

Bedrijfs-  
financiering?

#

Familie en vrienden

Crowdfunding

Business angel

Leasing

Subsidie

Bank

€

Ontdek de  
financierings-  
mogelijkheden  
voor jouw  
bedrijf.



OOvB

FINANCIERINGSDESK

# Bedrijfsfinanciering?

## Ontdek de financieringsmogelijkheden voor jouw bedrijf.

Als ondernemer heb je allerlei plannen om je bedrijf te laten groeien. En vaak is daar ook geld mee gemoeid. In een groot aantal gevallen lukt het wellicht om dat geld uit de lopende bedrijfsexploitatie te onttrekken, maar als het om grotere investeringen gaat, dan is dat wellicht niet toereikend. De voor de hand liggende optie, de bank, lijkt niet altijd meer zo vanzelfsprekend. Door strengere regelgeving is de financiering tot enkele honderdduizenden euro's via een bank een stuk complexer geworden.

Naast de bank, als financier, zijn er meer en meer alternatieve financieringen beschikbaar voor ondernemers. Echter, de keuze voor de juiste financieringsvorm- en aanbieder vraagt om deskundigheid en een professionele aanvliegroute. Bij de OOvB Financieringsdesk hebben we die deskundigheid en ervaring in huis om elke ondernemer te adviseren en te begeleiden bij elke financieringsaanvraag, klein en groot.

Met deze OOvB Financieringsdesk Whitepaper geven wij graag meer duidelijkheid over de vele financieringsmogelijkheden die op dit moment beschikbaar zijn én wat de voor- en nadelen zijn voor elke financieringsvorm.

Veel leesplezier.

OOvB Financieringsdesk



# De belangrijkste financieringsmogelijkheden op een rij.



- ✓ De bank P.6
- ✓ Lenen van familie en vrienden P.8
- ✓ Een private investeerder of 'business angel' P.10
- ✓ Crowdfunding P.12
- ✓ Participatiemaatschappij P.14
- ✓ Regionale ontwikkelingsmaatschappij (ROM) P.16
- ✓ Leasing P.18



- ✓ Direct lending P.19
- ✓ Online kredietverleners P.20
- ✓ Kredietunie P.22
- ✓ Microfinanciering P.24
- ✓ Factoring P.26
- ✓ Subsidie P.28





# De bank

Hoewel de rol van de bank onmiskenbaar verandert, zijn de Nederlandse grootbanken nog altijd veruit de grootste verstrekker van zakelijke financieringen en kredieten. Zo hebben de grootbanken in de tweede helft van 2022 ruim 120 miljard euro aan kredieten uitstaan bij het MKB. Van deze uitstaande kredieten betreft het in 70% van de gevallen een krediet dat hoger is dan 1 miljoen euro. In 30% van de gevallen gaat het dus om een kredietbedrag dat lager is dan 1 miljoen euro.

Toch is er een grote verandering zichtbaar. Door regelgeving en procedures zijn de banken afgelopen jaren kritischer geworden in het verstrekken van financieringen. Een logische reactie is dan ook dat tal van nieuwe financieringsaanbieders zich melden op de markt. Sommigen daarvan zijn al lang actief en bekend, zoals leasingmaatschappijen en factoringmaatschappijen. Echter, er zijn ook tal van aanbieders die aan een opmars bezig zijn. Hierbij kan gedacht worden aan crowdfunding platforms, maar ook online verstrekkers van zakelijke leningen, die dankzij de inzet van algoritmes een supersnelle service bieden.

Met het volwassen worden van de financieringsmarkt, ontstaat er ook een nieuwe uitdaging voor ondernemers met een financieringsbehoefte. Want, welke financieringsaanbieder vraag ik voor welk type financiering? En, kan ik als financieringsaanvrager elke aanbieder vertrouwen? Of, krijg ik wel een redelijke rentevergoeding voorgerekend? Vragen, die in het verleden wellicht niet zo relevant waren. Juist nu, met zoveel financieringsmogelijkheden, is het van belang om je als ondernemer op deskundige wijze te laten bijstaan. Want, meer dan ooit, is financiering een thema geworden dat bepalend is voor de groei en ontwikkeling van je bedrijf.





# Lenen van familie en vrienden

Vooral bij startende ondernemers kan dit een voor de hand liggende optie zijn. Toch is het goed om een aantal zaken vooraf goed te overwegen.



Het is aan te raden om alleen van familie en vrienden te lenen als er geen andere optie is. Het is immers jammer als er ruzies ontstaan als je je financiële verplichting niet kunt nakomen.



Zorg ervoor dat je open en helder bent over het doel waarvoor je het geld nodig hebt. Het is ook goed als je aangeeft hoe en wanneer je het geld wilt terugbetalen.



Maak duidelijke afspraken over de vergoeding voor het geleende geld en over de looptijd van de lening. Het is verstandig om dit op papier vast te leggen.



Houd je aan je afspraken. Denk niet te gemakkelijk over het later betalen van rentes of afbetalingen, voordat je het weet lopen de verplichtingen op en wordt het alsmoaar moeilijker om te voldoen aan de financieringscondities







# Een private investeerder of ‘business angel’

Financiering via een private investor, ook wel bekend als private equity, is een alternatieve vorm van financiering voor bedrijven die niet openbaar verhandeld worden op de aandelenmarkt. Een private investor is meestal een persoon of een bedrijf dat bereid is om geld te investeren in een onderneming in ruil voor een aandeel in de eigendom of winst van het bedrijf.

Private equity-investeerdere investeren vaak in bedrijven met veel groeipotentieel of die zich in een transformatiefase bevinden. Ze zijn ook vaak geïnteresseerd in het nemen van controle over bedrijven die financieel gezond zijn, maar die onderbenut potentieel hebben.

Het aantrekken van private equity-investeerdere kan een effectieve manier zijn voor bedrijven om hun groei te financieren, hun operationele efficiëntie te verbeteren en hun bedrijfsstrategie te optimaliseren. Echter, het is belangrijk om te onthouden dat het aantrekken van een private equity-investeerder vaak gepaard gaat met het opgeven van een deel van de controle en winst van het bedrijf. Daarom is het belangrijk om zorgvuldig te overwegen of dit de juiste optie is voor je bedrijf en om professioneel advies te zoeken voordat je een deal aangaat met een private equity-investeerder.



# Crowdfunding

Crowdfunding is een alternatieve manier van financiering waarbij een grote groep mensen, de crowd genoemd, gezamenlijk geld inzamelt voor een specifiek project, product of onderneming. Deze financieringsmethode is voornamelijk populair geworden door de opkomst van internetplatforms die crowdfunding faciliteren.

Bij crowdfunding plaatst een persoon of bedrijf een project of idee op een crowdfundingplatform en stelt een financieringsdoel vast. Mensen die geïnteresseerd zijn in het project kunnen dan geld doneren in ruil voor een beloning, zoals een vroegere toegang tot het product of dienst, of een aandeel in het bedrijf. Het crowdfundingplatform fungeert als tussenpersoon en houdt meestal een commissie in op het ingezamelde bedrag.

Crowdfunding kan een effectieve manier zijn voor start-ups, non-profitorganisaties en creatieve projecten om financiering te verkrijgen zonder afhankelijk te zijn van traditionele financieringsbronnen, zoals bankleningen of venture capitalists. Echter, het is belangrijk om op te merken dat crowdfunding geen garantie is voor succesvolle financiering en dat er nog steeds veel werk en planning nodig is om een succesvolle crowdfunding-campagne te voeren.







# Participatiemaatschappij

Financieren via een participatiemaatschappij is een financieringsmethode waarbij een bedrijf geld ontvangt van een investeerder, de participatiemaatschappij, in ruil voor een aandeel in het bedrijf. De participatiemaatschappij investeert meestal in bedrijven met groeipotentieel of die zich in een transformatiefase bevinden en bereid zijn om controle over te dragen.

Een participatiemaatschappij is een investeringsfonds dat geld van investeerders verzamelt en dit geld gebruikt om in bedrijven te investeren. Ze hebben vaak veel expertise en ervaring in het beheren en laten groeien van bedrijven en bieden naast kapitaal ook vaak strategisch en operationeel advies aan.

Het aantrekken van een participatiemaatschappij kan voor bedrijven een effectieve manier zijn om groeikapitaal te verkrijgen, hun bedrijfsstrategie te optimaliseren en hun operationele efficiëntie te verbeteren. Echter, het aantrekken van een participatiemaatschappij gaat vaak gepaard met het opgeven van een deel van de controle en winst van het bedrijf. Het is daarom belangrijk om zorgvuldig te overwegen of dit de juiste optie is voor je bedrijf en om professioneel advies te zoeken voordat je een deal aangaat met een participatiemaatschappij.





# Regionale ontwikkelingsmaatschappij (ROM)

Financieren via een regionale ontwikkelingsmaatschappij (ROM) is een financieringsmethode waarbij een bedrijf financiering ontvangt van een organisatie die is opgezet om economische groei en ontwikkeling in een bepaalde regio te bevorderen. Een ROM biedt meestal risicokapitaal, leningen en andere vormen van financiering aan bedrijven in ruil voor een aandeel in de eigendom of winst van het bedrijf.

Een ROM heeft vaak een sterke lokale aanwezigheid en heeft een goed begrip van de economische situatie en behoeften van de regio. Daarom kan een ROM een waardevolle partner zijn voor bedrijven die zich willen vestigen in de regio of die hun bedrijfsactiviteiten in de regio willen uitbreiden.

Financieren via een ROM kan voor bedrijven een effectieve manier zijn om financiering te verkrijgen tegen gunstige voorwaarden en om toegang te krijgen tot het netwerk van de ROM voor operationele en strategische ondersteuning. Daarnaast kan het werken met een ROM ook resulteren in een verbeterde reputatie van het bedrijf in de regio en een betere toegang tot andere financieringsbronnen.

Echter, het is belangrijk om te onthouden dat het aantrekken van financiering via een ROM gepaard kan gaan met strikte eisen op het gebied van bedrijfsprestaties en de uitvoering van bedrijfsplannen. Daarom is het belangrijk om zorgvuldig te overwegen of dit de juiste optie is voor je bedrijf en om professioneel advies te zoeken voordat je een deal aangaat met een ROM.





# Leasing

Financiering via leasing is een manier om de aanschaf van bedrijfsmiddelen of andere activa te financieren. In plaats van het volledige bedrag voor de aanschaf van een activum in één keer te betalen, huurt een bedrijf de activa van een leasemaatschappij en betaalt in termijnen over een bepaalde periode.

Leasing kan worden gebruikt voor een breed scala aan activa, waaronder bedrijfswagens, machines, kantoormeubilair en zelfs onroerend goed. Er zijn twee hoofdtypen leasing: operationele leasing en financiële leasing.

Bij operationele leasing blijft de leasemaatschappij eigenaar van de activa en is de huurder alleen verantwoordelijk voor het gebruik en onderhoud ervan. Aan het einde van de leaseperiode wordt de activa teruggegeven aan de leasemaatschappij.

Bij financiële leasing gaat de eigendom van de activa na afloop van de leaseperiode over op de huurder. De huurder betaalt meestal een aanbetaling en betaalt het resterende bedrag in termijnen over de looptijd van het contract. Na afloop van de leaseperiode heeft de huurder de mogelijkheid om de activa tegen een vooraf bepaalde prijs te kopen.

Leasing kan voordelen bieden voor bedrijven die geen grote hoeveelheden kapitaal beschikbaar hebben voor de aanschaf van activa, omdat het maandelijkse betalingen over een langere periode mogelijk maakt. Het kan ook voordelen bieden voor bedrijven die regelmatig hun apparatuur willen upgraden of vervangen. Het is echter belangrijk om de voor- en nadelen van leasing te begrijpen en de voorwaarden van een leaseovereenkomst zorgvuldig te onderzoeken voordat je je eraan verbindt.

# Direct lending

Direct lending is een financieringsmodel waarbij bedrijven rechtstreeks leningen verstrekken aan andere bedrijven zonder tussenkomst van banken of andere financiële tussenpersonen. In dit model fungeert de leningverstrekker als kredietverstrekker en neemt het bedrijf dat de lening ontvangt de rol van kredietnemer op zich..

Direct lending is vooral populair geworden als alternatieve financieringsbron voor kleine en middelgrote bedrijven die moeite hebben om traditionele bankfinanciering te verkrijgen. In plaats van afhankelijk te zijn van banken die strengere kredietverleningsvoorwaarden hanteren, kunnen bedrijven hun financieringsbehoeften rechtstreeks op de markt brengen en kapitaal ophalen van beleggers die op zoek zijn naar investeringsmogelijkheden.

Direct lending kan verschillende voordelen bieden, zoals lagere kosten in vergelijking met traditionele bankleningen, meer flexibele voorwaarden en snellere toegang tot financiering. Bovendien kan direct lending gunstig zijn voor beleggers, omdat het hen een hoger rendement kan bieden dan traditionele beleggingen, zoals aandelen of obligaties.

Het is echter belangrijk om te onthouden dat direct lending ook risico's met zich meebrengt, zoals het risico van wanbetaling door kredietnemers. Daarom moeten beleggers en leningverstrekkers zorgvuldig onderzoek doen naar potentiële kredietnemers voordat ze een lening verstrekken.



# Online kredietverleners

Online kredietverlening is een vorm van direct lending waarbij kredietverstrekkers gebruikmaken van technologie om krediet aan te bieden via online platforms en mobiele apps. Deze platforms maken gebruik van geavanceerde algoritmen en geautomatiseerde processen om snel kredietbeslissingen te nemen en leningen te verstrekken aan consumenten en bedrijven.

Een van de belangrijkste voordelen van online kredietverlening is de snelheid en het gemak waarmee leningen kunnen worden aangevraagd en goedgekeurd. Kredietnemers kunnen vaak binnen enkele minuten online een aanvraag indienen en de kredietverstrekker gebruikt geautomatiseerde processen om de kredietwaardigheid van de kredietnemer te beoordelen en de lening goed te keuren.

Een ander voordeel van online kredietverlening is de transparantie en de lage kosten in vergelijking met traditionele kredietverlening. Fintech-bedrijven hebben doorgaans lagere overheadkosten dan traditionele banken en kunnen deze besparingen doorgeven aan kredietnemers in de vorm van lagere rentetarieven en administratiekosten.

Hoewel online kredietverlening veel voordelen biedt, zijn er ook enkele nadelen om in gedachten te houden. Het ontbreken van een fysiek kantoor kan bijvoorbeeld het vertrouwen van sommige kredietnemers beïnvloeden. Bovendien is het belangrijk om op te merken dat sommige fintech-kredietverstrekkers hogere rentetarieven kunnen hanteren dan traditionele banken, omdat ze risicovollere leningen verstrekken aan consumenten en bedrijven met een lagere kredietwaardigheid.

In het algemeen biedt online kredietverlening echter een alternatief voor traditionele bankleningen en kan het voor bedrijven een aantrekkelijke optie zijn vanwege de snelheid, het gemak en de transparantie die het biedt.







# Kredietunie

Een kredietunie is een financiële coöperatie die door haar leden wordt gecontroleerd en gerund en die financiële diensten verleent aan haar leden. Het doel van een kredietunie is om de financiële belangen van haar leden te dienen, in tegenstelling tot het maken van winst voor externe aandeelhouders.

Leden van een kredietunie zijn meestal individuen of bedrijven die een gemeenschappelijk belang hebben, zoals werknemers van een bedrijf of bewoners van een bepaald gebied. Leden storten geld in de kredietunie en kunnen vervolgens leningen afsluiten tegen gunstige voorwaarden, zoals lagere rentetarieven dan bij traditionele banken.

Een kredietunie wordt bestuurd door een raad van bestuur die wordt gekozen uit de leden. De raad van bestuur is verantwoordelijk voor het opstellen van beleid, het goedkeuren van leningen en het beheren van de financiële activiteiten van de kredietunie. Het dagelijkse management van de kredietunie wordt meestal uitgevoerd door een betaalde manager en medewerkers.

Het geld dat wordt gestort bij een kredietunie wordt gewoonlijk geïnvesteerd in conservatieve, laag risicovolle beleggingen, zoals staatsobligaties of beleggingsfondsen. Het rendement op deze beleggingen wordt gebruikt om de kosten van de kredietunie te dekken en om leningen te verstrekken aan leden.

Over het algemeen zijn kredietunies een goede optie voor mensen en bedrijven die behoefte hebben aan financiële diensten en die de voorkeur geven aan een lokaal en gemeenschapsgericht alternatief voor traditionele banken.





# Microfinanciering

In Nederland is microfinanciering voor bedrijven beschikbaar via verschillende organisaties die zich richten op het verstrekken van leningen aan ondernemers die geen toegang hebben tot traditionele bankfinanciering. Dit type microfinanciering is bedoeld voor startende en groeiende bedrijven met een financieringsbehoefte tot maximaal €250.000.

Microfinanciering voor bedrijven in Nederland werkt in grote lijnen als volgt:

1.

De ondernemer dient een aanvraag in bij een microfinancieringsorganisatie en geeft informatie over het bedrijfsplan, de verwachte inkomsten en uitgaven, en de reden waarom traditionele financiering niet beschikbaar is.

2.

De microfinancieringsorganisatie beoordeelt de aanvraag en bepaalt of de ondernemer in aanmerking komt voor financiering. Dit kan onder meer inhouden dat de kredietwaardigheid van de ondernemer wordt beoordeeld, evenals het bedrijfsplan en de marktvooruitzichten.

3.

Als de aanvraag wordt goedgekeurd, verstrekt de microfinancieringsorganisatie een lening aan de ondernemer. Dit kan een lening zijn met of zonder onderpand of een combinatie van beide.

4.

De ondernemer gebruikt de lening om zijn of haar bedrijf op te starten of uit te breiden. De lening kan worden gebruikt voor zaken als het kopen van inventaris, het huren van een bedrijfsruimte of het aannemen van werknemers.

5.

De ondernemer betaalt de lening terug volgens een vooraf bepaalde aflossingsregeling. Dit kan maandelijks of wekelijks zijn, afhankelijk van de afspraken tussen de ondernemer en de microfinancieringsorganisatie.

Microfinancieringsorganisaties in Nederland bieden ook vaak andere diensten aan, zoals coaching, training en netwerkmogelijkheden. Deze diensten zijn bedoeld om ondernemers te ondersteunen bij het opbouwen en laten groeien van hun bedrijf.

In Nederland zijn er verschillende microfinancieringsorganisaties, zoals Qredits, Microkrediet Nederland, en Stichting Start Foundation, die microfinanciering aanbieden aan ondernemers.





# Factoring

Factoring is een vorm van financiering waarbij een bedrijf zijn facturen of vorderingen op klanten verkoopt aan een factoringmaatschappij, ook wel een factor genoemd. In ruil voor deze facturen betaalt de factor een deel van het bedrag direct aan het bedrijf en neemt hij de verantwoordelijkheid op zich om de facturen te innen bij de klanten.

Het proces van factoring werkt over het algemeen als volgt:

- 1.** Het bedrijf verkoopt zijn facturen of vorderingen op klanten aan de factor. Dit kan een enkele factuur zijn of een gehele reeks facturen.
- 2.** De factor betaalt het bedrijf direct een deel van het totale bedrag van de facturen, meestal tussen de 70% en 90% van het bedrag.
- 3.** De factor neemt de verantwoordelijkheid op zich om de facturen te innen bij de klanten, inclusief eventuele administratieve taken zoals het opstellen van de factuur.
- 4.** Wanneer de facturen volledig zijn betaald door de klanten, betaalt de factor het resterende bedrag van de facturen aan het bedrijf, minus een afgesproken vergoeding voor het verlenen van de factoringdiensten.

Factoring biedt bedrijven een aantal voordelen. Het stelt hen in staat om snel toegang te krijgen tot geld dat anders zou worden vastgehouden in onbetaalde facturen. Bovendien hoeven bedrijven zich geen zorgen te maken over het beheer van hun facturen en het innen van betalingen, wat hen tijd en middelen bespaart.

Factoring is vooral populair bij bedrijven met een hoge omzet en lange betalingstermijnen, zoals kleine en middelgrote ondernemingen (KMO's) en startups. Het kan ook nuttig zijn voor bedrijven die snel groeien en extra kapitaal nodig hebben om hun groei te financieren.





# Subsidie

Subsidies zijn een vorm van financiële ondersteuning die door overheden en andere organisaties worden verstrekt om bedrijven te helpen hun doelen te bereiken. Subsidies kunnen dienen als alternatieve financiering voor bedrijven die niet in aanmerking komen voor traditionele leningen of andere vormen van financiering.

De werking van subsidies voor bedrijven kan als volgt worden beschreven:

1.

Bedrijven identificeren subsidies die beschikbaar zijn voor hun branche, sector of type activiteit. Dit kan gedaan worden door het raadplegen van overheidswebsites, subsidiespecialisten, brancheverenigingen of andere bronnen.

2.

Bedrijven dienen een aanvraag in voor de subsidies waarvoor zij in aanmerking komen. Aanvragen kunnen bestaan uit het invullen van formulieren, het verstrekken van documenten en het uitvoeren van een kosten-batenanalyse.

3.

De subsidieverstrekker beoordeelt de aanvraag en bepaalt of het bedrijf in aanmerking komt voor de subsidie. Dit kan betekenen dat het bedrijfsplan wordt geëvalueerd, evenals de financiële haalbaarheid en de impact op de economie, het milieu of de samenleving.

4.

Als het bedrijf wordt goedgekeurd voor de subsidie, ontvangt het geld van de subsidieverstrekker. Dit kan in één keer of in meerdere termijnen gebeuren, afhankelijk van de voorwaarden van de subsidie.

5.

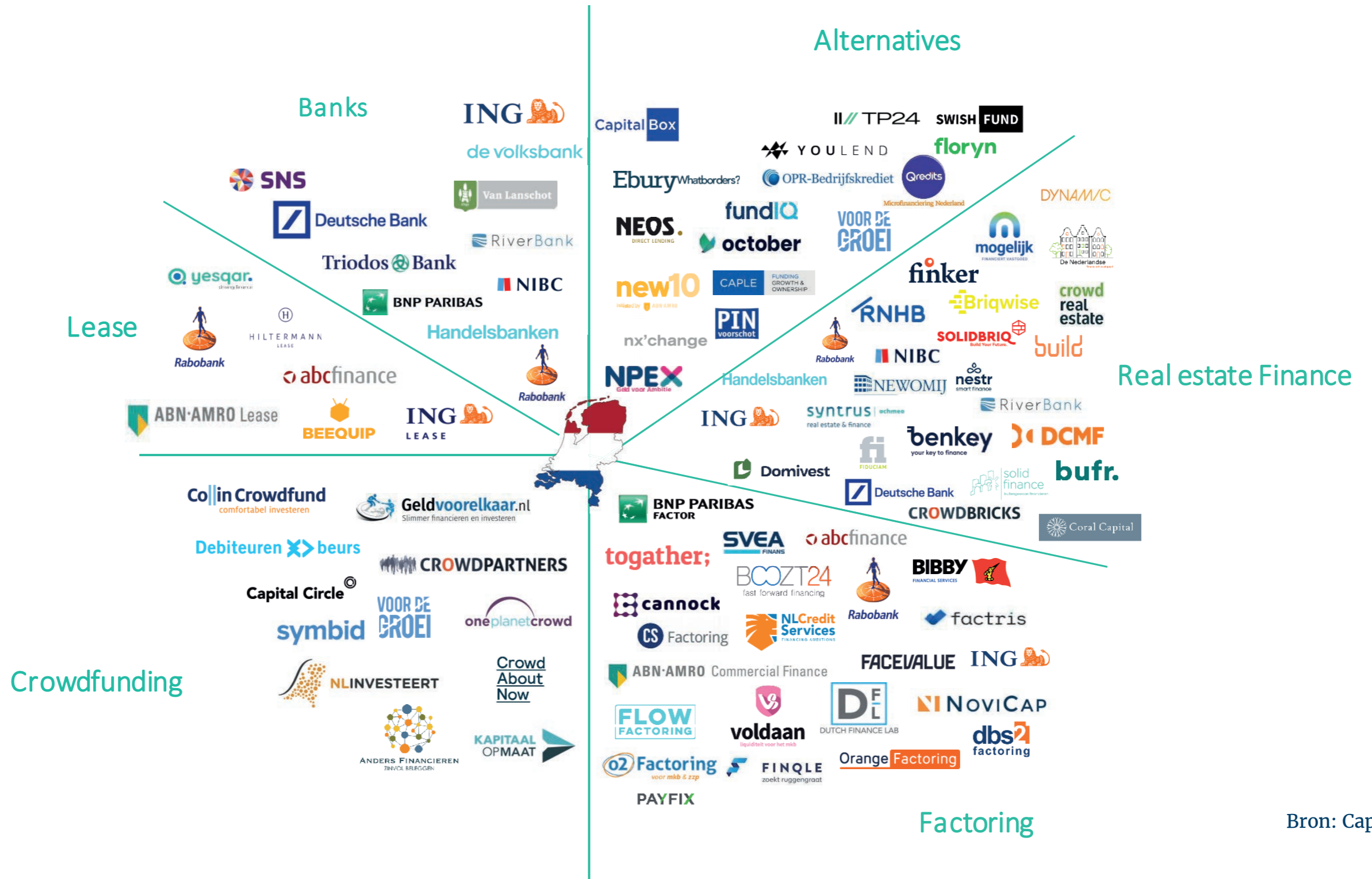
Het bedrijf gebruikt de subsidie om zijn activiteiten uit te voeren, investeringen te doen of kosten te dekken. In sommige gevallen moet het bedrijf aantonen dat de subsidie wordt gebruikt voor het doel waarvoor deze is verstrekt

Subsidies kunnen voor bedrijven een belangrijke bron van alternatieve financiering zijn, vooral voor bedrijven die zich bezighouden met onderzoek en ontwikkeling, innovatie, duurzaamheid of andere maatschappelijk relevante activiteiten. Het is echter belangrijk om te onthouden dat subsidies niet gegarandeerd zijn en dat de concurrentie om subsidies vaak hevig kan zijn. Bedrijven moeten dus goed voorbereid zijn en de tijd en middelen hebben om een aanvraag voor subsidie in te dienen.

# Welke financieringsaanbieders zijn op dit moment actief?

Het financieringslandschap is continu in beweging. Tal van aanbieders komen op de markt om hun diensten aan te bieden aan een groeiende groep van MKB ondernemers.

In het onderstaande overzicht van het bedrijf Capsearch zijn de belangrijkste aanbieders van dit moment weergegeven.



Bron: Capsearch



# Wat kan OOvB Financieringsdesk betekenen voor jouw financieringsbehoefte?

Of het nu gaat om een bedrijfsovername of een significante bedrijfsinvestering, voorbereiding is alles. Vooral als je afhankelijk bent van externe financiering. Verstrekkers van geld willen namelijk graag weten waarvoor de financiering nodig is, wat de verwachte rendementen zijn en welke mogelijke risico's kunnen opduiken.

Onze ervaren financieringsadviseurs spreken de taal van financiële partners. Van grootbank tot private equity huis en van informele investeerder tot crowdfundingplatform. Ze zijn je persoonlijke adviseur en sparringpartner. Vanuit de wensen kijkend naar de mogelijkheden. Wil je er meer van weten. Neem contact op met één van onze OOvB Financieringsdesk specialisten.



**Joop Verbruggen**

**Senior Adviseur Bedrijfsfinanciering**

Tel. 06 - 536 72 714  
j.verbruggen@oovb.nl



**Paul Cox**

**Senior Adviseur Bedrijfsfinanciering**

Tel. 06 - 577 48 949  
p.cox@oovb.nl



**Karen van Nunen**

**Coördinator Financieringsdesk**

Tel. 024 - 641 2471  
k.vannunen@oovb.nl



**Rob Siroen**

**Fiscale begeleiding aan-/verkooptrajecten**

Tel. 0412 - 612818  
r.siroen@oovb.nl



**Jeroen de Laat**

**Bedrijfswaarderingen**

Tel. 024 - 641 2471  
j.delaat@oovb.nl

# Waar vind je ons?



oovb.nl

## Vestigingen OOvB adviseurs en accountants.



**Cuijk**  
Gildekamp 12  
5431 SP Cuijk  
Telefoon: 0485 - 316844  
Emailadres: [cuijk@oovb.nl](mailto:cuijk@oovb.nl)



**Heesch**  
De La Sallestraat 8  
5384 NK Heesch  
Telefoon: 0412 - 612818  
Emailadres: [heesch@oovb.nl](mailto:heesch@oovb.nl)



**Uden**  
Sportlaan 1  
5404 NM Uden  
Telefoon: 0413 - 820429  
Emailadres: [uden@oovb.nl](mailto:uden@oovb.nl)



**Wanroij**  
Bus 8  
5446 PK Wanroij  
Telefoon: 0485 - 452817  
Emailadres: [wanroij@oovb.nl](mailto:wanroij@oovb.nl)



**Wijchen**  
Vijverlaan 21  
6602 CX Wijchen  
Telefoon: 024 - 6412471  
Emailadres: [wijchen@oovb.nl](mailto:wijchen@oovb.nl)





Succes  
is dichtbij...



...als je  
aandacht  
geeft aan  
de positieve  
dingen.

