



De stand van zaken omtrent kredietverstrekking aan het grotere mkb in Nederland

Over grootbanken en alternatieve kredietverstrekkers en het brede scala aan mogelijkheden die samenwerking tussen deze partijen biedt

april 2019

“*There can be no liberty unless there is economic liberty*”, zei de Britse oud-politica Margaret Thatcher ooit. Toch ondervinden veel Nederlandse ondernemers dat zij in hun financiële vrijheid worden beperkt als het aankomt op kredietverstrekking. Is het niet door de kapitaaleisen van de kredietverstrekkers, dan is het wel door bestuursmatige eisen van investeerders. Dit blijkt uit onderzoek dat Caple liet uitvoeren door Panelwizzard onder 1.061 Nederlandse ondernemers. Maar liefst 32 procent van de Nederlandse ondernemers vindt dat investeerders te veel inspraak hebben in de bedrijfsvoering na het verstrekken van financiering. 73 procent van de ondervraagden vindt daarnaast dat financiële instellingen (waaronder banken en kredietverstrekkers) te veel aan hun eigen winstbejag denken.

Deze uitkomsten zijn niet iets om trots op te zijn: BV Nederland zou juist zoveel mogelijk gestimuleerd moeten worden, om de economische gezondheid te bevorderen. Tegelijkertijd zou het best kunnen dat sommige ondernemers iets te negatief gestemd zijn en dat de werkelijkheid iets rooskleuriger is. Er zijn immers tegenwoordig steeds meer soorten kredietverstrekking, er zijn zelfs mkb-ondernemers die via **crowdfunding** hun bedrijf een boost kunnen geven.

Wij verstrekken langjarig groeikrediet aan de grotere mkb-bedrijven (tot ongeveer tweehonderd werknemers). Dit is een relatief kleine doelgroep (ongeveer negenduizend), die juist om die reden vaker tegen de lamp loopt als het gaat om investeringen of kredieten. Valt het mee in kredietland of moet men zich zorgen maken? Omdat Caple het belangrijk vindt om op de hoogte te blijven van onze markt en in de gaten te houden hoe de vlag erbij hangt bij ondernemers die ook onze klanten zijn, hebben we het voorgenoemde onderzoek laten uitvoeren. De resultaten, in combinatie met ons eigen perspectief en ervaringen, vormen de basis voor deze whitepaper. Te beginnen met een kleine terugblik.

De crisis als schoolvoorbeeld van *the butterfly effect*

Economieën zijn soms weerbarstig, maar blijken vaak ook fragiele constructies te zijn. Zeker als landelijke

economieën, of soms zelfs het wereldwijde systeem, niet gezond zijn. Ondanks een omzet van 19,3 miljard dollar in 2007, viel de Amerikaanse financieel dienstverlener Lehman Brothers in 2008 om. Een organisatie die nota bene al sinds 1850 opereerde in de Verenigde Staten. Rap volgden veel andere banken en financieel dienstverleners en binnen de kortste keren bevonden de meeste westerse landen zich middenin een financiële, economische, hypotheek- en/of bankencrisis (net afhankelijk van wat je ziet als de oorzaak). Het kwam er in ieder geval op neer dat men achteraf voornamelijk met de beschuldigende vinger naar de banken wees. De banken en hun ongegeneerde bonusstelsels en andere geldsmijterijen.

Wat volgde was een decennium waarin banken steeds strenger werden gereguleerd. Denk bijvoorbeeld aan de *Richtlijnen en Verordening Kapitaalvereisten*, de *Richtlijnen Markten in Financiële Instrumenten*, de Basel-akkoorden (waarin is vastgelegd hoeveel eigen kapitaal banken moeten aanhouden), de *Bank Recovery & Resolution Directive*, de *Verordening Markten in Financiële Instrumenten*, de *Code Banken* en de *Dodd-Frank Act*, een Amerikaanse federale wet uit 2010. Een wet die twee kilo papier beslaat. Banken moesten grotere buffers gaan aanhouden, het toezicht op banken werd verscherpt en er werd er ingegrepen in het bancaire risicomanagement. Met zulke verstrekkingen wordt het steeds moeilijker om nog aan het bankieren zelf toe te komen.

Deze *rule based*-aanpak staat tegenover de zogenaamde *principle based*-regelgeving, waarbij kaders en doelen worden gesteld, maar het aan de banken zelf wordt overgelaten op welke wijze het gewilde resultaat wordt bereikt. De *rule based*-regelgeving heeft als uitgangspunt dat er juist géén vrijheid m.b.t. de toepassing van de regels bestaat. Dit leidt er uiteindelijk toe dat de regels richting de klanten ook strenger worden. Dit betekent niet alleen strenge regels voor consumenten, maar ook voor bedrijven die krediet willen, om zo in de toekomst van hun onderneming te investeren. Dat een derde van de ondernemers dus vindt dat bijvoorbeeld banken te veel inspraak hebben na kredietverstrekking, kan heel goed te maken hebben met het feit dat deze kredietverstrekkers ook veel te verduren hebben van bovenaf.

Zo vragen banken en kredietverstrekkers soms om ‘financiële ratios’, daaraan kan je zien of een onderneming financieel in een stijgende of dalende lijn zit. Zij kunnen bijvoorbeeld eisen dat ondernemingen voldoende winst maken, een minimum aan eigen vermogen hebben, een accountantsverklaring kunnen voorleggen, of zij hebben andere eisen waar ondernemers aan moeten voldoen. Dit wordt vastgelegd in convenanten of kredietovereenkomsten. Ook kunnen zij eisen voor in de toekomst stellen, denk aan specifieke toekomstige winstmarges. Voor partijen betekent dit soms een plafond aan de hoogte van mogelijke investeringen. Als investeerders ook aandelen hebben, kunnen de voorwaarden nóg strenger zijn, tot op beleidsmatig niveau. Sommige investeerders zijn niet vies van een vinger in de pap en houden graag grip op het gebied van bestuursdaden, strategiewijzigingen, expansies en/of acquisities. Dit is zeker het geval als investeerders ondernemersdrift hebben.

Onvoldoende langetermijnperspectief bij toekennen krediet

Daarnaast vindt 57 procent van de ondernemers dat banken niet volledig objectief zijn bij het toekennen van kredieten. Meer dan de helft van de ondervraagden vindt dat er bij financieringsaanvragen teveel wordt gekeken naar de huidige financiële situatie van ondernemingen (en niet naar de toekomstige).

In 2015 [rapporteerde de NOS](#): “Nergens in Europa kunnen ondernemers zo slecht aan geld komen als in Nederland. Zo blijkt uit onderzoek door onderzoeksbureau Panteia in opdracht van de Europese Commissie. Ruim 39 procent

van de kredietaanvragen in Nederland wordt meteen afgewezen, dat is het hoogste percentage in Europa. Het Nederlandse afwijzingspercentage is onder meer zo hoog doordat bedrijven die kredietaanvragen doen er vaak slecht voorstaan.” Dit mes snijdt dus aan twee kanten.

De meeste financiële instellingen handelen vanuit hun eigen perspectief en zullen de financiële risico's zoveel mogelijk proberen af te dekken. Niet alleen dat, ook worden steeds meer werkzaamheden van deze instellingen geautomatiseerd. Zo ook de processen bij kredietaanvragen. Vooral de kleinere leningen worden gegoten in standaardjablonen. Val je daar echter (net) buiten, dan wordt het complex. Vroeger kenden bedrijven de zogenaamde “bevriende bankdirecteur”. Die huisbankier bestaat niet meer, de meeste processen zijn geautomatiseerd. Dit betekent, naast meer efficiëntie, ook dat (uniekere) partijen buiten de boot vallen. En de afgewezen ondernemer weet soms niet eens waarom. Zij zoeken hun heil vervolgens bij vrienden en kennissen middels onderhandse leningen, of gaan op zoek naar krediet via crowdfundingplatforms. Crowdfunding is een mooi alternatief voor kleinere kredietbehoeften, tot ongeveer een kwart miljoen. Daarboven zijn meer conventionele kredietverstrekkers de aangewezen partijen. Maar dan moet je wel binnen de standaard passen.

Vreemde eend in de bijt

Voor bedrijven die net iets anders in elkaar zitten dan normaal, is dit echter lastig. Zij zijn minder makkelijk in een sjabloon of model te vatten, dit vraagt veel maatwerk. De meeste banken kijken naar welke zekerheden zij nu kunnen bieden en wat die waard zijn. Zo is voor een bank onroerend goed een simpele en prettige basis voor een krediet. Het geeft voldoende zekerheid en er kan een langlopende en betrekkelijk goedkope financiering tegenover worden gezet. Moeilijker wordt het als de mkb'er dergelijke zekerheden niet kan verstrekken, of snel groeit, waardoor de vraag uitstijgt boven hetgeen de bank op basis van zekerheden kan geven. Dan is toekomstgerichte kasstroomfinanciering nodig. Dit is echter voor kleinere leningen van een half tot vijf miljoen euro nauwelijks werkbaar voor grootbanken. Aanvullende oplossingen zijn dan noodzakelijk. Een deel van de kredietbehoefte in dit middensegment is overigens ingenomen door leasing en factormaat-schappijen: vaak niet de makkelijkste en goedkoopste oplossing, maar bij gebrek aan alternatieven inmiddels

gegroeid naar een uitstaand volume van 90 miljard euro aan het mkb.

In Nederland worden er in totaal, los van factoring en leasing, steeds minder leningen verstrekt aan het mkb. Na een piek in 2011 daalde het aantal leningen jaar op jaar. In 2016 versnelde deze daling en daalde het met 5,7 procent met een jaar eerder, [volgens BNR Nieuwsradio](#). Hans Biesheuvel, voorzitter van Ondernemend Nederland, zegt dat banken onvoldoende kunnen verdienen aan mkb-kredietverlening, omdat zij duur kapitaal moeten aanhouden op hun balans. Tijdens de crisis hebben ze veel af moeten schrijven op uitstaande mkb-kredietverleningen. Veel bedrijven zijn in de problemen gekomen in die tijd en dat heeft ze heel angstig gemaakt. Alternatieve kredietverstrekkers, waaronder Caple, spelen hier op in door juist zo min mogelijk eisen te stellen en mkb-bedrijven zo adequaat mogelijk te ondersteunen met kredieten. Alleen als het echt "mis" gaat, gaan alle partijen aan tafel.

Case: garantievrije kredietverstrekking aan Dunton Environmental

Caple ondersteunt de groeiplannen van Dunton Environmental met een acht jaar durende en volledig ongedekte lening. De bedrijvengroep uit Engeland biedt innovatieve grond- en watersanering, milieusanering en adviesdiensten. De saneringsdiensten worden zowel on- als off-site aangeboden. Aangezien het bedrijf relatief veel activa bezit en zich in een uitdagende sector bevindt, zijn traditionele senior *secured debt*-opties beperkt gebleven. Caple begrijpt de kasstroom van de groep en maakte een volledig ongedekte lening mogelijk die geen persoonlijke garanties of enige andere vorm van zekerheid vereist. Met de financiering kan Dunton Environmental het nieuwe hoofdkwartier vernieuwen en extra werkkapitaalruimte bieden voor groei. "De ongedekte lening van acht jaar is een uitstekende keuze voor Dunton, zeker als we kijken naar het groeiverhaal van de Groep. Shaw & Co is er erg trots op Dunton te hebben geholpen met haar inzet voor permanente milieusanering en om het probleem van industrieel afval in het Verenigd Koninkrijk op te lossen", zegt Alexei Garan, Hoofd Schuldadvies van investeerder Shaw & Co.

Winstbejag prioriteit?

Uit ons onderzoek bleek ook dat bijna driekwart van de ondernemers vindt dat financiële instellingen te veel denken aan het eigen winstbejag bij het verstrekken van kredieten. Ironisch gezien zijn Nederlandse bankkredieten vrij goedkoop in vergelijking met andere landen. In Engeland liggen de rentes bijvoorbeeld gemiddeld twee procent hoger. Enerzijds komt dit doordat in Nederland banken historisch de kredieten te laag hebben geprijsd, anderzijds omdat de renteniveaus in Engeland historisch hoger liggen dan in Nederland en Duitsland. Op crowdfundingplatforms liggen de rentes ook wél hoger omdat deze hun investeerders een rendement moeten bieden. Ook al wordt het toekenningsproces van deze platforms goedkoper door automatisering, dan nog zullen die rentes niet veel dalen, is de verwachting. Banken hebben een andere overheadstructuur en zullen om die reden de rentes niet dramatisch omlaag kunnen brengen. Dit heeft te maken met de zogenoemde *cost-income ratio*.

Voorwaarden onduidelijk

Een andere uitkomst is dat de meerderheid van de ondernemers (51 procent) de voorwaarden van financiële instellingen rondom financiering onduidelijk vindt. Daarnaast ervaren zij weinig ondersteuning van financiers met betrekking tot hun financiële bedrijfsvoering. Bij Caple merken we ook dat veel mkb'ers advies verwachten over hoe financiële afspraken geregeld moeten worden. Zij richten zich dan ook in toenemende mate op coaching en begeleiding. Punt is wel dat dit advies niet gratis verstrekt kan worden, de ondernemer moet bereid zijn ervoor te betalen. Het is immers een dienst, net als elke andere. Caple gaat in de toekomst meer samenwerkingen aan met banken, om ondernemers een totaalplaatje te kunnen bieden: kredieten zonder te veel poespas, met gedegen advies. Wij vragen geen zekerheden, maar vragen wel om goede prognoses en uitgebreide analyses.

Tenslotte geeft ruim een derde van de ondervraagden aan dat de huidige financieringsvormen van financiële instellingen onvoldoende aansluiten op hun kredietbehoeften. Die mismatch zou goed kunnen zitten in het feit dat ondernemers een bepaald plan voor de toekomst hebben en kredietverstrekkers voornamelijk kijken naar de hoogte van de winst of omzet en (on)zekerheden. Door voldoende eigen vermogen in te zetten, is deze discrepantie enigszins te overkomen, maar niet elke mkb'er heeft die reserves. Dit betekent niet dat het grotere mkb niets voorstelt op de eco-

nomische schaal. Sterker nog, [deze groep](#) zorgt voor meer dan een derde van Nederlandse werkgelegenheid.

Conclusie

Ondernemers in het midden- en kleinbedrijf (mkb) die geld nodig hebben, hoeven daarvoor allang niet meer naar een bank. Maar de meeste bedrijven doen dat wel en laten beleggers die zich in de markt proberen te mengen links liggen. Ondanks een reeks initiatieven is het marktaandeel van alternatieve kredietverstrekkers klein. Het mkb was drie jaar geleden nog voor tachtig procent afhankelijk van bankkredieten, bleek uit cijfers van De Nederlandsche Bank.

Uit de [Financieringsmonitor](#) die in juni 2018 naar de Tweede Kamer werd gestuurd, blijkt dat twee op de tien mkb-ondernemers zich in het laatste halfjaar van 2017 oriënteerde op een financiering uit "alternatieve bronnen", zoals crowdfunding of direct lending. Dat was in dezelfde periode een jaar eerder nog maar zestien procent. Van de mkb'ers die in 2018 geld wilden lenen, zei ongeveer een derde dat via alternatieve financiering te willen doen. In de eerste helft van 2017 was dit nog maar een kwart. Het merendeel stapt uiteindelijk "gewoon" naar de bank. In totaal hebben banken circa 127 miljard euro aan krediet

bij het mkb uitstaan, zo'n 1,5 miljard dollar is volgens Rob Wolthuis van belangenorganisatie MKB-Nederland afkomstig van alternatieve financiering, zo [schreef het FD](#) in 2018.

Toch zouden mkb-ondernemers hun financiering meer in deze hoek moeten zoeken, zeker als zij ontevreden zijn over strenge voorwaarden, bemoeienis of de soorten kredieten. Zeker de combinatie bank/alternatieve kredietverstrekker is interessant, omdat dit een perfect huwelijk is tussen kapitaal en flexibiliteit.

Over ons

Caple is Europees specialist in groeikredieten aan het mkb. Wij doen dat in een nauwe strategische samenwerking met BNP Paribas Asset Management. Contacten met mkb-bedrijven verlopen altijd via een landelijk netwerk van onafhankelijke, ervaren financieel adviseurs. De adviseurs worden geholpen door onze technologie en expertise in bedrijfsleningen, met een koppeling aan de institutionele distributiefaciliteit van BNP Paribas Asset Management.



CAPLE

FUNDING GROWTH & OWNERSHIP