

NIEUWE INITIATIEVEN WILLEN GAT BANKEN VULLEN

Kredietverlening mkb op de schop

De strengere solvabiliteitseisen voor banken gooien de kredietverlening voor het mkb drastisch op de schop. Het borrelt van nieuwe initiatieven en instrumenten om het financieringsgat te dichten. Informatie over kredietwaardigheid moet dan wel beter worden. Voor accountants gloort een sleutelrol.

TEKST BERT BAKKER | BEELD: DREAMSTIME

Gertjan Kaart ziet het onder zijn ogen allemaal gebeuren. Als algemeen directeur van Graydon Nederland, dat financiële bedrijfsgegevens verzamelt, analyseert en verkoopt, weet hij als geen ander dat ondernemers in het midden- en kleinbedrijf de laatste jaren véél moeilijker bankkrediet krijgen. Deels komt dat, zoals iedereen weet, doordat banken over een paar jaar aan de strenge regels van Basel III moeten voldoen. De *leverage* in de bankbalansen moet omlaag, dus versterken ze hun buffervermogen terwijl ze tegelijkertijd schrappen in hun kredietportefeuille.

Maar Kaart gelooft ook dat bedrijven zelf veel meer kunnen doen. “Door een gebrek aan transparantie weten banken verbazend weinig over hun klanten. Kredietrisico’s kunnen ze dus moeilijk inschatten. Zeker nu betalingstermijnen oplopen en debiteurenportefeuilles heel ondoorzichtig zijn.”

Dat verzwakt het vertrouwen van die banken in zulke ondernemingen. Maar niet alleen van banken. “Ook voor de net zo belangrijke, maar chronisch onderschatte groep van mkb-financiers speelt dit: de leveranciers.”

LEVERANCIERSKREDIET

Die laatste opmerking is cruciaal in Kaarts kijk op hoe bedrijfsfinanciering zich in de komende jaren, als bankbalansen nog verder krimpen, moet ontwikkelen. “Ik denk dat leverancierskrediet - eigenlijk elke vorm

van financiering tussen bedrijven die elkaar nodig hebben - véél belangrijker gaat worden. En veel professioneler.”

Die professionalisering zou niet alleen inhouden dat bedrijven meer gaan doen om de buitenwereld een realistisch beeld te geven van hun financiële situatie - Graydon hoopt daarin natuurlijk een rol te spelen - maar ook dat de voorwaarden waaronder leverancierskrediet wordt verstrekt, veel preciezer omschreven zullen worden. Nu zijn die vaak wazig of gehuld in een sfeer van gunsten voor oude relaties. Kaart: “Dat banken zich nu terugtrekken, dwingt financierende en gefinancierde ondernemingen opener en zakelijker met elkaar om te gaan.”

DRIE CATEGORIEËN

Nu was bedrijfsfinanciering voor de doorsnee mkb-ondernemer ook wel verbazend simpel. Althans in opzet. In grote lijnen vond je aan de passiefzijde van de ondernemingsbalans drie categorieën: één, leverancierskrediet (zonder onderpand), ten tweede bankkrediet (mét onderpand) en als restpost nummer drie eigen vermogen, het door winstinhouding opgebouwde kapitaal van de directeur-eigenaar. Vaak vertegenwoordigden die drie categorieën elk ongeveer een derde van het balanstotaal. En over de beloning ervan kon je meestal kort zijn: Leverancierskrediet was gratis - althans optisch. Bankkrediet kostte euribor plus twee of drie procent. En het rendement op het eigen vermogen - nettowinst minus betaalde rente - werd vaak niet serieus uitgerekend.



Zie ook
Accountant.nl/
Vaktechniek

‘DAT BANKEN ZICH NU TERUGTREKKEN, DWINGT FINANCIERENDE EN GEFINANCIERDE ONDERNEMINGEN OPENER EN ZAKELIJKER MET ELKAAR OM TE GAAN.’



EINDE OVERZICHTELIJKE WERELD

Ondernemingswinst werd alleen voor de fiscus bepaald, of voor derde aandeelhouders als die een dividenduitkering verlangden. Normaal gesproken werd elk snippertje rendement op eigen vermogen meteen in de onderneming 'teruggeploegd'. De fiscale winst was vooral een virtueel getal waar alleen de accountant en soms de huisbankier doorheen konden kijken. En alleen om aan de wet te voldoen werd na een klein jaar een zo summier mogelijke versie van de jaarrekening

'NU FINANCIERING ECHT EEN THEMA WORDT, ZAL DE VRAAG NAAR RATING ECHT GROEIEN.'

NAAR COMPLEET ANDERE VERHOUDINGEN

Veranderingen in het financieringslandschap zijn nog pril, maar ze markeren de overgang naar een markt met compleet andere verhoudingen. Gesprekken met partijen betrokken bij nieuwe initiatieven geven een indruk van waarmee gerekend moet - of mag - worden:

1. Veel meer dan in het verleden zal de mate van risico verbonden aan een krediet, worden weerspiegeld in de prijs. De tijd dat de rente die financiers rekenen aan sterke en zwakke bedrijven maar beperkt uiteenliep, is voorbij. (Meer **prijddifferentiatie** was onder bankiers overigens een lang gekoesterde wens.)
2. **Deleveraging** speelt niet alleen bij banken; ook op ondernemingsbalansen zal de component risicodragend kapitaal groter worden. De financieringsmix wordt in doorsnee duurder (dit in paradoxaal contrast met de rente op risicovrije beleggingen, die historisch extreem laag is).
3. Financieringsvormen met kenmerken van **risicomijdend** en **risicodragend** vermogen, zoals achtergestelde leningen, zullen meer worden toegepast. En niet alleen voor starters, snel groeiende ondernemingen of bedrijfsovernames, maar ook bij 'gewone' herfinancieringen van bestaande ondernemingen in gevestigde marktsegmenten.
4. Naast banken ontstaan er **pools**, vergelijkbaar met beleggingsfondsen, die geld van private en institutionele beleggers aantrekken en het uitzetten in de vorm van kredietfaciliteiten voor mkb-ondernemingen. Die kunnen dan ook in kleinere tranches worden aangeboden.
5. **Pensioenfondsen**, die sinds de introductie van de euro hun geld massaal buiten Nederland zijn gaan beleggen, en ophielden onderhandse leningen te verstrekken, zullen wellicht weer een rol krijgen in de financiering van het Nederlandse mkb als ze via fondsen of pools kunnen beleggen in 'hapklare brokken'.
6. **Andere kanalen dan het bankfiliaal** komen tot ontwikkeling bij de 'distributie' van bedrijfskredieten: verzekeringstussenpersonen en onafhankelijke adviseurs
7. Ontstaan van nieuwe varianten op het thema van de coöperatieve bank lijkt - als toezichthouders daar niet al te verstikkend optreden - waarschijnlijk: **branchegebonden kredietunies**.
8. De rol van **buitenlandse geldschietters** - voor zover die, anders dan Nederlandse banken, geen funding-probleem hebben - zal groter worden.
9. **Overheid** wordt nog actiever in stimulering van initiatieven, vooral als borgsteller (en daarmee de basis leggend voor nieuwe vormen van concurrentievervalsing).
10. **Credit ratings** voor het mkb zullen snel in belang toenemen, om met name niet-bancaire financiers transparantie te bieden inzake de kredietwaardigheid van ondernemingen.
11. **Leverancierskrediet** zal professioneler worden; ondernemingen binnen de bedrijfskolom kunnen elkaar financieren.
12. **Sleutelrol voor accountants**; als certificeerder van betrouwbare bedrijfsgegevens én als postiljon d'amour tussen geldzoekende ondernemingen en beleggers/investeerdere.

'ALS EEN GEFINANCIERDE ONDERNEMING IN PROBLEMEN KOMT, STAAT DE BANK IN DE RANGORDE VAN CREDITEUREN VOORAAN. EEN WET ZOU PARTIJEN GELIJK MOETEN SCHAKELN.'

BROEDENDE ZWANEN - NIET STOREN (1): KREDIETUNIES

'Coöperatieve Vereniging van Kredietunies', zo luidt de ondertitel van 'Kredietunie Nederland', een initiatief van vier oud-bankiers die met een nieuw opzet ondernemers willen helpen die leningen nodig hebben met een omvang van vijftig tot 250 duizend euro. De twee bekendste van de vier initiatiefnemers zijn Roland Lampe en Paul van Oyen (die eerder The Amsterdam Merchant Bank oprichtte, gespecialiseerd in het bevoorschotten van wissels).

Net als bij de boerenleenbanken die in de negentiende eeuw in boerendorpen werden gesticht, zit er een idealistische ondertoon in het plan. Via een kredietunie kunnen ondernemers die al wat geld hebben, binnen hun regio of bedrijfstak kredietbehoefte bedrijven helpen. Kredietgevers en -nemers zijn lid van de kredietunie; zij verdelen het positieve resultaat aan het einde van het boekjaar. De leden zullen ook vrijwilligerswerk doen. Lampe: "We begeleiden nu vier 'pilot'-kredietunies - twee sectorale en twee regionale - en zijn in gesprek met andere partijen." Meer ondernemers- en brancheverenigingen blijken geïnteresseerd. Lampe weet dat de Rabobank dit plan met lede ogen aanziet, omdat gemeenschapszin bij kredietunies een belangrijke rol speelt. Aan de basis bij de lokale Rabobanken leeft dat steeds minder. "Samen met mensen van de ministeries van EL&I en Financiën overleggen we nu met AFM en DNB, over hoe de werkwijze van kredietunies binnen de regels van de Wet op het financieel toezicht kan blijven."

BROEDENDE ZWANEN - NIET STOREN (2): NEDERLANDS MKB FONDS

Nederlands MKB Fonds (NMF) is een fonds in oprichting dat zich richt op middelgrote mkb-ondernemingen die hun investeringsplannen maar deels met traditioneel bancair krediet kunnen financieren. Dat gat kunnen ze straks aanvullen met achtergestelde financiering van NMF.

"Eenvoudig, transparant en zonder exotische structuren", zegt Onno Vos, een van de vier oprichters. Nu financiers steeds voorzichtiger worden, wil NMF ondernemers met een echt goed plan toegang geven tot extra vermogen, maar zonder zeggenschap of aandelen in hun bedrijf te hoeven 'weggeven'. Door de versterking van het buffervermogen moeten ook de mogelijkheden voor aanvullende bankfinanciering verbeteren.

Vos: "Door een innovatieve werkwijze krijgen ondernemers bij elke stap in de aanvraag concrete feedback over de kans van slagen." NMF hoopt straks 150 tot 250 ondernemers te kunnen helpen. De initiatiefnemers werken samen met het ministerie van EL&I en zijn in gesprek met investeerders.

Vos: "Die kunnen een solide rendement maken met een beperkt downside risico, mede dankzij een garantieregeling van de overheid." Nadere mededelingen volgen.

bij de Kamer van Koophandel gedeponneerd. Hoeveel winst of verlies de onderneming maakte, daar had immers niemand wat mee te maken. Zo ging het de laatste halve eeuw.

Die overzichtelijke wereld is nu aan het verdwijnen. En het is officieel sinds Boele Staal, voorzitter van de Nederlandse Vereniging van Banken, in april van dit jaar tegen Het Financieel Dagblad zei dat Nederlandse bedrijven voor hun financiering té afhankelijk zijn geworden van kredietverlening door banken, ook in vergelijking met andere Europese landen, en moeten omzien naar andere financieringsbronnen, zoals private equityfondsen.

PEANUTS

Verongelijkheid is daarbij maar deels op z'n plaats. Want natuurlijk waren bedrijven volop medeverantwoordelijk voor hun eigen overkreditering, of zelfs vreemdvermogensverslaving. Die ontstond in de jaren dat banken elkaar in de zakelijke markt te vuur en te zwaard beconcurrerden. Je kreeg hun geld -althans tot 2008 - praktisch voor peanuts. Dan zei je als bedrijf natuurlijk geen nee!

Wel valt op, nu de krachtsverhoudingen radicaal zijn veranderd, dat banken, ook in NVB-verband, de handdoek in de ring hebben gegooid als het gaat om financieringsoplossingen buiten de bankbalans om. Zelfs *Holland Financial Centre*, het platform van de financiële dienstenindustrie dat Nederland als powerhouse van financiële innovatie wil profileren, meldt geen rol voor zich te zien bij het helpen nadenken over infrastructuurele aanpassingen om nieuwe financieringsoplossingen te faciliteren. Toch opmerkelijk.

NIEUWE INITIATIEVEN

Gelukkig wil dit niet zeggen dat er niet wordt geïnnooveerd. Onder de oppervlakte broeit en borrelt het. Kranten stonden het laatste halfjaar vol met berichten over nieuwe initiatieven en instrumenten die worden opgetuigd om in het gat te springen dat banken nu laten vallen.

Te lezen viel over speciale mkb-pools, plannen voor kredietunies, over NYSE Euronext dat onderzoekt hoe de beurs ook voor de financiering van het mkb een relevante rol kan spelen. Er vond eind mei op Alternext zelfs al een feitelijke beursgang plaats van een mkb-obligatie. Deze 'primeur' had het Incassobureau CE Credit Management uit Barendrecht. Het rendement op de acht à tien miljoen die men hoopte te plaatsen zou ongeveer tien procent zijn. Begeleider van de beursgang Keijser Capital liet weten dat er meer van dit soort obligaties in de pijplijn zitten en op lancering wachten.

'BEDRIJVEN WAREN VOLOP MEDEVERANTWOORDELIJK VOOR HUN EIGEN OVERKREDITERING.'

'LEVERANCIERSKREDIET GAAT VÉÉL BELANGRIJKER WORDEN. EN VEEL PROFESSIONELER.'

Genoteerde mkb-obligaties hadden zich in Duitsland overigens al eerder als levensvatbaar bewezen.

MEER ZEKERHEDEN

Een man die op de eerste rang zit om te kunnen volgen wat er nu in het mkb gebeurt, én bij de mkb-accountant, is Paul Dinkgreve. Hij is partner bij JAN[®] Accountants en Belastingadviseurs, dat vooral in de regio rondom Amsterdam opereert, en voorzitter van SRA, het samenwerkingsverband van accountantskantoren. Dinkgreve: "We zien inderdaad dat ondernemingen die geld nodig hebben voor expansie of overnames, niet meer vanzelfsprekend bij hun bank terecht kunnen. Of slechts voor beperkte bedragen, en dan met meer zekerheden en tegen hogere rentes dan voorheen." Als een financiering zo niet rond te krijgen is, meldt Dinkgreve, wordt er in het relatienetwerk van JAN[®] gezocht naar partijen die vormen van private equity kunnen leveren. "Vaak lukt dat, maar die inbreng zal eerder bestaan uit een aanvulling op het eigen vermogen of een lening met wat hogere rentetarieven dan het bedrijf voorheen van z'n bank gewend was. Het risico van een financiering komt nu, meer dan vroeger, in de beloning terug."

CREDIT RATINGS

Dinkgreve herinnert er ook fijntjes aan dat SRA al een tijd geleden anticipeerde op de behoefte aan betere informatie over de kredietwaardigheid van ondernemingen. "Wij bieden credit ratings inmiddels als een specifiek product aan. Bij ondernemers merk je nog wel koudwatervrees, omdat ze weten dat resultaatbepaling voor financiering tegengesteld is aan het fiscale belang. En ook dat ze de rol nog niet overzien van een eigen rating tegenover een bankrating. In gesprek met een bank biedt zo'n rating een aanzienlijke toegevoegde waarde. Nu financiering echt een thema wordt, verwacht ik dat de vraag naar rating toch echt gaat groeien."

'TIJDELIJKE CFO'

Wat accountants tot nu in de marge van hun jaarrekeningcontrole en fiscaal advieswerk doen, zoals ook Dinkgreve schetste, namelijk adviseren omtrent financieringsstructuren en de partijen die daarin een rol kunnen spelen, dat is *bread and butter* voor Credion. Elf jaar geleden werd de vanuit Heerenveen opererende franchiseketen van financieel adviseurs gestart door Carlo van de Weg. Veel van zijn franchisehouders zijn oud-bankiers. En leads komen vaak van verzekerings-tussenpersonen. Voor bedrijven die normaliter geen *fulltime* financieel directeur nodig hebben, treden mensen die voor Credion

werken op als een soort tijdelijke cfo. Van der Weg: "Wij helpen mkb-bedrijven bij het uitdokteren van een optimale financieringsstructuur, leggen contacten met banken, informele investeerders of privé equity-partijen en onderhandelen namens de ondernemers met die partijen over de voorwaarden."

Op dit moment doen Credion-vestigingen dat voor zo'n achthonderd bedrijven, en de gemiddelde omvang van de financiering waarin wordt bemiddeld ligt rond de € 800.000. Van der Weg: "Heel herkenbaar is het patroon dat waar krediet moet worden afgelost en herfinanciering nodig is, dat vreemd vermogen door risicodragend eigen vermogen wordt vervangen."

PENSIOENFONDSEN

Onlangs trad Credion naar buiten als deelnemer in een nieuw financieringsconcept voor het mkb: de CCQ Ondernemersdesk. Voormalig bankier



BROEDENDE ZWANEN - NIET STOREN (3): MKB-OBLIGATIES

Een compact team ontwikkelde een financieringsidee genaamd 'MKB Obligaties'. Met 'enkele miljoenen', de opbrengst van obligaties die begin juni onderhands werden geplaatst, wordt geïnvesteerd in overnames van solide ondernemingen. Liefst in 'saai' bedrijfstakken.

Niels Wagemaker, een van de initiatiefnemers: "Voor oudere ondernemers is het nu moeilijk hun bedrijf te verkopen, omdat kandidaatkopers niet meer aan geld kunnen komen. Zelfs als het om winstgevend ondernemen gaat. Dit fonds wil in zulke situaties helpen met de financiering van management buy-ins en buy-outs." Als het fonds aanvullende risicodragend vermogen levert, is een bank vaak wel bereid mee te financieren met een krediet. Het gesloten, niet-genoteerde fonds heeft een looptijd van zeven jaar. Wagemaker is blij met de animo voor deze opzet, het team is nu druk bezig met het selecteren van geschikte ondernemingen en kandidaat-managers. "Bij de gegeven opbrengst denken we vier tot zes overnames te kunnen financieren."

CONTACT EN INFORMATIE OVER ALTERNATIEVE MKB-FINANCIERINGEN

KREDIETUNIES: www.kredietunies.nl

MATCHMAKING: www.investeringsplein.nl, www.investormatch.nl, www.kapitaalplaza.nl

CROWDFUNDING: www.crowdaboutnow.com en www.mkbcrowdfunding.nl

FINANCIERING FACTUREN: www.trefi.com

ACHTERGESTELDE LENINGEN: NMF: www.nederlandsmkbfonds.nl

LEASING: www.nvl-lease.nl (brancheorganisatie leasebedrijven)

BEURS VOOR NIET-GENOTEERDE EFFECTEN: www.npex.nl

ALGEMEEN MKB EN ONDERNEMERSCHAP: www.ondernemerschap.nl

Bron: Verslag 'Nieuwe financieringsvormen voor het MKB', Panteia, juli 2010

'ACCOUNTANTS KRIJGEN EEN SLEUTELROL ALS CERTIFICEERDER VAN BEDRIJFSGEGEVENS ÉN ALS POSTILJON D'AMOUR TUSSEN GELDZOEKENDE ONDERNEMINGEN EN INVESTEERDERS.'

Maarten Kolff zette CCQ vijf jaar geleden op: "Het idee is een platform te bouwen dat geld van banken en beleggers via een grote pool met een beoogde omvang een kwart miljard euro, omzet in honderden kleinere kredieten voor mkb'ers. Onze rol is voornamelijk het structureren van een goed acceptatiekader, zeg maar de kredietbeoordeling."

Dit idee had al in 2008 van start moeten gaan, maar de kredietcrisis gooide roet in het eten. Kolff: "Banken die in principe wilden investeren, werden gekort in hun budget en haakten af. Nu praten we met pensioenfondsen - de kleinere, die wel geïnteresseerd zijn in tranches kleiner dan honderd miljoen - en met family offices (de inhouse banks van rijke families). Maar ook

met buitenlandse banken die oplossingen zoeken voor liquiditeitsoverschotten." CCQ ontving een startsubsidie van het ministerie van Economische Zaken, Landbouw & Innovatie en om het risico voor investeerders enigszins te beperken hoopt CCQ ook gebruik te kunnen maken van een overheidsborgstelling.

ALTERNATIEVE OPLOSSINGEN

Kolff zegt niet bezorgd te zijn dat De Nederlandsche Bank zo'n *pool de facto* als een bank ziet en CCQ onder het bancaire toezichtregime zal plaatsen. "Dit is een fonds, geen bank. We hebben wel goedkeuring nodig van de AFM. Maar alle betrokken partijen zijn professioneel. En extra bescherming van het consumentenbelangen is niet aan de orde."

Van der Weg en Kolff zijn overigens niet de enigen die naar manieren zoeken om bedrijven, al dan niet onderhands, alternatieve financieringsoplossingen aan te bieden. Andere initiatieven heten onder meer Qredits, Kapitaalplaza en NMF (zie kader).

Maar in de geest van wat Gertjan Kaart van Graydon suggereerde, blijken daarnaast veel nieuwe initiatieven te worden ontwikkeld voor financieringsstructuren die binnen één bedrijfskolom werken. Niet vreemd, want

FINANCIERING GEVRAAGD

Financieringsbehoefte in het mkb per halfjaar naar sector

Sector	December 2008 (n = 839)	December 2010 (n = 1.058)
Industrie	18%	18%
Bouwnijverheid	21%	13%
Handel en reparatie	21%	14%
Horeca	18%	10%
Vervoer, opslag en communicatie	27%	16%
Financiële instellingen	20%	14%
Zakelijke dienstverlening	11%	6%
Overige dienstverlening	14%	8%
Totaal mkb	18%	11%

Bron EIM, 2011

Financieringsbehoefte in het mkb per halfjaar naar twee grootteklassen

Grootteklasse	December 2008 (n = 839)	December 2010 (n = 998)
Kleinbedrijf (tot tien werkzame personen)	16%	10%
Middenbedrijf (tien tot honderd werkzame personen)	31%	22%
Totaal mkb	18%	11%

Bron EIM, 2011

HONORERING FINANCIERINGSAANVRAGEN

Honorering financieringsaanvraag	december 2009	december 2010	februari 2011
Gekregen voor het gewenste bedrag	49%	60%	60%
Gekregen, maar minder dan het gewenste bedrag	17%	5%	21%
Niet gekregen	34%	35%	19%
Totaal	100%	100%	100%

Bron: EIM, 2009 en 2010

BRON VAN VREEMD VERMOGEN (MEER ANTWOORDEN MOGELIJK)

	Grootte/klasse		Aantalbedrijven: 200	
Bron	KB	MB	GB	alle bedrijven
huysbank	73%	67%	78%	72%
andere dan huysbank	3%	40%	16%	20%
familie en vrienden	7%	1%	0%	3%
leveranciers	7%	0%	0%	3%
anders	10%	10%	9%	10%

Bron: EIM, 2011

ook de belangrijkste bestaande alternatieven voor bankkrediet, namelijk leasing en factoring, opereren in die sfeer (en bij beide is de bepaling van kredietwaardigheid inderdaad cruciaal).

'CLOUDFUNDING'

Zo kondigde het Nederlands bedrijf ASYX aan een concept te gaan uitrollen dat *supply chain finance* heet. En het eveneens Nederlandse Flinger wil bedrijven helpen met een concept dat 'collectief cash management' wordt genoemd. In beide formules wordt overtollig kasgeld bij het ene bedrijf - rentedragend en buiten een bank om - omgezet in werkkapitaal bij een leverancier of afnemer.

Totaal anders is het idee achter *crowd funding*, soms ook (half spottend) *cloud funding* genoemd. Bedoeld voor starters die helemaal geen leveranciers hebben of afnemers die de facturen kunnen sturen. Crowd funding, dat werkt volgens het principe dat je relaties die je onder meer via sociale netwerksites kent, geld in je onderneming laat investeren, is een *buzz word* geworden. Intussen wijzen veel signalen er overigens op dat het misschien ook nooit verder zal komen dan *crowd*, *cloud* en *buzz*. Door het informele karakter lijkt het idee bedoeld alleen te functioneren in een kleinschalige niet-professionele omgeving.

'HET RISICO VAN EEN FINANCIERING KOMT NU, MEER DAN VROEGER, IN DE BELONING TERUG.'

'PENSIOENFONDSEN ZULLEN WELLICHT WEER EEN ROL KRIJGEN IN DE FINANCIERING VAN HET MKB.'

GEEN LEVEL PLAYING FIELD

Relevant voor veel alternatieve constructies die het karakter van krediet hebben is een kanttekening van Graydons Gertjan Kaart. Hij wijst erop dat er in juridische zin geen *level playing field* bestaat voor banken en ondernemingen als financiers van bedrijven: "Als er een gefinancierde onderneming in problemen komt, blijkt bijna altijd dat de bank in de rangorde van crediteuren vooraan staat. Je kunt zeggen: dan hadden bedrijven die leverancierskrediet gaven maar meer zekerheden moeten eisen. Maar voor de ontwikkeling van alternatieve financieringsoplossingen zou het goed zijn als er een wet kwam die partijen in dit opzicht gelijkschakelt." □