



BANKEN VERLIEZEN TERREIN BIJ MKB

# FINANCIERINGS- SPEELVELD VERBREEDT SNEL

De Financieringsmonitor van het ministerie van Economische Zaken en Klimaat toont dat banken nog altijd verreweg de grootste kredietverstrekker zijn voor het MKB. Door de strengere criteria zijn vooral kleine en jonge bedrijven echter steeds vaker aangewezen op alternatieve financiering. Al is de omvang daarvan afgezet tegen bankfinanciering nog minimaal, de groei is fors. Net als het aantal aanbieders. Keurmerken moeten de markt transparanter maken. Ook voor adviseurs ligt hier een belangrijke taak.

Het ministerie van Economische Zaken en Klimaat publiceerde begin 2019 een door het CBS uitgevoerde Financieringsmonitor. Basis van dit onderzoek is een digitale enquête onder 5.200 bedrijven. Bijna een kwart van de ondervraagde MKB-ondernemers heeft behoefte aan externe financiering. Ruim driekwart heeft die behoefte

dus niet. In twee op de vijf gevallen financieren zij hun werkkapitaal en uitbreiding met interne middelen; uit de winst of door inbreng van de ondernemer(s). Een kwart van de bedrijven zonder behoefte heeft helemaal geen financiering nodig. Veelal groeien zij niet en zijn vooral gericht op continuïteit.

## ONDERPAND HELPT

Van de ondernemers met een financieringsbehoefte doet 81% onderzoek naar de mogelijkheden. Twee derde daarvan dient ook daadwerkelijk een financieringsaanvraag in. 93% van het grotere MKB – tot 250 werkzame personen – krijgt vervolgens de gewenste externe financiering rond. Bij de micro-ondernemingen (bedrijven met minder dan tien werkzame personen) is dit 80%. Deze percentages liggen aanzienlijk lager dan bij het grootbedrijf. Daar slaagt een financieringsaanvraag in 99% van de gevallen. Volgens het CBS-onderzoek komt dit mede doordat grote bedrijven eenvoudiger onderpand kunnen bieden. Hoe hoger de aandelen eigen vermogen en vaste activa op de balans, des te groter de kans op financiering. Opvallend is dat aanvragen voor het aannemen of opleiden van personeel de meeste kans maken om afgewezen te worden. Dit staat haaks op de stelling dat medewerkers het grootste kapitaal van een bedrijf vormen. En doet vrezzen voor de financiering van het zo noodzakelijke leven lang leren.

## VOORAL GROEIFINANCIERING

Dat het economisch voorspoedig gaat, blijkt uit het feit dat minder dan één op de tien ondernemingen uit het onderzoek financiering gebruikt om een moeilijke periode te overbruggen. Het MKB zet externe financiering vooral in voor groei.

## BANCAIRE FINANCIERING IS NOG ALTIJD DOMINANT IN HET MKB

Meer dan een derde van de respondenten gebruikt de additionele middelen om bestaande activiteiten uit te breiden. Werkkapitaalfinanciering staat op nummer twee; met name bij kleinere bedrijven krijgt vers krediet vaak deze bestemming. Het opzetten van nieuwe activiteiten complementeert de top drie.

Uitbreiding of vernieuwing gebeurt vooral via investeringen in activa. In tegenstelling tot het grootbedrijf zijn fusies en overnames in het MKB als financieringsdoel van ondergeschikt belang, net als verduurzaming.

### MINDER BANCAIRE FINANCIERING

Nog altijd voorzien de meeste bedrijven uit het onderzoek in hun financieringsbehoefte door een banklening (40%), gevolgd door leasing (21%) en verhoging van de rekening-courant (12%). Op gepaste afstand volgen informele investeerders en crowdfunding met elk 3%.

Al zijn banken als kredietleverancier dominant, hun aandeel neemt wel af. Aanscherping van de acceptatiecriteria zorgde de afgelopen jaren voor een gestage daling. In 2013 hadden 800.000 bedrijven een banklening; in 2019 waren dat er maar liefst 300.000 minder. De som van uitstaande bankleningen aan ondernemers daalde in dezelfde periode met 18 miljard euro.

### BINNEN 24 UUR

Door het ontbreken van onderpand en zekerheid moeten vooral startups en kleinere bedrijven op zoek naar alternatieven voor bancaire financiering. Aan de hoeveelheid opties ligt het niet; er zijn letterlijk honderden aanbieders. Naast de groei van crowdfundingplatforms valt vooral de toename van aanbieders van minikredieten op. Dit zijn leningen tot een paar ton met vaak korte looptijden van twee tot drie jaar. De complete afhandeling verloopt online, het geld staat soms al binnen 24 uur op de rekening.

### SLIMME FINTECH

De aard van al deze aanbieders verschilt nogal. Voorwaarden, rentepercentages en kosten lopen flink uiteen. Er zijn bedrijven die innovatieve fintech inzetten bij de beoordeling van kredietaanvragen. Hierdoor verbetert de kwaliteit van hun selectie. Maar er zijn ook financiers die krediet aanbieden zonder noemenswaardige controles. Zo meldt Swishfund - van die tenenkrommende commercial - dat ze alleen naar de cashflow van een aanvraag kijken. Een businessplan is niet nodig, BKR-registratie geen probleem. Door een dergelijke werkwijze zijn de risico's voor een kredietverlener fors. Logisch dus dat de kosten navenant zijn.

### GEDRAGSCODE

Niet alle ondernemers zijn in staat om de impact van dure minileningen goed te doorgronden. De roep om regulering neemt toe. Onder meer MKB-Nederland maakt zich hier sterk voor. De

AFM nam de afgelopen jaren maatregelen om flitskredieten aan consumenten te beteugelen. Vergelijkbare zakelijke leningen vallen echter buiten de reikwijdte van de autoriteit. Daarom moet regulering vanuit de sector zelf komen. Tien aanbieders van alternatieve financiering waaronder Collin Crowdfund, Funding Circle en Spotcap namen de handschoen op. Samen richtten zij de Stichting MKB Financiering (SMF) op. Sinds juli 2019 committeren de leden zich aan een Gedragscode MBK Financiers. Deze bevat uitgangspunten als maximale rentetarieven, transparante provisie en passende zekerheden. Ook is er een loket bij Kifid, het onafhankelijke klachteninstituut voor financiële dienstverleners. De branchevereniging Nederland Crowdfunding (vijf leden) heeft al enkele jaren een gedragscode.

### 1 VERSUS 126 MILJARD

De SMF deed onderzoek naar de omvang van non-bancaire financiering. Via crowdfunding, directe leningen, kredietunies en non-bancaire aanbieders van factoring en lease is in 2018 ruim 1 miljard euro aan financiering verstrekt aan bijna 13.000 MKB-bedrijven. Een jaar eerder was dat nog 676 miljoen. Een forse stijging dus. Maar als je bedenkt dat de drie grootbanken in 2018 samen zo'n 126 miljard euro bij het MKB hadden uitstaan, is dit bedrag verwaarloosbaar.

### NON-BANCAIR BLIJFT GROEIEN

Bancaire financiering is dus nog altijd dominant in het MKB. En vaak zijn de kosten lager dan die van alternatieve financieringsvormen. Maar de groep bedrijven die niet - of niet alleen - bij een bank terecht kan, neemt toe. Volgens de SMF zijn MKB-ondernemers elk jaar op zoek naar 10 tot 15 miljard euro. Minimaal tien procent wordt op dit moment al door alternatieve financiers verstrekt. Vooral bij kleinzakelijke financieringen onder de 1 miljoen euro zal non-bancaire financiering sterk groeien, denkt de SMF. De branchevereniging verwacht dat in 2022 minimaal een derde van deze financieringen buiten banken om verstrekt zal worden.

### UITDAGING VOOR ADVISEURS

Interessant - en relevant - is de rol van MKB-adviseurs in deze dynamiek. Door hun ervaring en netwerk zijn vooral bankleningen vertrouwd terrein. Dat geldt minder voor nieuwe financieringsvormen en de combinatie van verschillende opties, het gestapeld financieren. Door de toemende inzet van fintech bij kredietaanvragen kan de rol van adviseurs minder belangrijk worden. Het onoverzichtelijke aanbod en de daarmee samenhangende behoefte aan advies over optimale financiering maakt hun potentiële meerwaarde juist groter. Veel zal afhangen van het vermogen van adviseurs om het steeds bredere financierings-speelveld te overzien.