



MKB STEEDS VAKER GESTAPELD GEFINANCIERD

“WEES ZUINIG OP JE TAFELZILVER”

Vroeger was het simpel. Had een MKB-bedrijf financiering nodig dan klopte het aan bij de huisbank. Hoe anders is het nu. Op dit moment zijn er meer dan veertig verschillende financieringsvormen en zeker 150 aanbieders. Om hieruit de beste mix samen te stellen, is een hele klus. Niet alleen bedrijven, ook adviseurs hebben moeite om hun weg te vinden in het huidige financieringslandschap.

Jaarlijks publiceert Panteia een Financieringsmonitor. Deze brengt zowel de behoefte aan financiering bij het particulier bedrijfsleven in kaart als de manier waarop in deze vraag wordt voorzien. In de periode april 2016 - maart 2017 oriënteerde dertig procent van de bedrijven zich op het verkrijgen van externe financiering. Driekwart daarvan diende ook werkelijk een aanvraag in. 85 Procent van deze aanvragen werd volledig gehonoreerd. Dit percentage vertoont volgens Panteia een trendmatige stijging.

Bij elf procent werd de aanvraag volledig afgewezen; minder dan bij vorige onderzoeken. Het MKB trok in de onderzochte periode voor bijna 9 miljard euro aan financiering aan.

MEER DAN 60 PROCENT HOORT NEE

Bij bedrijven met 250 of meer werkzame personen komt volledige afwijzing vrijwel niet voor. Microbedrijven horen veel vaker nee bij een financieringsaanvraag. 34 Procent van het MKB met minder dan tien medewerkers ziet dat een aanvraag volledig wordt afgewe-

zen. Lex van Teeffelen – lector Financiële en Economische Advisering aan de Hogeschool Utrecht – plaatst hierbij een kanttekening. “In 2015 deden wij onderzoek met aanvullende indicatoren en een flink grotere steekproef dan de Financieringsmonitor. Daarbij bleek dat ruim dertig procent van de microbedrijven al na een voorzichtige oriëntatie – een telefoontje met de accountmanager of callcenter van de bank – vooraf duidelijk wordt gemaakt dat zij niet in aanmerking komen voor financiering. Deze groep valt buiten de

“BANKLENINGEN ZIJN VERTROUWD TERREIN VOOR MKB-ADVISEURS, EEN COMBINATIE VAN DEELS NIEUWE FINANCIERINGSINSTRUMENTEN IS DAT ZEKER NIET.”

scope van de Financieringsmonitor. Opgeteld komt het bij microbedrijven dus in ruim zestig procent van alle gevallen niet tot een financiering. Dat percentage baart zorgen.”

GEEN VERTROUWD TERREIN

Belangrijke verklaring is volgens de lector de opstelling van Nederlandse banken in de afgelopen jaren. “Uit rapporten van ECB en de Wereldbank blijkt dat ons land een van de slechtste markten is voor het verkrijgen van financiering. Loketten van banken bleven lang gesloten. De drempel om financiering te krijgen is hoog vergeleken met andere landen. Datzelfde geldt voor de kosten; die zijn te hoog.” Door deze terughoudendheid ontstond ruimte voor alternatieve financieringsvormen. Vertrouwde elementen als factoring en leasing, maar ook crowdfunding en online werkkapitaal. “Op dit moment zijn er meer dan veertig verschillende financieringsvormen en zeker 150 aanbieders”, weet Van Teeffelen. Vrijwel elk bedrijf gebruikt meerdere vormen. “Gestapelde financiering noemen we dat. Bankleningen zijn vertrouwd terrein voor MKB-adviseurs, een combinatie van deels nieuwe financieringsinstrumenten is dat zeker niet. Dit bemoeilijkt het verkrijgen van financiering.”

STAPPENPLAN VOOR ADVISEURS

Om adviseurs te helpen hun klanten zo goed mogelijk te ondersteunen, namen Hogeschool Utrecht, Hogeschool van

Amsterdam en CrowdfundingHub het initiatief voor een twee jaar durend onderzoek onder financieel adviseurs en aanbieders van (alternatieve) financiering (www.gestapeld-financier.nl). Ook vijftien bedrijven en twee beroepsorganisaties participeren. Van Teeffelen is een van de onderzoeksleders. “Hoofddoel is de oplevering van een stappenplan. Hiermee kunnen financieel adviseurs gemakkelijker en sneller de juiste combinaties bepalen voor een optimale financieringsaanvraag voor MKB’ers.”

EEN KWARTIER OF ACHT WEKEN

Uit de Financieringsmonitor blijkt dat de doorlooptijd van een financieringsaanvraag gemiddeld acht weken is. Te lang, vinden veel bedrijven. Het kan ook anders. In september introduceerde ABN AMRO New10, een online label dat leningen verstrekt van 20 mille tot een miljoen. Een aanvraag verloopt volledig digitaal. Binnen vijftien minuten weten MKB-ondernemers of ze de lening kunnen krijgen en tegen welke voorwaarden, claimt New10. “Eerder waren bedrijven als Spotcab en Lendico al actief als online financier. Het was een kwestie van tijd voor de grote banken zich op deze markt zouden begeven,” aldus Van Teeffelen. “ABN AMRO doet het nu met New10 in Nederland. ING kiest eerst voor het buitenland. In Italië en Frankrijk gaan ze samen met fintechbedrijf Kabbage MKB-leningen van 3 tot 100.000 euro aan de man brengen.”

JAAR VOL STRIJD

Digitale kredietverstrekking maakt voor banken ook kleinere leningen interessanter. Waarom waren ze al niet eerder actief op de online kredietmarkt? “Naast hun behoudende mindset is het best een uitdaging om de technologie te koppelen aan interne procedures en richtlijnen. Die hobbel lijkt nu genomen.” Daarom wordt 2018 een jaar vol strijd op het gebied van online bedrijfsfinanciering, verwacht Van Teeffelen. Gaat het banken lukken terrein terug te veroveren en de markt voor kleine financieringen naar zich toe te trekken? “Die kans is groot. Al heeft het vertrouwen in banken een forse knauw gekregen, als puntje bij paaltje komt kiezen veel ondernemers toch voor een vertrouwde naam. Daar komt bij dat banken ten opzichte van andere aanbieders als Spotcab en Lendico een cruciaal voordeel hebben. Zij halen goedkoop geld uit de markt – tegen bijna nul procent rente – en zetten dat voor veel meer weg. Concurrenten zonder bankvergunning kunnen daar aan de inkoopkant onmogelijk tegenop.”

LEVEL PLAYING FIELD

Dit houdt een risico in, stelt de lector. “Wat gebeurt er als grote banken inderdaad vol gasgeven en de concurrentie op de online kredietmarkt wegmaaien? Gaan dan de tarieven omhoog als de koek is verdeeld? Ik ben er niet gerust op. Op dit moment is er simpelweg geen *level playing field*. Om dat te creëren, heeft de overheid zeker een verantwoordelijkheid. Zo voorkom je dat het MKB over een aantal jaren minder keuzemogelijkheid heeft en te maken krijgt met hogere financieringskosten.”



FOTO: WILCO VAN DUEN

Lex van Teeffelen: “2018 wordt een jaar vol strijd op het gebied van online bedrijfsfinanciering.”

“GEEF NOOIT HET HELE ONDERPAND UIT HANDEN”

Waar moeten MKB-ondernemers die financiering zoeken vooral op letten? “Brenge allereerst goed in kaart welke financieringsvormen je al hebt”, zegt Van Teeffelen. “Maak op basis daarvan keuzes met een horizon van twee, drie jaar. Kijk wat je echt nodig hebt, zoek daar een aantal financieringsvormen bij en analyseer de voor- en nadelen. Wees pragmatisch. Heb je in een groeifase heel snel kort geld nodig dan hoeven hogere rentetarieven geen bezwaar te zijn, als je daardoor flexibiliteit behoudt.” Veel ondernemers kiezen volgens Van Teeffelen als vanzelfsprekend voor goedkoop vreemd vermogen. “Groeit je een paar jaar flink met steeds meer vreemd vermogen dan bestaat de kans dat je door de solvabiliteitsafspraken zakt. Met alle gevolgen van dien: extra eisen van de bank, meerkosten door het opnieuw afsluiten van contracten, boeterentes et cetera. Houd daarom de eigen vermogenspositie in de gaten. Laatste tip: geef niet te snel onderpand uit handen. De goedkoopste manier van financieren is een hypothecaire lening. Sluit je die af voor tien jaar en heb je na drie jaar meer geld nodig, dan kun je ondanks de gepleegde aflossingen niet altijd een beroep doen op het onderpand. Wees dus zuinig op je tafelsilver.”