireren door Arko van Brakel. [In de video](#) op onze site geeft hij een tip over het doel van je ondernemingsplan.

Wat voor ondernemer ben jij?

In tegenstelling tot wat veel ondernemers en bedrijven verwachten, komen bij de kredietbeoordeling niet uitsluitend de financiën ter sprake. Ook je profiel als ondernemer, je visie en de wijze waarop je zaken aanpakt zijn van belang. Voor je een ondernemingsplan kunt maken, moet je dus eerst bepalen wat voor ondernemer jij bent. De financier wil dit duidelijk terugzien in je plan en je presentatie. Zelfonderzoek is dus op zijn plaats.

Laat je competenties zien

Ben jij uit het goede ondernemershout gesneden? Banken willen dat bij een kredietaanvraag graag weten. In je ondernemingsplan laat je dit duidelijk aan de orde komen, maar ook tijdens een gesprek met de financier. Persoonlijke vaardigheden of competenties die je naar voren kunt brengen zijn:

- Onderhandelingsvaardigheden
- Communicatieve vaardigheden en klantvriendelijkheid
- Leidinggevend vermogen
- Strategisch inzicht
- Kennis van je eigen bedrijf
- Kennis van de markt
- Inzicht in financiële zaken
- Zicht op risico's en de omgang hiermee
- De wijze waarop jij de markt en je doelgroep benadert

Elwin Groenevelt, algemeen directeur van Qredits:

"Voor het doen van een kredietaanvraag is het hebben van een volledig ondernemingsplan essentieel! Het geeft vertrouwen dat over elk aspect van het bedrijf goed is nagedacht door de ondernemer."

Het BusinessLocus-model van Motivaction onderscheidt zes typen ondernemers:

- Ontplooiers: 'Ik ben iemand die graag nieuwe dingen probeert.'
- Pragmatici: 'Het gaat gewoon zoals het gaat.'
- Experts: 'Vertrouwen is goed, controleren is beter.'
- Hoeders: 'Ik ga door zolang het moet.'
- Jagers: 'Als ik een gat in de markt zie, stap ik erin.'
- Einzelgängers: 'Ik wil niet geleefd worden.'

Wat voor ondernemer ben jij? Kom erachter via de [ondernemerscan](#). Dat financiers jou als ondernemer steeds belangrijker vinden, blijkt wel uit de reacties uit de praktijk. "Het belangrijkste uitgangspunt voor ons bij kredietverstrekking is, of wij vertrouwen hebben in de ondernemer en de onderneming", zegt Lammert Jan Blokhuis, accountmanager van Rabobank Vijfheerenland. "Is de ondernemer in staat de plannen te realiseren? Hoe zal de ondernemer acteren in geval van tegenslag?"

Ook Jan Wietsma, programmadirecteur van MKB-kredietcoach ziet het terug: "In een kleine onderneming bepaalt vaak de ondernemer of het geld wel of niet wordt terugbetaald. Die is dus heel belangrijk voor de bank. Daar moeten ze vertrouwen in hebben."

► Wil je weten wat voor ondernemer jij bent? [Doe een handige scan.](#)



► Financieringswijzer: Op welke terreinen van kredietaanvraag kun jij nog winst boeken? [Doe de scan en krijg persoonlijke ontwikkelingstips.](#)



Tip Ondernemingsplan

Kijk op ondernemerskredietdesk.nl voor een sjabloon van een ondernemingsplan en een handige tool om eenvoudig online een ondernemingsplan te maken.

Video



Visie van de investeerder

Hoe schrijf je een plan voor een investeerder? [Investeerder Leen Zevenbergen](#) vertelt waar hij op let in een ondernemingsplan.

Opbouw van een ondernemingsplan

Jouw ondernemingsplan, ook businessplan genoemd, is je persoonlijke houvast en een heel belangrijk middel om een bank te overtuigen van jouw kredietwaardigheid. In je businessplan beschrijf je kort wie je bent, wat je wilt met je bedrijf en hoe je dat gaat realiseren. De algemene opbouw van een ondernemingsplan wordt beschreven in dit hoofdstuk. In het hoofdstuk hierna gaan we er verder op in hoe je elk specifiek punt kunt verwerken in het plan.

Inhoudsopgave

Zorg dat je een duidelijke inhoudsopgave maakt zodat de lezer gemakkelijk onderwerpen kan opzoeken in het document. Wees niet te gedetailleerd, dan gaat het overzicht weer verloren.

Introductie

De introductie is de eerste kennismaking met jouw businessplan voor externe analisten. Als dit niet voldoende overtuigend is, is de kans groot dat de rest van het plan ook niet gelezen wordt. Het is een beknopte beschrijving van de onderneming en/of het project. Het meest verstandige is dan ook om dit gedeelte als laatste te schrijven, wanneer je alle onderdelen goed hebt uitgewerkt. Probeer deze informatie beknopt en binnen één A4-tje te houden, zonder aan duidelijkheid te verliezen.

De onderneming voorstellen

De lezers van je ondernemersplan moeten direct weten met wat voor onderneming ze te maken hebben. Het is dus van belang om je onderneming kort voor te stellen. Beschrijf ook alvast kort waarom je het plan voorlegt aan de ontvanger. Bijvoorbeeld voor krediet, advies, of kapitaalverhoging?

Ondernemingsdoelstellingen

Vertel hier over je brede, algemene doelstellingen en je missie. Wees ambitieus maar ook realistisch. Je doelstellingen moeten gebaseerd zijn op marktstudies en op de plaats die je in de markt wilt innemen. Formuleer je doelstellingen volgens de SMART-methode:

- Specifiek
- Meetbaar
- Acceptabel
- Realistisch
- Tijdgebonden

Door je doelstellingen zo te formuleren is de kans groter dat je ze in de praktijk ook realiseert.

Elwin Groenevelt, algemeen directeur van Qredits:

"In een goed ondernemingsplan staat per definitie niet dat je als ondernemer alles zelf goed kan, dat is namelijk nooit het geval."

Wat moet er precies in een ondernemingsplan staan?

Een businessplan is voor elk bedrijf anders, maar er zijn onderdelen die in elk ondernemingsplan opgenomen moeten worden. We laten je de gewenste onderdelen zien en hoe je deze in het plan kunt verwerken.

In je ondernemings- of businessplan komen in ieder geval de volgende zaken aan de orde:

1. De ondernemer(s)

Je presenteert jezelf en je eventuele vennoten met het opstellen van een persoonlijk profiel. De opzet hiervan komt in grote lijnen overeen met de opzet van een cv. Je vermeldt je persoonlijke gegevens, opleidingen en werkervaring. Daarnaast is hier ook ruimte om je kwaliteiten als ondernemer te benoemen en de visie en doelstellingen die jij voor je bedrijf hebt. Bij een kredietaanvraag moeten in ieder geval aan de orde komen:

- Persoonlijke gegevens
- Motieven en doelstellingen
- Persoonlijke kwaliteiten

Je persoonlijke kwaliteiten kun je bijvoorbeeld onderbouwen door een sterkte-zwakteanalyse (persoonlijke SWOT-analyse) te laten uitvoeren. Gebruik hierbij de gedachten die je in het eerste hoofdstuk hebt opgedaan.

Elwin Groenevelt is specialist in het maken van ondernemingsplannen: "In een goed ondernemingsplan staat per definitie niet dat je als ondernemer alles zelf goed kan, dat is namelijk nooit het geval", weet de algemeen directeur van Qredits. "Het meest sterke is dat je je eigen zwakke punten goed omschrijft en hiervoor een betrouwbare oplossing aandraagt. Dan komen je sterke punten ook veel beter over. Wees dus eerlijk en laat zien dat je als ondernemer goed nadenkt over alle facetten van ondernemerschap."

Tip Voorbeeld

Download gratis een [voorbeeld van een ondernemingsplan](#) op ondernemerskredietdesk.nl.

2. De onderneming

Wat ga je precies produceren of aanbieden? Waar en wanneer is je bedrijf gevestigd en voor welke bedrijfsvorm is gekozen? Al dit soort zaken vermeld je in het businessplan, inclusief een motivatie. Omschrijf altijd de werkzaamheden en formuleer een heldere visie, missie en propositie. Noem de mijlpalen en belangrijke fases in de ontwikkeling van je onderneming. Beschrijf ook de personeelsstructuur en de sterkte van je personeel.

Kijk voor een [handige checklist](#) op onze website, zodat je niets vergeet.

3. De markt

Laat aan de financier zien dat je op de hoogte bent van ontwikkelingen in de markt. Dit doe je door het definiëren van je afzetmarkt, het in kaart brengen van de concurrentie en het beschrijven van je marktbenadering. In je marktanalyse komen aan de orde:

- Marktontwikkelingen
- Doelgroep
- De concurrentie
- De markt- en doelgroepbenadering op basis van product, prijs, plaats, promotie en personeel.

Beschrijf de bedrijfstak/branche waarin je onderneming zich bevindt: Welke branche, de omvang en de kenmerken ervan.

Ook beschrijf je je belangrijkste klanten (doelgroep) en of hierin een verloop merkbaar is. Wat is de aard van bestaande en potentiële klanten en wat is hun marktgedrag? Beschrijf duidelijk je product(en) of dienst(en) en de toepassing hiervan in de markt.

Wat is de winstgevendheid van je product of dienst? Je beschrijft ook de trends in de markt waarin je onderneming zich bevindt, welke marktsegmenten je gaat betreden en hoe groot je huidige marktaandeel is. Hoe stabiel en geconcentreerd is dit marktaandeel? Is er een trend in de evolutie ervan? Wie zijn je concurrenten en hoe doen zij het?

Jan Wietsma, programmadirecteur MKB-kredietcoach:
"Waar het vaak aan ontbreekt in ondernemingsplannen is een goede marktanalyse. Dat is ontzettend belangrijk."

Tip Marketingplan

Lees op ondernemerskredietdesk.nl meer over [het maken van een helder marketingplan](#).

Elwin Groenevelt, algemeen directeur van Qredits:
"Doe bijvoorbeeld eens aan [mysterie shoppen](#). Bezoek je concurrenten. Ga op de loer liggen. Vraag hoe zij het doen."

"Waar het vaak aan ontbreekt in ondernemingsplannen is een goede marktanalyse. Dat is ontzettend belangrijk", weet Jan Wietsma, programmadirecteur van MKB-Kredietcoach. "Je moet je marketingplan verkopen. Kan je product of dienst daadwerkelijk afgezet worden? Is je product gewenst? Waarom ga jij een positie op de markt veroveren? Die vragen moet je duidelijk beantwoorden. Je moet wel een goed product of dienst hebben met toegevoegde waarde en de financier moet daar ook in geloven, dus dat moet je zien over te brengen."

Beantwoord ook de volgende aanvullende vragen: In welk levenscyclusstadium bevinden je belangrijkste producten en/of diensten zich? Hoe evolueren hun prijzen en marges? Kan je product of dienst zich meten met andere producten of dienstverleners?

"Hoe concreter, hoe beter", zegt kenner Elwin Groenevelt. "Niet alleen algemene CBS-cijfers gebruiken, maar kijk naar de lokale marktomstandigheden. Zijn er veel concurrenten? Wat zijn de prijzen? Doe bijvoorbeeld eens aan [mysterie shoppen](#). Bezoek je concurrenten. Ga op de loer liggen. Vraag hoe zij het doen."

Denk dus vooral goed na over je marketing en laat dat in je plan duidelijk terug komen, bepaal je marketingstrategie en via welke kanalen je het product en/of je dienst onder de aandacht gaat brengen.

Peter ter Beek, starterscoach van LIFT OFF:

“Je moet als ondernemer constant denken vanuit de behoefte van je klant. Zo moet je een ondernemingsplan schrijven.”

Tip Wanbetalers

Ook last van wanbetalers? Lees het kennisartikel [In vier stappen naar succesvol debiteurenbeheer](#) op [ondernemerskredietdesk.nl](#).

Video



Krijg financiering voor je plan?

Investeerder [Leen Zevenbergen](#) geeft zijn visie op kredietaanvragen en geeft handige tips over hoe je de financier kunt overtuigen.

4. Onderscheidend vermogen

Bied je een uniek product of dienst aan, vermeld dit dan in je ondernemingsplan. Kortom: laat zien wat jij toevoegt aan de markt. De sterke en zwakke punten van je onderneming en je aanbod aan diensten of producten ten aanzien van de markt en je concurrenten.

Bied je een uniek product of dienst aan, vermeld dit dan in je ondernemingsplan. Kortom: laat zien wat jij toevoegt aan de markt. De sterke en zwakke punten van je onderneming en je aanbod aan diensten of producten ten aanzien van de markt en je concurrenten.

Groenevelt: “Veel starters zijn zo overtuigd van hun product of dienst dat ze er van uitgaan dat hier veel vraag naar is. In de praktijk blijkt dat wel tegen te vallen. Je moet als ondernemer veel energie steken in marketing, netwerken en commerciële acties. Stel je begint een webwinkel, dan is een mooie website niet genoeg. Er zijn miljoenen websites op internet! Hoe weet een toekomstige klant jou te vinden? En waarin onderscheid je je dan van soortgelijke aanbieders? Dit onderdeel wordt vaak onderschat en is van groot belang voor de resultaten tijdens de opstartjaren.”

Peter ter Beek is starterscoach van LIFT OFF en merkt dat er op het gebied van marketing nog veel winst te behalen is. “Waar wij startende ondernemers vaak op wijzen is hun marketing. Dat is heel belangrijk, ook voor banken. Daar wordt in een ondernemingsplan vaak te makkelijk overheen gestapt. Ze behandelen vaak alleen even de vijf roemruchte P's van marketing en dat is het. Maar dat is nog van net na de oorlog. Je moet echt met meer komen in deze tijd. Je moet als ondernemer constant denken vanuit de behoefte van je klant. Zo moet je een ondernemingsplan schrijven.”

Tip Organogram

Maak een organogram om je organisatie inzichtelijk te maken voor jezelf en de lezers van [het ondernemingsplan](#).

Lammert Jan Blokhuis, accountmanager Rabobank Vijfheerenland "Een van de belangrijkste facetten van een kredietaanvraag is dat de ondernemer zijn cijfers kan beargumenteren."

5. Organisatie

Voor de continuïteit van je bedrijf is het belangrijk dat je organisatie op orde is. Dit toon je aan door inzicht te verschaffen in administratieve processen en het opstellen of ter beschikking stellen van Algemene Voorwaarden. Ook is het belangrijk een goed risicobeleid te hanteren ter voorkoming van bijvoorbeeld calamiteiten en slecht betalende debiteuren. Dit moet duidelijk omschreven worden in het plan. Hoe ga je om met deze risico's? Een financier zal je niet zo snel krediet geven als hij ziet dat je risicobeleid niet goed is overdacht. Ook de verzekeringen maken deel uit van het risicobeleid. Geef inzicht in het personeelsbeleid. Hoeveel mensen werken er? Over welke competenties en kwalificaties beschikken zij? Is er vervanging geregeld? Voldoe je aan de wettelijke verplichtingen uit de cao, van het UWV en de Belastingdienst?

Kijk voor alle aspecten die je kunt vermelden in het onderdeel organisatie in de [handige checklist op onze website](#).

6. Financieringsplan

Het financieel plan of 'financieringsplan' is een belangrijk onderdeel van je ondernemingsplan en wordt onderbouwd met cijfers die direct betrekking hebben op jouw bedrijf. In het financieel plan vermeld je je kredietbehoefte en hoe deze is ontstaan. Eerlijkheid staat hierbij voorop. Je beschrijft daarnaast waar je het geld precies voor nodig hebt en hoe je dit eventuele krediet gaat aflossen.

Elwin Groenevelt, algemeen directeur van Qredits:

“Eigenlijk is elk onderdeel heel belangrijk; of het nu gaat om ondernemersvaardigheden, inschatting van de markt, productbeschrijving of de financiële begroting. Zorg dus dat er een duidelijk verhaal is, waarin onderdelen op elkaar zijn afgestemd.”

“Een van de belangrijkste facetten van een kredietaanvraag is dat de ondernemer zijn cijfers kan beargumenteren”, zegt Lammert Jan Blokhuis van Rabobank Vijfheerenland. “De onderneming wordt langs de meetlat van de marktcijfers en branchegemiddelden gelegd. De ondernemer die precies aan die cijfers voldoet ben ik nog niet tegengekomen. Wat ik altijd wil weten is hoe de cijfers tot stand zijn gekomen. Waarom kijken ze af? Daarmee toont de ondernemer zijn kwaliteiten als bestuurder van de onderneming.”

Omschrijving	Uitgesplitst in	Totaalbedrag (in €)
Vaste activa	Gebouwen en grond Bouwkundige voorzieningen Machines en installaties Inventaris en gereedschap Computerapparatuur Transportmiddelen Overige vaste activa	
Vlottende activa	Voorraad grondstoffen Voorraad product Debiteuren	
Overige vlottende activa en liquide middelen	Voorfinanciering bedrijfskosten Voorfinanciering BTW Levensonderhoud Kassaldo Banksaldo	
Eigen vermogen	Spaargeld Eigen auto Computer of gereedschap	
Vreemd vermogen lang	Lening bank Achtergestelde lening of durfkapitaal Leasecontract auto Overheidsfinanciering Hypotheek	
Vreemd vermogen kort	Rekening courant krediet Crediteuren	

7. Openingsbalans

Activa	Passiva
Vaste activa	Eigen vermogen
Vlottende activa	Vreemd vermogen lang
Overige vlottende activa en liquide middelen	Vreemd vermogen kort
Totaal (in €)	Totaal (in €)

8. Exploitatiebegroting

De exploitatie begroot je voor meerdere jaren. Met een exploitatiebegroting wordt duidelijk welke omzet je minimaal moet halen om de kosten te dekken en winst te maken. Bepaal eerst wat je verwacht om te zetten. Dan bereken je de inkoopkosten en trek je deze van de omzet af. Dat is je brutowinst. Daarna trek je ook alle bedrijfskosten er vanaf. De waardevermindering van je bedrijfsmiddelen (afschrijving) mag je als kosten rekenen. Trek deze bedragen van de brutowinst af. Daarna trek je er nog de belastingen vanaf, zoals inkomstenbelasting.

Vermeld in de exploitatiebegroting bedragen exclusief btw. Houd er rekening mee dat personeelskosten ongeveer 30 procent hoger zijn dan het brutoloon door pensioen- en verzekeringskosten.

(Bedragen zijn in Euro's)	1 ^e jaar	2 ^e jaar
Omzet	0	0
Af: inkoop	0	0
Brutowinst	0	0

9. Bedrijfskosten

Als onderbouwing voor de exploitatiebegroting moet je ook inzicht verschaffen in de bedrijfskosten. Ook dit doe je voor meerdere jaren. Aan de orde komen de afschrijvingen en kosten voor:

- Inkoop
- Huisvesting
- Promotie
- Vervoer
- Inventaris
- Administratie
- Personeelskosten
- Rente- en bankkosten
- Verzekeringen

Tip Bekijk het webinar

Hoe kijkt een financier naar je plan? [Bekijk de hoogtepunten van het webinar 'Hoe maak ik een ondernemingsplan?'](#) en krijg inside tips van Roy Spit, commercieel directeur van Qredits.

10. Persoonlijke begroting

Om te kunnen inschatten hoeveel geld jij privé nodig hebt, vragen banken je altijd om een persoonlijke begroting op te stellen. Ook hierin verschaf je inzicht in meerdere jaren.

De privé-uitgaven die je moet vermelden zijn:

- Huishoudelijke uitgaven (voeding/kleding, etc)
- Vakantie voor uitgaven
- Duurzame consumptiegoederen
- Huur
- Gas, water, elektriciteit
- Verzekeringen
- Privégebruik auto
- Rente en aflossing privé hypotheek
- Rente en aflossing privé lening
- Alimentatieverplichtingen
- Overige uitgaven
- Inkomstenbelasting / Premie volksverzekering

Daarnaast vermeld je de privé-ontvangsten zoals:

- Kinderbijslag
- Huursubsidie
- Inkomen partner
- Parttime inkomen uit loondienst
- Overige ontvangsten

11. Liquiditeitsbegroting

In een liquiditeitsbegroting komt naar voren hoeveel geld je maandelijks ontvangt en uitgeeft. Aan de hand daarvan kun je bepalen of je bedrijf in bepaalde maanden extra geld nodig heeft en wanneer het slim is om een investering te doen.

Bepaal eerst je beginsaldo per 1 januari. Zet daarna op een rij welke inkomsten en uitgaven je in elke maand verwacht. Stel vast of er in een bepaalde maand een overschot of tekort is. Pas daarna de begroting aan om tekorten weg te werken.

Houd rekening met betaaltermijnen van klanten die op rekening betalen. Gemiddeld duurt het 45 dagen voordat iemand zijn rekening betaalt. Denk ook aan vakanties, dan heb je in die periode wellicht minder of geen opdrachten. Sommige betalingen zijn periodiek en kun je niet uitstellen, zoals belastingen, huur, telefoonkosten en lonen. Zorg bij een liquiditeitsbegroting dat de bedragen inclusief btw zijn.

Banksaldo

<i>(Bedragen zijn in Euro's)</i>	1 ^e kw	2 ^e kw	3 ^e kw	4 ^e kw
Banksaldo	0	0	0	0
Kredietruimte op bankrekening	0	0	0	0

Inkomsten

<i>(Bedragen zijn in Euro's)</i>	1 ^e kw	2 ^e kw	3 ^e kw	4 ^e kw
Ontvangen omzet	0	0	0	0
Ontvangen omzetbelasting	0	0	0	0
Saldo	0	0	0	0

Inkomsten

<i>(Bedragen zijn in Euro's)</i>	1 ^e kw	2 ^e kw	3 ^e kw	4 ^e kw
Inkoop goederen	0	0	0	0
Lonen	0	0	0	0
Bedrijfskosten	0	0	0	0
Betaalde omzetbelasting	0	0	0	0
Sociale lasten/belasting/ premieheffing	0	0	0	0
Verrekening omzetbelasting	0	0	0	0
Aflossingen leningen	0	0	0	0
Privébestedingen	0	0	0	0
Overigen betalingen	0	0	0	0
Totaal	0	0	0	0
Banksaldo einde periode	0	0	0	0

Eisen

Wil je meer weten over de eisen die financiers stellen aan ondernemers? Lees meer hierover in ons whitepaper [‘Financiering: Waar let de bank op?’](#)

Hulp nodig?

Het maken van een professioneel ondernemingsplan kun je natuurlijk ook uitbesteden. [Kijk op onze website bij ondersteunende partijen](#) voor de dienstverlening op dit gebied.



Elwin Groenevelt



Peter ter Beek



Lammert Jan Blokhuis

Tips over ondernemingsplan

Elwin Groenevelt, algemeen directeur van Qredits:

“Als je een kredietaanvraag doet, is het hebben van een volledig ondernemingsplan essentieel. Het geeft vertrouwen dat over elk aspect van het bedrijf goed is nagedacht door de ondernemer. Eigenlijk is elk onderdeel heel belangrijk; of het nu gaat om ondernemersvaardigheden, inschatting van de markt, productbeschrijving of de financiële begroting. Zorg dat het een duidelijk verhaal is wat op elkaar is afgestemd.”

Peter ter Beek, starterscoach van LIFT OFF:

“Aan het marketinggedeelte wordt in een ondernemingsplan vaak te weinig aandacht besteed. Je moet als ondernemer constant denken vanuit de behoefte van je klant. Met dat in gedachten schrijf je een goed ondernemingsplan.”

Lammert Jan Blokhuis, accountmanager Rabobank Vijfheerenland:

“Het belangrijkste uitgangspunt voor ons bij kredietverstrekking is, of wij vertrouwen hebben in de ondernemer en de onderneming. Is de ondernemer in staat de plannen te realiseren? Hoe zal de ondernemer acteren in geval van tegenslag? Wat ik wil weten is hoe de cijfers tot stand zijn gekomen. Waarom wijken ze af? Daarmee toont de ondernemer zijn kwaliteiten als bestuurder van de onderneming.”

Over MKB Servicedesk.

Als strategisch partner van MKB-Nederland is de MKB Servicedesk de vraagbaak voor ondernemend Nederland. Op www.mkb servicedesk.nl vind je betrouwbare, concrete en betaalbare antwoorden op alle ondernemersvragen in het midden- en kleinbedrijf. Maandelijks bezoeken meer dan 200.000 ondernemers mkb servicedesk.nl.

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