



Externe financiering van het middelgrote MKB

Wie vult de adviesbehoefte in?

augustus 2019

Eerst...

Het Nederlandse MKB telt vandaag de dag 1,8 miljoen bedrijven. Een groot aantal, zeker wanneer je dit afzet tegen de cijfers van 2009, toen het er nog 600 duizend minder waren¹.

Duik je iets dieper in de cijfers van MKB Statline, dan blijkt al gauw dat een overgroot deel van deze MKB-bedrijven uit éénpitters bestaat. Bij maar liefst 1,45 miljoen van de MKB-bedrijven geeft het CBS aan dat er één persoon werkzaam is. Bij 131.070 bedrijven werken twee mensen, 82.845 bedrijven hebben drie tot vijf medewerkers. 285 bedrijven met 2.000+ werknemers vormen hierbij de bovengrens.

Binnen dit totaal van 1,8 miljoen MKB'ers zit er een klein en specifiek aantal midden- en kleinbedrijven die zich in een lastige positie bevinden. Ze willen groeien, maar kunnen niet altijd de daarvoor benodigde middelen vinden, omdat het om forse investeringen gaat en het middelgrote MKB deze bedragen veelal niet zelf kan opbrengen. Dit komt doordat de grootbanken hen onvoldoende leningen – lopend van een half miljoen tot vijf miljoen euro – verstrekken.

Terwijl de behoefte daaraan wél bestaat.

De wereld van alternatieve financieringen vormt een interessante uitweg voor dit heel specifieke type – kapitaalbehoefte – bedrijven. Onderzoek wijst alleen wel uit dat deze bedrijven aangeven hier advies bij nodig te hebben. Voor de financiële adviseurs, met name die van de accountantskantoren, liggen er veel kansen met betrekking tot deze financieringsvraagstukken.

Financieringsbehoefte anno nu

Tussen wal en schip

Een uitdrukking die perfect van toepassing is wanneer we het hebben over de financieringsbehoefte van het middelgrote MKB. Hieronder verstaan we bedrijven met een omzet van één tot vijftien miljoen euro, wat neerkomt op om en nabij de tienduizend Nederlandse MKB'ers.

Vroeger was de ondernemer, of diens accountant, gewend om direct op zijn huisbankier af te stappen in het geval van financieringsbehoefte. Vandaag de dag is deze situatie behoorlijk veranderd en daar heeft de financiële crisis van 2008 een grote rol in gespeeld. Sinds deze crisis is de wet- en regelgeving richting banken omtrent het hebben

van eigen kapitaal op de balans – denk aan Basel IV - flink strenger geworden. Dit betekent: minder krediet richting het bedrijfsleven. Dit treft de kapitaalbehoefte van het middelgrote MKB recht in het hart.

Juist leningen tussen de half miljoen en vijf miljoen euro kosten de Nederlandse banken behoorlijk wat onderzoek- en analysewerk. In de praktijk komt dit erop neer dat veel van deze kredieten amper rendabel zijn voor de grootbanken. Zoals ook blijkt uit '[MKB-financiering in Europees perspectief](#)', een rapport van het Centraal Planbureau van juni 2019. Banken wijzen steeds meer financieringsverzoeken van het Nederlandse MKB af en het percentage MKB-bankfinanciering als percentage van het bruto

binnenlands product (bbp) neemt als gevolg daarvan ook al jaren af.

Waar moet de MKB'er met een gevestigd bedrijf nu naartoe voor krediet? Alternatieve financieringsvormen, zoals crowdfunding, zijn beschikbaar, maar dekken de kapitaalbehoefte van bedrijven met deze grootte totaal niet. 124.000 euro is het gemiddelde bedrag dat in de eerste helft van 2019 met crowdfunding werd gefinancierd². De behoefte van het grotere MKB ligt echter veel hoger, tussen de half miljoen en vijf miljoen euro!

Het middelgrote MKB valt dus tussen wal en schip. De kapitaalbehoefte is te groot voor alternatieve financieringswijzen als crowdfunding, maar te klein om nog op de bank af te kunnen stappen. Zij zullen andere financieringsbronnen aan moeten boren om ervoor te zorgen dat ze kunnen blijven groeien. Maar waar dit kan en hoe dit werkt? Dáár heeft het MKB hulp bij nodig. Dit geven eigenaren van bedrijven met minimaal tien medewerkers aan in onderzoek van Caple, uitgevoerd door Sherloq. 59 procent van de ondernemers geeft aan behoefte te hebben aan

(financieel) advies bij het aantrekken van financiering.

De financieel adviseur is daar de aangewezen persoon voor: 71 procent van de bedrijfseigenaren rekent op bijval van diens financieel adviseur wanneer het op externe financiering aankomt. Maar wie deze 'financieel adviseur' is, daarover kan gerust een discussie gevoerd worden. Verschillende partijen begeven zich op het vlak van kredietadvies of zouden zich hierbinnen meer kunnen gaan profileren.

De ondernemer is echter behoorlijk uitgesproken: zijn of haar accountant is de eerste persoon waarop af wordt gestapt wanneer een financieel vraagstuk zich voordoet. 78 procent van de Nederlandse bedrijfseigenaren met minimaal tien medewerkers erkent dat zijn of haar accountant het eerste aanspreekpunt is in het geval van financieel advies.

Hier ligt dus een grote kans voor het accountantskantoor! Maar met wie wedijvert de accountant wanneer het aankomt op het adviseren bij externe financiering?

In het Sherloq-onderzoek vallen ook de financiële adviestak én de dept advisory-afdelingen van het accountantskantoor onder de noemer 'accountant'. Zij worden binnen de doelgroep vaak onder één en dezelfde noemer geschaard.



¹ <https://MKBstatline.cbs.nl/#/MKB/nl/dataset/48034NED/table?ts=1547474156305>

Adviseurs rond externe financiering

Rondom externe financiering zijn er verschillende adviseurstypen beschikbaar voor het middelgrote MKB.

Financieringsadviseurs. De zogeheten *debt advisors*. Dit zijn organisaties die niets anders doen dan ondernemers adviseren over financieringsvormen. Zij hebben zelf geen financiële middelen ter beschikking, maar brengen vraag en aanbod samen. Financieringsadviseurs zijn vergelijkbaar met Independer. De MKB'er geeft aan waar de kapitaalbehoefte uit bestaat, de financieel expert geeft vervolgens aan welke aanbieders – en voorwaarden - hierop aansluiten. Financieringsadviseurs worden niet betaald door de kredietverstrekkers, maar door de MKB'er zelf.

Corporate finance specialisten. De organisaties die fusies en overnames begeleiden. Zij doen de onderhandelingen, verzorgen de benodigde transacties en regelen ook de bijbehorende financiering. Vaak maken zij een brochure waarin het bedrijf in kwestie wordt aangeprezen. "Wij gaan dit geweldig renderende bedrijf overnemen, willen jullie ons

hierbij financieren?" Corporate finance specialisten zijn duur en worden daarom betaald met een succes fee wanneer de transactie eenmaal is voltooid. De financieringsadviseur is een specialist, de corporate finance specialist doet financiering er dus 'bij'.

Accountants. De financieel adviseur die al heel veel van het bedrijf weet. Want hoewel de meeste MKB'ers niet controleplichtig zijn, nemen de meeste ondernemers een degelijk accountantskantoor in de arm om de cijfers te laten samenstellen of zelfs te controleren. Om er zeker van te zijn dat deze kloppen, om te laten zien dat het bedrijf transparant is en/of omdat er een aantal minderheidsaandeelhouders zijn die op de hoogte moeten worden gehouden. Ook op het vlak van kredietverstrekking heeft de MKB'er baat bij goede cijfers. Via de KvK en partijen als Company.Info komen kredietverstrekkers alles over diens bedrijf te weten. Mooie cijfers leiden tot hogere kredietscores en meer bereidheid om zaken te doen met het bedrijf in kwestie.

De accountant en de op te pakken handschoen

Het accountantskantoor is dus als geen ander in staat om het bedrijfsleven van gedegen advies rondom externe financiering te voorzien. De resultaten uit het onderzoek van Caple en Sherloq geven eveneens aan dat alle lichten op groen staan: bijna tachtig procent van het middelgrote Nederlandse MKB ziet zijn accountant als het eerste aanspreekpunt in het geval van financieel advies. En het accountantskantoor heeft hier ook de kennis voor in huis, daar is zeventig procent van de Nederlandse MKB'ers het mee eens, getuige de uitkomsten van het onderzoek.

Duiken we dieper in de onderzoeksresultaten, dan zien we dat het vertrouwen in de huisbankier, de persoon die traditioneel gezien als eerste in beeld kwam omtrent financieringsadvies, tanende is. Zeker wanneer we inzoomen op de verschillende leeftijdscategorieën waar de deelnemende ondernemers in vallen onder te verdelen. Van de jongere ondernemers geeft nog 72 procent aan te vertrouwen op de huisbankier wanneer het aankomt op advies over externe financiering. Neemt

de leeftijd van de ondernemer toe, dan zien we dat dit vertrouwen afneemt. In de categorie ondernemers tussen de 45 en 54 jaar heeft nog maar veertig procent van de deelnemers er vertrouwen in dat de huisbankier in staat is het juiste advies te geven. Verrassende uitkomsten? Allerm minst. Deze wat oudere ondernemers hebben de banken meegemaakt tijdens de financiële crisis en hebben daardoor dus te maken gehad met restrictieve standpunten en ondermaatse producten. Zij houden hier hun huisbankier mede voor verantwoordelijk.

De accountant draagt deze ballast van een beschadigde vertrouwensrelatie niet met zich mee. Dit, gecombineerd met het feit dat het accountantskantoor over alle expertise beschikt om de ondernemer van onderbouwd advies te voorzien, maakt van de accountant de ideale financiële coach voor ondernemend Nederland. De boekhoudkundige, de fiscalist, de controleur, de consultants: al deze expertise komt van pas om te adviseren óf en wélke externe financiering past bij de klant.

Accountant: wés die financiële coach!

De behoefte aan advies rond externe financiering bestaat. De klant beschouwt de accountant als de adviseur bij uitstek die hem of haar hierin kan voorzien én er is binnen het accountantskantoor meer dan genoeg expertise voor aanwezig. Desondanks lijkt het erop dat veel accountantskantoren deze kans nog niet met beide handen aangrijpen.

De Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants (NBA) en de Erasmus Universiteit Rotterdam publiceerden in maart 2019 een onderzoeksrapport met de naam ['Financiering in het MKB – En de rol van de MKB-accountant'](#). De NBA erkent hierin dat er een enorme advieskans ligt voor het Nederlandse accountantskantoor, maar dat zij deze voorsnog laat liggen. En dat is zonde, want niet alleen profiteert het accountantskantoor van deze nieuwe rol, het maakt externe financiering ook beter bereikbaar voor het Nederlandse MKB.

De Nederlandse accountantskantoren moeten hier een adviestak voor gaan inrichten, met accountants die zich specialiseren in niet-bancaire financiering. Zij moeten op

de hoogte zijn van financieringstypen en de aanvraagprocedures én zij moeten de kansen van het middelgrote MKB in kunnen schatten. Zij zijn in staat om de onderzoeken en analyses uit te voeren die noodzakelijk zijn bij leningen vanaf vijf ton, maar die banken niet meer uitvoeren aangezien dit voor hen niet (meer) rendabel is. Inderdaad extra werkzaamheden, waarvoor de ondernemer wél bereid is te betalen. Het onderzoek van Caple en Sherloq toont aan dat meer dan de helft van het middelgrote Nederlandse MKB het geen probleem vindt om extra te betalen voor extern advies bij financiering.

Dit vraagt om een nieuwe manier van denken binnen de wereld van de middelgrote accountantskantoren. Niet meer rechtstreeks schakelen met de huisbankier van de MKB'er, niet meer denken vanuit de eerder opgebouwde netwerken, maar verder kijken dan de jaarrekeningen en fiscale tegemoetkomingen. Dat is een grote uitdaging voor het accountantskantoor, erkent ook de NBA³, maar samen met de aanbieders van alternatieve financiering ligt er een gigantische markt open die door hen bediend kan worden.



Wat denkt u?

Genoeg vanuit ons: wij zijn benieuwd wat u hiervan vindt. Ziet u zichzelf al als een financieringsdeskundige? Moet uw kantoor hier stappen in zetten? En welke zijn dat dan? Bent u benieuwd wat u moet weten om bijvoorbeeld in het Caple-platform een financieringsaanvraag voor uw MKB-klant in te kunnen dienen? U kunt altijd contact opnemen met Maarten Verboord, door te bellen naar 06-10981436. Onze deur staat 24/7 open en de koffie staat altijd klaar.

³ De accountant voelt zich er nog niet 'senang' bij volgens de NBA:

<https://www.nba.nl/globalassets/themes/thema-MKB/nemacc/publicaties/rapport-nemacc-onderzoek-financiering-MKB-18-maart-2019.pdf>

² <https://www.crowdfundingcijfers.nl/crowdfunding-in-nederland-eerste-helft-2019>

CAPLE

FUNDING GROWTH & OWNERSHIP