

FINANCIERING van innovatie door innovatieve financiering

Vier mogelijke bronnen van financiering

Als een bedrijf wil innoveren dan heeft het daar geld voor nodig. Hoe kan er een mismatch worden voorkomen tussen enerzijds de behoefte aan kapitaal en anderzijds een gebrek aan financieringsmogelijkheden? Welke mogelijkheden zijn er om innovatie te financieren? En wat is de specifieke toegevoegde waarde van risicokapitaal?

De Nederlandse economie moet het hebben van ondernemerschap en innovatie. Jaarlijks worden miljarden geïnvesteerd in onderwijs en onderzoek. Wat betreft kennisontwikkeling staat ons land dan ook goed aangeschreven. Kennisontwikkeling heeft echter geen zin als dit niet leidt tot concrete resultaten. Naast kennis en ondernemerschap hebben innovatieve bedrijven ook veel geld nodig om te kunnen starten én doorgroeien. Nu er voorzichtig weer de eerste tekenen van herstel zijn te zien is dat allerm minst een reden om opgelucht adem te halen. Innovatie heeft als doel de continuïteit van de onderneming op de lange termijn te bevorderen en kan op verschillende manieren plaatsvinden. Het kan gaan om een innovatie die een hele nieuwe markt creëert of bijvoorbeeld om een innovatie van de bestaande bedrijfsvoering. Ieder

type innovatie heeft een eigen dynamiek en vraagt om een andere benadering en aansturing. Om welk type innovatie het ook gaat, de controller zou moeten toetsen in hoeverre de onderneming daar voldoende aandacht aan besteedt en middelen voor vrijmaakt. Juist met het aantrekken van de economie kunnen ondernemingen extra problemen ondervinden met het vrijmaken van deze middelen. Een economische neergang zal bijvoorbeeld in eerste instantie leiden tot een stijging van voorraden, aangezien voorraadplanningen waren gebaseerd op – achteraf gezien – te hoge prognoses. Wanneer de vraag weer aantrekt ontstaat er vaak een run op de meest cruciale grondstoffen, met als gevolg dat de prijzen ervan navenant stijgen. Een onderneming zit dan met een dubbele uitdaging; er moet voorraad worden opgebouwd om aan de vraag te voldoen én deze voorraad bestaat uit duurdere grondstoffen. Wanneer een ondernemer bezig is met de ontwikkeling van een innovatief idee of product is de financiering ervan meestal niet het eerste waar men aan denkt. Toch is het verstandig om tijdig goed na te denken over de diverse mogelijkheden.

Financiering vanuit de eigen bedrijfsvoering
Een belangrijke taak om geld vrij te maken ligt bij de on-

dernemer zelf. De huidige problematische financieringsmarkt dwingt de onderneming het rendement op de bestaande activiteiten te optimaliseren. Nog steeds doet menig ondernemer te weinig moeite om ‘goedkoop’ geld vrij te maken uit bijvoorbeeld het optimaliseren van het werkkapitaal terwijl men tegelijkertijd kosten noch moeite spaart om ‘duur’ geld aan te trekken vanuit externe bronnen. Daarnaast is het zo dat de bestaande leencapaciteit van een onderneming wellicht ruimte biedt om aanvullende financiering aan te trekken, omdat er bijvoorbeeld onverpande bezittingen of stille reserves aanwezig zijn (bijvoorbeeld onroerend goed). Daarnaast kan er nog

ruimte zitten in renten en aflossingsverplichtingen van bestaande leningen. Hiermee is de voor de innovatie benodigde financiering wellicht al ingevuld. Indien dat niet het geval is, dan zijn er wellicht

‘Optimaliseer eerst het rendement op de bestaande activiteiten’

andere opties die vanuit de eigen bedrijfsvoering tot aanvullende financiering kunnen leiden. Denk bijvoorbeeld aan financial of operational lease of (reverse) factoring. Bedenk daarbij wel dat innovaties risico’s met zich meebrengen. De continuïteit van de rest van het bedrijf moet natuurlijk niet in gevaar komen. Afhankelijk van het risico is het te overwegen om de investeringen in aparte BV’s onder te brengen.

Deze opties zijn alleen relevant wanneer sprake is van innovatie bij een gevestigd bedrijf. Startende ondernemingen hebben vaak alleen nog maar een idee en nog geen product, geen klanten en geen inkomsten en moeten daarom veelal uitwijken naar andere mogelijkheden.

Subsidies en financieringsregelingen

Teneinde innovatie in het bedrijfsleven te bevorderen heeft de overheid verschillende – veelal fiscale – stimuleringsmaatregelen getroffen. Voor een ondernemer is het aantal regelingen nauwelijks bij te houden en ook hier voert het te ver om daar uitvoerig op in te gaan, maar enkele voorbeelden zijn de WBSO, het Borgstellingkrediet MKB, de Garantie Ondernemingsfinanciering, de Groeifaciliteit en de Technostartersfaciliteit. Zie voor meer informatie www.agentschapnl.nl.



Ook de innovatiebox kan een interessante regeling zijn. Zodra de ontwikkeling van innovatieve producten of diensten succesvol is en winst oplevert, kan gebruik worden gemaakt van de Innovatiebox. De Innovatiebox verlaagt de belastbare winst (vennootschapsbelasting) uit immateriële activa tot 5 procent in plaats van het reguliere tarief van 25,5 procent. Vanwege het grote aantal regelingen wendden veel ondernemers zich dan ook tot gespecialiseerde adviseurs. Een participatiemaatschappij is bijvoorbeeld ook op de hoogte van de verschillende regelingen en kan helpen de financieringsbehoefte te matchen met de beschikbare regelingen.

Bankkrediet

De financiële crisis mag dan over haar hoogtepunt heen zijn, de effecten ervan zijn – met name in het MKB – nog steeds merkbaar. Banken stellen zich terughoudender op dan voorheen. Ze hebben te maken met hogere kapitaaleisen ten aanzien van de omvang en de kwaliteit van hun buffervermogen en hun toelaatbare maximale leverage ratio's. Het rapport van de Taskforce Kredietverlening, waarin zowel vertegenwoordigers zitten van de bankensector en de overheid, constateerde onlangs weer een opmerkelijke maar langer bestaande tegenstelling: die tussen de statistiek en de praktijk. Uit de cijfers die De Nederlandsche Bank (DNB) maandelijks presenteert, blijkt dat de totale kredietverlening aan het Nederlandse bedrijfsleven nog altijd toeneemt. De

groei is weliswaar afgenomen, maar er is groei. Niets aan de hand dus? Helaas niet. Uit het rapport van de Taskforce Kredietverlening blijkt dat doordat ook grote bedrijven worden meegenomen het totaal aan uitstaande kredieten toeneemt, maar dat er veel minder nieuwe leningen worden verstrekt. Met name het MKB is daar de dupe van. In de praktijk lenen banken dus minder gemakkelijk geld uit, willen minder risico lopen en vragen meer zekerheden. Of en hoeverre een bank een onderneming van financiering zal voorzien is in belangrijke mate afhankelijk van het 'duurzaam kasgenererende vermogen'. Met andere woorden: is er voldoende vertrouwen in de toekomstige kasstromen die de ondernemer met zijn onderneming weet te realiseren. Dit treft met name innovatieve ondernemingen, want innovatie levert vaak pas winst op in de toekomst en het succes is moeilijk voorspelbaar. Daardoor kunnen juist innovatie- en groeitrajecten moeilijker gefinancierd worden. Maak daarom van zowel de bestaande als de innovatieve activiteiten, de risico's en de beheermaatregelen inzichtelijk. Het transparant maken van de onzekerheden in hoogte en duur van investeringen, afhankelijkheid van afnemers en leveranciers kan een bank het juiste comfort geven om het krediet toch te verstrekken. Ook kunnen bedrijven minder makkelijk krediet krijgen bij hun leveranciers, omdat de

percentages bevoorschotting op bijvoorbeeld voorraden en debiteuren worden teruggeschroefd. Opzegging en/of duurdere kredietverzekeringen maken het ook al niet eenvoudiger voor bedrijven.

Risicokapitaal

Zowel banken als verstrekkers van risicokapitaal, zoals participatiemaatschappijen, hebben middelen om innovatie en verdere groei van een onderneming te faciliteren, maar beide opereren wel vanuit een ander perspectief. De focus van een bank is *behoud* van waarde en het minimaliseren van risico's dat de onderneming in gebreke blijft. De focus van een participatiemaatschappij ligt op het *creëren* van waarde. Risicokapitaal speelt, in vergelijking tot de Europese markt, in Groot-Brittannië en de Verenigde Staten al langere tijd een rol van betekenis bij de financiering van innovatie. In Nederland zijn er ook een aantal participatiemaatschappijen die al veel ervaring hebben met het financieren van innovatie. Ondernemers die in zee gaan met participatiemaatschappijen zijn dan ook niet alleen op zoek naar een zak met geld, maar staan ook open voor ondersteuning op het gebied van marketing & sales, financiën en ondernemerschap. Afhankelijk van de situatie kan een participatiemaatschappij verschillende

rollen aannemen die kunnen variëren van het houden van toezicht op het nakomen van afspraken zoals deze zijn overeengekomen in bijvoorbeeld de participatieovereenkomst, tot het bijstaan

'De focus van een participatiemaatschappij ligt op het creëren van waarde'

van het management in de dagelijkse activiteiten.

Welke rol ook wordt aangenomen, het gaat altijd om een mengeling van financieel-economische en minder harde factoren. In de huidige economische omstandigheden is het bijvoorbeeld van groot belang dat bedrijven zich goed voorbereiden op eventuele tegenvallers en verschillende uitgewerkte scenario's klaar hebben liggen. Een gedegen voorbereiding en het kunnen laten zien dat je in kunt spelen op veranderende marktomstandigheden geeft ook vertrouwen aan andere belangrijke stakeholders waaronder vaak banken.

Innovatie van financiering

Ondanks de genoemde mogelijkheden blijkt in de praktijk de financiering van innovatie nog steeds problematisch te zijn. Er is een aantal ontwikkelingen die dit negatief zullen beïnvloeden en de noodzaak tot *innovatie van de financiering* zullen vergroten.

Zoals aangegeven zullen banken door de nieuwe kapitaaleisen worden gedwongen hun balansen te verkleinen. Een andere belangrijke ontwikkeling is de aanstaande golf van herfinancieringen. In Nederland moet de komende vier jaar ongeveer 50 miljard euro worden geherfinancierd. Kortom, de uitleencapaciteit van banken komt verder onder druk te staan. Sommige bedrijven gaan over

tot leningen via de openbare kapitaalmarkt. In de Verenigde Staten wordt het vreemd vermogen van bedrijven slechts in veertig procent van de gevallen door banken verzorgd. Het overige loopt grotendeels via de kapitaalmarkt en dat percentage neemt sterk toe. Het MKB heeft die mogelijkheid echter nauwelijks. In Nederland is bancaire krediet voor MKB-bedrijven nog steeds de belangrijkste financieringsbron.

Zijn er dan geen mogelijkheden? Natuurlijk wel. MKB-bedrijven vormen een belangrijke schakel in de waardeketen voor bedrijven die wél toegang hebben tot de kapitaalmarkten. Wellicht dat zij zich kunnen opwerpen als kredietverstrekker voor de ketenpartijen waarvan zij voor het eigen succes zelf ook deels afhankelijk zijn. De keten is tenslotte zo sterk als de zwakste schakel. Het biedt tevens een aanknopingspunt voor initiatieven zoals bijvoorbeeld het 'ketenbreed' optimaliseren van werkkapitaal. Het matchen van vraag en aanbod (tekort en overschot) van financiële middelen binnen de keten kan onnodige druk voorkomen en tot een win-win situatie leiden.

Daarnaast is er nog een nieuwe ontwikkeling die extra kansen biedt voor de financiering van innovatieve ideeën: crowdfunding. Dit is een financieringsvorm waarbij een idee en de daarvoor gezochte financiering doorgaans via het internet/social media kenbaar gemaakt worden en uiteindelijk wordt opgebracht door een grote groep mensen die ieder afzonderlijk een relatief gering bedrag inbrengen. Crowdfunding wordt steeds meer toegepast in de politiek. Een voorbeeld is de presidentscampagne van Barack Obama. Hij slaagde er in om via zijn website geld op te halen bij 1,5 miljoen Amerikanen, 'gewone' mensen, die kleine bedragen gaven. Negentig procent van de donors gaf 100 dollar of minder. Bij 41 procent bedroeg de gift zelfs minder dan 25 dollar. Er zijn echter wel wat kanttekeningen te maken. Geld inzamelen via internet/social media is geen sinecure. Het idee dat tal van kleine donateurs de gezochte financiering bij elkaar brengen die jonge ondernemers nodig hebben om een innovatief idee verder te ontwikkelen lijkt, zeker wanneer er grotere bedragen nodig zijn, in de meeste gevallen moeilijk realiseerbaar.

Zorgvuldige afweging

Als een bedrijf wil innoveren dan heeft het daar geld voor nodig. Als dat niet vanuit de bestaande bedrijfsvoering kan, dan moet er naar externe bronnen worden gezocht. Ondernemers moeten daarbij de verschillende instrumenten die zij tot hun beschikking hebben zorgvuldig afwegen. De controller speelt hierbij een belangrijke rol. Hij dient ervoor te zorgen dat de onderneming voldoende financiële slagkracht heeft en niet door een gebrek aan adequate financiering onvoldoende kan profiteren van economisch herstel. De rol van de bank als mogelijke financier van innovatie zal – zeker gezien het feit dat de uitleencapaciteit de komende jaren verder onder druk zal komen te staan – beperkter zijn dan voorheen. Nieuwe initiatieven als 'crowdfunding' en 'keten-

financiering' lijken vooralsnog niet in staat om deze lacune op te vangen. Risicokapitaal kan een aantrekkelijk alternatief zijn. Vooral als een onderneming niet alleen op zoek is naar een zak met geld, maar ook open staat voor operationele ondersteuning en het netwerk van een participatiemaatschappij.



Meer lezen over dit onderwerp?

Wilco Schoonderbeek, de auteur van dit artikel, is tevens auteur van het boek *Value Creation in Turbulent Times*. Daarin gaat hij dieper in op de impact van de economische crisis en hoe organisaties daar sterker uit kunnen komen.

Value creation in turbulent times
W.C. Schoonderbeek
Kluwer

ISBN 978 90 13071023

advertentie



Rust en controle op uw financieel-administratieve afdelingen

Wij bieden hoogwaardige oplossingen in de vorm van:

- Tijdelijk financieel administratief personeel op alle niveaus
- Werving & selectie van financieel administratieve professionals
- Quick scans
- Speciale projecten op financieel gebied

Ons streven is niet alleen een passende oplossing te vinden voor uw administratieve uitdagingen op korte termijn maar u ook op langere termijn te begeleiden in het voeren van een optimale administratie. Onze werkwijze is gericht op het doorbreken van de stresslijn.

Heeft u vragen of wilt u graag aanvullende informatie, neemt u dan contact met ons op:

Zuidermolenweg 7 • 1069 CE AMSTERDAM • Tel. 020-6675290
• Fax 020-6675291 • Email: info@finyard.nl • www.finyard.nl