

MKB, FINANCIERING EN ACCOUNTANTS

Geld gezocht

De relatie tussen het mkb en de banken lijkt er door de kredietcrisis niet beter op geworden. Of is het einde aan de vanzelfsprekendheid van geld juist een zegen? Zou de accountant de aangewezen partij kunnen zijn om betere verbindingen te leggen tussen financiële vraag en aanbod?

TEKST PETER VAN RIETSCHOTEN | BEELD CORBIS

Eén ding is zeker: het begrippenpaar financiering en midden- en kleinbedrijf staat niet bepaald voor duidelijkheid. Met name over de relatie tussen de banken en het mkb zijn de laatste (crisis)jaren uiteenlopende beelden ontstaan. De banken vinden dat hun relatie met het mkb door de crisis niet of nauwelijks heeft geleden. De kredietaanvragen zouden op zijn minst op peil zijn gebleven en daarin zou nu in ieder geval (zowel het aantal aanvragen als de verstrekte financieringen) een stijgende lijn zijn. Volgens onderzoek van de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) zijn uitstaande leningen aan bedrijven met een kredietbehoefte tot 250.000 euro sinds 2008 met 3,3 procent gestegen, en uitstaande leningen tot drie miljoen euro met 7,3 procent. En volgens een enquête van toezichthouder De Nederlandsche Bank onder de Nederlandse banken hebben die de voorwaarden voor zakelijke kredietverlening in het laatste kwartaal van 2010 iets versoepeld.

VERMAGERD

Het onderzoeksinstituut EIM en ook het mkb zelf zijn evenwel van mening dat de relatie tussen de banken en het mkb de afgelopen jaren kwalitatief en kwantitatief is vermagerd. De banken zouden veel strengere eisen

'DE BANKEN VINDEN DAT HUN RELATIE MET HET MIDDEN- EN KLEINBEDRIJF DOOR DE CRISIS NIET OF NAUWELIJKS HEEFT GELEDEN.'

stellen dan voorheen. Niet alleen Basel-2 ligt tegenwoordig stevast op tafel (en het kostenverhogende Basel-3 komt eraan), banken vragen ook veel meer dan voorheen om toekomstscenario's, kasstroomprognoses en vooruitzichten wat betreft liquiditeit en solvabiliteit. Veel ondernemers lopen met hun financieringsvraag hierop vast, omdat ze in huis niet over de financiële kwaliteiten beschikken om de gevraagde informatie aan te kunnen leveren.

Ook zouden door allerlei reorganisaties bij banken tal van waardevolle en persoonlijke contacten met banken verloren zijn gegaan. De betrokkenheid en kennis van de mkb-zaken zou bij banken de afgelopen jaren over de gehele linie zijn teruggezakt naar een 'zakelijke loketfunctionaliteit'.

Daarnaast valt uit de Financieringsmonitor MKB 2010 van het EIM op te maken dat het mkb de afgelopen twaalf maanden minder krediet heeft gevraagd en minder heeft verkregen. Een grove schatting van het EIM zou kunnen uitkomen op een daling van de kredietbehoefte van circa twintig procent (2011 versus 2010).

HOGE DREMPEL PARTICIPATIEMAATSCHAPPIJEN

Over de relatie tussen de participatiemaatschappijen en het mkb zijn eveneens verschillende geluiden waar te nemen. Zo zouden kleine en middelgrote bedrijven in toenemende mate bij participatiemaatschappijen aankloppen voor venture- of durfkapitaal. De kans op succes daarbij zou groter zijn dan bij banken, omdat de private equity-sector eerder reageert op de crisisafname. Daar staat evenwel tegenover dat ook de participatiemaatschappijen voor kredietverlening hoge eisen

INFORMATIE

Informal investors zijn onder meer te vinden op **KapitaalPlaza**, een initiatief dat wordt gesteund door het ministerie van Economische Zaken en MKB-Nederland, en natuurlijk in diverse particuliere vormen.

Meer gericht op zelfhulp zijn activiteiten als de **MKB Financieringsgids**, de **financierings-service desks** van het ministerie van Economische Zaken en het mkb, het groeiende aantal financiële adviesbureaus en adviseurs ('**kredietcoaches**') die zich met name richten op de financieringsvragen van het mkb en - *last but not least* - de opkomst van de '**actieve accountant**'.



'PARTICIPATIEMAATSCHAPPIJEN STELLEN HOGE EISEN
ÉN EISEN VAAK EEN ACTIEF BELANG IN DE ONDERNEMING.'

MAARTEN ZEMANN (GIBO GROEP): 'SAMEN MET BANKEN DIE NIET EEN HELE INVESTERING WILLEN VERSTREKKEN VORMEN *INFORMAL INVESTORS* EEN PRIMA MATCH.'

stellen én daarbij vaak een actief belang in de onderneming opeisen. Nogal wat mkb-ondernemingen vallen daardoor ook bij de participatiemaatschappijen buiten de boot.

VERBETERINGEN

Voor de mkb'ers is het hoopgevend dat steeds meer partijen zich ervan bewust worden dat er over financieringen voor dit segment veel onduidelijkheid bestaat en dat de drempels om met vreemd vermogen overeind te blijven of te groeien in de praktijk veel hoger zijn dan de folders en websites suggereren.

Zo stelde Taskforce Kredietverlening-voorzitter Loek Hermans onlangs voor om te komen tot duidelijker

definities rondom bedrijfsfinanciering. Volgens hem ontbreekt het nu aan eenduidige cijfers over de kredietverlening aan mkb'ers. Waardoor het voor zowel aanbieders als vragers van financieringen moeilijk is een goed functionerende markt te creëren.

Steun kan ook worden gevonden in het proefschrift van Frieda Rikkers, die een jaar geleden promoveerde aan Nyenrode Business Universiteit promoveerde. Daarin concludeerde zij dat banken het kredietrisico van mkb-bedrijven onvoldoende in beeld hebben, daardoor minder krediet verstrekken en mogelijk groeibelemmend zijn. Rikkers pleit voor een betere inschatting door de banken van de kredietrisico's, waardoor de markt tussen aanbieders en vragers van financieringen eveneens efficiënter zal worden.

FINANCIERING: OMVANG EN BRONNEN

Onderstaande cijfers zijn gebaseerd op gegevens van bijna tweeduizend ondernemingen in het midden- en kleinbedrijf (minder dan honderd werkzame personen).

Percentage bedrijven dat met scherpere bankvoorwaarden kreeg te maken:

december 2009:	30
juli 2010:	30

Percentage mkb-bedrijven dat financiering zocht:

december 2009:	29
april 2010:	14
juli 2010:	13
verwachting tweede helft 2010:	12

Percentage mkb-bedrijven dat financiering zocht en heeft gekregen (gewenst bedrag of minder):

december 2009:	62
april 2010:	52
juli 2010:	39

Percentage bedrijven dat financiering zocht, verdeeld naar de diverse financieringsbronnen (meer dan één antwoord mogelijk):

	december 2009	juli 2010
bank(en):	87	89
familie:	7	5
leveranciers:	1	2
informal inv	2	2
participatiemaatschappij	0	0
overheidsregeling	11	2
leasing/factoring	0	2

Bron: Financieringsmonitor MKB 2010, EIM, augustus 2010

NUTTIGE 'DERDE LIJN'

Positief beoordeeld worden ook de initiatieven die samen zijn te voegen onder het begrip *informal investors*. In de wandelgangen worden ze ook wel 'suikeroom met kennis en/of vermogen' genoemd. Vaak zijn het ervaren ondernemers die hun verstand van zaken en een deel van hun vermogen investeren in bedrijven met goede vooruitzichten.

Volgens onder andere Maarten Zemann, directeur Advies van Gibo Groep Accountants en Adviseurs, vervullen de *informal investors* in toenemende mate een zogenaamde 'derdelijns-functie'. "Samen met banken die niet een hele investering willen verstrekken maar daarvoor wel de nodige zekerheden willen, vormen de *informal investors* een prima match. Juist voor mkb-ondernemingen kunnen zij het verschil maken tussen wel en niet doorgaan van investeringsplannen." Zemann beschouwt de *informal investors* voor het mkb als een belangrijke kredietverstrekker. "In Nederland zijn ze nog relatief nieuw en onbekend. Maar in landen als Duitsland, Engeland, Zwitserland en zeker de VS is deze derde lijn, naast eigen geld en de bank op de hoek, op de financieringsmarkt voor de kleinere ondernemingen een prominente factor."

MEER DAN MEEKIJKEN

Hans Maas van Maas Accountants (Leidschendam) wil eerst een misverstand van tafel halen. "Zouden banken door de crisis moeilijker doen? Ik vind dat ze nu einde-

HANS MAAS (MAAS ACCOUNTANTS): 'STEEDS MEER MKB-ONDERNEMERS ZIEN DE TOEGEVOEGDE WAARDE VAN SPARREN EN ONS LATEN MEEKIJKEN.'

lijk goed hun werk doen. Dat vanzelfsprekende is eraf, er wordt nu kritischer en zakelijker naar de aanvragen gekeken - wat is daar mis mee?"

Over zijn bijdrage als accountant aan de kredietaanvragen van zijn mkb-cliënten zegt Maas: "We hebben er vooralsnog geen gestructureerde activiteit van gemaakt. Cliënten hebben wat dit betreft koudwater-vrees. Plus dat ondernemers vaak vinden dat zo'n kredietaanvraag er even snel doorheen moet. Het komt ze altijd ongelegen, ze hebben altijd haast en om dan ook nog voor een paar adviesuren te betalen, maakt ze helemaal niet blij. Toch zijn er steeds meer mkb-ondernemers die de toegevoegde waarde zien van sparren, ons laten meekijken en meer dan dat. Meer dan vroeger worden we betrokken bij het opstellen van prognoses, vooruitzichten en kredietaanvragen. We kijken naar de aannames, de financiële onderbouwing, het realiteitsgehalte van een plan. We vragen waarom de omzetten en marges zouden gaan oplopen, en stellen ook wel gewetensvragen."

SPEEL MET SCENARIO'S

Maarten Zemmann vindt dat de 'actieve accountant' er in potentie wel is, maar zich nog te weinig als zodanig profileert. "Veel accountants zijn te reactief, ze weten onvoldoende wat hun cliënt wil, ze zijn ook te weinig bezig met hoe de toekomstige vermogensbehoefte eruit gaat zien. Ze werken met de extrapolatie van oude cijfers en dan denken ze dat dat wel een voldoende onderbouwing is van een kredietaanvraag. Ik zou zeggen: verdiep je meer in je klant, bedenk business-scenario's, speel daar mee, begrijp dat de klant in de gesprekken met de bank doorgaans niet de sterkste partij is." Zemmann pleit er dan ook voor dat zo mogelijk de accountant bij de kredietgesprekken tussen de bank en de mkb-ondernemer aanwezig is. "Faciliteer dat gesprek en probeer als accountant wat breder te kijken dan alleen de hoogte van de te betalen rente. Probeer wat meer de klappen van de zweep van het ondernemerschap te kennen."

GESPREKSMODEL

Om vraag en aanbod wat betreft mkb-financieringen nog wat meer te stimuleren heeft Zemmann een ge-

RAMING MKB-FINANCIERINGSBEHOEFTE

juli-december 2010:	15 à 18 miljard euro
verwachting januari-juni 2011:	afname met 10 à 15 procent
verwachting juli-december 2011:	afname/gelijk

Een relatief sterke stijging wordt geraamd in de bouw-nijverheid, terwijl de horeca en de financiële instellingen waarschijnlijk minder financieringsbehoefte zullen hebben.

Bron: EIM, februari 2011

BETROKKENHEID BOEKHOUDER/ACCOUNTANT

Hoeveel mkb-bedrijven die financiering zochten maakten daarbij gebruik van hun boekhouder of accountant?:

april 2010:	50 procent
juli 2010:	62 procent

Bron: Financieringsmonitor MKB 2010, EIM, augustus 2010

ROBERT DE BOECK (ANTEA PARTICIPATIES): 'BIJ VEEL MKB'ERS ZIJN DE PARTICIPATIEMAATSCHAPPIJEN SIMPELWEG NIET BEKEND.'

spreksmodel ontwikkeld. "Vooral in de kleinere plaatsen hebben banken en accountants voor een deel dezelfde ondernemers als cliënt. Er is mijns inziens niets op tegen als bank en accountant op eigen initiatief bijvoorbeeld twee keer per jaar aan tafel gaan en hun gemeenschappelijke cliënten wat betreft eventuele ver-

(advertentie)

Optimale samenwerking met de SnelStart Accountantsregeling

Vraag nu aan:
informatiepakket
inclusief gratis
6 maanden licentie

 2009
Kleinbedrijf
GEOCERTIFICEERD

Meer informatie via www.snelstart.nl
of bel voor advies 0222 36 30 61


administratieve software

Ruim 50.000 cliënten en 2200 accountants- en administratiekantoren werken al met SnelStart.

FRIEDA RIKKERS: 'VEEL ONDERNEMERS WETEN NIET WAAR DE BANKEN BIJ EEN KREDIET-AANVRAAG NAAR KIJKEN.'

mogensbehoefte tegen het licht houden. Dat leidt ongetwijfeld tot betere inzichten, betere verstandhoudingen, meer wederzijds begrip en dan ook tot snellere en betere kredietvoorzieningen. Ik wijs weer naar de VS: door dit soort initiatieven is de kredietverleningen door de banken aan de kleine ondernemingen daar vele malen groter dan bij ons."

BOOT GEMIST

Van de kant van de participatiemaatschappijen komt eveneens een gemengd geluid. Robert de Boeck, oprichter en algemeen directeur van Antea Participaties, is net zoals de Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen bezig als vermogensverschaffer bij het mkb een positie te verwerven. "Maar dat gaat niet zo gemakkelijk. Onbekend maakt onbemind, bij veel mkb'ers zijn de participatiemaatschappijen simpelweg niet bekend. Daar komt bij dat veel van onze collega's stevige ondergrenzen hanteren wat betreft de vermogensverschaffing. Daardoor echter missen ze kansen, want het mkb is er de afgelopen jaren niet onbelangrijker op geworden."

Overigens kan De Boeck over dat missen van kansen door de collega's niet wakker liggen: "Antea richt zich specifiek op het mkb en wij hebben een zeer goede portefeuille." Over het functioneren van de accountant in het traject van de vermogensverschaffing is De Boeck kritisch. "Ze hebben in de afgelopen vijftien, twintig jaar in deze de boot gemist. Indertijd hadden de accountants nog wel een belangrijke rol in het contact tussen mkb en de banken, maar die is overgenomen door financiële adviesbureaus. Vooral omdat die meer kennis van zaken - zowel wat betreft de financiën als het ondernemen - op tafel konden leggen, hebben die bureaus de accountants weggedrukt. Ik denk dat het voor de accountants niet makkelijk zal zijn om in deze weer terug te komen."

MANAGEN WERKKAPITAAL

Volgens Frieda Rijkers, vorig jaar aan Nyenrode Business University gepromoveerd op een proefschrift over kredietrisico's van het mkb en nu actief in de financiële sector weet een groot deel van het mkb 'niet zo veel' van financiering. "Veel ondernemers weten bijvoorbeeld niet waar de banken bij een kredietaanvraag naar kijken. Daar ligt een stevige rol voor de accountant. Ik noem het ondersteunen bij analyses, plannen financieel onder-

bouwen, goede financiële overzichten maken met onder andere een openingsbalans en een liquiditeitsoverzicht. Ik pleit met name voor het managen van het werkkapitaal, daardoor ziet de balans er beter uit, gaat de solvabiliteit omhoog en wordt de kredietwaardigheid van de onderneming beter. Ook het tijdig en overzichtelijk aanleveren van de jaarcijfers kan positief doorwerken in het besluit over een kredietaanvraag." Ook volgens Rijkers ligt er wat betreft ondersteuning en financiële advisering voor de accountants een markt open. Die markt kan evenwel alleen succesvol worden betreden - aldus Rijkers, Zemmann en ook Maas - als de accountant zich ten opzichte van de financiering van mkb-ondernemingen niet meer opstelt met 'onbekend' dan wel 'behoort niet tot mijn takenpakket'.

ZELFKENNIS IS NODIG

Misschien is de accountant van vandaag wel de 'kredietcoach' van morgen? Jan Wietsma, adviseur bij Full Finance, heeft het concept van kredietcoach ontwikkeld en sluit niet uit dat een aantal accountants zich tot deze functie aangetrokken voelt.

Wietsma: "Maar eigenlijk denk ik dat de kredietcoach een geheel nieuwe functie is, met een breder werkveld dan dat van de accountant. De kredietcoach kijkt niet alleen naar de financiële kant van de zaak, maar zeker ook naar de persoonlijke ondernemersvaardigheden. Banken kijken daar namelijk meer naar dan menig mkb-ondernemer vermoedt. De kredietcoach laat de ondernemer vooral ook naar zichzelf kijken, een stuk zelfkennis kan zeer zinvol zijn. Daarnaast maakt de kredietcoach de ondernemer ervan bewust dat hij en de bank ten dele hetzelfde belang hebben, namelijk dat de kredietverstrekking tot stand komt. Het is een andere manier van denken, maar die is van groot belang om tot het gestelde doel te komen. Kortom, de kredietcoach is er om verbindingen te leggen, om naast het financiële ook de psychologische en sociale kanten van het financieringstraject aandacht te geven en om de mentale oriëntatie van de ondernemer de juiste kant op te krijgen."

Overigens benadrukt Wietsma dat het uiteindelijk de ondernemer zelf is die de financiering rond moet krijgen. Vandaar ook dat zijn komende publicatie over dit onderwerp als titel heeft meegekregen *Ondernemer! Regel zelf uw krediet*. Hetgeen onverlet laat dat die ondernemer daarbij best wat meer gebruik zou kunnen maken van externe ondersteuning - accountant, adviseur, kredietcoach - en dat van de andere kant de accountant in deze wellicht een breder tandje bij zou mogen zetten. □

**JAN WIETSMA (FULL FINANCE):
'BANKEN KIJKEN MEER NAAR
ONDERNEMERSVAARDIGHEDEN
DAN MENIG MKB-ONDERNEMER
VERMOEDT.'**