





Toekomstbestendige financiering als bron van groeivoor ondernemers

TEKST ABE BRANDSMA

Nederlandse bedrijven moeten afkicken van hun verslaving aan bankkredieten', aldus Boele Staal, voorzitter van de Nederlandse Vereniging van Banken in een interview in het Financieel Dagblad van 11 april 2012.

Volgens Staal krijgen banken door strengere kapitaals- en liquiditeitseisen minder speelruimte, en ook initiatieven zoals een bankenbelasting zorgen er voor dat de risico's die banken mogen lopen worden verkleind. Oscar Kuhl, voorzitter van Jong Management, reageert als door een adder gebeten op de uitspraken van Staal. 'Het is alsof een bakker zijn klanten vertelt dat zij minder brood moeten eten. Maar jonge ondernemers hebben honger, zij willen groeien met hun onderneming. Zelf heb ik een onderneming in de technische maakindustrie. Als wij een opdracht ontvangen, moeten wij eerst investeren in de ontwikkeling en productie van een machine, voordat wij het eindproduct kunnen verkopen aan de opdrachtgever. Ik heb zelf meegemaakt dat ik een vol orderboek had, maar dat banken niet wilden of konden meewerken. Gelukkig ontstaan er steeds meer alternatieven voor financiering van een onderneming door een bank.'

Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen

Nederland telt vier regionale ontwikkelingsmaatschappijen die in de jaren zeventig door het Ministerie van Economische Zaken zijn opgericht. PPM Oost, onderdeel van de regionale ontwikkelingsmaatschappij Oost NV, investeert in kansrijke bedrijven die zich profileren als voorloper of trekker van de regionale economie. PPM Oost investeert met name in bedrijven binnen de sectoren Agrofood, Life Sciences, High Tech en Energie- en Milieutechnologie. Maar ook innovatieve bedrijven in andere sectoren behoren tot de doelgroep. Wilco Schoonderbeek, senior investment manager bij PPM Oost, waarschuwt voor de eventuele gevolgen van een financieringslandschap waarin kredietverlening voor ondernemingen onder druk staat. 'Het gevaar van het huidige klimaat is dat ondernemers hun ambitieniveau aanpassen door de verwachte financieringsbeperking. Zodra er een behoefte voor financiering ontstaat, kijken veel ondernemers nog steeds automatisch als eerste naar de bank. Maar de banken zijn niet in alle gevallen de meest logische bron van financiering. Een regionale investeringsmaatschappij als PPM Oost wil innovatief ondernemerschap faciliteren en kijkt naar verschillende aspecten

“Banken zijn niet in alle gevallen de meest logische bron van financiering”

ten en zeker niet alleen financiële. Er wordt gekeken naar de bijdrage die een onderneming levert aan de economische ontwikkeling van de regio, de wijze waarop technologische innovatie plaatsheeft en de werkgelegenheid die voortvloeit uit deze economische activiteiten. Wij investeren daar waar sprake is van een ‘marktfalen’ dus daar waar de markt niet kan voldoen aan de financieringsbehoefte van ondernemers. Een partij als PPM Oost probeert met publieke middelen vroegtijdig kansrijke initiatieven te ondersteunen en de brug te vormen naar geld uit de private markt. Dan kan bijvoorbeeld middels een participatie bij de start van een onderneming, en het bedrijf zodanig verder uit te bouwen dat de onderneming voor een regulier bankkrediet in aanmerking komt. Voor een participatie is een levensvatbaar initiatief nodig. In het geval van PPM Oost gaat het elk jaar om zo’n twintig deelnemingen. Dat lijkt wellicht weinig maar daarmee staat PPM Oost sinds 2007 op de eerste plaats van de ranglijst van meest actieve investeerders in Nederland.’

Informele investeerders

Terwijl het voor banken steeds moeilijker wordt om de kredietverlening voor MKB-ondernemingen op peil te houden, zien vermogende personen dat het rendement op hun spaarrekening door historische lage rentes weinig vermogensaanwas met zich meebrengt. Sterker nog: bij een gemiddelde spaarrente van 2.2% in 2011, een effectieve vermogensrendementsheffing van 1.2 % en een inflatie van 2.34% (CPI) zijn Nederlandse spaarders er in 2011 netto op achteruit gegaan. Dit negatieve rendement, gecombineerd met het feit dat een grote groep van vermogende Nederlanders zelf een achtergrond heeft als succesvolle ondernemer, zorgt er voor dat er steeds meer oud-ondernemers samenkomen om veelbelovende jonge ondernemers te helpen om hun bedrijf tot volle wasdom te brengen.

Initiatieven verschillen sterk van elkaar in termen van vorm en uitvoering. Wim van der Wekken, lid van Jong Management kring Flevoland, spreekt over een bepaald soort investeerder die op de achtergrond bezig lijkt te zijn met een stille opmars. ‘Binnen mijn klantenbestand en bij andere ondernemers in mijn omgeving zie ik

steeds vaker dat de oprichter van het bedrijf, die de onderneming op enig moment aan zijn zoon of dochter heeft verkocht, weer in beeld komt. Vaak betreft het oud-ondernemers die hun onderneming op een goed moment hebben verkocht en nu zien zij dat het voor de opvolgers in het familiebedrijf moeilijk is om kapitaal aan te trekken dat nodig is om verder te groeien. In tegenstelling tot een bank heeft Senior vaak wel het vertrouwen in het bedrijf en in de groeimogelijkheden. Hij besluit dan om met raad en daad het bedrijf opnieuw te ondersteunen.’

‘Maar jonge ondernemers hebben honger, zij willen groeien met hun onderneming’

Een andere vorm waarbij informele investeerders de groei van een onderneming mogelijk maken, is het oprichten van een club waarbij oud-ondernemers elk een inleg van bijvoorbeeld een ton inleggen en waarbij ze samen op zoek gaan naar jonge ondernemers met ambitie voor groei. Dergelijke samenwerkingsverbanden kennen formele verbanden, waarbij naast het verstrekken van fondsen ook de overdracht van kennis van een ervaren generatie op een jonge generatie ondernemers tot uiting komt. Aan de andere kant van het spectrum heeft GROW kennisgenomen van de groeiende populariteit van de zogenaamde LGBB: de Lachen, Gieren & Brullen Bank, waarbij onderlinge vriendschap van investeerders centraal staat. Zij zijn vermogend genoeg om niet afhankelijk van het beleggingsresultaat van de betreffende participaties te zijn.

Crowdfunding

In de Verenigde Staten is het fenomeen van crowdfunding een dusdanig actueel thema, dat Barack Obama

Crowdfunding: marketinginstrument of financieringsbron?

begin 2012 nieuwe wetgeving heeft ondertekend die het mogelijk maakt voor bedrijven om kapitaal aan te trekken onder een grote groep investeerders. Supporters van crowdfunding beschrijven deze methode om startkapitaal te genereren als niets minder dan een revolutie, één die toegang tot kapitaal mogelijk maakt op dezelfde wijze als de introductie van het universeel kiesrecht burgers een stem gaf binnen een parlementaire democratie.

Ook in Nederland zijn er verschillende voorbeelden bekend waarbij crowdfunding de start of uitbreiding van een onderneming mogelijk heeft gemaakt. Een bekend voorbeeld is de Zeeuwse ondernemer Petra de Boevere, die een ton nodig had om haar slijterij van Breskens naar Sluis te verhuizen. Nadat ze bij de bank nul op het rekest ontving, besloot De Boevere om 100 waardebonnen van 1.000 euro per stuk te verkopen, die haar klanten het recht gaven om een jaar later in de nieuwe winkel producten ter waarde van 1200 euro te kopen. Onder de naam @slijterijmeisje genereerde De Boevere via twitter veel publiciteit voor haar initiatief en een jaar later opende nota bene minister van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie Maxime Verhagen haar nieuwe winkel. Een ander voorbeeld van een succesvolle toepassing van crowdfunding is het boek dat Martijn Arets heeft uitgegeven. Arets was werkzaam in het bedrijfsleven als marketingspecialist, toen hij besloot om zijn droom te volgen. Hij nam ontslag bij zijn werkgever, leverde de sleutels van zijn lease-auto in en klom achter het stuur van een oude Volkswagen T2-bus om een reis te maken door heel Europa en onderweg de mensen achter bekende merken als Lego, Skype en Adidas te ontmoeten. Tijdens zijn reis hield hij het thuisfront op de hoogte van zijn bevindingen en toen bleek dat er behoefte was aan een boek, heeft hij zijn ervaringen gebundeld in het boek 'Brand Expedition'. Zodra de eerste druk was uitverkocht, besloot Arets om het boek in het Engels te vertalen, waarvoor hij via investeringsnetwerk Symbid binnen twee maanden €20.000 ophaalde onder 171 investeerders. Voor zowel De Boevere als voor Arets geldt dat er zoveel aandacht voor hun initiatieven is, dat zij inmiddels geregeld optreden als betaald spreker op het gebied van social media en crowdfunding.



‘Ondernemers worden gedwongen om kritisch te kijken naar de wijze waarop zij hun onderneming en ambities willen financieren.’

Als concept lijkt crowdfunding veelbelovend, met name in combinatie met de grenzeloze mogelijkheden die social media bieden. Toch is het de vraag of crowdfunding een volwaardig alternatief biedt voor een traditionele financieringsbron, zoals een bankkrediet. Toen Barack Obama eerder dit jaar nieuwe wetgeving lanceerde om crowdfunding mogelijk te maken, gebeurde dat onder de noemer dat de verbeterde toegang tot kapitaal voor startende ondernemers uiteindelijk veel nieuwe werkgelegenheid zal opleveren. Critici wijzen echter op het risico op frauduleuze initiatieven, waarbij het voor individuele investeerders moeilijk is om de levensvatbaarheid van een nieuwe onderneming op waarde te schatten. Ook Wilco Schoonderbeek is afwachtend als het gaat om crowdfunding. De omvang van crowdfunding in Nederland is tot op heden beperkt. Op dit moment wordt crowdfunding met name ingezet als middel om producenten van een nieuw product in contact te brengen met hun toekomstige afnemers. Op die manier is crowdfunding vooral een effectief marketinginstrument.

Factoring

Een ander alternatief voor bankkredieten bij het versterken van de liquiditeitspositie van een bedrijf op korte termijn kan factoring zijn. Bij factoring verkoopt een bedrijf haar facturen aan een factoringmaatschappij, die deze facturen vervolgens int. Dat levert direct geld op, maar daar staan doorgaans relatief hoge kosten tegenover. Oscar Kuhl: ‘Voor mij is factoring een uitkomst. Als ondernemer wil ik mijn tijd besteden aan de groei van het bedrijf, wij willen klanten ontmoeten, nieuwe machines ontwikkelen en mogelijkheden voor export onderzoeken. Maar nu het voor de continuïteit van je onderneming steeds belangrijker wordt dat afnemers op tijd hun facturen betalen, lijkt het wel alsof ondernemer zich primair moeten toeleggen op het beheren van de debiteurenportefeuille.’

Factoring kan zinvol zijn bij bedrijven die te maken hebben met een groeiend debiteurensaldo, bijvoorbeeld als

gevolg van een groeiende omzet. Keerzijde is dat de afstand tussen afnemer en de leverancier groter wordt en dat factoringdiensten niet in alle sectoren van de markt worden aangeboden. Ook eisen de meeste factoringbedrijven een jaaromzet van minimaal 250.000 euro, hetgeen in de beginfase van startende ondernemingen doorgaans niet van toepassing is.

Toekomstbestendige financiering

Schoonderbeek: ‘Het financieringslandschap voor ondernemers is aan verandering onderhevig. Maar banken hebben ook in het verleden nooit alleen op basis van een goed idee bedrijfskredieten verstrekt. Banken verstrekken leningen op basis van zekerheid en verwachten van een ondernemer in toenemende mate een succesvol track record, voordat een bedrijfskrediet wordt verleend. Voordat bedrijven in aanmerking komen voor een bankkrediet, moet er sprake van een stabiele cashflow zijn.’ Voor ondernemers in het MKB is het op dit moment niet eenvoudig om de benodigde financiering te vinden voor de groei van hun onderneming. Schoonderbeek: ‘Voor geldverstrekkers geldt dat de kosten van de kleinere transacties in het MKB segment relatief hoog zijn. Hieruit volgt dat veel banken, maar ook private-equity partijen zich in steeds mindere mate op het MKB en op innovatieve starters gaan richten.’

Toch brengt het huidige financieringslandschap voordelen met zich mee, volgens Schoonderbeek. ‘Ondernemers worden gedwongen om kritisch te kijken naar de wijze waarop zij hun onderneming en ambities willen financieren. Bij elke fase van een onderneming, of het nu een starter is of een onderneming die internationaal wil expanderen, is weer een andere financieringsbehoefte. Per fase en financieringsbehoefte bestaan er verschillende mogelijkheden voor ondernemers. Nu banken terughoudend zijn moeten ondernemers op zoek naar alternatieve financieringsbronnen. Dat brengt partijen samen en biedt kansen voor de toekomst.’



REACTIE VNO-NCW / MKB NEDERLAND

Rob Wolthuis: 'Financiering is de smeerolie van de economie. De groei aan kredietverlening aan het bedrijfsleven is door economische tegenwind fors vertraagd. Voor een voorspoedig herstel van de economie is het belangrijk dat banken niet te terughoudend zijn met kredietverlening aan het bedrijfsleven. Daarvoor is het van belang dat eisen die aan banken gesteld gaan worden (Basel III, etc.) gefaseerd ingevoerd worden. Een grote druk op de banken smooit de uitleencapaciteit. En daarmee de economische groei.'

Banken kijken (door de kredietcrisis) kritischer naar ondernemingen. Banken hebben bijvoorbeeld meer zekerheden nodig en stellen strengere eisen. Van belang is dat deze voorwaarden transparant en duidelijk zijn voor ondernemers. Zodoende kunnen zij zich goed voorbereiden op de kredietaanvraag, wat ook in het voordeel van de bank werkt. Ook zou het aantrekken van risicodragend kapitaal vooral voor kleinere ondernemingen vereenvoudigd moeten worden.

VNO-NCW, MKB-Nederland en de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) hebben de handen ineen geslagen om de kredietverlening aan bedrijven te verbeteren. Zij hebben de Ondernemerskredietdesk (www.ondernemerskredietdesk.nl) gelanceerd. Ondernemers kunnen zich hier melden met vragen en klachten over kredietverlening door banken, maar kunnen ook de desk raadplegen als vraagbaak. Zo is er bijvoorbeeld een checklist beschikbaar voor ondernemers die de stap naar de bank willen zetten en kunnen ondernemers hulp krijgen bij hun financieringsaanvraag. Tevens is er informatie te vinden over de garantieregelingen aan banken van het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw & Innovatie die de kredietverlening aan bedrijven gemakkelijker moet maken.'

Rob Wolthuis is secretaris binnen het beleidsteam Algemeen Economisch Beleid, Onderwijs, Innovatie en Gezondheidszorg van het gemeenschappelijke beleidsbureau van VNO-NCW en MKB Nederland. ■