



**Panteia**

Research to Progress

Research voor Beleid | EIM | NEA | IOO | Stratus | IPM



## **Financieringsmonitor 2017-1**

**Onderzoek naar de externe financiering van  
het Nederlandse bedrijfsleven**

Jan de Kok, Ton Kwaak

Zoetermeer, oktober 2017

De verantwoordelijkheid voor de inhoud berust bij Panteia. Het gebruik van cijfers en/of teksten als toelichting of ondersteuning in artikelen, scripties en boeken is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld. Panteia aanvaardt geen aansprakelijkheid voor drukfouten en/of andere onvolkomenheden.

The responsibility for the contents of this report lies with Panteia. Quoting numbers or text in papers, essays and books is permitted only when the source is clearly mentioned. Panteia does not accept responsibility for printing errors and/or other imperfections.

# Inhoudsopgave

<b>1</b>	<b>Inleiding</b>	<b>9</b>
1.1	Doel van de Financieringsmonitor	9
1.2	De zoektocht van de ondernemer samengevat	10
1.3	Interpretatie van de weergegeven resultaten	10
1.4	Leeswijzer	12
<b>2</b>	<b>Oriëntatie op externe financiering</b>	<b>15</b>
<b>3</b>	<b>De financieringsaanvraag</b>	<b>21</b>
<b>4</b>	<b>Resultaat van de financieringsaanvraag</b>	<b>27</b>
<b>5</b>	<b>De toekomst</b>	<b>33</b>
<b>Bijlagen</b>		<b>37</b>
Bijlage 1	Onderzoeksverantwoording	37
Bijlage 2	Kenmerken van de bedrijvenpopulatie	41
Bijlage 3	Nadere onderbouwing hoofdstuk 0: Oriëntatie op financiering	43
Bijlage 4	Nadere onderbouwing hoofdstuk 3: De financieringsaanvraag	51
Bijlage 5	Nadere onderbouwing hoofdstuk 4: Resultaat	57
Bijlage 6	Nadere onderbouwing hoofdstuk 5: De toekomst	65
Bijlage 7	Vragenlijst	69



# Samenvatting

## Inleiding

Het volume van uitstaande leningen van grote banken aan het MKB neemt af. Tegelijkertijd kan worden geconstateerd dat de investeringen van bedrijven sterk aantrekken, de kapitaalbehoefte van bedrijven neemt daarmee ook toe. De Financieringsmonitor geeft inzicht in de actuele behoefte van ondernemers aan financiering en in de mate waarin, en de wijze waarop, zij in die behoefte voorzien.

Deze editie van de Financieringsmonitor geeft een overzicht van de toegang tot financiering van bedrijven met tenminste 2 werkzame personen in het particulier bedrijfsleven, dat wil zeggen alle bedrijven met uitzondering van de financiële instellingen, de onroerend goed sector en de zorg. Het gaat om het financieringsgedrag in de periode april 2016 – maart 2017 (verder aangeduid als '2016'), en de vooruitzichten van bedrijven voor het komend jaar ('2017'). De gegevens van de monitor verschaffen inzicht in de zoektocht van ondernemingen naar financiering en leggen ontwikkelingen hierin bloot.

## Oriëntatie op financiering

Van de bedrijven met tenminste twee werkzame personen heeft 30% zich in 2016 georiënteerd op het verkrijgen van financiering, dat wil zeggen dat ze de mogelijkheid hebben onderzocht of het verkrijgen van externe financiering de positie van het bedrijf zou kunnen versterken. Dit is ongeveer even veel als een jaar geleden. Op een totale populatie van ruim 320.000 bedrijven met minimaal 2 werkzame personen betreft het meer dan 95.000 bedrijven in het particulier bedrijfsleven. Grote bedrijven (tenminste 250 werkzame personen) oriënteren zich vaker dan gemiddeld op het verkrijgen van financiering. Van zowel microbedrijven (2 -9 werkzame personen), kleine bedrijven (10 -49 werkzame personen) als middelgrote bedrijven (50 -249 werkzame personen) heeft 27% zich op financiering georiënteerd. Bedrijven die in 2016 winstgevend waren, hebben zich veel vaker dan gemiddeld op het verkrijgen van financiering georiënteerd. Aannemelijk is dat winstgevendende bedrijven eerder gericht zijn op investeringen en expansie. Bedrijven met een gemiddelde of lager dan gemiddelde solvabiliteit oriënteren zich ook vaak op het verkrijgen van financiering. Bij deze bedrijven gaat het om een grotere behoefte aan werkkapitaal. Bedrijven met een solvabiliteit boven het gemiddelde oriënteren zich daarentegen juist vrij weinig op financiering. Voor deze bedrijven geldt dat zij eerder eigen middelen beschikbaar hebben, dit effect is sterker nu de winstgevendheid van bedrijven geleidelijk verbetert. Onder snelle groeiers komt oriëntatie op het verkrijgen van financiering niet vaker voor dan bij overige bedrijven.

Meest genoemde redenen om zich op het verkrijgen van financiering te oriënteren zijn: het kunnen investeren in huisvesting, bedrijfsmiddelen en overige vaste activa, het op peil houden van het werkkapitaal, herfinanciering van bestaande arrangementen, en ook wel groei en overnames. Opvallend is het toenemend belang van bedrijfskapitaal en investeringen, en het geringere belang van werkkapitaal ten opzichte van eerdere metingen, wat duidt op een sterkere financiële positie van de bedrijven.

De meeste bedrijven zoeken advies bij hun oriëntatie op financiering, vaak bij de huisbank en - vooral in het MKB - de bedrijfsadviseur. Deze kennen het bedrijf goed,

en spelen voor de ondernemer een soort vertrouwensrol. Deze adviseurs hebben een breder werkterrein dan financiering alleen; specifieke financiële adviseurs worden vooral door het grootbedrijf genoemd.

Bedrijven oriënteren zich vooral op leningen, bij de huisbank dan wel bij een andere bank. Leasing en factoring wordt door 12% van de bedrijven (microbedrijven: 9%) van de bedrijven genoemd. Voor micro- en kleine bedrijven is crowdfunding van toenemend belang.

In totaal oriënteert het MKB zich op externe financiering voor een bedrag van ruim € 15 miljard. Dat is minder dan een jaar geleden; toegenomen winstgevendheid stelt bedrijven eerder in staat hun investeringen uit ingehouden winsten te financieren.

De voornaamste reden die bedrijven noemen om zich niet op het verkrijgen van externe financiering te oriënteren is dat men het niet nodig acht omdat voldoende liquide middelen beschikbaar zijn of omdat de bestaande kredietlijnen voldoen. Dit is stabiel in vergelijking met eerdere edities van de Financieringsmonitor. Vooral microbedrijven (2 -9 werkzame personen) en kleine bedrijven (10 -49 werkzame personen) noemen deze reden.

### **Aanvraag van financiering**

Na de oriëntatiefase volgt (mogelijk) de eigenlijke financieringsaanvraag. Uiteindelijk gaat 81% van de bedrijven die zich op het verkrijgen van financiering georiënteerd hebben, daadwerkelijk tot een aanvraag van financiering over. Dit gebeurt bovengemiddeld vaak in het midden- en grootbedrijf, terwijl vooral microbedrijven (29%) en kleine bedrijven (22%) die zich wel georiënteerd hebben op het verkrijgen van financiering, uiteindelijk van een financieringsaanvraag afzien. De redenen om uiteindelijk geen financieringsaanvraag te doen zijn divers. De meest genoemde reden om uiteindelijk geen financieringsaanvraag betreft vermogensspecifieke redenen, en dat men (uiteindelijk) de financiering niet nodig heeft.

Het overgrote deel van de aanvragen betreft een aanvraag van louter vreemd vermogen. Dit is in lijn met de voorafgaande oriëntatie – en ook met eerdere metingen.

Meest genoemde doelen van de financieringsaanvraag zijn het kunnen doen van investeringen in vaste activa, het op peil houden van het werkkapitaal, en herfinanciering van bestaande financieringsarrangementen. Het beeld ten aanzien van de doelen van de daadwerkelijke financieringsaanvraag spoot met dat van de doelen van de oriëntatie op financiering.

Het vaakst wordt financiering aangevraagd bij een bank, meestal de huisbank, maar ook andere banken dan de huisbank worden wel genoemd. Leasing en factoring is ook een belangrijke bron, evenals – voor microbedrijven en kleine bedrijven – crowdfunding. In totaal vraagt het MKB voor bijna € 12 miljard aan financiering aan (76% van het bedrag waarop men zich oriënteerde). Dit is een kleiner bedrag dan in eerdere edities van de Financieringsmonitor werd gevonden, maar in vergelijking met eerdere edities van de Financieringsmonitor is de verhouding tussen aangevraagde financiering en het bedrag waarop men zich aanvankelijk georiënteerd had, stabiel te noemen. Het aantal bedrijven dat daadwerkelijk financiering aanvraagt neemt toe, het gemiddelde bedrag waarvoor financiering wordt aangevraagd neemt echter af, wat de afname van de totaal voor het MKB aangevraagde financiering verklaart.



De gemiddelde doorlooptijd van een financieringsaanvraag bedraagt acht weken, ongeveer even lang als bij eerdere edities van de Financieringsmonitor werd gevonden. De duur van de afhandeling varieert echter sterk, zo wordt in 16% van de gevallen gerapporteerd dat de afhandeling meer dan vier maanden duurde. De gemiddelde doorlooptijd van een financieringsaanvraag is langer dan wat bedrijven aanvaardbaar achten.

### **Resultaat van de aanvraag**

Nadat een bedrijf een financieringsaanvraag heeft gedaan, is het aan de potentiële financier om de aanvraag toe te kennen. 85% van de bedrijven die een aanvraag hebben ingediend ziet zijn aanvraag geheel gehonoreerd, 3% gedeeltelijk, en 11% ziet zijn aanvraag afgewezen. Er is een duidelijk verschil tussen het micro- en kleinbedrijf (waar 34% resp. 24% van de aanvragen is afgewezen) aan de ene kant, en aan de andere kant het midden- en grootbedrijf (waar 6% resp. 0% van de aanvragen wordt afgewezen). Voor het MKB als geheel geldt dat 76% van de bedrijven die een aanvraag hebben ingediend de aanvraag geheel gehonoreerd krijgt, 4% gedeeltelijk, en dat 20% de aanvraag afgewezen ziet. Trendmatig gezien neemt het percentage afwijzingen sinds 2014 af, terwijl het percentage aanvragers dat zijn aanvraag geheel gehonoreerd ziet, juist geleidelijk toeneemt.

De financieringsaanvragen van snelle groeiers, van bedrijven die het afgelopen jaar winstgevend waren en/of gemiddeld of meer dan gemiddeld solvabel, zijn relatief succesvol.

Meer bedrijven geven aan dat de te betalen rente verlaagd is dan dat de rente is verhoogd. Overigens betalen MKB-bedrijven een hogere rente dan het grootbedrijf vanwege een hoger afbreukrisico voor de financier. De overige financieringskosten - bijvoorbeeld provisiekosten - zijn vaak verhoogd. Verder zijn de overige voorwaarden waaronder financiering wordt verstrekt, zoals onderpand, veelal aangescherpt.

In totaal werd voor bijna € 9 miljard aan financiering door het MKB gerealiseerd, dat is ruim 75% van het aangevraagde bedrag. Dit percentage is de laatste jaren min of meer constant.

De meest genoemde reden voor afwijzing van een financieringsaanvraag is dat de financier het risico te hoog vond. Daarnaast wordt een te lage solvabiliteit genoemd als reden voor afwijzing; ook hier zal een te hoog door de financier gepercipieerd risico een rol spelen. Verder wordt onvoldoende interesse bij de financier genoemd als reden voor afwijzing.

Ongeveer twee derde noemt een rem op de groei van een bedrijf als gevolg van een afgewezen financieringsaanvraag, veel meer dan in voorgaande jaren. Circa een derde van de bedrijven waarvan de financiering is afgewezen, geeft aan dat de afwijzing uiteindelijk geen gevolg had.

### **De toekomst**

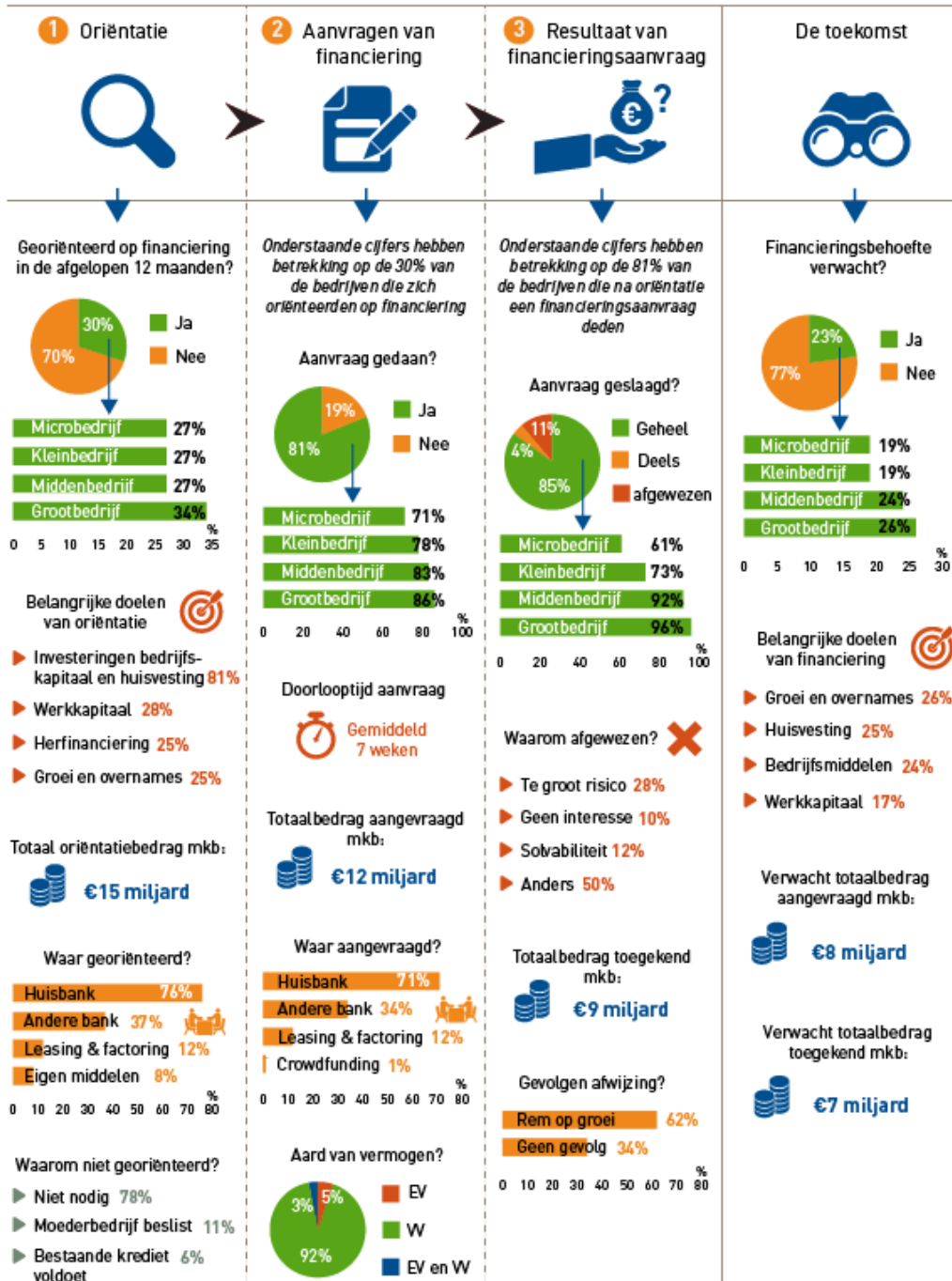
Bedrijven is ook gevraagd naar hun toekomstverwachtingen ten aanzien van financiering. Het blijkt dat 23% van de bedrijven verwacht het komende jaar een financieringsbehoefte te hebben. Dit is in lijn met eerdere edities van de financieringsmonitor. Het patroon van verwachte financiering toont sterke overeenkomst met de in het afgelopen jaar gerealiseerde oriëntatie op financiering op aspecten als bedrijfsgrootte, sector, winstgevendheid, solvabiliteit en groei van de

onderneming. Het betreft echter niet dezelfde bedrijven: 7% van de bedrijven die zich het afgelopen jaar op financiering georiënteerd heeft, geeft aan ook de komende twaalf maanden een financieringsbehoefte te zullen hebben.

Bedrijven verwachten in de toekomst vooral financiering nodig te hebben voor investeringen in huisvesting en bedrijfsmiddelen, en voor groei en overnames.

Het MKB geeft voor het komende jaar een financieringsvraag aan van bijna € 8 miljard aan. Men verwacht dat daarvan uiteindelijk bijna 90%, ofwel circa € 7 miljard, wordt toegekend. Dat is veel minder dan in de 2016-1 editie van de Financieringsmonitor werd aangegeven. Dit is ook minder dan het bedrag waarop men zich het afgelopen jaar oriënteerde. Mogelijk is de verbeterde winstgevendheid van bedrijven debet aan deze daling, dit stelt bedrijven immers in staat investeringen uit eigen middelen te financieren.







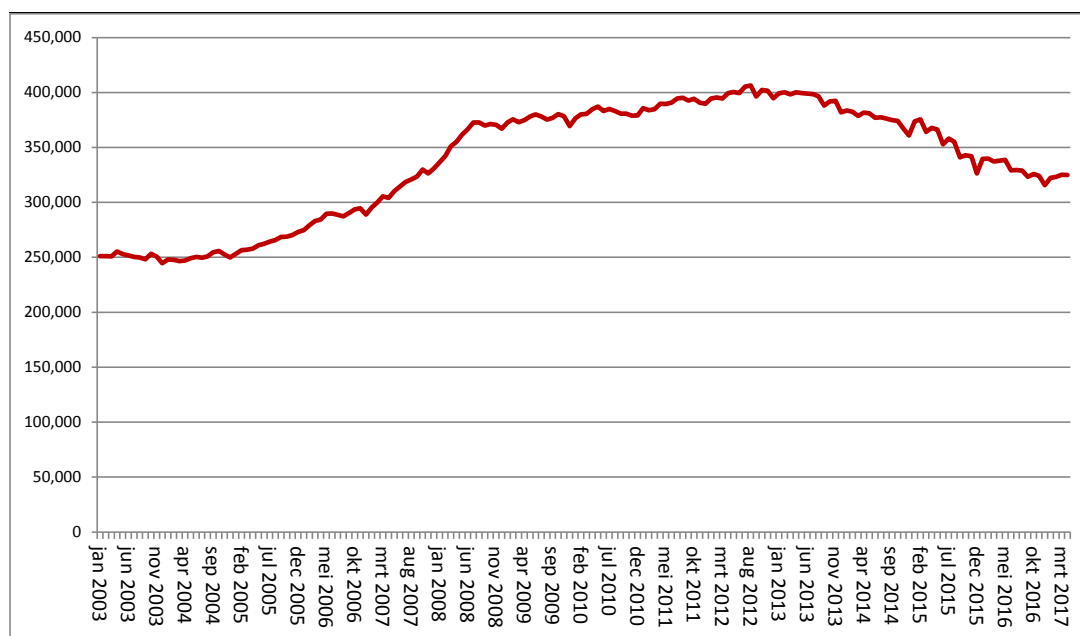
# 1 Inleiding

Deze editie van de Financieringsmonitor geeft een overzicht van de toegang tot financiering van bedrijven met minimaal 2 werkzame personen in het particulier bedrijfsleven, dat wil zeggen alle bedrijven met uitzondering van de financiële instellingen, de zorg en de onroerend goed sector. Het gaat om het financieringsgedrag in de periode mei 2016 – april 2017, en de verwachtingen voor het komende jaar. De gegevens van de monitor verschaffen inzicht in de zoektocht van ondernemingen naar financiering en leggen ontwikkelingen hierin bloot. Belangrijk daarbij is de focus op hoe ondernemers zich oriënteren op financiering vóór het daadwerkelijk doen van een aanvraag tot financiering. De monitor geeft daarnaast ook een indruk van de verwachte toekomstige behoefte naar financiering van bedrijven.

## 1.1 Doel van de Financieringsmonitor

De gegevens in deze monitor geven inzicht in de actuele en toekomstige behoefte van ondernemers aan financiering en in de wijze waarop in die behoefte wordt voorzien. Dergelijke informatie is nodig, omdat toegang tot financiering van groot belang is voor de ontwikkeling van het bedrijfsleven. Daarentegen neemt het volume van uitstaande leningen van financiële instellingen aan niet-financiële bedrijven de laatste jaren af (Figuur 1.1), bij een sinds 2014 gestaag dalend aandeel van problemleningen<sup>1</sup> in het totale volume uitstaande leningen aan het MKB (Figuur 1.2).

Figuur 1.1 Volume uitstaande leningen van financiële instellingen aan niet-financiële bedrijven (in miljoenen Euro)

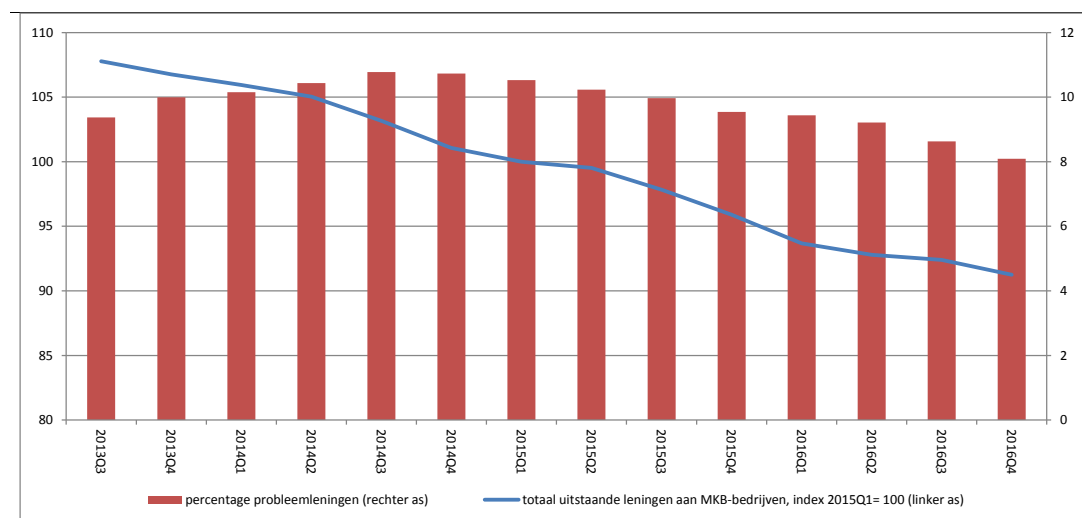


Bron: DNB/ECB, Bank Lending Survey (<http://www.dnb.nl/en/statistics/statistics-dnb/financial-institutions/banks/domestic-mfi-statistics-monetary/index.jsp>)

<sup>1</sup> Leningen met een betalingsachterstand van meer dan 90 dagen.



Figuur 1.2 Uitstaande leningen en problemleningen van financiële instellingen aan het MKB in het niet-financiële bedrijven



Bron: DNB/ECB, Bank Lending Survey (<http://www.dnb.nl/en/statistics/statistics-dnb/financial-institutions/banks/domestic-mfi-statistics-monetary/index.jsp>, Tabel 5.14. Problemleningen zijn leningen met een betalingsachterstand van meer dan 90 dagen.

## 1.2 De zoektocht van de ondernemer samengevat

Zoals hiervoor beschreven, wordt het financieringsproces van ondernemers stapsgewijs beschouwd: men oriënteert zich op financiering, vervolgens wordt een financieringsaanvraag gedaan, en deze is tenslotte al dan niet succesvol. In figuur 1.3 wordt deze zoektocht samengevat.

De afgelopen 12 maanden heeft 30% van het totaal aantal bedrijven zich georiënteerd op financiering. 81% daarvan – dus 24% van het totaal aantal bedrijven – gaat vervolgens tot een aanvraag van financiering over. 86% van het aantal bedrijven dat een financieringsaanvraag doet - ofwel 21% van het totaal aantal bedrijven - is daarin volledig succesvol. 7% van de aanvragers krijgt een deel van het aangevraagde bedrag (1% van het totaal aantal bedrijven). Van 7% van de aanvragers wordt de aanvraag geheel afgewezen.

Verder verwacht 23% van de bedrijven de komende 12 maanden financiering nodig te hebben, dit is vergelijkbaar met het aantal bedrijven dat zich het afgelopen jaar op financiering georiënteerd heeft.

## 1.3 Interpretatie van de weergegeven resultaten

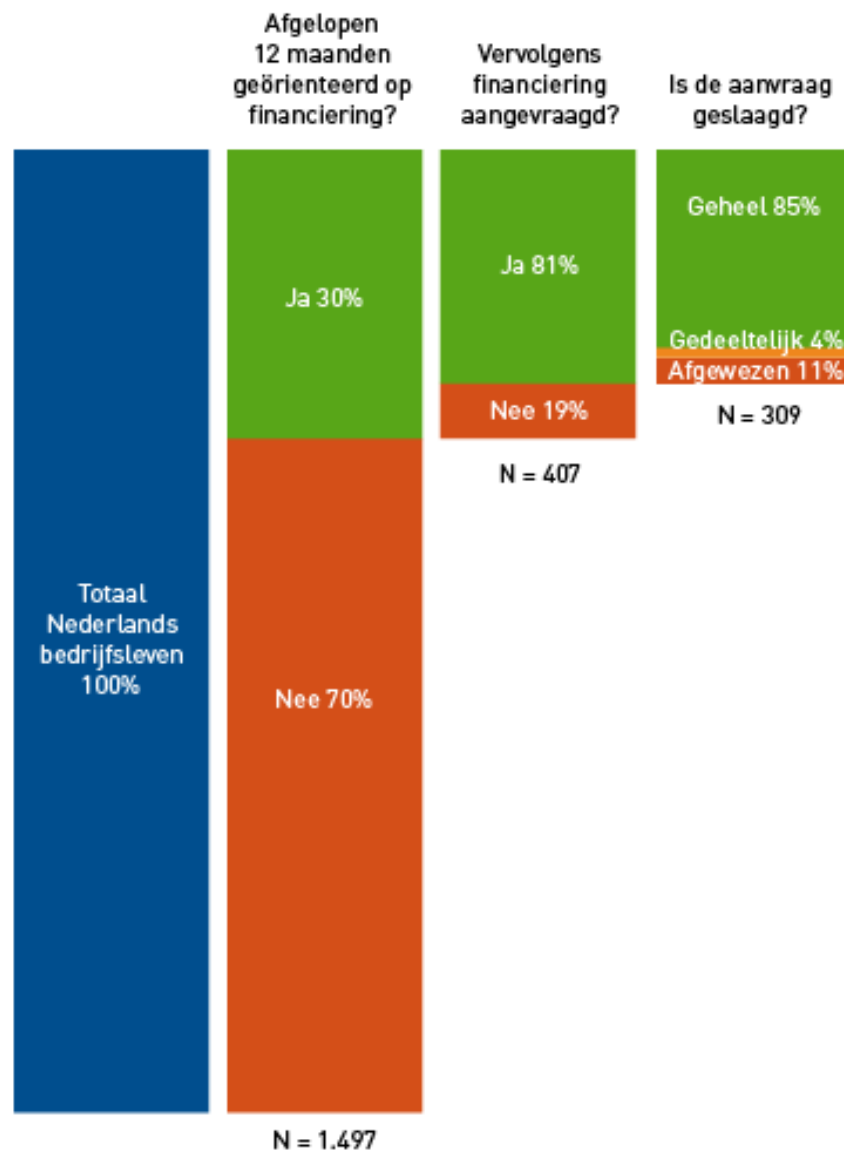
De Financieringsmonitor betreft een steekproef onder 1 497 bedrijven met twee of meer werkzame personen in het particulier bedrijfsleven, dat wil zeggen alle bedrijven met uitzondering van de financiële instellingen, de zorg en de onroerend goed sector. ZZP'ers zijn dus niet in beschouwing zijn genomen<sup>2</sup>. Het betreft een telefonische enquête onder een disproportioneel getrokken steekproef van de Nederlandse bedrijvenpopulatie. Herweging van de resultaten zorgt er voor dat representatieve uitspraken gedaan kunnen worden. Om valide uitspraken naar grootteklasse te kunnen doen, bevat iedere grootteklasse in de steekproef tenminste 247 (in het middenbedrijf) respondenten<sup>3</sup>. Een aantal van 247 waarnemingen komt bij een

<sup>2</sup> ZZP'ers zijn buiten beschouwing gelaten omdat enerzijds hun aantal erg hoog is, en anderzijds hun financieringsbehoefte gering. Door hun grote aantal zou meenemen van ZZP'ers de overall resultaten kunnen vertekenen.

<sup>3</sup> In microbedrijven (2 -9 werkzame personen) is de steekproef 571 groot; verder zijn er 423 kleine bedrijven (10 -49 werkzame personen), 247 middelgrote bedrijven (50 -249 werkzame personen) en 256 grote bedrijven (tenminste 250 werkzame personen) in de enquête.

betrouwbaarheidsniveau van 95% overeen met een foutenmarge van 7%. Bij een uitsplitsing van het totale bedrijfsleven in microbedrijven, kleine bedrijven, middenbedrijven en grote bedrijven bedraagt de 95% foutenmarge dus hooguit 7%. Voor meer gedetailleerde groepen - bijvoorbeeld bedrijven die zich op financiering georiënteerd hebben, die immers maar 30% van de totale populatie uitmaken - zijn de steekproefaantallen veel kleiner, en zijn de foutenmarges beduidend groter. In zulke gevallen worden uitkomsten vooral kwalitatief geduid.

Figuur 1.3 Stapsgewijs financieringsproces van bedrijven, inclusief ongewogen steekproefaantallen



Bron: Panteia. De hoogte van de kolommen is in verhouding met de totale bedrijvenpopulatie in het particulier bedrijfsleven. N geeft het ongewogen aantal bedrijven weer waar de tellingen op gebaseerd zijn.

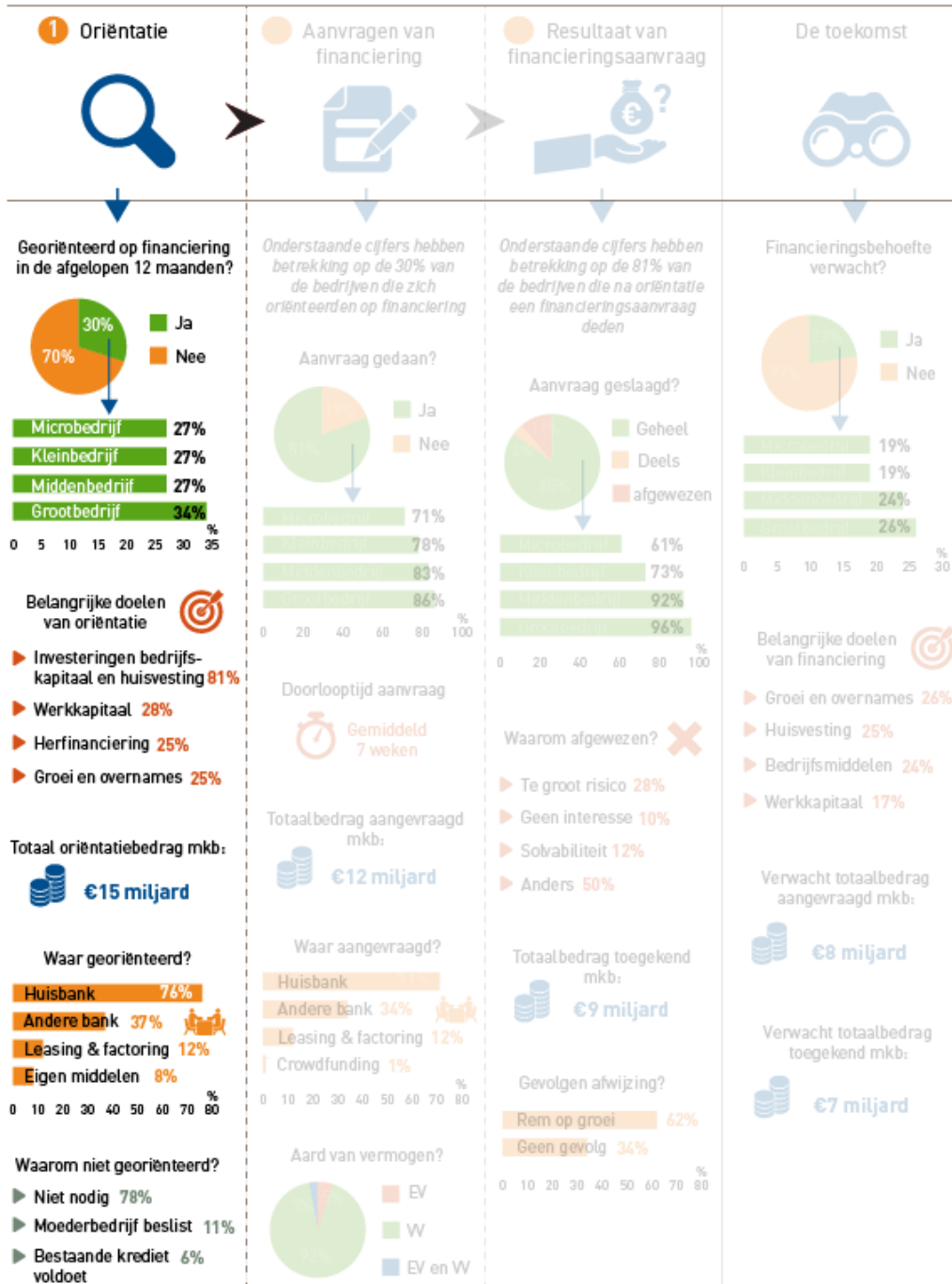


## 1.4 Leeswijzer

Leidend principe bij de presentatie van de resultaten is de zoektocht van de ondernemer: van oriëntatie op financiering, via het daadwerkelijk aanvragen van financiering, tot het verkrijgen van financiering. In het volgende hoofdstuk wordt stil gestaan bij de oriëntatiefase van bedrijven. Dit wordt gevolgd door een analyse van de beslissing om daadwerkelijk een aanvraag voor financiering te doen (hoofdstuk 3). Na het bespreken van deze fase, inclusief de motivaties die bedrijven gehad hebben om dit wel of niet te doen, worden de uitkomsten van de aanvragen besproken in hoofdstuk 4. Afsluitend gekeken naar de verwachte financieringsbehoefte in het komende jaar.

Bijlage 1 geeft een verantwoording van het uitgevoerde onderzoek. In Bijlage 2 worden enkele algemene kenmerken van de onderzochte populatie – het particulier bedrijfsleven – belicht. In Bijlage 3 tot en met Bijlage 6 is de nadere onderbouwing van de in de hoofdstuk gegeven informatie te vinden met verdiepende tabellen. Bijlage 7 bevat de vragenlijst.

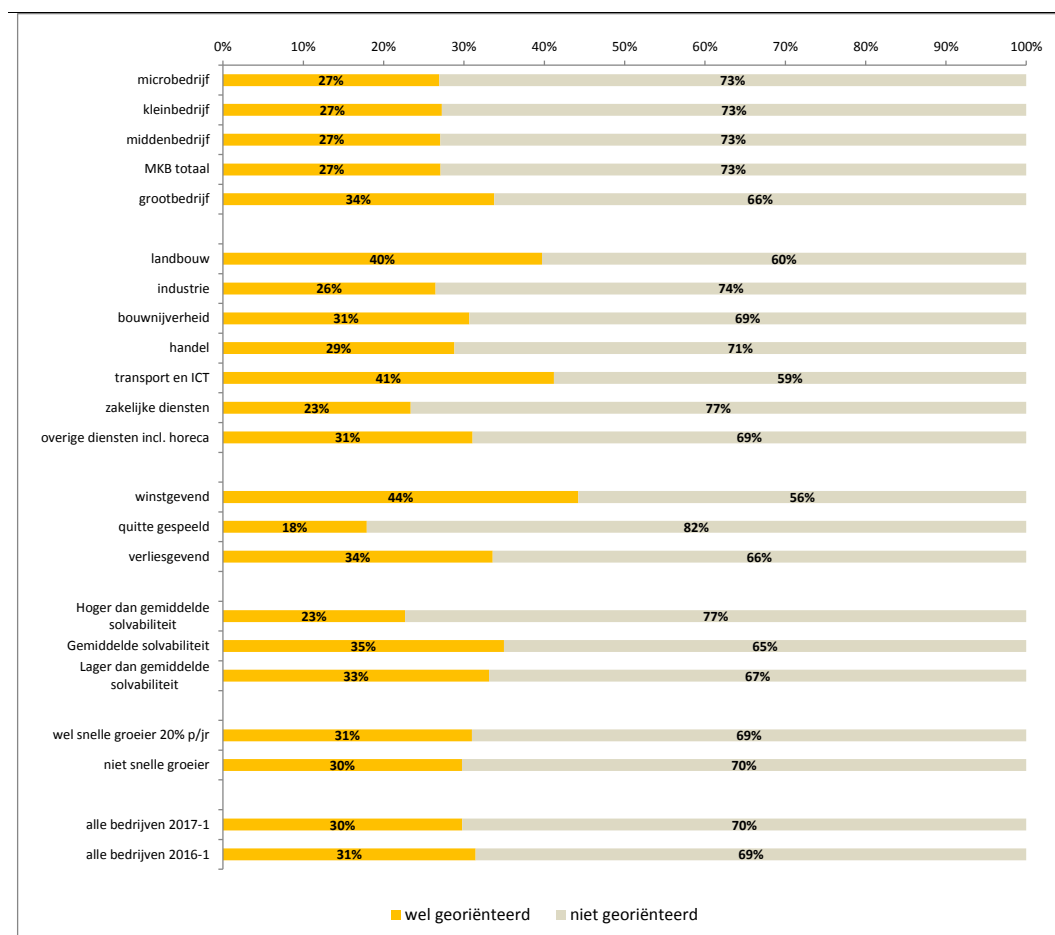




## 2 Oriëntatie op externe financiering

In Figuur 2.1 is aangegeven welk deel van de bedrijven zich het afgelopen jaar heeft georiënteerd op het verkrijgen van financiering, dat wil zeggen dat bedrijven de mogelijkheid hebben onderzocht of verkrijgen van externe financiering (voor welk doel dan ook), aanvullend op de beschikbare kredietruimte, de positie van het bedrijf zou kunnen versterken. Daarbij is het bedrijfsleven langs verschillende lijnen onderverdeeld: naar bedrijfsgrootte en sector, maar ook naar winstgevendheid, solvabiliteit en groei. De figuur laat zien dat 30% van de bedrijven zich in 2016 heeft georiënteerd op het verkrijgen van financiering, dit is vrijwel hetzelfde als in editie 2016-1 werd gevonden. Op een totale populatie van ruim 320.000 bedrijven met tenminste twee werkzame personen (zie Bijlage 1) zijn dat meer dan 95.000 bedrijven.

Figuur 2.1 Oriëntatie van bedrijven op externe financiering in 2016



Bron: Panteia. N= 1.497. Solvabiliteit op basis van REACH. De cijfers met een onderverdeling naar solvabiliteit zijn niet geheel vergelijkbaar met de overige gegevens omdat niet voor alle bedrijven solvabiliteitscijfers beschikbaar zijn. Geen vergelijking mogelijk met meting 2016-2 omdat die een kortere referentieperiode betrof. In de edities van de Financieringsmonitor van vóór 2016 werd het onderscheid tussen oriëntatie en daadwerkelijke aanvraag niet gemaakt.

Van het totale MKB heeft 27% zich op externe financiering georiënteerd, met nauwelijks variatie tussen de afzonderlijke grootteklassen daarbinnen. Wel opvallend is dat middelgrote bedrijven zich minder op financiering oriënteren dan op basis van



hun sectorstructuur mag worden verwacht<sup>4</sup>. Van de grote bedrijven oriënteert 34% zich op financiering, ruim meer dan op basis van hun sectorstructuur te verwachten viel<sup>5</sup>.

In het navolgende wordt een aantal aspecten van de oriëntatie op financiering nader gezien. Tabel 2.1 geeft enkele kerncijfers over de oriëntatie van bedrijven op financiering.

### **Welke bedrijven oriënteren zich op externe financiering?**

Naar sector gezien, komt oriëntatie op externe financiering – net als bij eerdere metingen – het meest voor onder transport- en ICT bedrijven. Deze bedrijfstakken kennen dan ook een hoog investeringsniveau. Ook in de landbouw is sprake van een sterke oriëntatie op financiering. Onder bedrijven in de industrie komt oriëntatie op financiering juist opvallend weinig voor, ondanks het hoge investeringsniveau in deze sector; ook dat is in overeenstemming met eerdere metingen. Een verklaring is dat veel industriële bedrijven afhankelijk zijn van het moederbedrijf voor het nemen van investeringsbeslissingen; deze bedrijven oriënteren zich niet uit eigen beweging op financiering. Verder zijn industriële bedrijven vaak meer dan gemiddeld solvabel en zijn er daarom meer middelen voor interne financiering beschikbaar. De oriëntatie op financiering in de overige sectoren wijkt niet significant van het gemiddelde af.

Bedrijven die in 2016 winstgevend waren, hebben zich veel vaker dan gemiddeld op het verkrijgen van financiering georiënteerd. Beter presterende bedrijven zullen eerder de stap naar uitbreiding willen wagen. Zoals verderop blijkt is een van de redenen van bedrijven om zich niet op het verkrijgen van financiering te oriënteren, de angst dat de financieringsaanvraag afgewezen wordt. Aannemelijk is dat een winstgevend bedrijf een kleinere kans denkt te hebben om de financieringsaanvraag afgewezen te krijgen (dat is in werkelijkheid ook zo, zie ook hoofdstuk 4). Bij bedrijven die in 2016 nauwelijks winst maakten of verlies leden is de oriëntatie op financiering veel minder dan gemiddeld. Winstgevende bedrijven oriënteren zich juist vaker dan gemiddeld op financiering. Overigens wijkt het beeld ten aanzien van de winstgevendheid niet af van eerdere metingen.

Het beeld ten aanzien van de solvabiliteit van bedrijven is gemengd. Bedrijven met een hoger dan gemiddelde solvabiliteit oriënteren zich het minst op het verkrijgen van financiering, bedrijven met een gemiddelde of lage solvabiliteit het meest. Voor bedrijven met een hoger dan gemiddelde solvabiliteit geldt dat zij eerder eigen middelen beschikbaar hebben (interne financiering), dit effect is sterker nu de winstgevendheid van bedrijven geleidelijk verbetert.

Daarnaast blijkt dat de solvabiliteit van bedrijven die zich op het verkrijgen van financiering georiënteerd hebben, gemiddeld 28% te zijn, tegen 36% van bedrijven die zich niet georiënteerd hebben (zie Bijlage 3); een dergelijk verschil werd ook in meting 2016-1 gevonden. Deze lagere solvabiliteit van 'oriënteerders' komt zowel in het MKB als in het grootbedrijf voor.

Onder snelle groeiers komt oriëntatie op het verkrijgen van financiering nauwelijks meer voor dan gemiddeld. In meting 2016-1 was dat nog ruim meer dan gemiddeld.

<sup>4</sup> Middelgrote bedrijven komen bijvoorbeeld relatief vaak voor in transport en ICT, een bedrijfstak die zich sterk op financiering georiënteerd heeft (41%).

<sup>5</sup> Het grootbedrijf is bijvoorbeeld sterk vertegenwoordigd in de industrie, waar zich slechts 26% van de bedrijven zich op financiering oriënteert.



## Met welk doel oriënteren bedrijven zich op externe financiering?

Meest genoemde redenen om zich op het verkrijgen van financiering te oriënteren zijn: het kunnen investeren in huisvesting, bedrijfsmiddelen en overige vaste activa, het op peil houden van het werkkapitaal en herfinanciering van bestaande arrangementen, en ook wel groei en overnames. Dit beeld verschilt nauwelijks tussen MKB en grootbedrijf. Opvallend is het toenemend belang van investeringen in bedrijfskapitaal en huisvesting, en het geringere belang van werkkapitaal ten opzichte van eerdere metingen. Dit duidt op een sterkere financiële positie van de bedrijven.

## Door wie laten bedrijven zich adviseren?

Het overgrote deel (87%) van de bedrijven die zich op het verkrijgen van financiering oriënteren, zoekt advies. De meest genoemde adviseurs zijn de huisbank en - vooral in het MKB - de bedrijfsadviseur, gewoonlijk de externe boekhouder. De reden is dat huisbank en bedrijfsadviseur het bedrijf goed kennen, en voor de ondernemer een soort vertrouwensrol spelen. Specifieke financiële adviseurs worden vooral genoemd door het grootbedrijf. In het algemeen vraagt het grootbedrijf het minst advies over financiering, omdat men in het grootbedrijf al voldoende financiële kennis in huis heeft.

De tevredenheid over het verkregen advies loopt weinig uiteen tussen de verschillende adviseurs.

## Op welke financieringsvormen oriënteren bedrijven zich?

Het verreweg meest genoemde type externe financiering waarop bedrijven zich oriënteren is de lening, hetzij bij de huisbank, hetzij bij een andere bank. Uiteindelijk oriënteert 86% van de zich oriënterende bedrijven (MKB: 83%) zich op het verkrijgen van louter vreemd vermogen. Slechts 3% oriënteert zich op het verkrijgen van alleen eigen vermogen. Wel is het zo dat 10% van de bedrijven zich oriënteert op een combinatie van eigen en vreemd vermogen. Ten opzichte van eerdere edities van de Financieringsmonitor is de oriëntatie op vreemd vermogen min of meer constant. Leasing en factoring wordt door 26% van de bedrijven (microbedrijven: 14%) van de bedrijven genoemd. Andere alternatieve financieringsbronnen zijn bijvoorbeeld participatiemaatschappijen, crowdfunding platforms, kredietunies en business angels of andere informele investeerders. Voor micro- en kleine bedrijven zijn alternatieve financieringsbronnen een opkomend fenomeen<sup>6</sup>.

## Op hoeveel externe financiering oriënteren bedrijven zich?

Het gemiddelde<sup>7</sup> bedrag waarop een MKB-bedrijf zich oriënteert, bedraagt € 500.000; dit varieert tussen € 100.000 in microbedrijven, € 300.000 in kleine bedrijven, en € 1,5 miljoen in het middenbedrijf. In totaal oriënteert het MKB zich op financiering voor een bedrag van ruim € 15 miljard: € 7 miljard in microbedrijven, en circa € 5 miljard in klein- en middenbedrijf afzonderlijk. Dit is minder dan volgens Financieringsmonitor 2016-1 werd gevonden. Een reden hiervoor zou kunnen zijn dat het MKB winstgevender is geworden zodat men gemakkelijker investeringen uit eigen middelen kan financieren.

<sup>6</sup> In tegenstelling tot pre-2016 edities van de Financieringsmonitor is het beter benutten van bestaande kredietlijnen hier buiten beschouwing gelaten, dit zijn immers middelen waarover het bedrijf reeds kan beschikken.

<sup>7</sup> Strikt genomen wordt niet het gemiddelde bedrag maar het mediane bedrag gerapporteerd. Dit is gedaan omdat de variatie in de opgegeven bedragen erg groot is. Omdat de mediaan minder gevoelig is voor uitbijters dan het gemiddelde, is de mediaan als indicator van de centrale tendentie gekozen. Verder is de analyse beperkt tot het MKB, omdat in het grootbedrijf teveel uitbijters voorkomen om een verantwoorde statistische analyse mogelijk te maken.



## Waarom bedrijven zich niet op het verkrijgen van externe financiering oriënteren

De voornaamste reden die bedrijven noemen om zich niet op het verkrijgen van financiering te oriënteren is dat men het niet nodig acht omdat men voldoende liquide middelen beschikbaar heeft. Deze reden wordt genoemd door 78% van de bedrijven die zich niet georiënteerd hebben, en dit percentage is stabiel in vergelijking met eerdere edities van de Financieringsmonitor. Vooral microbedrijven (2 -9 werkzame personen) noemen deze reden, veelal omdat ze niet allemaal investeringsplannen hebben<sup>8</sup>. Verder wordt genoemd dat de bestaande kredietlijnen voldoen. Ook noemen middelgrote en grote bedrijven wel als reden dat het moederbedrijf uiteindelijk beslist.

Tabel 2.1 Kerngegevens oriëntatie op externe financiering

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	MKB	groot- bedrijf	totaal 2017-1	totaal 2016-2	totaal 2016-1
<b>percentage bedrijven dat zich heeft georiënteerd op financiering</b>	27%	27%	27%	27%	34%	30%	(***)	31%
<b>van bedrijven die zich wel hebben georiënteerd:</b>								
voor welke doelen vond oriëntatie plaats?								
investeringen in bedrijfskapitaal & huisvesting	84%	85%	74%	81%	80%	81%	80%	49%
werkkapitaal	20%	31%	22%	24%	33%	28%	41%	41%
groei en overnames	17%	25%	33%	25%	25%	25%	29%	28%
herfinanciering	11%	17%	20%	16%	36%	25%	41%	24%
waar hebben deze bedrijven zich georiënteerd op financiering?								
huisbank	82%	74%	71%	75%	77%	76%	83%	81%
andere bank	18%	24%	31%	24%	52%	37%	41%	38%
eigen middelen	6%	9%	4%	6%	10%	8%	25%	12%
leasing & factoring maatschappijen	9%	12%	16%	13%	11%	12%	33%	9%
alternatieve bronnen (crowdfunding)	17% (8%)	23% (11%)	7% (0%)	16% (6%)	8% (3%)	12% (5%)	15% (6%)	7% (3%)
wat was de aard van de financiering waarop men zich georiënteerd heeft?								
eigen vermogen	1%	4%	8%	5%	1%	3%	0%	2%
vreemd vermogen	87%	82%	79%	83%	91%	86%	90%	83%
beide	12%	14%	13%	13%	8%	10%	9%	15%
op welke vorm van financiering heeft men zich georiënteerd?								
lening	73%	70%	59%	67%	77%	72%	31%	71%
rekening courant	27%	22%	35%	28%	44%	35%	18%	38%
leasing & factoring	14%	20%	37%	24%	29%	26%	22%	27%
beter benutten kredietruimte	21%	19%	19%	19%	26%	22%	11%	21%
cash	10%	10%	12%	11%	5%	8%	3%	13%
achtergestelde lening	5%	8%	10%	8%	11%	9%	5%	10%
oriëntatie door het MKB: bedrag per bedrijf (x € 1 miljoen) (*)								
totaal bedrag van oriëntatie door het MKB (x € 1 miljard) (*) (**)	0.1	0.3	1.5	0.5			0.2	0.3
	7.1	4.3	4.0	15.3			(***)	18.0
<b>van bedrijven die zich niet hebben georiënteerd:</b>								
waarom hebben ze zich niet georiënteerd?								
niet nodig, voldoende eigen middelen	86%	83%	68%	79%	76%	78%	73%	80%
moederbedrijf beslist hierover	1%	5%	22%	10%	14%	11%	16%	13%
bestaand krediet voldoet	7%	3%	8%	6%	5%	6%	7%	5%
verwacht het niet te zullen krijgen	2%	3%	1%	2%	0%	1%	2%	1%

(\*) In verband met de grote spreiding van bedragen binnen het grootbedrijf worden voor het grootbedrijf - en daarmee voor alle bedrijven - geen schattingen gegeven

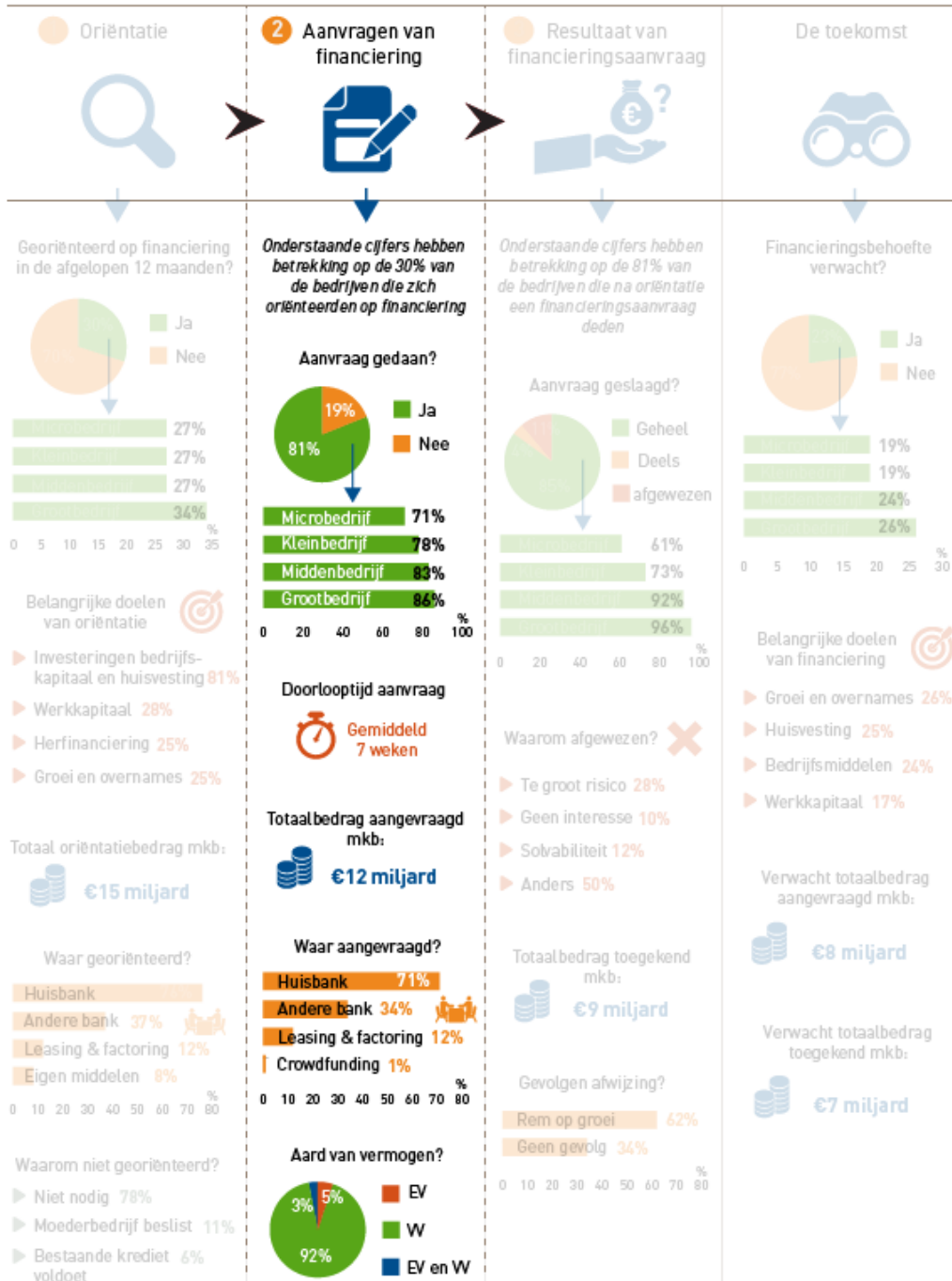
(\*\*) om de invloed van uitbijters te vermijden is met het mediane bedrag gerekend

(\*\*\*) in verband met kortere referentieperiode (½ jaar) niet goed vergelijkbaar met huidige meting (1 jaar)

Bron: Panteia. De weergegeven cijfers gaan over de afgelopen 12 maanden. N=1.497 voor totaal; N=452 voor oriënterende bedrijven; N=1.050 voor bedrijven zonder oriëntatie. Geen vergelijking mogelijk met meting 2016-2 omdat die een kortere referentieperiode betrof. In de edities van de Financieringsmonitor van vóór 2016 werd het onderscheid tussen oriëntatie en daadwerkelijke aanvraag niet gemaakt.

<sup>8</sup> Uit ERBO cijfers blijkt dat jaarlijks circa 50% van de microbedrijven investeringsplannen heeft. Dit percentage bedraagt 75% in het kleinbedrijf, 90% in het middenbedrijf, en 95% in het grootbedrijf.





### 3 De financieringsaanvraag

Na de oriëntatiefase volgt (mogelijk) de definitieve financieringsaanvraag. Figuur 3.1 laat zien welk deel van de bedrijven die zich op het verkrijgen van financiering georiënteerd hebben, ook daadwerkelijk een aanvraag tot financiering heeft gedaan. Tabel 3.1 geeft enkele kerncijfers over de feitelijke financieringsaanvraag, voor externe financiering buiten de bestaande kredietruimte.

Uiteindelijk gaat 81% van de bedrijven die zich op het verkrijgen van financiering georiënteerd hebben, daadwerkelijk tot een aanvraag van financiering over. Dat is nauwelijks gewijzigd ten opzichte van de 2016 edities van de Financieringsmonitor. Daadwerkelijk overgaan tot het doen van een financieringsaanvraag gebeurt bovengemiddeld vaak in het midden- en grootbedrijf, terwijl relatief veel microbedrijven die zich wel georiënteerd hebben op het verkrijgen van financiering, uiteindelijk niet tot het daadwerkelijk aanvragen van financiering overgaan. In het MKB gaat 77% van de bedrijven die zich op het verkrijgen van financiering georiënteerd hebben, daadwerkelijk over tot een aanvraag, dat is 21% van het totale aantal MKB-bedrijven.

In 92% van de aanvragen gaat het om een aanvraag van louter vreemd vermogen. In een aantal gevallen wordt een combinatie van eigen en vreemd vermogen aangevraagd, terwijl enkel eigen vermogen aanvragen weinig voorkomt. Dit correspondeert met de resultaten uit de oriëntatiefase.

#### Trends

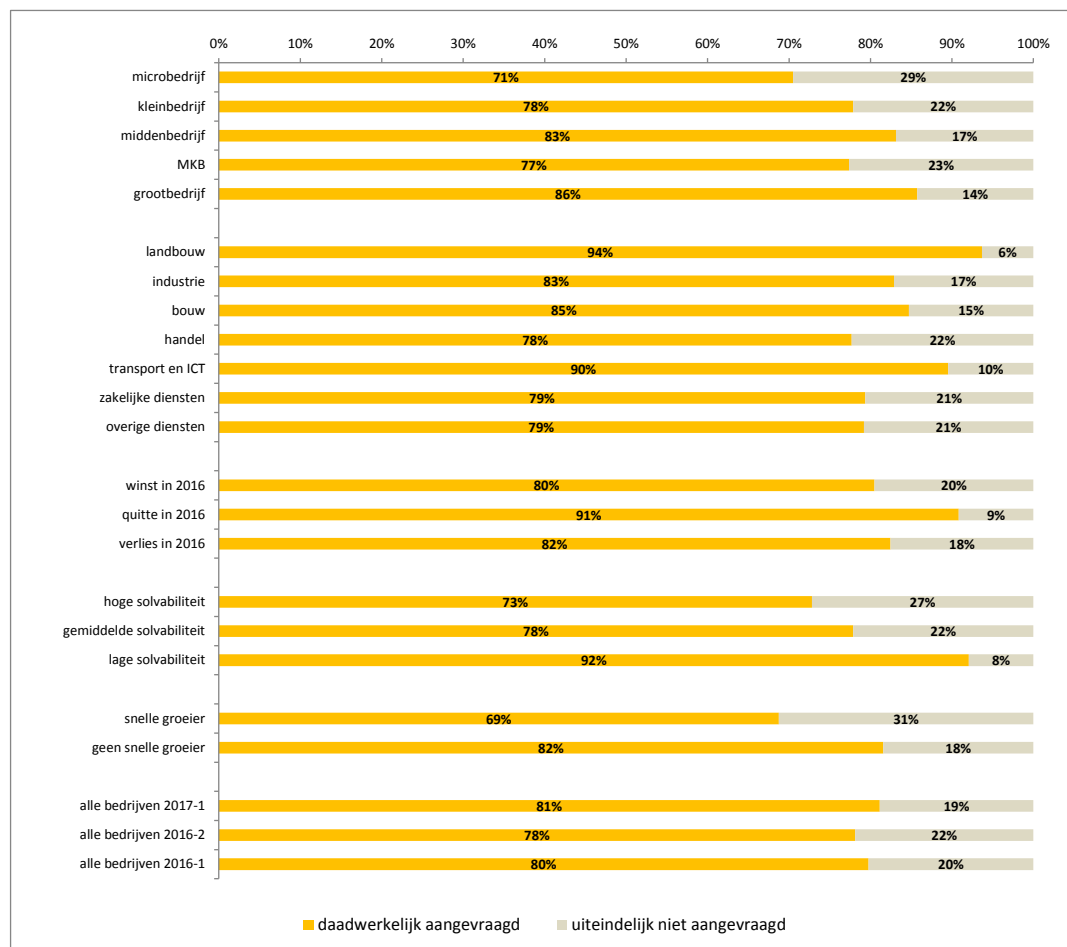
Figuur 3.2 geeft aan dat in verhouding tot de totale bedrijvenpopulatie (dus inclusief bedrijven die zich niet op financiering georiënteerd hebben) een toenemend aantal bedrijven financiering aanvraagt. Gecombineerd met het feit dat bedrijven nu meer dan vroeger financiering zoeken voor het doen van investeringen in vaste activa, zou dit kunnen samenhangen met toegenomen vertrouwen in de toekomst en daarmee samenhangend het gestegen investeringsniveau<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> CBS, Conjunctuurenquête Nederland (COEN).



Figuur 3.1 Bedrijven die zich op het verkrijgen van financiering georiënteerd hebben en daadwerkelijk een financieringsaanvraag doen (% van het aantal bedrijven dat zich georiënteerd heeft).

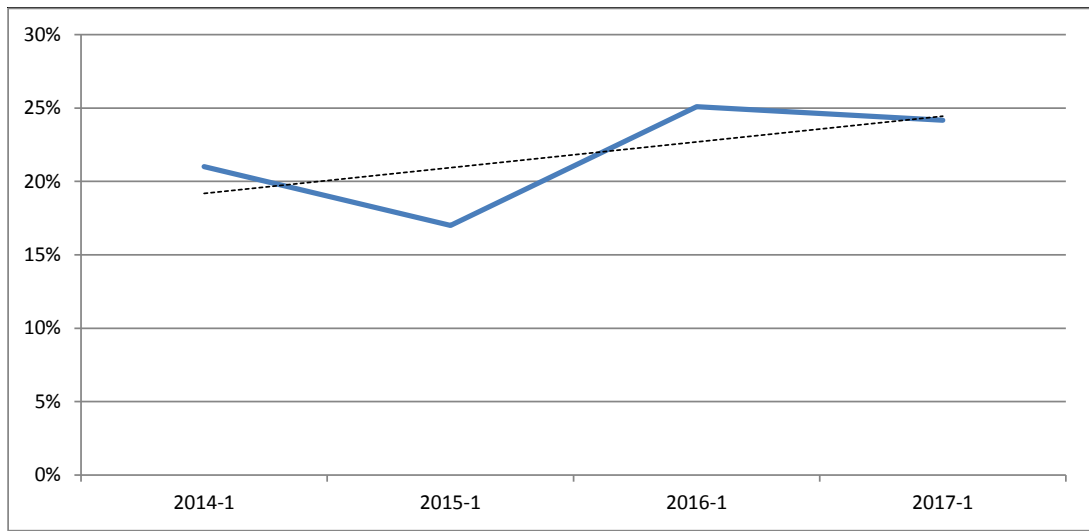


Bron: Panteia. N=407. Solvabiliteit op basis van REACH. De cijfers met een onderverdeling naar solvabiliteit zijn niet geheel vergelijkbaar met de overige gegevens omdat niet van alle onderzochte bedrijven de solvabiliteit bekend is.

### Met welk doel vragen bedrijven financiering aan?

Meest genoemde doeleinden van de financieringsaanvraag zijn: het kunnen investeren in huisvesting, bedrijfsmiddelen en overige vaste activa, het op peil houden van het werkkapitaal en herfinanciering van bestaande arrangementen, en ook wel groei en overnames. Dit beeld verschilt nauwelijks tussen MKB en grootbedrijf. Het spoort ook met de uitkomsten ten aanzien van de oriëntatie op financiering. Daarbij moet wel de kanttekening worden gemaakt dat bedrijven die zich hebben georiënteerd op financiering beduidend vaker investeringen in huisvesting, bedrijfsmiddelen en overige vaste activa als doel noemen dan bedrijven die daadwerkelijk een aanvraag hebben gedaan, hoewel deze categorie in beide gevallen veruit de grootste is.

Figuur 3.2 Aandeel bedrijven dat financiering aangevraagd heeft in de totale bedrijvenpopulatie\*



Bron: Panteia

\* In de pre-2016 edities van de Financieringsmonitor is bedrijven gevraagd of zij financiering hebben gezocht buiten betere benutting van bestaande kredietruimte. In deze editie is dit opgesplitst in oriëntatie (incl. betere benutting van de kredietruimte) en het daadwerkelijk doen van een aanvraag. Bijgevolg zijn de uitkomsten voor edities 2016-1 en 2017-1 niet helemaal vergelijkbaar met die voor 2015-1 en eerder. Omdat voor een betere benutting van bestaande kredietruimte geen aanvraag hoeft te worden gedaan mag worden aangenomen dat de verandering van definitie geen significante invloed op de uitkomsten heeft (men zou een negatieve invloed verwachten). Omdat de metingen van 2014-2, 2015-2 en 2016-2 een kortere referentieperiode hebben en daarmee niet vergelijkbaar zijn met de 1-metingen, zijn die resultaten weg gelaten.

### Welke bedrijven doen daadwerkelijk een financieringsaanvraag?

De mate waarin bedrijven die zich georiënteerd hebben op financiering daadwerkelijk overgaan tot een aanvraag, varieert tussen minder dan 80% in handel, zakelijke en overige diensten, en 90% of meer in transport en ICT en de landbouw.

Van de bedrijven die in 2016 winst noch verlies maakten en zich op financiering georiënteerd hebben, gaan er relatief veel - 91% - daadwerkelijk over tot aanvraag. In het vorige hoofdstuk bleek dat bedrijven met een hoge solvabiliteit zich betrekkelijk weinig oriënteerden op het verkrijgen van financiering. Zulke bedrijven zijn ook terughoudend met het daadwerkelijk aanvragen van financiering. Men geeft dan aan uiteindelijk de financiering niet nodig te hebben of investeringen uiteindelijk uit eigen middelen te kunnen financieren.

Snelle groeiers gaan minder dan andere bedrijven over tot aanvragen van financiering na zich daarop georiënteerd te hebben dan andere bedrijven.

### Bij wie vragen bedrijven financiering aan?

Het vaakst wordt financiering aangevraagd bij een bank, meestal de huisbank, maar ook een andere bank wordt wel genoemd (vooral door het grootbedrijf). Leasing en factoring is ook een belangrijke bron, vooral voor kleine en middelgrote bedrijven. Aanvragen voor crowdfunding komen nog maar relatief weinig voor, maar als ze voorkomen is het vooral voor micro- en kleine bedrijven. Crowdfunding als bron voor microbedrijven is duidelijk in opkomst.



Voor eigen vermogen zijn het eigen bedrijf c.q. het moederbedrijf en bestaande aandeelhouders de voornaamste bron.

### **Hoe snel wordt de aanvraag afgehandeld?**

De gemiddelde doorlooptijd van een financieringsaanvraag bedraagt zeven weken, ongeveer even lang als bij eerdere edities van de Financieringsmonitor werd gevonden. Voor microbedrijven duurt de afhandeling relatief kort, namelijk 4 weken. De duur van de afhandeling varieert echter sterk, zo wordt in 16% van de gevallen gerapporteerd dat de afhandeling meer dan vier maanden duurde. De gemiddelde doorlooptijd van een financieringsaanvraag is langer dan wat bedrijven door de bank genomen aanvaardbaar achten.

### **Hoeveel financiering vragen bedrijven aan?**

Bedrijven in het MKB zich oriënteerden op een totaalbedrag van ruim € 15 miljard (hoofdstuk 2). De daadwerkelijke financieringsaanvraag van het MKB betreft een kleiner bedrag, namelijk € 11.5 miljard, dus ongeveer driekwart van het bedrag waarop men zich oriënteerde. Het verschil tussen daadwerkelijke aanvraag en het bedrag waarop men zich oriënteerde is het grootst in microbedrijven: waar men zich oriënteerde op € 7,1 miljard, worden aanvragen gedaan voor ongeveer € 5 miljard (71%). In het kleinbedrijf wordt 77% van het georiënteerde bedrag omgezet in een daadwerkelijke aanvraag, in het middenbedrijf 83%. Deze percentages liggen in lijn met eerdere edities van de Financieringsmonitor. Dat geldt ook voor het verschil tussen micro-, kleine en middelgrote bedrijven. Dat het aangevraagde bedrag lager ligt dan het bedrag waarop men zich oriënteerde komt omdat niet alle oriënteerders daadwerkelijk tot aanvraag overgaan; het gemiddelde bedrag per onderneming is voor oriënteerders en aanvragers gelijk (0,5 miljoen € in het MKB).

### **Waarom deden bedrijven uiteindelijk geen financieringsaanvraag?**

De redenen om uiteindelijk geen financieringsaanvraag te doen, ondanks dat bedrijven zich georiënteerd hebben op het verkrijgen van financiering, zijn divers. Vooral genoemd worden vermogensspecifieke redenen, en dat men (uiteindelijk) de financiering niet nodig heeft.



Tabel 3.1 Kerngegevens aanvraag van financiering

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	MKB	groot- bedrijf	alle bedrijven	2016-2	2016-1
<b>percentage bedrijven dat een financieringsaanvraag heeft gedaan (in % van het aantal bedrijven dat zich heeft georiënteerd op financiering)</b>	71%	78%	83%	77%	86%	81%	78%	80%
<b>percentage bedrijven dat een financieringsaanvraag heeft gedaan (in % van alle bedrijven)</b>	19%	21%	23%	21%	29%	24%	(***)	25%
<b>van bedrijven die wel een aanvraag hebben:</b>								
wat was de gemiddelde doorlooptijd in weken	4	5	7	5	9	7	6	7
voor welke doelen is de aanvraag gedaan?								
investeringen in bedrijfskapitaal & huisvesting	64%	57%	77%	66%	60%	63%	n.b.	n.b.
werkkapitaal	19%	27%	15%	20%	20%	20%	n.b.	n.b.
groei en overnames	13%	17%	19%	17%	16%	17%	n.b.	n.b.
herfinanciering	6%	13%	11%	10%	26%	18%	n.b.	n.b.
waar is de aanvraag voor vreemd vermogen ingediend?								
huiskbank	82%	66%	76%	75%	67%	71%	77%	71%
andere bank	17%	19%	32%	23%	45%	34%	38%	29%
leasing & factoring maatschappijen	6%	18%	23%	16%	8%	12%	22%	10%
familie & vrienden	2%	9%	0%	4%	0%	2%	4%	2%
crowdfunding	2%	3%	0%	2%	0%	1%	2%	1%
anders	9%	10%	5%	8%	20%	14%	8%	1%
wat was de aard van de aanvraag van financiering								
eigen vermogen	4%	13%	11%	10%	0%	5%	0%	3%
vreemd vermogen	89%	86%	83%	86%	98%	92%	96%	91%
beide	8%	1%	6%	5%	2%	3%	3%	7%
financieringsaanvraag van het MKB: bedrag per bedrijf (x € 1 miljoen)	0.1	0.3	1.5	0.5			(***)	0.1
totaal bedrag van aanvraag van het MKB (x € 1 miljard) (*) (**)	5.0	3.3	3.3	11.6			(***)	14.0
<b>van bedrijven die geen aanvraag indienden</b>								
	niet nodig	vermogens- specifieke redenen	verwacht niet te krijgen	te veel werk	te duur	anders		
waarom hebben ze geen aanvraag gedaan?	25%	34%	8%	0%	2%	31%		

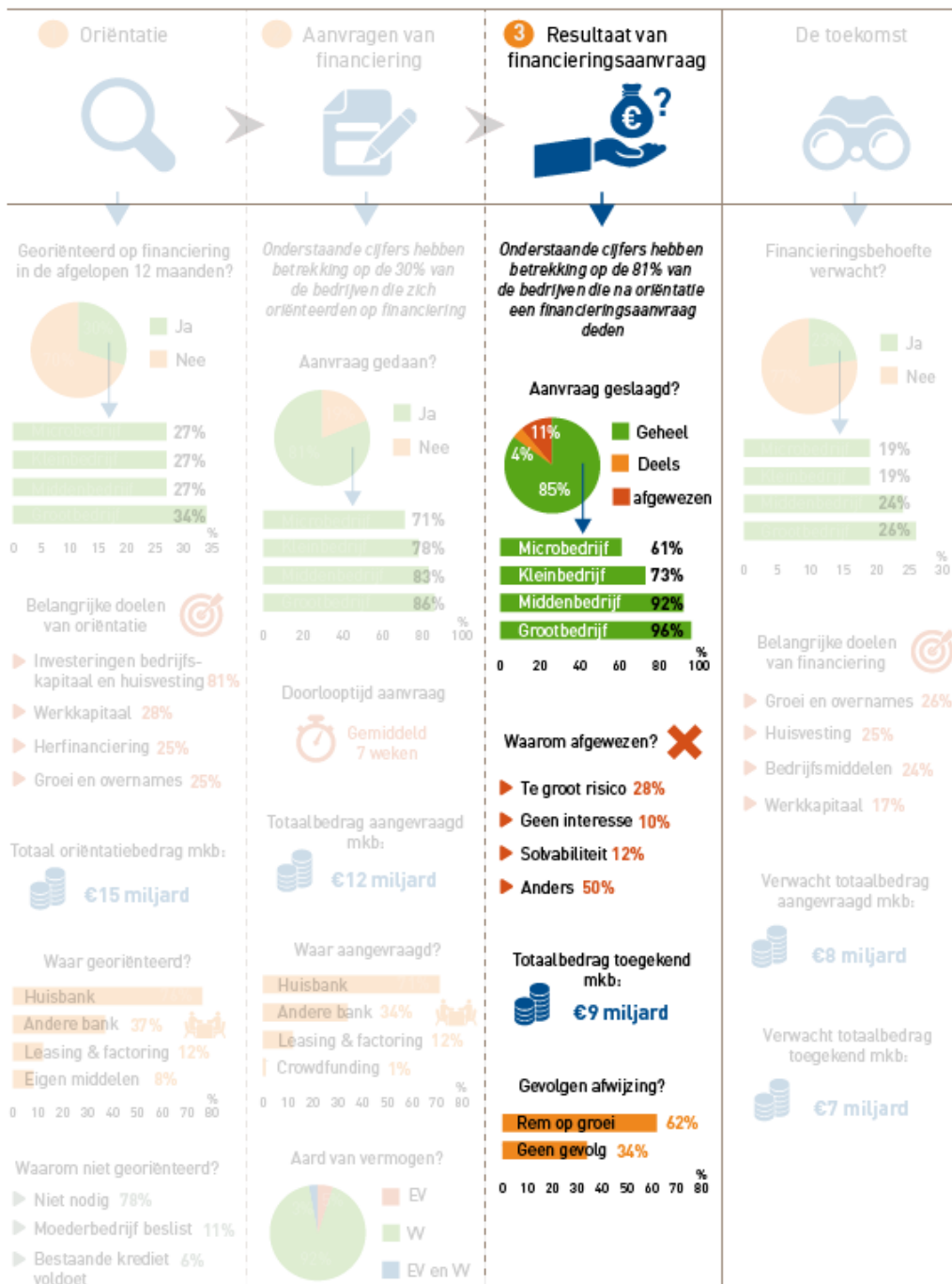
(\*) In verband met de grote spreiding van bedragen binnen het grootbedrijf worden voor het grootbedrijf - en daarmee voor alle bedrijven - geen schattingen gegeven

(\*\*) om de invloed van uitbijters te vermijden is met het mediane bedrag gerekend

(\*\*\*) in verband met kortere referentieperiode (1/2 jaar) niet goed vergelijkbaar met huidige meting (1 jaar)

Bron: Panteia. N=407 voor bedrijven die een aanvraag hebben ingediend. Zie bijlage 4 voor verdere details.

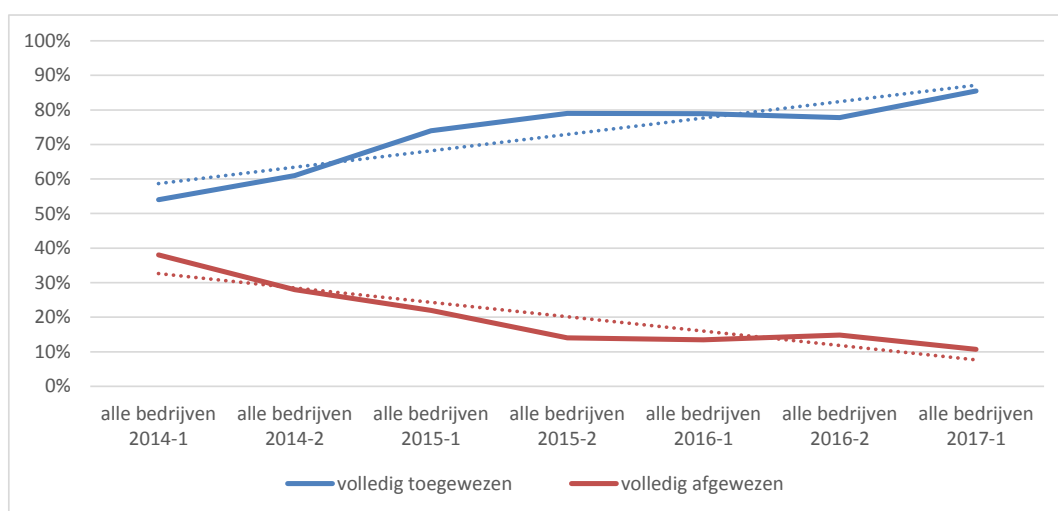




## 4 Resultaat van de financieringsaanvraag

Nadat een bedrijf daadwerkelijk een financieringsaanvraag heeft gedaan, is het aan de potentiële financier om de aanvraag in te willigen. Zoals Figuur 4.1 laat zien, laten zowel de ontwikkeling van het aantal volledig geslaagde financieringsaanvragen als van het aantal afwijzingen, een gunstige trend zien. Figuur 4.2 laat in detail zien in hoeverre de financieringsaanvragen succesvol geweest zijn. 85% van de bedrijven krijgt zijn aanvraag volledig gehonoreerd, 3% gedeeltelijk, en van 11% wordt de aanvraag afgewezen. Grotere bedrijven krijgen eerder het volledige bedrag toegekend dan kleinere bedrijven. Zo krijgt van de microbedrijven die een financieringsaanvraag hebben gedaan, 61% het volledige bedrag toegekend, tegen 96% van het grootbedrijf. Het percentage afwijzingen is het grootst onder microbedrijven.

Figuur 4.1 percentages volledig toegewezen en volledig afgewezen financieringsaanvragen



Bron: Panteia.

### Bij welke bedrijven was de financieringsaanvraag het meest succesvol?

In de landbouw komen afwijzingen van financieringsaanvragen relatief vaak voor. Dit is opmerkelijk omdat in eerdere edities van de Financieringsmonitor deze bedrijfstak weinig afwijzingen, en veel geheel geslaagde aanvragen kende. In de landbouw kampen bepaald segmenten, zoals de melkveehouderij, varkenshouderij en kippenfarms, in toenemende mate met problemen zoals milieu-investeringen en lage prijzen; deze activiteiten zijn voor veel bedrijven niet of nauwelijks meer rendabel. Verder worden ook in de zakelijke dienstverlening en vooral de bouwnijverheid financieringsaanvragen minder dan gemiddeld volledig toegekend. In de bouw komen afwijzingen en/of zeer gedeeltelijke toekenningen veelvuldig voor. Dit is in overeenstemming met bevindingen in eerdere edities van de Financieringsmonitor. De financieringsaanvragen van bedrijven die het afgelopen jaar winstgevend waren, zijn relatief succesvol. Dat geldt ook voor bedrijven die meer dan gemiddeld solvabel zijn. Waarschijnlijk hebben financiers relatief veel vertrouwen in deze bedrijven. Van snelle groeiers is de financieringsaanvraag vaker succesvol dan van andere bedrijven. Ook dit zou te maken kunnen hebben met het vertrouwen van financiers, aangezien snelle groeiers een goed track record kunnen laten zien (meer dan 20%



groei per jaar gedurende de afgelopen drie jaar). Een en ander is in overeenstemming met eerdere edities van de Financieringsmonitor.

Figuur 4.2 Verdeling van resultaten van de financieringsaanvraag (in % van het aantal bedrijven dat financiering heeft aangevraagd)



Bron: Panteia. N=369. Solvabiliteit op basis van REACH. De cijfers met een onderverdeling naar solvabiliteit zijn niet geheel vergelijkbaar met de overige gegevens omdat niet van alle onderzochte bedrijven de solvabiliteit bekend is.

Opmerking: voor edities van vóór 2016 zijn de categorieën 'tussen 75 en 100%' en 'minder dan 75%' samengevoegd.

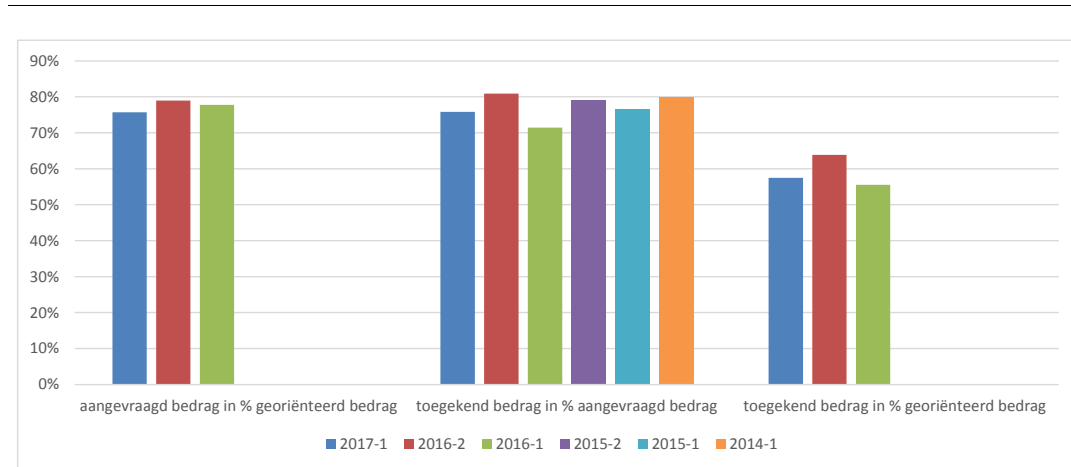
### Hoeveel financiering werd verkregen?

Het afgelopen jaar werd door het MKB voor een totaalbedrag van € 11,6 miljard aan financiering aangevraagd. Daarvan werd 76%, ofwel € 8,8 miljard, toegewezen. Voor het middenbedrijf ligt dit succespercentages boven het gemiddelde. Voor het microbedrijf was het succespercentage 64%: van een totaalbedrag aan aanvragen van € 5 miljard werd € 3,2 miljard toegekend.

Hoewel de marges rond de gepresenteerde cijfers ruim zijn, suggereert vergelijking met eerdere edities van de Financieringsmonitor een dalende trend voor wat betreft de omvang van de verkregen financiering door het MKB. Dit hangt echter vooral

samen met fluctuaties in de aanvragen, het toegekende bedrag als percentage van het aangevraagde bedrag is redelijk stabiel (zie Figuur 4.3).

Figuur 4.3 Conversie: van bedrag waarop men zich in het MKB oriënteerde, tot bedrag dat werd toegekend



Bron: Panteia. Omdat de steekproefaantallen niet groot zijn, en de variantie in de gemelde bedragen groot, zijn de marges ruim. In de Financieringsmonitor 2015-1 en 2014-1 werd de oriëntatiefase niet afzonderlijk onderscheiden.

### Tegen welke voorwaarden is financiering verkregen?

Financiering wordt verkregen onder bepaalde condities: rente en andere kosten, en overige voorwaarden zoals ten aanzien van solvabiliteit en onderpand. Bijna de helft van de bedrijven geeft aan dat van de kredietvoorzieningen de te betalen rente veranderd is, meer bedrijven geeft aan met een lagere rente te maken te hebben dan met een hoge. In het algemeen betalen MKB-bedrijven een hogere rente dan het grootbedrijf. Waarschijnlijk is financiering van kleinere bedrijven risicovoller dan van grotere, zodat er een hogere risico-opslag wordt berekend. Daarnaast zijn de kosten van de financieringsaanvraag zelf relatief hoog ten opzichte van het financieringsbedrag. Voor de overige financieringskosten, zoals afsluitkosten, geven bedrijven eerder aan dat ze verscherpt zijn dan versoepeld. Verder geven in het algemeen meer bedrijven aan dat overige voorwaarden waaronder financiering wordt verstrekt zijn aangescherpt dan dat ze zijn gematigd. Overigens is het saldo tussen bedrijven dat aangescherpte overige voorwaarden ervaart en bedrijven dat juist gematigde overige voorwaarden ervaart al enkele jaren stabiel.

### Wat was de reden voor afwijzing?

De meest genoemde reden voor afwijzing van een financieringsaanvraag is dat de financier het risico te hoog vond. Daarnaast wordt een te lage solvabiliteit en een te hoge schuld ten opzichte van de winstgevendheid genoemd als reden voor afwijzing; ook hier zal een te hoog door de financier gepercipieerd risico een rol spelen.

### Wat zijn de gevolgen van afwijzing?

Bijna twee derde van de bedrijven waarvan de financieringsaanvraag is afgewezen noemt 'rem op de groei' als gevolg van een afgewezen financieringsaanvraag. Ongeveer een derde van de bedrijven waarvan de financieringsaanvraag is afgewezen, geeft aan dat dit geen gevolgen voor de bedrijfsvoering heeft gehad. Dit cijfer fluctueert nogal over de jaren maar gesteld kan worden dat het relatief hoog is. 38% van het aantal bedrijven dat zijn aanvraag afwezen ziet, geeft aan nog op andere wijze financiering te hebben gezocht (microbedrijven: 48%). Hier is sprake van een trendmatige afname: bij de Financieringsmonitor 2016-1 was het percentage



doorzoekers 35%, bij de Financieringsmonitor 2015-2 47%, en volgens editie 2015-1 zocht meer dan de helft nog door.

Tabel 4.1 Kerngegevens resultaat van de financieringsaanvraag (als percentage van bedrijven dat financiering heeft aangevraagd)

	Financieringsmonitor 2017-1						2016-2 alle bedrijven	2016-1 alle bedrijven	2015-2 alle bedrijven	2015-1 alle bedrijven	2014-1 alle bedrijven
	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	MKB	groot- bedrijf	alle bedrijven					
<b>is de financieringsaanvraag geslaagd? (*)</b>											
volledig	61%	73%	92%	76%	96%	85%	78%	79%	74%	54%	
deels	5%	3%	3%	4%	4%	4%	8%	8%	4%	8%	
afgewezen	34%	24%	6%	20%	0%	11%	15%	13%	22%	38%	
voor bedrijven die geslaagd zijn											
de gemiddelde vaste rente (in %)	3.5	3.0	2.7	3.1	2.7	2.8	3.2	2.9	3.0	2.9	
de gemiddelde variabele rente (in %)	1.1	1.6	1.1	1.3	1.6	1.4	3.4	2.2	2.1	2.1	
aandeel bedrijven waar onderpand werd gevraagd zo ja, welk onderpand	25%	30%	44%	34%	32%	33%	30%	36%	36%	32%	
bedrijfspand	37%	23%	29%	29%	38%	34%	55%	29%	15%	17%	
machines/inventaris	1%	19%	31%	21%	10%	16%	5%	28%	10%	22%	
debiteuren/voorraden	25%	14%	20%	19%	13%	16%	8%	21%	35%	19%	
privé woning	3%	21%	0%	7%	0%	3%	2%	2%	3%	11%	
anders	33%	23%	20%	23%	38%	31%	30%	20%	37%	51%	
totaal bedrag aan MKB verstrekte financiering											
verstrekt bedrag aan het MKB per bedrijf (x € 1 miljoen) (**) (***)	0.1	0.3	1.5	0.2	-	-	0.2	0.2	0.3	0.3	
totaal verstrekt bedrag aan het MKB (x € 1 miljard) (**) (***)	3.2	2.5	3.1	8.8	-	-	(****)	10.0	(****)	11.5	
in % gevraagd bedrag	64%	76%	94%	76%	-	-	81%	72%	79%	76%	
van bedrijven die zijn afgewezen (****):											
meest genoemde oorzaak afwijzing:											
risico voor kredietverstrekker						28%	25%	42%	30%	73%	
onvoldoende interesse bij financier						10%	10%	8%	16%	7%	
te lage solvabiliteit						12%	8%	9%	19%	7%	
onvoldoende onderpand						8%	5%	5%	13%	7%	
meest genoemde gevolg afwijzing:											
rem op de groei						62%	17%	31%	61%	41%	
w.v. niet kunnen investeren						35%	13%	16%	29%	17%	
bedrijfsbeëindiging						0%	0%	1%	16%	0%	
geen gevolgen						34%	27%	19%	22%	39%	

(\*) percentages hebben betrekking op aanvragen van vreemd vermogen

(\*\*) In verband met de grote spreiding van bedragen binnen het grootbedrijf wordt voor deze grootklasse geen schatting gegeven

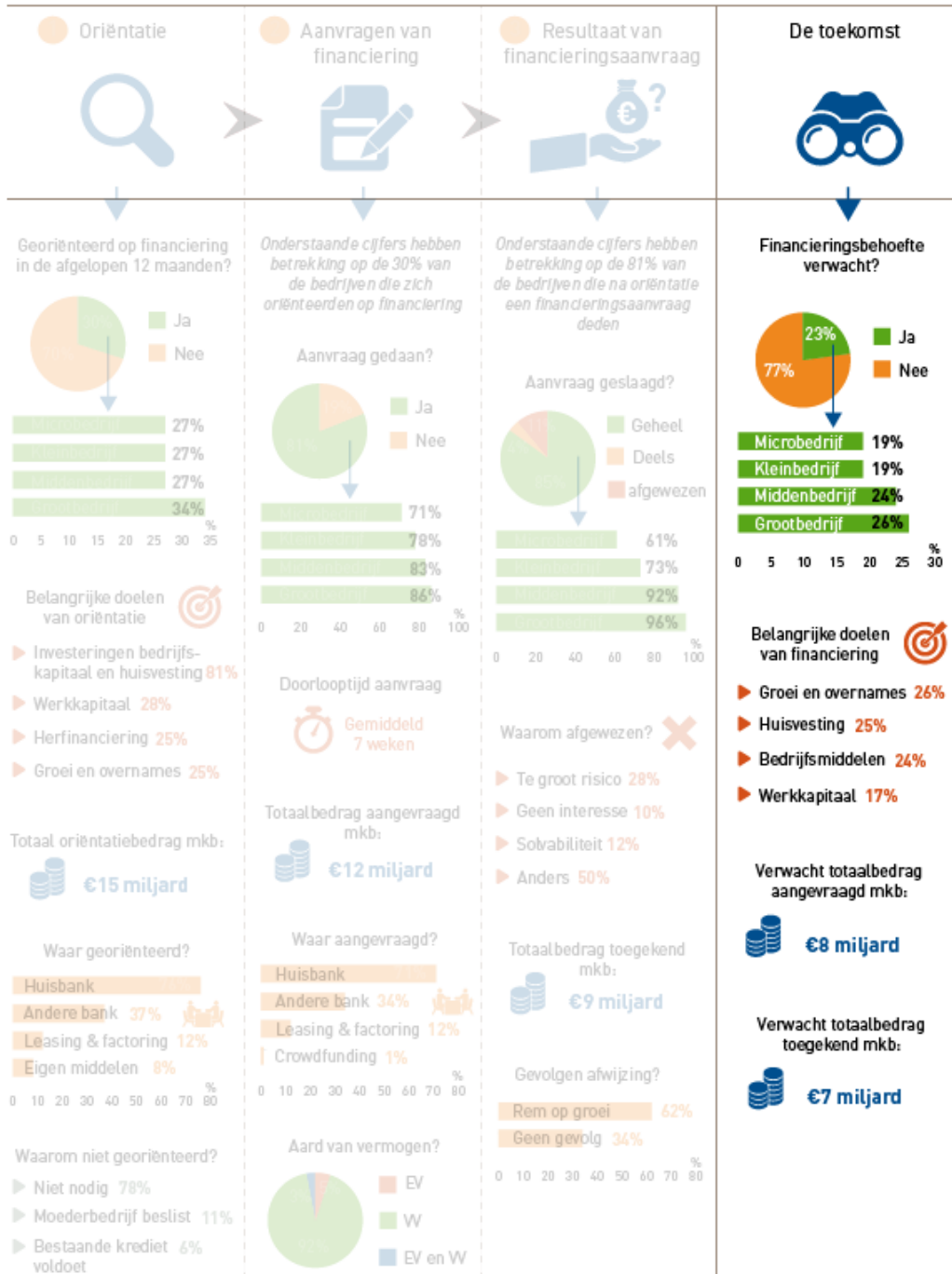
(\*\*\*) om de invloed van uitbijters te vermijden is met het mediane bedrag gerekend

(\*\*\*\*) in verband met kortere referentieperiode (½ jaar) niet goed vergelijkbaar met huidige meting (1 jaar)

(\*\*\*\*\*) vanwege te lage steekproef aantallen geen uitsplitsing naar grootklasse

Bron: Panteia. N=369 voor totaal. Percentages hebben betrekking op ingediende aanvragen voor vreemd vermogen. Zie Bijlage 5 voor indicatieve cijfers met betrekking tot eigen vermogen.



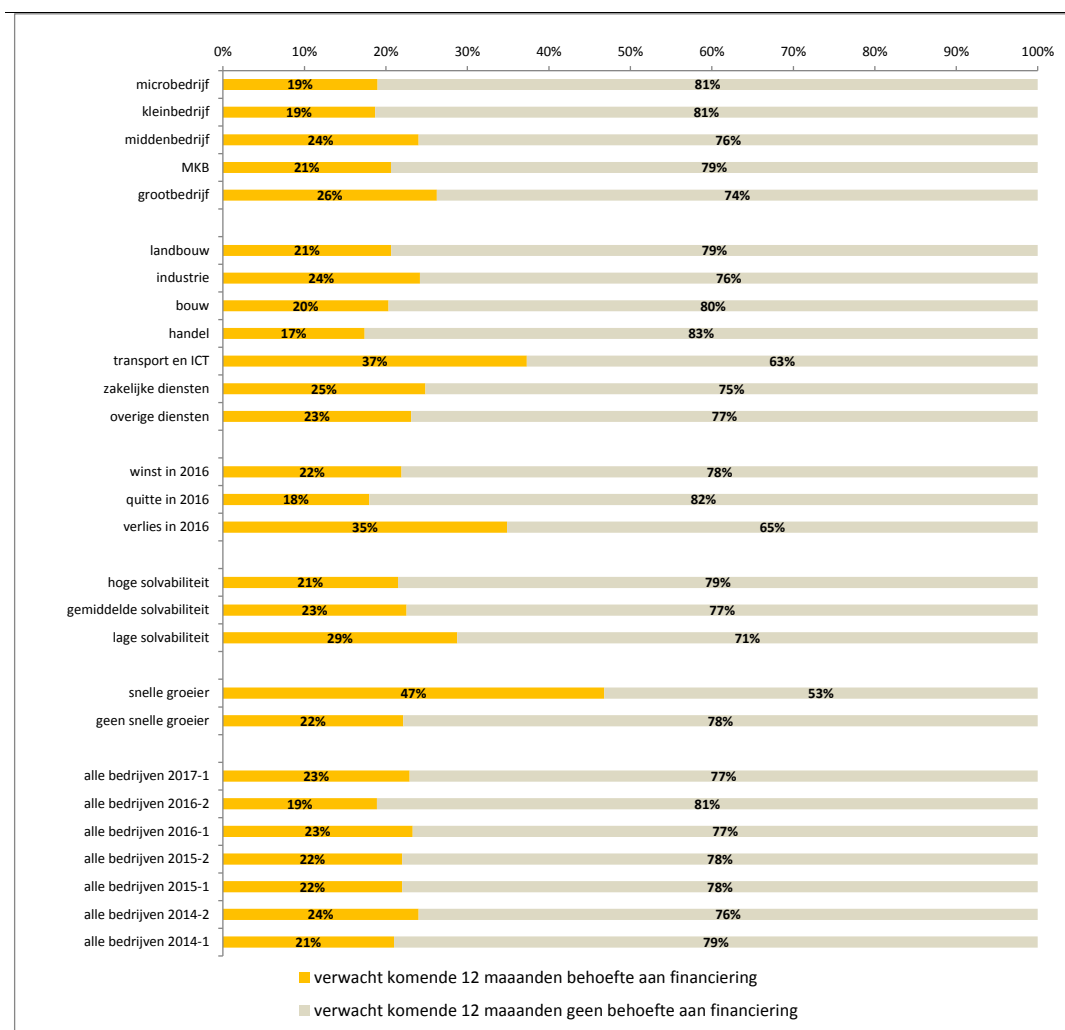




## 5 De toekomst

Naast informatie over het financieringsproces gedurende het afgelopen jaar, zoals beschreven in de voorgaande hoofdstukken, is bedrijven ook gevraagd naar hun toekomstverwachtingen ten aanzien van externe financiering. In Figuur 5.1 wordt aangegeven hoeveel bedrijven verwachten de komende twaalf maanden aan financieringsbehoefte te hebben<sup>10</sup>. Tabel 5.1 geeft enkele kerncijfers ten aanzien van de toekomstverwachtingen van bedrijven.

Figuur 5.1 Bedrijven die verwachten de komende twaalf maanden externe financieringsbehoefte te hebben (in % van het aantal bedrijven in het particulier bedrijfsleven)



Bron: Panteia. N=1.497. Solvabiliteit op basis van REACH. De cijfers met een onderverdeling naar solvabiliteit zijn niet geheel vergelijkbaar met de overige gegevens omdat niet van alle onderzochte bedrijven de solvabiliteit bekend is.

Het blijkt dat 23% van de bedrijven verwacht het komende jaar behoefte aan externe financiering te hebben. Dat is vergelijkbaar met het percentage bedrijven dat het afgelopen jaar daadwerkelijk een financieringsaanvraag heeft gedaan (24% van alle bedrijven, zie Figuur 3.2). De gerealiseerde financieringsvraag en de verwachte vraag

<sup>10</sup> De letterlijke vraag is 'Verwacht u in de komende 12 maanden behoefte te zullen hebben aan extra financiering'. Dit is een wat ruimer begrip dan zich oriënteren op financiering.



zijn dus ruwweg aan elkaar gelijk, een resultaat dat ook bij eerdere edities van de Financieringsmonitor werd gevonden. Het zijn echter niet dezelfde bedrijven: van de bedrijven die zich het afgelopen jaar op externe financiering hebben georiënteerd, geeft slechts 7% aan ook voor de komende 12 maanden externe financiering nodig te hebben. Het percentage bedrijven dat aangeeft het komende jaar een financieringsbehoefte te hebben is vrij stabiel.

### **Welke bedrijven verwachten in de toekomst externe financiering nodig te hebben?**

Microbedrijven en kleine bedrijven verwachten het minst komend jaar een financieringsbehoefte te hebben. Voor wat betreft de microbedrijven spoort dat met de betrekkelijk geringe oriëntatie op financiering gedurende het afgelopen jaar. De verklaring is hetzelfde: microbedrijven investeren lang niet ieder jaar<sup>11</sup>.

De toekomstige verwachte financieringsbehoefte is opvallend hoog in de transport en ICT sector; ook dit spoort met de mate van oriëntatie op financiering gedurende het afgelopen jaar (zie hoofdstuk 2). Voor een belangrijk deel zal dit samenhangen met de technologische aard van de (ICT-)sector.

De verwachte financieringsbehoefte is het grootst in winstgevende en verliesgevende bedrijven. Dit komt overeen met het patroon van de oriëntatie gedurende het afgelopen jaar. Daarbij moet wel bedacht worden dat de doelen verschillend zijn: bij winstgevende bedrijven is de financieringsbehoefte meer op investeringen en uitbreidingen gericht, terwijl het in de verliesgevende bedrijven vooral om versterking van de vermogensstructuur en om werkkapitaal gaat. De verwachte financieringsbehoefte in bedrijven met een bovengemiddelde solvabiliteit is relatief gering, wat spoort met hun relatief gering oriëntatie op financiering.

Ook voor snelle groeiers geldt - in overeenstemming met de meer dan gemiddelde oriëntatie van snelle groeiers op financiering gedurende het afgelopen jaar - dat ze meer dan gemiddeld verwachten in de toekomst een financieringsbehoefte te hebben.

### **Wat is het doel van toekomstige externe financiering?**

De meest genoemde doelen van de verwachte toekomstige financiering zijn investeringen in huisvesting en bedrijfsmiddelen, en groei en overnames. Er is een verschil met de oriëntatie gedurende de afgelopen periode. Overige investeringen en werkkapitaal werden toen ook veel genoemd, nu minder. Een belangrijke reden voor oriëntatie op financiering is herfinanciering; dit doel wordt voor de toekomst niet vaak genoemd (5%), mogelijk omdat men geen verdere verbeteringen van de financieringsvoorwaarden verwacht. Overigens werd een geringer belang van herfinanciering bij de toekomstverwachtingen in vergelijking met de oriëntatie ook in eerdere edities van de Financieringsmonitor gevonden.

### **Waar denken bedrijven de toekomstige externe financiering te krijgen?**

Van het MKB noemt 49% banken als belangrijke bron van toekomstige financiering; van het grootbedrijf noemt 59% de bank als belangrijke bron. Alternatieve financieringsvormen worden alleen door micro en kleine bedrijven genoemd; crowdfunding wordt binnen de groep alternatieve financieringsvormen het meest genoemd. Zeker ten aanzien van de verwachte toekomstige financiering is sprake van een toenemend belang van alternatieve financieringsbronnen.

<sup>11</sup> Uit ERBO enquêtes blijkt dat per jaar circa 50% van de microbedrijven investeert. Voor kleine bedrijven is dat percentage 75%, van de middelgrote en grote bedrijven investeert 90 -95% per jaar.

## Hoe groot is de omvang van de toekomstige externe financieringsbehoefte?

De verwachte financieringsbehoefte van het MKB voor het komend jaar bedraagt bijna € 8 miljard. Dat is duidelijk minder dan in eerdere edities van de Financieringsmonitor werd gemeten: in editie 2016-2 was het overeenkomstige bedrag nog € 12 miljard, en in editie 2016-1 € 15,5 miljard. Het is ook minder dan het bedrag waarop men zich het afgelopen jaar oriënteerde. Bijna de helft van de toekomstige financieringsbehoefte is afkomstig uit het microbedrijf. Dit is een toename in vergelijkingen met eerdere metingen, toen het microbedrijf nog circa een kwart van de totale verwachte financieringsbehoefte voor zijn rekening nam.

Uiteindelijk verwacht het MKB 88% van dit bedrag daadwerkelijk te zullen krijgen: bijna € 7 miljard. Dit percentage is het laagst in microbedrijven: daar verwacht men uiteindelijk € 3 miljard (van € 3,7 miljard, ofwel 81%) daadwerkelijk te realiseren. Dat is wat meer dan het uiteindelijk resultaat van gedane financieringsaanvragen gedurende de afgelopen 12 maanden, toen 76% van het aangevraagde bedrag daadwerkelijk werd toegekend. Dit kan duiden op toegenomen vertrouwen in de economie en een positievere instelling van ondernemers, ook al omdat dit percentage hoger is dan wat in eerdere edities van de Financieringsmonitor werd gemeten. Anderzijds is de totale verwachte financieringsbehoefte (gemiddeld per bedrijf) van het MKB kleiner dan het afgelopen jaar. Dit kan echter duiden op een sterker bedrijfsleven: men is eerder in staat investeringen uit eigen middelen te bekostigen.

Tabel 5.1 Kerngegevens verwachte toekomstige financieringsvraag

	Financieringsmonitor 2017-1						2016-2	2016-1	2015-2	2015-1	2014-1
	micro-bedrijf	klein-bedrijf	midden-bedrijf	MKB	groot-bedrijf	alle bedrijven					
<b>verwachte financieringsbehoefte in komend jaar</b>											
eigen vermogen	5%	3%	4%	4%	6%	5%	2%	2%	3%	2%	2%
vreemd vermogen	9%	10%	13%	11%	16%	13%	10%	13%	15%	14%	15%
beide	4%	5%	7%	6%	5%	5%	6%	8%	4%	6%	6%
geen	81%	81%	76%	79%	74%	77%	81%	77%	78%	78%	76%
<b>van bedrijven die voor komend jaar een financieringsbehoefte verwachten</b>											
voor welke doelen vond oriëntatie plaats?											
werkkapitaal	16%	22%	21%	20%	13%	17%	24%	25%	32%	31%	46%
bedrijfsmiddelen	21%	14%	19%	18%	31%	24%	32%	22%	20%	22%	26%
huisvesting	26%	23%	12%	20%	32%	25%	29%	19%	24%	36%	21%
groei & overnames	18%	22%	39%	28%	23%	26%	37%	19%	22%	19%	10%
<b>waar probeert men toekomstige financiering te</b>											
bank(en)	58%	53%	40%	49%	59%	54%	46%	49%	50%	57%	61%
aandeelhouders/eigenaren	16%	17%	47%	29%	27%	28%	46%	10%	7%	6%	9%
familie & vrienden	20%	18%	3%	12%	0%	7%	7%	7%	19%	11%	3%
alternatieve bronnen	55%	44%	13%	34%	15%	25%	16%	10%	11%	14%	12%
w.v. crowdfunding	27%	24%	7%	18%	4%	12%	9%	4%	4%	5%	4%
w.v. business angels of informal investors	22%	15%	5%	13%	5%	10%	4%	4%	6%	9%	6%
toekomstige kapitaalbehoefte MKB per bedrijf (x € 1 miljoen) (*) (**)	0.1	0.2	1.0	0.4			0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
totale toekomstige kapitaalbehoefte MKB (x € 1 miljard) (*) (**)	3.7	1.8	2.3	7.8			12.0	15.5	14.5	12.5	12.0
<b>verwacht men de toekomstige financiering te verkrijgen?</b>											
ja, volledig	72%	87%	93%	85%	97%	91%	0%	83%	79%	75%	63%
ja, deels	18%	10%	6%	10%	3%	7%	0%	5%	9%	10%	14%
nee	10%	3%	1%	5%	1%	3%	0%	12%	12%	15%	23%
gemiddelde verwachte financiering MKB (x € 1 miljoen)	0.1	0.2	0.9	0.1			0.2	0.1	0.1	0.1	n.b
totale verwachte financiering MKB (x € 1 miljard) (*) (**)	3.0	1.7	2.2	6.9			12.5	10.5	8.5	10.0	n.b
verwachte financiering in % toekomstige kapitaalbehoefte	81%	94%	96%	88%			81%	72%	68%	83%	n.b

(\*) In verband met de grote spreiding van bedragen binnen het grootbedrijf wordt voor deze grootklasse geen schatting gegeven

(\*\*) om de invloed van uitbijters te vermijden is met het mediane bedrag gerekend

Bron: Panteia. Percentages hebben betrekking op de komende 12 maanden. N=1.446.





# Bijlagen

## Bijlage 1 Onderzoeksverantwoording

### Steekproefkader

De onderzoekspopulatie betreft alle bedrijven met tenminste twee werkzame personen in de sectoren Landbouw, delfstoffenwinning, nijverheid, handel en diensten. Er wordt onderscheid gemaakt tussen microbedrijven (2 -9 werkzame personen), kleinbedrijf (10 -49 werkzame personen), middelgrote bedrijven (50 -249 werkzame personen), en grootbedrijf (tenminste 250 werkzame personen). Het MKB is gedefinieerd als alle bedrijven met tussen 2 en 249 werkzame personen. In totaal gaat het om 322 515 bedrijven, zoals aangegeven in Tabel 1.

Tabel 1 Steekproefkader: aantal bedrijven naar sector en grootteklasse

	micro	klein	midden	MKB	groot	alle bedrijven
landbouw	32 360	1 575	115	34 050	15	34 065
voedings- en genotmiddelenindustrie	1 960	885	330	3 175	70	3 245
metaal- en elektro-industrie	4 300	2 670	905	7 875	105	7 980
overige industrie, incl. delfstoffenwinning en nutsbedrijven	8 325	2 625	885	11 835	250	12 085
bouwnijverheid	20 895	4 110	705	25 710	90	25 800
autohandel	10 300	1 410	220	11 930	40	11 970
groothandel	21 320	6 235	1 270	28 825	160	28 985
detailhandel	34 045	4 005	555	38 605	155	38 760
horeca	24 150	4 185	335	28 670	60	28 730
vervoer en opslag	9 695	2 670	725	13 090	145	13 235
informatie en communicatie	9 750	2 595	525	12 870	95	12 965
specialistische zakelijke diensten	31 700	5 025	780	37 505	150	37 655
overige diensten	54 080	9 580	2 415	66 075	965	67 040
<b>totaal</b>	<b>262 880</b>	<b>47 570</b>	<b>9 765</b>	<b>320 215</b>	<b>2 300</b>	<b>322 515</b>

Bron: Panteia, op basis van CBS (gegevens per 2017Q2).

### Steekproefplan

Om een zo goed mogelijk beeld te kunnen schetsen van de kredietbehoefte van het totale Nederlandse bedrijfsleven is een steekproefplan opgesteld aan de hand van de indeling van het Nederlandse bedrijfsleven uit gegevens van het CBS. Uit bedrijvenbestand REACH is vervolgens een steekproef getrokken van bedrijven gestratificeerd naar grootteklasse en bedrijfssector.

De 1.497 respondenten kunnen ingedeeld worden naar grootteklasse en sector zoals aangegeven in Tabel 2. Er is een afweging tussen representativiteit en het hebben van voldoende waarnemingen om voor bepaalde categorieën voldoende waarnemingen te hebben. Zoals uit het steekproefkader blijkt heeft het grootbedrijf een aandeel van minder dan 1% in de totale bedrijvenpopulatie. Desondanks hebben er 256 gesprekken plaats gevonden met grote bedrijven, dat is 17% van het totaal. Daarom zijn de steekproefuitkomsten gecorrigeerd. Een waarneming in categorie  $i$  (sector, grootteklasse) is gecorrigeerd met een factor  $(A_i/A)/(n_i/n)$ , waarin  $A_i$  de werkelijke werkgelegenheid in categorie  $i$ ,  $A$  de totale werkgelegenheid in Nederland,  $n_i$  de steekproefomvang in cel  $i$ , en  $n$  de totale steekproefomvang.



Tabel 2 Sector en grootteklasse van respondenten

	micro	klein	midden	MKB	groot	alle bedrijven
landbouw	76	41	16	133	2	135
voedings- en genotmiddelenindustrie	7	17	13	37	8	45
metaal- en elektro-industrie	37	26	31	94	20	114
overige industrie, incl. delfstoffenwinning en nutsbedrijven	28	13	9	50	16	66
bouwnijverheid	84	42	17	143	16	159
autohandel	28	20	7	55	7	62
groothandel	43	28	27	98	15	113
detailhandel	44	19	15	78	15	93
horeca	36	37	7	80	8	88
vervoer en opslag	32	28	23	83	18	101
informatie en communicatie	74	39	16	129	12	141
specialistische zakelijke diensten	41	55	21	117	19	136
overige diensten	41	58	45	144	100	244
<b>totaal</b>	<b>571</b>	<b>423</b>	<b>247</b>	<b>1 241</b>	<b>256</b>	<b>1 497</b>

Bron: Panteia.

## Veldwerk

Voor deze financieringsmonitor zijn in totaal 3.389 bedrijven telefonisch benaderd. Hiervan hebben 1.380 bedrijven hun medewerking aan de telefonische enquête geweigerd. Daarnaast zijn 512 interviews afgebroken omdat bij navraag bleek dat de respondenten toch niet voldeden aan de gestelde criteria. De deelnemende 1.497 bedrijven hebben de vragenlijst doorlopen zoals weergegeven in Bijlage 7. Het telefonische veldwerk is uitgevoerd in april en mei 2016.

## Steekproefomvang en betrouwbaarheidsinterval

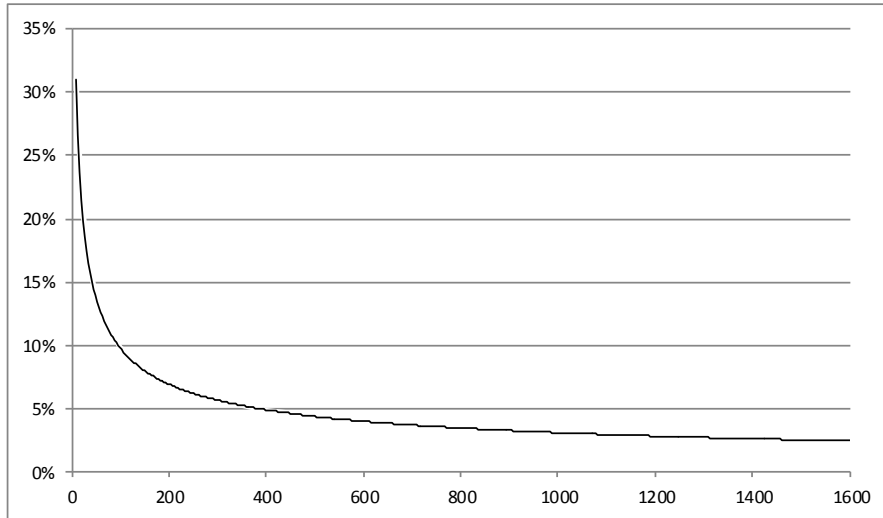
De vragenlijst zoals getoond in Bijlage 7 bevat een bepaalde routing waardoor respondenten alleen relevante vragen krijgen. Wanneer bedrijven bijvoorbeeld hebben aangegeven zich de afgelopen 12 maanden niet te hebben georiënteerd op financiering, zal niet gevraagd worden of ze een aanvraag naar financiering hebben gedaan en hoe deze is afgelopen. Wel is van alle bedrijven naar bepaalde kenmerken gevraagd. Dit omvat bijvoorbeeld eigenschappen van het bedrijf, de huidige kredietvoorwaarden bij hun kredietverschaffer en vragen over de toekomstige behoefte aan krediet.

Behalve deze hoofdvragen zijn er nog vragen die niet door alle bedrijven zijn beantwoord, waardoor de in deze rapportage weergegeven resultaten niet altijd optellen tot het totaal aantal respondenten (1.497). Wanneer bedrijven bijvoorbeeld hebben aangegeven nog niet in 2015 operationeel te zijn, zijn bijvoorbeeld vragen betreffende vergelijkingen met 2015 of eerder verder niet gesteld.

Een betrouwbaarheidsinterval is een intervalschatting rond een bepaalde puntschatting van een parameter. Een betrouwbaarheidsinterval geeft weer dat de werkelijke waarde van de geschatte parameter met een gegeven betrouwbaarheid binnen dat interval ligt. De kans dat het stochastische betrouwbaarheidsinterval de werkelijke waarde van de parameter bevat is de betrouwbaarheid van het interval. De onder- en de bovengrens worden berekend aan de hand van statistische theorie. Veelal wordt gebruik gemaakt van het 95% betrouwbaarheidsinterval, dat wil zeggen dat de werkelijke waarde met een kans van 95% ligt tussen de puntschatting van de parameter plus of min de betrouwbaarheidsmarge. Uit de statistische theorie volgt dat

de betrouwbaarheidsmarge kleiner (dus gunstiger) wordt naarmate de steekproefomvang groter is. Dit is weergegeven in onderstaande figuur.

Figuur 1 Steekproefomvang (x-as) en betrouwbaarheidsinterval (y-as) bij een 95% betrouwbaarheid en een 50/50 dichotomie



Bron: Panteia, op basis van <http://www.surveysystem.com/sscalc.htm>

Naarmate meer op details wordt ingezoomd, worden de steekproefaantallen kleiner en de onzekerheidsmarges navenant groter. Volgens bovenstaande grafiek is bij een betrouwbaarheid van 95% het betrouwbaarheidsinterval 4,9% als het gaat om nadere detaillering van het aantal bedrijven (452; zie Figuur 1.3) dat daadwerkelijk een aanvraag heeft gedaan.







## Bijlage 2 Kenmerken van de bedrijvenpopulatie

De onderzochte populatie betreft het particulier bedrijfsleven (alle bedrijven met uitzondering van de financiële dienstverlening) met minimaal twee werkzame personen. De omvang van deze populatie is weergegeven in Tabel 1 in Bijlage 1. In onderstaande tabellen wordt nadere informatie gegeven, ontleend aan de enquête. Het gaat om de informatie over winstgevendheid in de afgelopen 3 jaren, de omzetgroei in de afgelopen 3 jaren en solvabiliteitspositie.

In Tabel 3 staan de deelnemende bedrijven beschreven onderverdeeld naar hun winstgevendheid. De meeste bedrijven (54%) zijn de afgelopen 3 jaar winstgevend geweest. Dit kwam vaker voor bij het midden- en grootbedrijf dan bij het microbedrijven en kleine bedrijven.

Tabel 3 Percentage bedrijven verdeeld naar winstgevendheid, 2013 - 2015

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	MKB	groot- bedrijf	totaal
Afgelopen 3 jaar winstgevend	47%	53%	64%	52%	63%	54%
Afgelopen 2 jaar winstgevend	13%	14%	9%	13%	10%	12%
Winst in 2016	14%	15%	9%	14%	8%	13%
Quitte in 2016	17%	10%	6%	12%	6%	11%
Verlies in 2016	4%	3%	6%	4%	7%	4%
Reeds 2 jaar of meer verlieslijdend	6%	5%	7%	6%	6%	6%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia. Categorieën van regels sluiten elkaar uit: bijvoorbeeld de categorie 'winst in 2016' impliceert dus geen winst in 205 (anders valt bedrijf in afgelopen 2 jaar winstgevend), 'verlies in 2016' impliceert geen verlies in 2014. N=1497

In Tabel 4 staan bedrijven gepresenteerd naar hun omzetgroei van de afgelopen 3 jaar. In totaal had 4% van de bedrijven een gemiddelde omzetgroei van meer dan 20% per jaar. Het MKB had bovengemiddeld veel snelle groeiers gedurende de laatste 3 jaar (5%); binnen de categorie grootbedrijf was dit 2%. Binnen het MKB is het microbedrijf gemiddeld het minst vaakst snelle groeier: 3% behaalde een omzetgroei van meer dan 20% per jaar en 6% behaalde een groei van tussen de 10% en 20% per jaar.

Tabel 4 Percentage bedrijven naar omzetgroei in afgelopen 3 jaar (2014 - 2016)

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	MKB	groot- bedrijf	totaal
Snelle groeiers (omzetgroei >20% per jaar)	3%	6%	6%	5%	2%	4%
Omzetgroei 10% - 20% per jaar	6%	6%	6%	6%	7%	6%
Overige bedrijven	91%	88%	88%	90%	92%	90%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia. N=1497

Tabel 5 laat zien dat de bedrijven die meededen aan de financieringsmonitor een gemiddelde solvabiliteitsgraad van 33% hadden. Binnen het MKB hadden middelgrote bedrijven gemiddeld de hoogste solvabiliteitsgraad (35%), en microbedrijven de laagste (30%). Niet van alle bedrijven is overigens een recente solvabiliteitsgraad bekend; in het bijzonder zijn nauwelijks gegevens over de solvabiliteit van niet-rechtspersonen beschikbaar. Omdat niet-rechtspersonen vrijwel uitsluitend in micro- en kleinbedrijf voorkomen, dienen de solvabiliteitscijfers voor deze grootteklassen terughoudend te worden geïnterpreteerd.



Tabel 5 Gemiddelde solvabiliteitsgraad van respondenten naar grootteklasse

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	MKB	groot- bedrijf	totaal
solvabiliteitsgraad	30%	34%	35%	33%	31%	33%

Bron: Panteia. N=960. Solvabiliteit op basis van REACH

## Bijlage 3 **Nadere onderbouwing hoofdstuk 2: Oriëntatie op externe financiering**

In hoofdstuk 2 wordt de eerste stap in de zoektocht naar externe financiering van het Nederlands bedrijfsleven beschreven: de oriëntatie op het verkrijgen van financiering in de afgelopen 12 maanden. Deze bijlage bevat een verdere onderbouwing van de resultaten uit hoofdstuk 2 in de vorm van gedetailleerde tabellen met resultaten uit de Financieringsmonitor 2017-1.

In Tabel 6 wordt een uitsplitsing naar grootteklasse weergegeven van de geïnterviewde bedrijven; hierbij staat centraal of ze zich überhaupt hebben georiënteerd op de mogelijkheden van externe financiering.

Tabel 6 Percentage bedrijven verdeeld naar oriëntatie op financiering en grootteklasse

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	MKB	groot- bedrijf	Totaal 2017-1	Totaal 2016-1
wel georiënteerd	27%	27%	27%	27%	34%	30%	31%
niet georiënteerd	73%	73%	73%	73%	66%	70%	69%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia. N= 1.497.

Van bedrijven in het MKB geeft 27% aan zich het afgelopen jaar georiënteerd te hebben op financiering; er zijn geen significante verschillen tussen micro-, klein- en middenbedrijf. Relatief veel grote bedrijven (34%) hebben zich het afgelopen jaar op financiering georiënteerd.

Wanneer wordt gekeken naar de sectorale verdeling van bedrijven die zich wel of niet hebben georiënteerd op financiering ontstaat het beeld als vermeld in Tabel 7. Opvallende uitschieters zijn de transport en ICT sector en de landbouw, hier heeft 40% of meer van de bedrijven zich georiënteerd op financiering. De industrie blijft voor wat betreft zijn oriëntatie op financiering achter bij het gemiddelde.

Tabel 7 Percentage bedrijven verdeeld naar oriëntatie op financiering en naar sector

	landbouw	industrie	bouw	handel	transport & ICT	Zakelijke diensten	Overige diensten	Totaal 2017-1	Totaal 2016-1
wel georiënteerd	40%	26%	31%	29%	41%	23%	31%	30%	31%
niet georiënteerd	60%	74%	69%	71%	59%	77%	69%	70%	69%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia. N= 1.497.

In Tabel 8 is de oriëntatiebeslissing van bedrijven gerelateerd aan de resultaten van de onderzochte bedrijven in de afgelopen jaren. Bedrijven die aangaven in 2016 voor het eerst winst te hebben gemaakt en bedrijven die in 2015 en 2016 voor het eerst winst maakten waren meer op zoek naar financieringsmogelijkheden dan bedrijven die al enkele jaren winst maakten. Daarnaast zijn ook bedrijven die in 2016 verlieslijdend waren bovengemiddeld op zoek naar financieringsmogelijkheden.



Tabel 8 Percentage van bedrijven, verdeeld naar oriëntatie op financiering en naar resultaat van bedrijf

	3 jaar winst- gevend	2 jaar winst- gevend	winst in 2016	Quitte in 2016	Verlies 2016	2 jaar verlies- gevend	Totaal 2017-1	Totaal 2016-1
wel georiënteerd	28%	39%	34%	18%	36%	31%	30%	31%
niet georiënteerd	72%	61%	66%	82%	64%	69%	70%	69%
<b>totaal</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Bron: Panteia. Categorieën van kolommen sluiten elkaar uit: bijvoorbeeld de categorie 'winst in 2016' impliceert dus geen winst in 2015, 'verlies in 2016' impliceert geen verlies in 2015. N=1.497.

In Tabel 9 is de solvabiliteitspositie van bedrijven weergegeven, onderverdeeld in grootteklassen, die wel of niet gezocht hebben naar financiering. Voor het MKB geldt dat bedrijven die zich georiënteerd hebben op financiering over het algemeen een slechtere solvabiliteitspositie hebben dan bedrijven die zich niet hebben georiënteerd (28% vs. 38%). Hierbij dient vermeld te worden dat niet van alle bedrijven die mee hebben gedaan aan de enquête een recente solvabiliteitspositie bekend is.

Tabel 9 Solvabiliteit van bedrijven naar grootteklassen en oriëntatie op financiering (in %)

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	MKB	groot- bedrijf	Totaal 2017-1	Totaal 2016-1
wel georiënteerd	13%	25%	33%	28%	29%	28%	29%
niet georiënteerd	34%	39%	37%	38%	33%	36%	34%
<b>totaal</b>	<b>29%</b>	<b>36%</b>	<b>36%</b>	<b>35%</b>	<b>32%</b>	<b>34%</b>	<b>33%</b>

Bron: Panteia, op basis van REACH. N=960. Solvabiliteitscijfers op basis van REACH; omdat niet van alle bedrijven de solvabiliteit bekend is, is deze tabel op een kleiner aantal waarnemingen gebaseerd. Percentage geeft gemiddelde solvabiliteitspositie aan.

In Tabel 10 staat de oriëntatie op financiering beschreven, onderverdeeld naar de relatieve solvabiliteitspositie van bedrijven. Van de bedrijven waarvan de solvabiliteit bekend is heeft 29% zich georiënteerd op financiering. Bedrijven met een hogere dan gemiddelde solvabiliteit hebben zich in de afgelopen 12 maanden het minst op financiering georiënteerd.

Tabel 10 Percentage van bedrijven die zich hebben georiënteerd op financiering naar relatieve solvabiliteitspositie

	lager dan gemiddelde solvabiliteit	gemiddelde solvabiliteit	hoger dan gemiddelde solvabiliteit	Totaal 2017-1	Totaal 2016-1
wel georiënteerd	33%	35%	23%	29%	32%
niet georiënteerd	67%	65%	77%	71%	68%
<b>totaal</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Bron: Panteia. N= 960. Solvabiliteitscijfers op basis van REACH; omdat niet van alle bedrijven de solvabiliteit bekend is, is deze tabel op een kleiner aantal waarnemingen gebaseerd. De 'gemiddelde solvabiliteit' is gedefinieerd als tussen het 40<sup>e</sup> en 60<sup>e</sup> percentiel van de gevonden solvabiliteitscijfers. Percentages geven aandelen binnen relatieve solvabiliteitsposities aan.

In Tabel 11 staan de bedrijven weergegeven die zich in de afgelopen 12 maanden hebben georiënteerd op financiering, uitgesplitst naar relatieve solvabiliteit en naar wat het doel was achter hun oriëntatie op financiering. Van de bedrijven waarvan de solvabiliteit bekend is heeft 31% aangegeven dat het verkrijgen van werkkapitaal de reden was voor de oriëntatie op financiering. Bedrijven met een relatief lage solvabiliteit oriënteren zich minder dan gemiddeld op werkkapitaal en overige investeringen

Tabel 11 Percentage van bedrijven die zich hebben georiënteerd op financiering, onderverdeeld naar solvabiliteitspositie en naar financieringsdoel

	lager dan gemiddelde solvabiliteit	gemiddelde solvabiliteit	hoger dan gemiddelde solvabiliteit	Totaal 2017-1	Totaal 2016-1
werkkapitaal	24%	40%	34%	31%	40%
overige investeringen	23%	25%	26%	25%	27%
herfinanciering	27%	23%	28%	26%	25%
huisvesting	35%	39%	26%	33%	24%
bedrijfsmiddelen	32%	19%	26%	27%	24%
groei	13%	10%	14%	13%	16%
overname	16%	11%	6%	12%	10%
dekking van verliezen	3%	0%	1%	2%	6%
herstructurering	10%	2%	4%	6%	5%
innovatie	8%	0%	4%	5%	4%
marketing/internet	1%	5%	3%	3%	3%
internationalisering	3%	4%	2%	3%	2%
anders	0%	0%	0%	0%	8%

*Bron: Panteia. N=254. Solvabiliteitscijfers op basis van REACH; omdat niet van alle bedrijven de solvabiliteit bekend is, is deze tabel op een kleiner aantal waarnemingen gebaseerd. De 'gemiddelde solvabiliteit' is gedefinieerd als tussen het 40<sup>e</sup> en 60<sup>e</sup> percentiel van de gevonden solvabiliteitscijfers.*

In Tabel 12 worden de resultaten van het vragen naar de doelen van financiering waarop men zich oriënteerde weergegeven. Als voornaamste doel wordt net als in eerdere edities van de Financieringsmonitor werkkapitaal genoemd. Hierbij dient wel de kanttekening worden gemaakt dat in eerdere edities van de financieringsmonitor geen onderscheid tussen oriëntatie en aanvragen werd gemaakt: de vraagstelling is dus niet helemaal hetzelfde. Opvallend is dat vaste activa (huisvesting en bedrijfsmiddelen) vaak wordt genoemd, net als in de 2016 edities; dit zou verklaard kunnen worden door een ambitie tot autonome groei bij bedrijven. Ook herfinanciering wordt vaak genoemd; dat zou verband kunnen houden met de lagere rente die door bedrijven wordt genoemd (zie ook hoofdstuk 4 en Bijlage 5). De lagere rente maakt herfinanciering van oude - tegen minder gunstige voorwaarden afgesloten - financiering aantrekkelijk. Verder kan het aantrekken van eigen vermogen - ter vervanging van vreemd vermogen en daarmee ter versterking van de balans - een rol spelen.



Tabel 12 Percentage van bedrijven die zich hebben georiënteerd op financiering, verdeeld naar financieringsdoel en grootteklasse (meerdere antwoorden mogelijk)

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	MKB	groot- bedrijf	totaal 2017-1	totaal 2016-1
start van bedrijf	12%	5%	0%	5%	0%	3%	5%
overname	6%	8%	15%	10%	15%	12%	10%
herfinanciering	11%	17%	20%	16%	36%	25%	24%
herstructurering balans	2%	7%	5%	5%	10%	7%	5%
werkkapitaal	20%	31%	22%	24%	33%	28%	41%
innovatie	4%	5%	3%	4%	4%	4%	6%
internationalisering	2%	1%	0%	1%	5%	3%	3%
huisvesting	38%	28%	25%	30%	32%	31%	24%
bedrijfsmiddelen	25%	31%	30%	29%	20%	25%	25%
marketing/internet	2%	2%	6%	3%	2%	3%	5%
groei	11%	18%	18%	16%	10%	13%	18%
dekking van verliezen	3%	5%	5%	4%	0%	2%	5%
overige investeringen	20%	26%	19%	22%	28%	25%	27%
anders	0%	0%	2%	1%	0%	0%	8%

Bron: Panteia. Meerdere antwoorden mogelijk. N = 411. Vraagstelling in eerdere edities komt niet strikt overeen met de huidige editie van de financieringsmonitor.

In Tabel 13 staan de bronnen weergegeven waar bedrijven extern advies over financieringsmogelijkheden hebben ingewonnen, onderverdeeld naar grootteklasse. Voor alle grootteklassen geldt dat extern advies het meest bij de huisbank is ingewonnen. Daarna is de bedrijfsadviseur de meeste gebruikte bron voor extern advies over financiering voor het MKB; voor het grootbedrijf is dat de financieringsadviseur. Het grootbedrijf maakt minde gebruik van externe adviseurs dan het MKB wat voortkomt uit de expertise die grotere bedrijven op financieel gebied zelf in huis hebben. Andere adviseurs die genoemd worden zijn onder andere de brancheorganisatie, financieringsdesk of Kamer van Koophandel en RVO.nl, maar allen met aandelen rond de 1% voor het MKB. Deze worden eigenlijk alleen genoemd door het microbedrijf.

Tabel 13 Percentage van bedrijven verdeeld naar bron van extern ingewonnen advies bij de oriëntatie op financieringsmogelijkheden

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	MKB	groot- bedrijf	totaal 2017-1	Gemiddeld cijfer voor advies (schaal 1-10)
Bedrijfsadviseur	20%	19%	20%	20%	9%	15%	7.9
Financieringsadviseur	8%	9%	10%	9%	31%	19%	8.3
Huisbank	42%	47%	41%	44%	41%	43%	6.7
Collega-ondernemers	3%	3%	0%	2%	1%	2%	8.0
anders	8%	10%	9%	9%	7%	8%	
geen advies	17%	11%	20%	16%	10%	13%	
totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%	

Bron: Panteia. N = 411.

Bedrijven zoeken onder diverse soorten partijen naar financiering. Zo toont Tabel 14 bij wat voor aanbieders bedrijven op zoek gaan naar financiering, onderverdeeld naar grootteklasse. Uit de cijfers blijkt dat in alle grootteklassen, bedrijven veruit het meest zoeken naar financiering bij de huisbank; in het MKB zoekt gemiddeld 75% naar financiering bij de huisbank en onder de grootbedrijven 77%. Wat alternatieve financieringsbronnen betreft is crowdfunding vooral populair onder het micro- en kleinbedrijf.

Tabel 14 Percentage van bedrijven en bij wie naar financiering is gezocht, onderverdeeld naar grootteklasse

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	MKB	groot- bedrijf	totaal 2017-1
Huisbank	82%	74%	71%	75%	77%	76%
Andere bank	18%	24%	31%	24%	52%	37%
Klant (eerder betalen cq snellere inning facturen klanten)	1%	1%	1%	1%	0%	1%
Familie en/of vrienden	9%	8%	1%	6%	1%	4%
Factoring maatschappij	1%	1%	2%	2%	2%	2%
Subsidies	6%	3%	2%	4%	2%	3%
leasing maatschappij	8%	11%	14%	11%	10%	10%
alternatieve bronnen	16%	18%	7%	14%	7%	10%
w.b. kredietunie	1%	1%	0%	1%	0%	0%
w.v. crowdfunding platforms	8%	11%	0%	6%	3%	5%
w.v. business angel of informal investors	4%	6%	4%	5%	0%	2%
w.v. participatiemaatschappij	4%	6%	3%	4%	5%	5%

Bron: Panteia. Meerdere antwoorden mogelijk, N=411. Door een iets gewijzigde berekeningsmethode is geen goede vergelijking mogelijk met 2016-1

Naast de financieringsbronnen is ondernemers ook gevraagd op welk type financiering zij zich georiënteerd hebben. Uit Tabel 15 blijkt dat van de bedrijven die zich op financiering hebben georiënteerd, slechts een gering deel (3%) alleen op zoek is geweest naar versterking van het eigen vermogen. De combinatie van eigen en vreemd vermogen werd door 10% van de gevraagde bedrijven gezocht. Van de bedrijven die zich op financiering oriënteren gaf 86% gaf aan zich enkel georiënteerd te hebben op een vorm van vreemd vermogen.

Tabel 15 Percentage van bedrijven en de aard van financiering waar oriëntatie op heeft plaatsgevonden, verdeeld naar grootteklasse

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	MKB	groot- bedrijf	totaal 2017-1	totaal 2016-1
eigen vermogen	1%	4%	8%	5%	1%	3%	2%
vreemd vermogen	87%	82%	79%	83%	91%	86%	83%
beiden	12%	14%	13%	13%	8%	10%	15%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia. N=410.

Wanneer de oriëntatie op financiering verder wordt uitgesplitst naar vermogensvorm dat de lening verreweg de populairste optie is onder bedrijven: twee-derde van het MKB geeft aan zich hierop georiënteerd te hebben (Tabel 16). Ruim 20% van de zich oriënterende bedrijven wil de bestaande kredietruimte beter benutten. Uit deze tabel blijkt ook dat in de oriëntatie fase meer dan ene kwart van de financiering zoekende bedrijven leasing als financieringsoptie overweegt; dat is opvallend daar Tabel 14 laat zien dat van de financiering zoekende bedrijven slechts 10% aangeeft ook contact met leasebedrijven te hebben gezocht. Kennelijk wordt leasing wel overwogen maar valt deze optie al snel als minder aantrekkelijk af.



Tabel 16 Percentage van bedrijven en de gezochte financiering in detail, verdeeld naar grootteklassen

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	MKB	groot- bedrijf	totaal 2017-1
aandelen (verkoop of uitgifte)	3%	8%	8%	7%	4%	6%
contante storting/cash	10%	10%	12%	11%	5%	8%
lening	73%	70%	59%	67%	77%	72%
achtergestelde lening	5%	8%	10%	8%	11%	9%
rekening courant	27%	22%	35%	28%	44%	35%
bestaande kredietruimte meer benutten	21%	19%	19%	19%	26%	22%
leverancierskrediet	3%	9%	0%	4%	7%	5%
factoring	0%	2%	9%	4%	6%	5%
leasing	14%	19%	28%	20%	23%	22%
geen	0%	1%	2%	1%	4%	2%
anders	5%	4%	2%	4%	1%	3%
weet niet	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Bron: Panteia. N=411

Zoals te verwachten bestaat er een groot verschil tussen grootteklassen ten aanzien het gemiddelde bedrag waarop men zich oriënteerde. De spreiding in bedragen voor het grootbedrijf zijn zo groot, dat voor een betrouwbaar beeld alleen is gekeken naar het MKB. In Tabel 17 worden de mediaan gezochte bedragen (de middelste waarneming, die minder gevoelig is voor uitschieters dan het gemiddelde bedrag) en de totaalbedragen per grootteklasse weergegeven waar bedrijven zich op georiënteerd hebben in de afgelopen 12 maanden. Gemiddeld oriënteerde het MKB zich op € 450.000 aan financiering voor een totaal bedrag van ruim € 15 miljard. Bij de vorige meting (2016-1) waren deze bedragen nog € 400.000 en € 18 miljard.

Tabel 17 Bedrag (mediaan en totaal) waar het MKB zich op georiënteerd heeft in de afgelopen 12 maanden.

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	MKB
mediaan bedrag waarop georiënteerd is (euro's)	100,000	330,000	1,500,000	450,000
totaal (miljoenen euro's)	7,100	4,200	4,000	15,300

Bron: Panteia. N=407.

\* Door afrondingen tellen de afzonderlijke bedragen niet exact op tot het totaal

In Tabel 18 wordt een overzicht gegeven van de redenen die bedrijven zelf noemen om het afgelopen jaar *niet* te zoeken naar financieringsmogelijkheden. Slechts 1% van de bedrijven geeft aan dat dit is omdat ze niet verwachten financiering te kunnen krijgen. De meest genoemde reden (78%) voor bedrijven is dat ze simpelweg geen financiering nodig hebben omdat ze genoeg liquide middelen tot hun beschikking hebben. Microbedrijven geven daarnaast vaak aan ook geen investeringsplannen te hebben; dit is logisch omdat microbedrijven in vergelijking met de andere grootteklassen ook minder vaak investeren. Verder geeft zo'n 14% van het grootbedrijf en 22% van het middenbedrijf (dat zich niet georiënteerd heeft) aan afhankelijk van het moederbedrijf te zijn.



Tabel 18 Percentages van bedrijven naar grootteklassen en redenen om zich niet te oriënteren op financiering

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	MKB	groot- bedrijf	Totaal 2017-1	Totaal 2016-1
Niet nodig	86%	83%	68%	79%	76%	78%	80%
Te duur	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Verwacht het niet te kunnen krijgen	2%	3%	1%	2%	0%	1%	1%
Bestaande krediet voldoet	7%	3%	8%	6%	5%	6%	5%
moederbedrijf beslist	1%	5%	22%	10%	14%	11%	13%
anders	4%	4%	1%	3%	5%	4%	2%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia. N=1084.





## Bijlage 4 Nadere onderbouwing hoofdstuk 3: De financieringsaanvraag

In hoofdstuk 2 en Bijlage 3 blijkt dat 30% van de bedrijven heeft aangegeven in de afgelopen 12 maanden zich te hebben georiënteerd op externe financiering. In Tabel 19 wordt weergegeven in hoeverre bedrijven daadwerkelijk zijn overgegaan tot het doen van een financieringsaanvraag. Gemiddeld 81% van de bedrijven die zich georiënteerd hebben op bronnen van financiering hebben daadwerkelijk een aanvraag gedaan. Wanneer niet wordt gekeken naar alleen de bedrijven die zich georiënteerd hebben maar naar de totale Nederlandse bedrijvenpopulatie komt dit neer op 25%. Uit de resultaten wordt ook duidelijk dat bedrijven, die zich zowel op eigen als vreemd vermogen georiënteerd hebben, vaker daadwerkelijk een aanvraag voor beide hebben gedaan. Een oorzaak hiervoor kan zijn dat een oriëntatie op eigen en vreemd vermogen samengaat met een grotere noodzaak tot financiering dan wel een hoger verwacht rendement op de investering.

Tabel 19 Percentage van bedrijven en aard van overgang van oriëntatie naar aanvraag, verdeeld naar grootteklasse (in % van het aantal bedrijven dat zich op financiering georiënteerd heeft)

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	MKB	groot- bedrijf	totaal 2017-1
uiteindelijk géén aanvraag gedaan	29%	22%	17%	23%	14%	19%
daadwerkelijk een aanvraag gedaan	71%	78%	83%	77%	86%	81%
waarvan						
aanvraag van eigen vermogen	4%	13%	11%	10%	0%	5%
aanvraag van vreemd vermogen	89%	86%	83%	86%	98%	92%
aanvraag van beiden	8%	1%	6%	5%	2%	3%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia. N=407.

In Tabel 20 worden de daadwerkelijke aanvragen tot financiering per sector beschreven. Uit de resultaten blijkt dat bedrijven in de landbouw en transport en ICT bovengemiddeld vaak een aanvraag voor financiering in heeft gediend in de afgelopen 12 maanden. Handel, zakelijke en overige diensten blijven enigszins achter bij het gemiddelde.

Tabel 20 Percentage van bedrijven die een aanvraag ingediend, verdeeld naar sector (in % van het aantal bedrijven dat zich op financiering georiënteerd heeft)

	landbouw	industrie	bouw	handel	transport & ICT	Zakelijke diensten	Overige diensten	Totaal 2017-1
Uiteindelijk géén aanvraag gedaan	6%	17%	15%	22%	10%	21%	21%	19%
daadwerkelijk een aanvraag gedaan	94%	83%	85%	78%	90%	79%	79%	81%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia. N=407.

Van de bedrijven die niet overgaan tot een aanvraag geeft een derde aan de financiering uiteindelijk niet nodig te hebben. Hierbij wordt als toelichting vaak genoemd dat het nog niet opportuun is. In Tabel 21 worden de meest voorkomende redenen vermeld. Bij oriëntatie op eigen vermogen noemen respondenten vaak dat bleek dat vreemd vermogen goedkoper was om aan te trekken. Ook geeft men aan geen zeggenschap te willen verliezen of de voorkeur te geven aan de huisbank en daarom af te zien van het aantrekken van eigen vermogen.



Tabel 21 Percentage van bedrijven, verdeeld naar reden om geen externe financiering aan te vragen na oriëntatie

Niet nodig	32%
Verwacht het niet aan te kunnen trekken	11%
Vreemd vermogen is goedkoper	6%
Vreemd vermogen / bank is eerste keus	12%
Bedrijfsstructuur gerelateerde zaken	33%
Te duur	2%
Te veel werk	0%
Anders	4%
Total	100%

Bron: Panteia. N=27.

Als voornaamste doel van de financieringsaanvraag wordt - net als bij de oriëntatie - werkkapitaal genoemd (Tabel 22A). Verder worden vaste activa (huisvesting en bedrijfsmiddelen) vaak genoemd. Ook herfinanciering wordt vaak genoemd.

Tabel 22A Doel van de bij de financieringsaanvraag naar grootteklasse

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	mkb	groot- bedrijf	totaal 2017-1
start van bedrijf	11%	2%	5%	6%	0%	3%
overname	6%	7%	11%	8%	13%	10%
herfinanciering	5%	13%	11%	10%	26%	18%
herstructurering balans	5%	5%	6%	5%	6%	6%
werkkapitaal	20%	28%	14%	20%	20%	20%
innovatie	0%	3%	0%	1%	1%	1%
internationalisering	0%	0%	0%	0%	0%	0%
huisvesting	32%	18%	28%	26%	28%	27%
bedrijfsmiddelen	19%	26%	27%	24%	12%	18%
marketing/internet	1%	2%	0%	1%	0%	0%
groei	8%	10%	9%	9%	3%	6%
dekking van verliezen	4%	5%	0%	3%	0%	2%
overige investeringen	13%	14%	23%	17%	20%	18%

Bron: Panteia. Meerdere antwoorden mogelijk. N=305.

Wanneer gekeken wordt naar de aanvragen die ingediend zijn voor vormen van vreemd vermogen (Tabel 22) blijkt dat het merendeel (71%) ervoor gekozen heeft om bij de huisbank van het bedrijf een aanvraag in te dienen. Ruim drie op de tien bedrijven geeft aan een aanvraag bij een andere bank dan de huisbank te hebben gedaan. Onder micro- en kleinbedrijf blijkt crowdfunding in opkomst om financiering te verkrijgen.

Uit de resultaten blijkt dat grotere bedrijven meer kanalen proberen dan kleine bedrijven om financiering aan te vragen. Microbedrijven kiezen in driekwart van de gevallen voor de huisbank om een aanvraag te doen.

Tabel 22 Percentage van bedrijven verdeeld over financieringsbron bij aanvraag vreemd vermogen

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	MKB	groot- bedrijf	totaal 2017-1
huisbank	82%	66%	76%	75%	67%	71%
andere bank	17%	19%	32%	23%	45%	34%
familie en vrienden	2%	9%	0%	4%	0%	2%
leveranciers	1%	1%	0%	1%	0%	0%
leasing & factoring	6%	18%	23%	16%	8%	12%
crowdfunding	2%	3%	0%	2%	0%	1%
anders	8%	9%	5%	7%	20%	13%

Bron: Panteia. Meerdere antwoorden mogelijk. N=295.

In Tabel 23 staan de financieringsbronnen voor aanvragen van eigen vermogen gepresenteerd. Bij deze data geldt de kanttekening dat door het lage aantal waarnemingen, de resultaten enkel als indicatief kunnen worden beschouwd. De meeste bedrijven die daadwerkelijk hebben geprobeerd extra eigen vermogen te bemachtigen zochten dit via een participatiemaatschappij en familie en vrienden.

Tabel 23 Percentage van bedrijven verdeeld over financieringsbron bij aanvraag eigen vermogen

	Totaal 2017-1	Totaal 2016-1
Eigen bedrijf / moederbedrijf	8%	34%
Bestaande aandeelhouders	8%	16%
Familie en/of vrienden	20%	6%
Participatiemaatschappij	22%	6%
Business angels of informal investors	6%	11%
Kredietunie	6%	} 27%
Anders	30%	
Totaal	100%	100%

Bron: Panteia. Door het lage aantal waarnemingen (N=38) zijn de getoonde resultaten slechts indicatief. In editie 2016-1 werd de kredietunie niet afzonderlijk onderscheiden

De respondenten is ook gevraagd naar hoe lang het duurde totdat hun aanvraag was behandeld. In Tabel 24 is de ervaren doorlooptijd bij het aanvragen van vreemd vermogen gepresenteerd, onderverdeeld naar bedrijfsgrootte. Van de geïnterviewde bedrijven gaf 16% aan langer dan 4 maanden te hebben moeten wachten tot de aanvraag was behandeld. Een groter percentage bedrijven (19%) gaf aan dat de aanvraag relatief snel (binnen 2 weken) behandeld is. De gemiddelde behandeltijd van de aanvragen was met 8 weken vrijwel gelijk aan de eerdere metingen uit de financieringsmonitoren van 2016 en 2015; dat is (ook net als in eerdere metingen) langer dan aanvaardbaar wordt gevonden.



Tabel 24 Percentage van bedrijven verdeeld naar ervaren doorlooptijd bij aanvraag van vreemd vermogen, en aanvaardbaar geachte doorlooptijd

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	MKB	groot- bedrijf	totaal 2017-1
minder dan 2 weken	41%	29%	17%	29%	8%	19%
2 weken tot een maand	23%	32%	26%	27%	25%	26%
1 tot 2 maanden	18%	20%	27%	22%	15%	18%
2 tot 4 maanden	14%	12%	14%	13%	30%	21%
langer dan 4 maanden	3%	8%	16%	9%	22%	16%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Gemiddelde ervaren doorlooptijd in weken	5	5	7	6	10	8
aanvaardbaar geachte looptijd in weken	4	4	5	4	8	6

Bron: Panteia. N=281 in bovenste panel, N= 371 in onderste panel.

De bedrijven die daadwerkelijk een aanvraag voor financiering hebben ingediend staan in Tabel 25 onderverdeeld naar hun solvabiliteitspositie. Uit de data blijkt dat 82% van bedrijven waar de solvabiliteitspositie van bepaald kan worden na oriëntatie ook daadwerkelijk een aanvraag doet; dat is vrijwel hetzelfde als in Financieringsmonitor 2016-1 werd gevonden. Bedrijven met een hoger dan gemiddelde solvabiliteit zien iets vaker af van een aanvraag na oriëntatie op financieringsmogelijkheden, een resultaat dat ook in Financieringsmonitor 2016-1 werd gevonden.

Tabel 25 Percentage van bedrijven die zich georiënteerd hebben op financiering verdeeld naar uiteindelijke aanvraag financiering, en naar solvabiliteit

	lager dan gemiddelde solvabiliteit	gemiddelde solvabiliteit	hoger dan gemiddelde solvabiliteit	totaal 2017-1
Uiteindelijk géén aanvraag gedaan	8%	22%	27%	18%
daadwerkelijk een aanvraag gedaan	92%	78%	73%	82%
totaal	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia. N=250. Solvabiliteit op basis van REACH.

In Tabel 26 staan de resultaten weergegeven voor bedrijven die wel en niet daadwerkelijk een aanvraag voor financiering hebben gedaan na zich te hebben georiënteerd op financiering. De resultaten staan verdeeld naar financieringsdoel. Bedrijven die zich oriënteerden op financiering met als doel huisvesting en extra werkkapitaal dienden uiteindelijk het vaakst geen aanvraag in. Oriëntatie waarbij investeringen (bedrijfsmiddelen en andere) en groei van het bedrijf het doel was leiden het vaakst tot een daadwerkelijke aanvraag<sup>12</sup>.

<sup>12</sup> De uitkomsten in deze tabel moeten voorzichtig worden geïnterpreteerd, gezien de kleine aantallen waarnemingen op de afzonderlijke oriëntatiedoelen.

Tabel 26 Percentage van bedrijven die over zijn gegaan naar aanvragen na oriëntatie, verdeeld naar financieringsdoel

	Na oriëntatie geen aanvraag ingediend	Na oriëntatie wel een aanvraag ingediend	Totaal
<i>Overname van een bedrijf of bedrijfsdeel</i>	5%	95%	100%
Groei van het bedrijf (personeel, ...)	10%	90%	100%
Herfinanciering van bestaande leningen	11%	89%	100%
<i>Herstructurering van de balans</i>	13%	87%	100%
Aanschaf bedrijfsmiddelen	14%	86%	100%
Investerings	14%	86%	100%
<i>Dekking van verliezen</i>	16%	84%	100%
<i>Innovatie en R&amp;D</i>	18%	82%	100%
<i>Marketing, internet , sociale media</i>	19%	81%	100%
Huisvesting of verbouwing	22%	78%	100%
Extra werkkapitaal	23%	77%	100%
<i>Export/internationalisering</i>	33%	67%	100%
<i>De start van het bedrijf</i>	34%	66%	100%
<i>Anders</i>	74%	26%	100%
<b>Totaal</b>	<b>19%</b>	<b>81%</b>	<b>100%</b>

Bron: Panteia. N=407; het aantal waarnemingen verschilt tussen categorieën, in de cursief gemaakte regels is het aantal waarnemingen minder dan 50.

In Tabel 26A staat beschreven wat het doel was van de oriëntatie op financiering van bedrijven die uiteindelijk niet tot een aanvraag van financiering zijn overgegaan. In vergelijking met Tabel 3.1 valt vooral op dat relatief veel van deze bedrijven – in vergelijking met bedrijven die wel daadwerkelijk een aanvraag hebben ingediend – een financieringsaanvraag hebben gedaan om het werkkapitaal te versterken.

Tabel 26A Doel waarvoor op financiering werd georiënteerd, voor bedrijven die na oriëntatie geen aanvraag hebben gedaan

De start van het bedrijf	5%
Overname van een bedrijf of bedrijfsdeel	3%
Herfinanciering van bestaande leningen	15%
Herstructurering van de balans	4%
Huisvesting of verbouwing	37%
Extra werkkapitaal	34%
Innovatie en R&D	4%
Export/internationalisering	5%
Aanschaf bedrijfsmiddelen	19%
Investerings	19%
Marketing, internet , sociale media	3%
Groei van het bedrijf (personeel, ...)	6%
Dekking van verliezen	2%
Anders, te weten:	2%
Weet niet	0%

Bron: Panteia. N=86.

Tabel 27 geeft meer inzicht in de omvang van de bedragen waar MKB-bedrijven na de oriëntatiefase een aanvraag voor indienen. De tabel laat zien dat het MKB zich in totaal heeft georiënteerd op een bedrag van ruim € 15 miljard, waarvan bedrijven in totaal bijna € 12 miljard daadwerkelijk aanvragen. Het microbedrijf gaat het minst over tot het daadwerkelijk doen van een aanvraag en vraagt voor ongeveer € 2 miljard geen financiering aan terwijl het zich daar wel op georiënteerd heeft. Voor bijna € 4 miljard is in de afgelopen 12 maanden ondanks oriëntatie op financieringsmogelijkheden uiteindelijk geen aanvraag ingediend.



Tabel 27 Totaalbedragen per grootteklasse voor MKB van overgang van oriëntatie naar aanvraag, x €1 miljoen

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	MKB
totaalbedrag waarvoor na oriëntatie <b>geen</b> aanvraag is ingediend	2,100	900	700	3,700
totaalbedrag waarvoor na oriëntatie <b>wel</b> een aanvraag is ingediend	5,000	3,300	3,300	11,600
totaalbedrag waarop georiënteerd is	7,100	4,200	4,000	15,300

Bron: Panteia. N=407.

\* door afrondingen tellen de onderdelen niet exact op tot het totaal



## Bijlage 5 Nadere onderbouwing hoofdstuk 4: Resultaat

Nadat een bedrijf daadwerkelijk een financieringsaanvraag heeft gedaan (besproken in hoofdstuk 3 en bijlage 4), is het aan de potentiële financier om de aanvraag ook in te willigen. In deze bijlage worden de resultaten van de enquête ten aanzien van de uitkomst van de financieringsaanvraag in detail besproken.

In Tabel 28 worden de uitkomsten van alle financieringsaanvragen in de afgelopen 12 maanden van de geënquêteerde bedrijven gegeven. Zoals eerder weergegeven heeft 25% van het totale Nederlands bedrijfsleven een aanvraag ingediend. Gemiddeld slaagt 85% van de bedrijven die een aanvraag voor eigen of vreemd vermogen heeft ingediend erin om het volledige bedrag toegekend te krijgen. Dit slagingspercentage is positief gecorreleerd met de bedrijfsgrootte: voor kleinere bedrijven ligt dit lager dan voor grotere. Het afwijzingspercentage van het totaal aan aanvragen voor vreemd en eigen vermogen ligt op 11%. Verder blijkt dat de afwijzingen zich voornamelijk onder het microbedrijf bevinden, waar ruime een derde van de aanvragen voor vreemd vermogen wordt afgewezen.

Tabel 28 Percentages van bedrijven die een aanvraag hebben ingediend, verdeeld naar uitkomsten van deze aanvragen.

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	mkb	groot- bedrijf	totaal 2017-1
Volledig gekregen	61%	73%	92%	76%	96%	85%
75-100% van gewenst bedrag	4%	2%	3%	3%	4%	3%
minder dan 75% van gewenst bedrag	1%	1%	0%	1%	0%	0%
afgewezen aanvraag	34%	24%	6%	20%	0%	11%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%

*Bron: Panteia. N=292. Externe financiering omvat zowel eigen als vreemd vermogen. Van het totale bedrijfsleven heeft 25% een aanvraag ingediend. Deze percentages zijn daar dus een onderverdeling van.*

In Tabel 29 worden de resultaten van aanvragen uitgesplitst naar bedrijfssectoren. In industrie, transport & ICT en zakelijke diensten ligt het percentage aanvragen waarbij het gehele bedrag is toegekend het hoogst. In de landbouw, de bouw en de zakelijke diensten krijgen relatief veel bedrijven te maken met een afwijzing. De verschillen tussen de overige sectoren zijn nauwelijks significant.



Tabel 29 Percentage van bedrijven verdeeld naar uitkomsten van aanvragen van externe financiering, naar sector

	landbouw	industrie	bouw	handel	transport & ICT	Zakelijke diensten	Overige diensten	Totaal 2017-1
Volledig gekregen	79%	94%	64%	86%	96%	81%	85%	85%
75-100% van gewenst bedrag	0%	0%	17%	3%	0%	0%	4%	3%
minder dan 75% van gewenst bedrag	4%	0%	0%	0%	2%	0%	0%	0%
afgewezen aanvraag	17%	6%	18%	10%	2%	18%	11%	11%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia. N=292. Externe financiering omvat zowel eigen als vreemd vermogen. Van het totale bedrijfsleven heeft 25% een aanvraag ingediend. Deze percentages zijn daar dus een onderverdeling van.

Wanneer alleen naar het vreemd vermogen wordt gekeken (Tabel 30) ontstaat (door het kleine aandeel aanvragen voor eigen vermogen) een vergelijkbaar beeld met de Tabel 28. Dat was te verwachten omdat de grote meerderheid van financieringsaanvragen op vreemd vermogen betrekking heeft. Voor het vreemd vermogen bedraagt het afwijzingspercentage van financieringsaanvragen 11%. Er is duidelijk sprake van een dalende tendens in het aantal afwijzingen. Verder blijkt dat de afwijzingen zich voornamelijk onder het microbedrijf bevinden: 37% van de aanvragen van vreemd vermogen van microbedrijven wordt afgewezen. Het grootbedrijf is het meest succesvol in het verkrijgen van het volledige bedrag bij een aanvraag van vreemd vermogen. Beide resultaten werden ook bij eerdere metingen gevonden.

Tabel 30 Percentage van bedrijven verdeeld naar uitkomsten aanvraag vreemd vermogen

	micro-bedrijf	klein-bedrijf	midden-bedrijf	MKB	groot-bedrijf	totaal 2017-1	totaal 2016-1	totaal 2015-1	totaal 2014-1
Volledig gekregen	57%	72%	93%	75%	96%	85%	79%	74%	54%
75-100% van gewenst bedrag	5%	2%	0%	2%	4%	3%	3%	4%	8%
minder dan 75% van gewenst bedrag	1%	1%	0%	1%	0%	0%	5%		
afgewezen aanvraag	37%	24%	7%	22%	0%	11%	13%	22%	38%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia. N=264. In de metingen voor 2016 werd alleen gevraagd of het gewenste bedrag, minder dan het gewenste bedrag of geen financiering werd verkregen. Hierin kan dus geen onderscheid naar meer of minder dan 75% worden gemaakt zoals bij de huidige meting.

Wanneer alleen wordt gekeken naar het eigen vermogen ontstaat het beeld zoals in Tabel 31. Vanwege het kleine aantal waarnemingen vallen de verschillen tussen de verschillende metingen binnen de foutenmarge, en kan er dus niet gesproken worden van trends voor wat betreft het afwijzingspercentage. De resultaten worden dus voornamelijk ter illustratie weergegeven.

Tabel 31 Percentage van bedrijven, verdeeld naar uitkomsten aanvragen eigen vermogen

	totaal 2017-1	totaal 2016-1	totaal 2015-1	totaal 2014-1
Volledig gekregen	86%	75%	44%	54%
75-100% van gewenst bedrag	7%	3%	16%	8%
minder dan 75% van gewenst bedrag	0%	5%		
afgewezen aanvraag	7%	16%	40%	38%
totaal	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia. N=28. Door het lage aantal waarnemingen kunnen de resultaten slechts als indicatie beschouwd worden. In de metingen vóór 2016 werd alleen gevraagd of het gewenste bedrag, minder dan het gewenste bedrag of geen financiering werd verkregen. Hierin kan dus geen onderscheid naar meer of minder dan 75% worden gemaakt zoals bij de huidige meting.

In Tabel 32 staan de uitkomsten van de aanvragen voor financiering weergegeven, onderverdeeld naar de relatieve solvabiliteitspositie van bedrijven. Doordat niet van alle bedrijven een recente solvabiliteitspositie kan worden bepaald zijn de totaal percentages niet exact vergelijkbaar met eerdere weergegeven resultaten. Voor de bedrijven waar solvabiliteitsgegevens van beschikbaar is, kreeg 8% een afwijzing van de aanvraag. Het afwijzingspercentage van bedrijven met een lager dan gemiddelde solvabiliteitspositie lag boven dit gemiddelde.

Tabel 32 Percentage van bedrijven, verdeeld naar uitkomsten van aanvragen en naar relatieve solvabiliteit

	lager dan gemiddelde solvabiliteit	gemiddelde solvabiliteit	hoger dan gemiddelde solvabiliteit	totaal 2017-1
Ja voor het gewenste bedrag	87%	93%	93%	90%
75-100% van het gewenste bedrag.	4%	0%	0%	2%
Ja, maar voor minder dan 75% van het gewenste bedrag	0%	0%	0%	0%
Nee	10%	7%	7%	8%
totaal	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia. N=188. Solvabiliteit op basis van REACH.

Tabel 33 vermeldt resultaten over de reden voor afwijzing van een aanvraag voor vreemd vermogen. De kleinere steekproef zorgt ervoor dat resultaten vooral als indicatief beschouwd worden. De meest voorkomende reden voor afwijzing (28% in de huidige meting) is een te hoog risico voor de kredietverstrekker; dit percentage daalt wel in de loop der tijd.

Tabel 33 Percentage van bedrijven, verdeeld naar reden voor afwijzing van aanvraag vreemd vermogen (meerdere antwoorden mogelijk)

	2017-1	2016-1	2015-1
Rentekosten te hoog	4%	6%	0%
te lage solvabiliteit	12%	9%	7%
aanvraag onvoldoende onderbouw	7%	7%	2%
schuld te hoog t.o.v. winstgevendh	3%	10%	1%
risico kredietverstrekker	28%	42%	73%
onvoldoende onderpand	8%	5%	7%
onvoldoende interesse bij financier	10%	8%	7%
verslechtering bedrijfsresultaat	5%	7%	0%
anders	33%	34%	27%

Bron: Panteia. N = 65.

Aan respondenten is ook gevraagd of er na afwijzing of gedeeltelijke toewijzing nog op een andere manier is geprobeerd om aan krediet te komen. De resultaten staan in Tabel 34. Uit de cijfers blijkt dat 38% van de bedrijven na een afwijzing of slechts een gedeeltelijke toewijzing van de financiering, probeert om op een andere manier aan krediet te komen.



Tabel 34 Percentage van bedrijven verdeeld naar andere manieren om aan krediet te komen, na afwijzing of gedeeltelijke toekenning van de financieringsaanvraag

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	MKB	groot- bedrijf	totaal 2017-1	totaal 2016-1	totaal 2015-2	totaal 2015-1
Nog op andere wijze geprobeerd	48%	40%	9%	36%	42%	38%	35%	47%	52%
Niet meer geprobeerd	52%	60%	91%	64%	58%	62%	65%	53%	48%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia. N=87.

In Tabel 37 worden de uitkomsten van de financieringsaanvragen uitgesplitst naar de verschillende doelen voor financiering. Aanvragen voor herfinanciering worden het vaakst toegekend. Bij financieringsaanvragen ten behoeve van groei, overnames en werkkapitaal komen afwijzingen betrekkelijk vaak voor. Bij aanvragen ten behoeve van groei wordt relatief vaak een groot deel (75 -100%) van de aanvraag toegekend.

Tabel 35 Percentage van bedrijven verdeeld naar hun slagingspercentage en naar doel van financiering

	Volledig gekregen	75-100%	<75% gekregen	afgewezen	totaal
herfinanciering	93%	1%	0%	6%	100%
aanschaf bedrijfsmiddelen	88%	4%	0%	8%	100%
huisvesting	88%	1%	0%	11%	100%
overname	85%	1%	0%	14%	100%
groei	72%	12%	1%	15%	100%
Werkkapitaal	79%	7%	0%	14%	100%
andere investering	85%	4%	1%	10%	100%
anders	81%	7%	1%	11%	100%
totaal	85%	3%	0%	11%	100%

Bron: Panteia. N=264.

De cijfers in Tabel 36 beschrijven op welke punten bedrijven in de laatste 12 maanden een verandering hebben ervaren in hun geldende financieringsvoorwaarden. Bijna de helft van de bedrijven geeft aan dat de rente is aangepast; in de meeste gevallen ging het hierbij om een verlaging van de rente. Wanneer men kijkt naar vorige edities van de Financieringsmonitor blijkt dat er volgens Financieringsmonitor 2016-1 en 2017-1 significant meer aanpassingen van de rente zijn geweest, vergeleken met eerdere metingen. Aanpassingen van financieringsvoorwaarden vinden ook plaats als het gaat om andere kosten; bij dit punt geeft 36% van de bedrijven aan een aanpassing in de laatste 12 maanden te hebben gehad en in 30% van de gevallen betrof het een verhoging van andere kosten. Ook hier geldt dat de metingen 2016-1 en 2017-1 beide meer aanpassingen (i.c. toenames) aangeven dan eerdere metingen. Daarnaast blijkt dat op andere punten zoals eisen voor onderpand, solvabiliteitseisen, en andere voorwaarden, deze vaker worden aangescherpt dan versoepeld bij aanpassingen van financieringsvoorwaarden. Wel is het zo dat iets meer bedrijven aangeeft dat de looptijd van het krediet is verlengd dan dat van een verkorting sprake is.

Tabel 36 Percentage van bedrijven, verdeeld naar aanpassingen van financieringsvoorwaarden in afgelopen 12 maanden, en naar grootteklasse

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	groot- bedrijf	totaal 2017-1	totaal 2016-1	totaal 2015-2	totaal 2015-1
rente	38%	41%	36%	36%	37%	43%	28%	27%
w.v. vaste rente verhoogd	5%	5%	2%	2%	3%	4%	6%	8%
w.v. vaste rente verlaagd	16%	16%	13%	12%	14%	14%	12%	9%
w.v. variabele rente verhoogd	3%	4%	1%	3%	3%	3%	6%	8%
w.v. variabele rente verlaagd	15%	16%	20%	18%	18%	21%	13%	10%
andere kosten	45%	34%	35%	34%	36%	31%	23%	24%
w.v. verhoogd	39%	31%	31%	26%	30%	25%	19%	21%
w.v. verlaagd	6%	3%	4%	7%	6%	5%	3%	2%
omvang krediet(lijn)	18%	23%	21%	21%	21%	24%	14%	11%
w.v. vergroot	5%	8%	10%	10%	9%	9%	5%	4%
w.v. verkleind	14%	15%	11%	11%	12%	14%	8%	7%
looptijd krediet	8%	5%	6%	9%	8%	6%	5%	3%
w.v. verkort	6%	3%	1%	2%	3%	2%	1%	2%
w.v. verlengd	1%	3%	5%	8%	5%	4%	4%	2%
eisen onderpand	5%	7%	11%	7%	8%	10%	5%	6%
w.v. aangescherpt	4%	5%	6%	5%	5%	7%	3%	5%
w.v. versoepeld	1%	2%	5%	2%	2%	3%	2%	1%
solvabiliteitseisen	5%	5%	7%	7%	6%	9%	3%	3%
w.v. aangescherpt	5%	4%	5%	5%	5%	6%	2%	3%
w.v. versoepeld	0%	0%	3%	2%	1%	3%	1%	1%
andere voorwaarden	7%	6%	7%	12%	9%	9%	6%	7%
w.v. aangescherpt	7%	6%	6%	9%	7%	8%	5%	6%
w.v. versoepeld	0%	0%	1%	3%	2%	1%	1%	0%

Bron: Panteia. N=1489.

In Tabel 37 staan de betaalde rentepercentages voor de nieuw gevonden financiering beschreven. Er zijn slechts beperkte verschillen in te betalen rente tussen MKB en grootbedrijf. De te betalen variabele rente is lager dan gemeten bij Financieringsmonitor 2016-1.

Tabel 37 Percentage van bedrijven, onderverdeeld naar betaalde rentepercentages voor nieuwe financiering

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	MKB	groot- bedrijf	totaal 2017-1	totaal 2016-1	totaal 2015-2	totaal 2015-1
vaste rent	3.5%	3.0%	2.7%	3.0%	2.7%	2.8%	2.9%	3.0%	2.9%
variabele rente	1.1%	1.6%	1.1%	1.3%	1.6%	1.4%	2.2%	2.1%	2.1%

Bron: Panteia. N=167 voor vaste rente, 140 voor variabele rente

Bij een nieuwe financieringsaanvraag moeten bedrijven vaker onderpand onderleggen (zie Tabel 38: 34%). In de afgelopen 12 maanden bestond het onderpand het meest uit bedrijfspanden (34%) en machines, inventaris en beleggingen (16%) en debiteuren en voorraden (16%). Microbedrijven wordt minder vaak dan andere bedrijven om onderpand gevraagd: dit komt voort uit de kleinere bedragen die deze bedrijven doorgaans lenen.



Tabel 38 Percentage van bedrijven gevraagd naar onderpand bij nieuwe financiering, verdeeld naar grootteklasse

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	MKB	groot- bedrijf	totaal 2017-1	totaal 2016-1	totaal 2015-2	totaal 2015-1
onderpand gevraagd waarvan:	25%	30%	44%	34%	33%	34%	36%	36%	28%
bedrijfspan(en)	37%	23%	29%	29%	38%	34%	29%	15%	11%
Machines, inventaris, beleggingen	1%	19%	31%	21%	10%	16%	28%	10%	22%
prive woning	3%	21%	0%	7%	0%	3%	2%	3%	11%
debiteuren en voorraden	25%	14%	20%	19%	13%	16%	21%	35%	19%
eigen vermogen	1%	4%	14%	9%	6%	7%	2%	-	-
ander onderpand	32%	18%	6%	15%	32%	24%	17%	37%	38%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	101%

Bron: Panteia

Bedrijven die niet succesvol waren in het verkrijgen van financiering is ook gevraagd naar de gevolgen van de afwijzing voor hun bedrijf. In Tabel 37 is te zien dat meer dan de helft van de bedrijven waarvan de financiering is afgewezen, een rem op de groei ondervonden. Het geringe aantal waarnemingen bij deze vraag maakt overigens dat trends niet goed vastgesteld kunnen worden. Bedrijfsbeëindiging of het moeten ontslaan van personeel wordt slechts sporadisch als gevolg van het niet verkrijgen van financiering genoemd.

Tabel 39 Percentage van bedrijven verdeeld naar gevolgen van het niet verkrijgen van financiering (meerdere antwoorden mogelijk)

	totaal 2017-1	totaal 2016-1	totaal 2015-2	totaal 2015-1
Rem op groei	62%	31%	61%	41%
w.v. niet kunnen investeren	35%	16%	29%	17%
Geen R&D kunnen doen	1%	1%	0%	0%
Bedrijfsbeëindiging	0%	1%	16%	0%
personeel moeten ontslaan	0%	3%	3%	4%
Ander gevolg	16%	19%	31%	27%
Geen gevolg	34%	57%	22%	39%

Bron: Panteia. N=68.

In Tabel 40 staan de bedragen weergegeven waar MKB bedrijven een aanvraag voor doen, vergeleken met de bedragen die zij uiteindelijk krijgen toegekend voor de laatste 12 maanden. De tabel laat zien dat tijdens de laatste 12 maanden in totaal 11,6 miljard euro is aangevraagd door het MKB en dat in totaal bijna 9 miljard euro is toegekend; dit betekent dat zo'n 76% van de aangevraagde voor financiering is toegekend. Dit percentage is min of meer constant over de verschillende metingen. Het microbedrijf vraagt in totaal het grootste bedrag aan financiering aan (ongeveer € 5 miljard) maar krijgt naar verhouding het minst toegekend (64% van het gevraagde bedrag). Dit spoot met het relatief geringe aantal toekenningen in het microbedrijf.

Tabel 40 Totaalbedragen van financieringsbehoefte en toegekende financiering naar grootteklasse, x €1 miljoen

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	MKB 2017-1	MKB 2016-1	MKB 2015-1	MKB 2014-1
Totaalbedrag aanvragen laatste 12 maanden	5,000	3,300	3,300	11,600	14,000	15,500	12,500
Totaalbedrag toegekend laatste 12 maanden	3,200	2,500	3,100	8,800	10,000	11,500	10,100
% van gevraagd	64%	76%	94%	76%	72%	76%	81%

Bron: Panteia. N=321.







## Bijlage 6 Nadere onderbouwing hoofdstuk 5: De toekomst

Nadat in de voorgaande hoofdstukken het verloop van het financieringsproces in het afgelopen jaar is besproken, worden in hoofdstuk 5 de relevante uitkomsten ten aanzien van de toekomstvooruitzichten behandeld. De uitkomsten van de vragen van de enquête met betrekking tot de toekomstige financieringsbehoefte worden in deze bijlage gedetailleerd besproken.

Zoals in hoofdstuk 5 werd aangegeven, heeft 31% van de bedrijven zich het afgelopen jaar georiënteerd op het verkrijgen van financiering. In Tabel 41 staat de toekomstige verwachte financieringsbehoefte onderverdeeld naar grootteklasse en de corresponderende cijfers uit voorafgaande jaren vermeld. Desgevraagd heeft 77% van bedrijven aangegeven in de komende 12 maanden geen behoefte te hebben aan financiering. Middelgrote en grote bedrijven verwachten gemiddeld iets vaker een financieringsbehoefte. Uit de bedrijven die wel verwachten behoefte te hebben aan financiering in het komende jaar hebben de meeste behoefte aan vreemd vermogen, al dan niet in combinatie met eigen vermogen. De uitkomsten wat betreft financieringsbehoefte liggen redelijk in lijn met de uitkomsten van eerdere metingen.

Tabel 41 Percentage van bedrijven verdeeld naar hun verwachte financieringsbehoefte in komende 12 maanden, en naar grootteklasse

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	MKB	groot- bedrijf	totaal 2017-1	totaal 2016-1	totaal 2015-2	totaal 2015-1
eigen vermogen	5%	3%	4%	4%	6%	5%	2%	3%	2%
vreemd vermogen	9%	10%	13%	11%	16%	13%	13%	15%	14%
beiden	4%	5%	7%	6%	5%	5%	8%	4%	6%
geen behoefte aan financiering	81%	81%	76%	79%	74%	77%	77%	78%	78%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia. N=1440.

In Tabel staan de verwachte financieringsbehoefte van bedrijven, onderverdeeld naar sector. Op sector niveau blijkt dat bedrijven uit de sectoren transport en ICT een ver bovengemiddelde verwachte behoefte aan financiering te hebben; dit spoort met hun bovengemiddelde oriëntatie op financiering gedurende het afgelopen jaar.

Tabel 42 Percentage van bedrijven verdeeld naar verwachte financieringsbehoefte in komende 12 maanden, en naar sector

	landbouw	industrie	bouwnijverheid	handel	transport en ICT	zakelijke diensten	overige diensten	totaal 2017-1
eigen vermogen	3%	5%	2%	5%	2%	7%	5%	5%
vreemd vermogen	11%	14%	11%	10%	26%	11%	13%	13%
beiden	7%	5%	7%	3%	9%	7%	5%	5%
geen behoefte aan financiering	79%	76%	80%	83%	63%	75%	77%	77%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia. N=1440.

Naast de vorm van de verwachte financieringsbehoefte zijn bedrijven ook gevraagd naar het doel van de toekomstige financiering. De resultaten staan in Tabel 43 beschreven, onderverdeeld naar grootteklasse.



Het belangrijkste doel van toekomstige financiering is volgens de gevraagde bedrijven groei en overnames. Daarnaast noemen bedrijven investeringen in bedrijfsmiddelen en versterking van het werkkapitaal als reden om in te toekomst financiering te zoeken; dit wordt vaker genoemd dan in eerder jaren. Sinds 2014 is er een daling geweest in de verwachte behoefte voor financiering onder bedrijven om hun werkkapitaal te versterken.

Tabel 43 Percentages van bedrijven, verdeeld naar doel van in de toekomst te zoeken financiering (meerdere antwoorden mogelijk)

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	MKB	groot- bedrijf	totaal 2017-1	totaal 2016-1	totaal 2015-2	totaal 2015-1
werkkapitaal	16%	22%	21%	20%	13%	17%	25%	32%	31%
bedrijfsmiddelen	13%	23%	22%	20%	15%	18%	22%	20%	22%
groei, overnames	18%	22%	39%	28%	23%	26%	19%	22%	19%
huisvesting	26%	23%	12%	20%	32%	25%	19%	24%	36%
herfinanciering	7%	3%	2%	4%	6%	5%	5%	7%	0%
innovatie	8%	6%	2%	5%	1%	3%	5%	7%	3%
herstructurering balans	2%	5%	4%	4%	2%	3%	2%	1%	1%
internationalisering	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	0%	0%
start bedrijf	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	0%
anders	28%	24%	19%	23%	42%	32%	23%	2%	5%

Bron: Panteia. N=327.

Tabel 44 bevat een overzicht waar bedrijven, die verwachten financiering te zoeken, dit zullen gaan zoeken. Voor de toekomst zien bedrijven een vergelijkbaar belang voor de banken weggelegd als in de vorige editie: ongeveer de helft verwacht bij de bank te gaan zoeken. Van de alternatieve financieringsvormen is crowdfunding het meest genoemd. In de toekomst wordt dit door circa 9% van het microbedrijf dat financiering verwacht te gaan zoeken, gezien als een optie.

Tabel 44 Percentages van bedrijven, verdeeld naar waar ze in de toekomst verwachten financiering te zoeken

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	MKB	groot- bedrijf	totaal 2017-1	totaal 2016-1
Andere bank	58%	53%	40%	49%	59%	54%	58%
Eigen middelen binnen uw bedrijf	58%	61%	63%	61%	75%	67%	64%
Leasing maatschappij	30%	32%	45%	36%	30%	33%	37%
Bestaande aandeelhouders	16%	17%	47%	29%	27%	28%	33%
Subsidies	52%	46%	34%	43%	42%	42%	38%
Familie en/of vrienden	20%	18%	3%	12%	0%	7%	11%
Leverancier (later betalen van leveranciers)	19%	18%	19%	19%	28%	23%	27%
Factoring maatschappij	5%	7%	11%	8%	10%	9%	8%
Klant (eerder betalen cq snellere inning facturen klanten)	24%	22%	20%	22%	26%	24%	29%
Alternatieve bronnen:	43%	40%	21%	33%	26%	30%	34%
w.v. Crowdfunding	27%	24%	7%	18%	4%	12%	18%
w.v. Business Angels of informal investors	22%	15%	5%	13%	5%	10%	10%
w.v. Participatiemaatschappij	14%	21%	16%	17%	20%	18%	22%
w.v. Kredietunie	6%	5%	0%	3%	6%	4%	7%

Bron: Panteia. N=327. Bij deze vraag is de huisbank als mogelijke bron niet opgenomen als mogelijke antwoordcategorie.

In Tabel 45 wordt beschreven in hoeverre bedrijven verwachten het gezochte financieringsbedrag aan te kunnen trekken in de toekomst. Al met al denkt meer dan 90% van de bevroegde bedrijven dat zij het volledige gezochte bedrag aan kunnen trekken. Vergelijken met eerdere metingen blijkt er sprake van toenemend vertrouwen onder bedrijven wat betreft het verkrijgen van het gezochte financieringsbedrag.

De tabel laat ook zien dat het MKB minder vertrouwen heeft het gezochte financieringsbedrag volledig te zullen bemachtigen dan het grootbedrijf. Binnen het MKB verwachten microbedrijven minder dan gemiddeld dat zij het volledige gezochten bedrag aan kunnen trekken. Bedrijven zijn optimistischer ten aanzien van het succes van de financieringsaanvraag dan bij eerdere metingen.

Tabel 45 Percentage van bedrijven dat verwacht het gezochte bedrag aan te kunnen trekken

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	MKB	groot- bedrijf	totaal 2017-1	totaal 2016-1	totaal 2015-2	totaal 2015-1
Volledig bedrag	72%	87%	93%	85%	97%	91%	83%	79%	75%
Gedeeltelijk	18%	10%	6%	10%	3%	7%	5%	9%	10%
Niet	10%	3%	1%	5%	1%	3%	12%	12%	15%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%	2%	100%	100%	100%

Bron: Panteia. N=320.

In Tabel 46 staan de percentages van bedrijven weergegeven, verdeeld naar hun verwachte slagingspercentages bij financieringsaanvragen, en hun financieringsdoelen. Opvallend is vooral – ondanks het geringe aantal waarnemingen – dat bedrijven die innovatie als doel van de financiering noemen, slechts 60% verwacht ook het gehele bedrag te krijgen.

Tabel 46 Percentage van bedrijven verdeeld naar verwachte slagingspercentages financieringsaanvragen, en naar financieringsdoel

	Verwacht volledig te krijgen	Verwacht deels te krijgen	Verwacht geen financiering te krijgen	Totaal
bedrijfsmiddelen	88%	11%	1%	100%
<i>herfinanciering</i>	92%	2%	6%	100%
<i>overname</i>	96%	4%	0%	100%
overige investeringen	92%	6%	2%	100%
werkkapitaal	87%	9%	4%	100%
huisvesting	90%	6%	3%	100%
<i>innovatie</i>	60%	24%	16%	100%
groei	85%	13%	2%	100%
<i>herstructurering</i>	66%	25%	9%	100%
<i>anders</i>	93%	5%	2%	100%
totaal	91%	7%	3%	100%

Bron: Panteia. N=320; aantallen verschillen per onderwerp, voor de schuingedrukte regels geldt dat er minder dan 50 waarnemingen zijn.

MKB bedrijven zijn ook gevraagd naar hun verwachtingen wat betreft hun financieringsbehoefte voor de komende 12 maanden en hoe veel van deze bedragen zij daadwerkelijk verwachten te krijgen bij een aanvraag (Tabel 47). Voor de komende 12 maanden verwachten MKB bedrijven een totaal van € 7,8 miljard nodig te hebben aan financiering, waarbij de verwachting is dat in totaal € 6,9 miljard (88%) zal worden toegekend. Kleine en middelgrote bedrijven hebben relatief gezien de hoogste verwachtingen wat betreft toekenning van financieringsaanvragen gerekend naar bedragen (rond de 95%). Het microbedrijf verwacht het grootste bedrag aan financiering nodig te hebben voor de komende 12 maanden (€ 3,7 miljard), maar verwacht naar verhouding minder te krijgen dan de categorie middenbedrijf (81 van de financieringsbehoefte). De verwachte financieringsbehoefte is lager dan bij eerdere metingen, wat kan duiden op ruimere mogelijkheden voor bedrijven om investeringen zelf te financieren.



Tabel 47 Totaalbedragen van verwachte financieringsbehoefte van het MKB voor de komende 12 maanden en verwachte toegekende totaalbedragen x € 1 miljoen

	micro- bedrijf	klein- bedrijf	midden- bedrijf	2017-1	2016-1	2015-1	2014-1
Verwachte financieringsbehoefte komende 12 maanden	3,700	1,800	2,300	7,800	15,500	12,500	12,000
Verwacht te krijgen	3,000	1,700	2,200	6,900	12,500	8,500	10,000
% van behoefte	81%	94%	96%	88%	81%	65%	85%

Bron: Panteia. N=324.

\* door afronding is het totaal niet gelijk aan de som der onderdelen

Bedrijven die deelnemen aan de meting van de Financieringsmonitor in juni 2016 hebben de volgende vragenlijst doorlopen. Hierbij zijn verschillen met de vorige vragenlijsten die in het verleden werd gebruikt. Vragen die nieuw of gewijzigd zijn, zijn met een ster gemarkeerd. Daarnaast is van belang dat in de vragenlijst een bepaalde routing zit waarbij doorgevraagd wordt op bepaalde natwoorden. Niet alle respondenten hebben alle vragen beantwoord.

### Inleidende vragen (incl. screening)

**Wij onderzoeken in opdracht van het ministerie van Economische Zaken de ervaringen van bedrijven met financiering. Hierdoor kan het ministerie inzicht krijgen in de vraag naar financiering door bedrijven en in hoeverre bedrijven er ook in slagen die financiering te krijgen. Zou ik u hier een aantal vragen over kunnen stellen?**

**Eerst zou ik u een aantal vragen willen stellen over het bedrijf.**

#### **V03**

In welke bedrijfstak is uw bedrijf actief?

ENQ: Vraag naar kerncategorie en oplezen categorieën.

1. *Industrie*
2. *Bouw*
3. *Groothandel, detailhandel, autohandel*
4. *Vervoer/opslag of Communicatie*
5. *Dienstverlening (niet de financiële)*
6. *Financiële dienstverlening*
7. *Overige diensten*
8. *Agrarische sector*
9. *Andere sectoren (screeningsvraag)*

#### **V04 A**

Hoeveel werknemers telt uw totale organisatie in Nederland?

ENQ: Het gaat hier om het aantal werknemers, niet het aantal FTE.

#### **V04 B**

Kunt u wel aangeven in welk van de volgende categorieën het aantal werknemers valt?

1. *Geen werknemers*
2. *< 10*
3. *10 - 49*
4. *50 - 99*
5. *100 - 249*
6. *>250*

#### **V01**

Valt de organisatie waar u werkt onder een moederbedrijf?

ENQ: onderdeel van franchiseorganisatie = NEE

Wij zijn het moederbedrijf=NEE

1. *Ja*
2. *Nee*

#### **V02**

Maakt uw bedrijf onderdeel uit van een beursgenoteerde onderneming?

1. *Ja*
2. *Nee*



**V05**

Wat was in 2016 ongeveer de jaaromzet van uw bedrijf in Nederland?  
OPEN vraag. Naast bedrag is categorie 'Bedrijf bestond nog niet in 2015' ook mogelijk.

Bij niet willen beantwoorden, onderstaande categorieën pas oplezen.

V05B Kunt u wel zeggen in welke categorie de omzet in 2015 viel? Is dat ...

1. < €100.000
2. €100.000 < €250.000
3. €250.000 < €500.000
4. €500.000 < €1.000.000
5. €1.000.000 < €5.000.000
6. €5.000.000 < €10.000.000
7. €10.000.000 < €25.000.000
8. €25.000.000 < €50.000.000
9. €50.000.000 < €100.000.000
10. €100.000.000 < €250.000.000
11. €250.000.000 < €500.000.000
12. €500.000.000 < €1 miljard
13. > €1 miljard
14. *Bedrijf bestond nog niet in 2016*

*Bij beantwoorden met optie 14, bedrijven niet vragen naar omzet in 2015 of eerder (V07A/B/C/D) en vragen 45-47 ook niet stellen over de rente e.d. wijzigingen. Bedrijf bestond toen namelijk nog niet en is bijvoorbeeld pas in januari 2017 opgericht.*

**V06**

Hoeveel hoger of lager lag uw omzet vorig jaar in vergelijking met 2013? (Spontaan antwoorden, pas helpen wanneer respondent er niet uit komt).

1. *NVT/Bedrijf bestond nog niet in 2013*
2. *meer dan 50% lager*
3. *25 - 50% lager*
4. *0 - 25% lager*
5. *gelijk gebleven (0%)*
6. *0%-10% hoger*
7. *10-20% hoger*
8. *20-30% hoger*
9. *30-40% hoger*
10. *40-50% hoger*
11. *60-70% hoger*
12. *70-80% hoger*
13. *80-100% hoger*
14. *Meer dan 100% hoger*
15. *Weet niet*

***Bij beantwoorden met optie 1, vraag V07D niet stellen***

**V07A**

Was uw bedrijf in 2016 winstgevend, heeft het quitte gespeeld of was het verliesgevend?

1. *winstgevend*
2. *quite gespeeld*
3. *verliesgevend*
4. *NVT, bedrijf bestond nog niet in 2016*

**V07B (als V07A ≠ 4)**

En hoe was dit in 2015?

5. *winstgevend*
6. *quite gespeeld*
7. *verliesgevend*
8. *NVT, bedrijf bestond nog niet in 2015*

**V07C (als V07B≠ 4)**

En in 2014?

1. winstgevend
2. *quitte gespeeld*
3. *verliesgevend*
4. *NVT, bedrijf bestond nog niet in 2014*

**V07D (als V07C≠ 4 en V05≠ 14)**

En in 2013?

1. winstgevend
2. *quitte gespeeld*
3. *verliesgevend*
4. *NVT, bedrijf bestond nog niet in 2013*

**V09**

Verwacht U voor dit jaar (2017) een verbetering van de winstgevendheid, blijft het gelijk of een verslechtering ten opzichte van 2016?

1. Ja, een verbetering
2. *gelijk*
3. *verslechtering*

**Ik ga u nu vragen stellen over de zoektocht naar financiering.****De Zoektocht****V10**

Heeft u in de afgelopen 12 maanden naar financiering gezocht (dus niet of u het daadwerkelijk heeft aangevraagd, maar of u er überhaupt naar heeft gezocht)?

1. Ja
2. Nee

**V11**Waarom heeft u **niet** naar financiering gezocht?

1. *Niet nodig – voldoende eigen middelen*
2. *Te duur*
3. *Verwacht het niet te kunnen krijgen*
4. *Bestaande kredietruimte is voldoende*
5. *Concernonderdeel, kan daarom niet zelfstandig krediet aanvragen*
6. *Anders, te weten ...*

**{als V10= 2 → V48A}****V12**

Voor welk doel of welke doelen zocht u financiering? (meerdere antwoorden mogelijk)

1. *De start van het bedrijf*
2. *Overname van een bedrijf of bedrijfsdeel*
3. *Herfinanciering van bestaande leningen*
4. *Herstructurering van de balans*
5. *Huisvesting of verbouwing*
6. *Extra werkkapitaal*
7. *Innovatie en R&D*
8. *Export/internationalisering*
9. *Aanschaf bedrijfsmiddelen*
10. *Investeringen*
11. *Marketing, internet, sociale media*
12. *Groei van het bedrijf (personeel, ...)*
13. *Dekking van verliezen*



**V13.**

Heeft uw bedrijf bij deze zoektocht gebruik gemaakt van:

1. *Financieringswijzer*
2. *Financieringsdesk / Kamer van Koophandel*
3. *RVO*
4. *Bedrijfsadviseur (bijv. boekhouder, accountant of belastingadviseur)*
5. *Financieringsadviseur*
6. *Brancheorganisatie*
7. *Huisbank,*
8. *Collega-ondernemers*
9. *Anders, namelijk ....*
10. *Geen gebruik van advies of hulp bij de zoektocht*

**V13B.**

Hoe heeft dit u geholpen? Is dat:

1. *Zeer goed*
2. *goed*
3. *neutraal*
4. *weinig*
5. *Niet*

**V14**

Bij welke aanbieders of bronnen van financiering heeft uw bedrijf gezocht? (Meerdere antwoorden mogelijk).

1. *Eigen middelen binnen uw bedrijf\*
2. *Bestaande aandeelhouders*
3. *Leverancier (later betalen van leveranciers)*
4. *Cliënt (eerder betalen c.q. snellere inning facturen klanten)*
5. *Familie en/of vrienden*
6. *Huisbank*
7. *Andere bank*
8. *Participatiemaatschappij (venture capitalist, private equity aanbieder en regionale ontwikkelingsmaatschappij)*
9. *Crowdfunding platforms*
10. *Factoring maatschappij*
11. *Leasing maatschappij*
12. *Kredietunie*
13. *Business Angel of informal investors*
14. *Subsidies*
15. *Anders namelijk...*



**V15**

Welke van onderstaande financieringsvormen heeft u gezocht? Is dat (meerdere antwoorden mogelijk)?

1. *Aandelen (verkoop of uitgifte)*
2. *Contante storting/cash*
3. *Lening*
4. *Achtergestelde lening*
5. *Rekening courant*
6. *Bestaande kredietruimte meer benutten (incl. rood staan)*
7. *Leverancierskrediet*
8. *Factoring*
9. *Leasing*
10. *Anders, namelijk ...*

**V15B**

Was dit eigen vermogen of vreemd vermogen?

ENQ: Eigen vermogen kan bijvoorbeeld komen van familie of vrienden, informele investeerders, participatiemaatschappijen of regionale ontwikkelingsmaatschappijen.

1. *Eigen Vermogen (cash, aandelen)*
2. *Vreemd Vermogen (lening o.i.d.)*
3. *Beide*

**V16**

Hoe groot was het financieringsbedrag dat u de afgelopen 12 maanden zocht?

**V16B**

Kunt u wel aangeven in welke van onderstaande categorieën het bedrag valt?

1. *< €50.000*
2. *€50.000 < €100.000*
3. *€100.000 < €250.000*
4. *€250.000 < €500.000*
5. *€500.000 < €1.000.000*
6. *€1.000.000 < €5.000.000*
7. *€5.000.000 < €10.000.000*
8. *€10.000.000 < €25.000.000*
9. *€25.000.000 < €50.000.000*
10. *€50.000.000 < €100.000.000*
11. *€100.000.000 < €250.000.000*
12. *€250.000.000 < €500.000.000*
13. *€500.000.000 < €1 miljard*
14. *> €1 miljard*

**Aanvraag & Uitkomst 1: Eigen Vermogen****V17**

U heeft aangegeven u (onder andere) georiënteerd te hebben op <ANTW V15(b)> Dit is een vorm van eigen vermogen. Heeft uw bedrijf de afgelopen 12 maanden daadwerkelijk geprobeerd **eigen vermogen** te verkrijgen, d.w.z. een aanvraag ergens gedaan?

1. *Ja*
2. *Nee*



**V18**

Waarom heeft u geen financiering door middel van eigen vermogen aangevraagd?

1. *Niet nodig*
2. *Vreemd vermogen is goedkoper*
3. *Moederbedrijf beslist hierover*
4. *Verwacht geen eigen vermogen aan te kunnen trekken*
5. *Te duur*
6. *Te veel werk (prospectus, voorbereiding)*
7. *Wil geen zeggenschap inleveren*
8. *Wil geen winstrechten inleveren*
9. *Vreemd vermogen / bank is eerste keus (huisbank, andere bank?)*
10. *Bedrijfsstructuur gerelateerde zaken*

**V18B (als V18= 1)**

Waarom was dit niet nodig?

*Open antwoord*

**V19**

Waar heeft u de financiering van het eigen vermogen aangevraagd? Indien u meerdere aanvragen heeft gedaan, gaat deze vraag over de laatste aanvraag van financiering van het eigen vermogen.

1. *Eigen bedrijf / moederbedrijf*
2. *Bestaande aandeelhouders*
3. *Familie en/of vrienden*
4. *Participatiemaatschappij (venture capitalist, private equity aanbieder en regionale ontwikkelingsmaatschappij),*
5. *Crowdfunding platforms*
6. *Kredietunie*
7. *Business angels of informal investors*
8. *Anders, namelijk ...*

**V20**

Hoeveel ervaring heeft u met het aanvragen van financiering van eigen vermogen?

1. *Dit was de eerste keer*
2. *Dit was de tweede keer*
3. *Dit was de derde keer*
4. *Ik heb het al vaker dan 3 keer aangevraagd*

**V21**

Hoeveel tijd heeft u (de ondernemer of het bedrijf zelf) besteed aan het aanvragen van deze financiering?

1. *1 dag -2 dagen*
2. *3 -4 dagen*
3. *5 -6 dagen*
4. *7 of meer dagen*

**V22**

Waarom heeft uw bedrijf gekozen voor financiering met eigen vermogen? (Meerdere antwoorden mogelijk)

1. *Bedrijf wil eigen vermogen versterken*
2. *Vreemd vermogen is duur*
3. *Aantrekken eigen vermogen is duur*
4. *Vreemd vermogen is niet te krijgen*
5. *de bank eist het (aparte categorie )*
6. *Anders, te weten*

**V23**

Hoe groot was het financieringsbedrag waar u deze aanvraag voor eigen vermogen voor heeft ingediend?

**V23B [als V23 geen concreet antwoord]**

Kunt u wel aangeven in welke van de volgende categorieën het gezochte financieringsbedrag ongeveer lag?

1. < €50.000
2. €50.000 < €100.000
3. €100.000 < €250.000
4. €250.000 < €500.000
5. €500.000 < €1.000.000
6. €1.000.000 < €5.000.000
7. €5.000.000 < €10.000.000
8. €10.000.000 < €25.000.000
9. €25.000.000 < €50.000.000
10. €50.000.000 < €100.000.000
11. €100.000.000 < €250.000.000
12. €250.000.000 < €500.000.000
13. €500.000.000 < €1 miljard
14. > €1 miljard

**V23C**

Hoe lang duurde de behandeling van de financieringsaanvraag voor eigen vermogen vanaf correcte indiening van alle gevraagde documenten?

1. *Minder dan 2 weken*
2. *2 weken tot een maand*
3. *1-2 maanden*
4. *2-4 maanden*
5. *Langer dan 4 maanden*

**V24**

Is deze financieringsaanvraag voor het eigen vermogen geslaagd?

1. *Ja voor het gewenste bedrag*
2. *Ja, minder dan het gewenste bedrag. 75-100% van het gewenste bedrag.*
3. *Ja, maar voor minder dan 75% van het gewenste bedrag*
4. *Nee*
5. *De actie loopt nog*
6. *Wil niet zeggen*

**V25**

Waarom is volgens u deze financiering niet, of voor minder dan gewenst, aangetrokken?

1. *Te duur*
2. *Te risicovol voor vermogensverschaffers*
3. *Te tijdrovend*
4. *Onvoldoende interesse bij beoogde verstrekkers van eigen vermogen*
5. *Commissarissen of aandeelhouders gaven geen toestemming*
6. *Anders, te weten ...*

**V26**

Heeft u geprobeerd op een andere manier aan extra eigen vermogen te komen?

1. *Ja*
2. *Nee*

**V26B**

Kunt u kort aangeven op welke manier?

*Open*

**V26C**

Is het gelukt om op een andere manier aan financiering van het eigen vermogen te komen?

1. *Ja voor het gewenste bedrag (100%)*
2. *Ja, minder dan het gewenste bedrag. 75-100% van het gewenste bedrag.*
3. *Ja, maar voor minder dan 75% van het gewenste bedrag*
4. *Nee*
5. *De actie loopt nog*
6. *Wil niet zeggen*



**V27**

Kunt u aangeven waarom u niet verder heeft gezocht? (Meerdere antwoorden mogelijk)

1. *Kon de investering uitstellen*
2. *Investeringskans is voorbijgegaan*
3. *Verwacht elders geen succes*
4. *Onbekendheid met alternatieve bronnen*
5. *Eigen middelen ingezet*
6. *Anders, te weten ...*

**Aanvraag & Uitkomst 2: Vreemd Vermogen (alleen indien van toepassing)****V29**

U heeft (ook) aangegeven <**ANTW V15(B)**> gezocht te hebben. Dit een vorm van vreemd vermogen

Heeft uw bedrijf de afgelopen 12 maanden daadwerkelijk een **aanvraag** voor financiering van het vreemd vermogen gedaan?

1. Ja
2. Nee

**V29A**

Waarom heeft u geen financiering door middel van vreemd vermogen aangevraagd?

1. *Niet nodig*
2. *Eigen vermogen is goedkoper*
3. *Moederbedrijf beslist hierover*
4. *Verwacht geen vreemd vermogen aan te kunnen trekken*
5. *Te duur*
6. *Te veel werk (voorbereiding)*
7. *Bedrijfsstructuur gerelateerde zaken*

**V29B (als V29A= 1)**

Waarom was dit niet nodig?

*Open antwoord*

**V30**

Waar heeft u de aanvraag voor vreemd vermogen ingediend? (Meerdere antwoorden mogelijk)

1. *Bij de huisbank van het bedrijf*
2. *Bij een andere bank dan de huisbank*
3. *Bij familie en vrienden*
4. *Bij leveranciers*
5. *Leasing*
6. *Factoring*
7. *Kredietunie*
8. *Crowdfunding*
9. *Anders,*
10. *Wil niet zeggen*

**V30A**

Was dit in de vorm van een uitbreiding van uw rekening courant of een lening? (meerdere antwoorden mogelijk)

1. *Rekening courant*
2. *Achtergestelde lening*
3. *Gewone lening*

**V31**

Hoe lang duurde de behandeling van de financieringsaanvraag van vreemd vermogen vanaf correcte indiening van alle gevraagde documenten?

1. *Minder dan 2 weken*
2. *2 weken tot een maand*
3. *1-2 maanden*
4. *2-4 maanden*
5. *Langer dan 4 maanden*

**V32**

Is deze financieringsaanvraag van vreemd vermogen geslaagd?

1. *Ja voor het gewenste bedrag*
2. *Ja, minder dan het gewenste bedrag. 75-100% van het gewenste bedrag.*
3. *Ja, maar voor minder dan 75% van het gewenste bedrag*
4. *Nee*
5. *De actie loopt nog*
6. *Wil niet zeggen*

**V33**

Waarom is volgens u het vreemd vermogen dat u zocht niet of niet volledig aangetrokken?

1. *Rentekosten te hoog*
2. *Gebrek aan eigen vermogen / te lage solvabiliteit*
3. *Financier vond kredietaanvraag onvoldoende onderbouwd*
4. *Te hoge schuld t.o.v. winstgevendheid*
5. *Bank vond kredietverstrekking te risicovol*
6. *Onvoldoende onderpand*
7. *Onvoldoende interesse bij mogelijke financiers*
8. *Verslechtering van het bedrijfsresultaat*
9. *Kredietlimiet niet verhoogd*
10. *Looptijd aangepast*
11. *Overige kosten gestegen*
12. *Financieringsvoorwaarden te streng*

**V34**

Heeft u geprobeerd nog op een andere manier aan vreemd vermogen te komen?

1. *Ja*
2. *Nee*

**V34B**

Kunt u kort aangeven op welke manier?

Open

**V34C**

Is het gelukt om op een andere manier aan financiering van het vreemd vermogen te komen?

1. *Ja voor het gewenste bedrag (100%)*
2. *Ja, minder dan het gewenste bedrag. 75-100% van het gewenste bedrag.*
3. *Ja, maar voor minder dan 75% van het gewenste bedrag*
4. *Nee*
5. *De actie loopt nog*
6. *Wil niet zeggen*

**V35**

Kunt u aangeven waarom u niet verder heeft gezocht? (Meerdere antwoorden mogelijk)

1. *Kon de investering uitstellen*
2. *Investeringskans is voorbijgegaan*
3. *Verwacht elders geen succes*
4. *Onbekendheid met alternatieve bronnen*
5. *Eigen middelen vrijgemaakt*
6. *Anders, te weten ...*

**V37**

Hoeveel weken vindt u een aanvaardbare doorlooptijd voor het aanvragen en beoordelen van een aanvraag voor financiering?

Open (weken)

**V38**

Welke percentage variabele en welk percentage vaste rente moet u betalen over het totale kredietbedrag?

% vast

% variabel

*Niet van toepassing (bijv. leasing via bank)*



**V39**

Moest u extra onderpand bieden voor het krediet? U heeft immers nieuwe financiering aangevraagd.

1. *Ja*
2. *Nee*

**V39C**

Wat was dat onderpand?

1. *Bedrijfspand*
2. *Machines inventaris of beleggingen*
3. *Privé woning*
4. *Debiteuren en voorraden*
5. *Anders, namelijk ....*

**V40 (als V17= 1 en/of V29= 1)**

Met welk doel heeft u uw vermogensaanvraag gedaan? (meerdere antwoorden mogelijk)

1. *De start van het bedrijf*
2. *Overname van een bedrijf of bedrijfsdeel*
3. *Herfinanciering van bestaande leningen*
4. *Herstructurering van de balans*
5. *Huisvesting of verbouwing*
6. *Extra werkkapitaal*
7. *Innovatie en R&D*
8. *Export/internationalisering*
9. *Aanschaf bedrijfsmiddelen*
10. *Investerings*
11. *Marketing, internet, sociale media*
12. *Groei van het bedrijf (personeel, ...)*
13. *Dekking van verliezen*

**Intermezzo****V44**

Wat zijn de gevolgen geweest van het [niet hebben geprobeerd / niet zijn geslaagd om op een andere manier aan financiering te komen/ niet het geheel gezochte bedrag te krijgen van vreemd vermogen en/of eigen vermogen? \_

1. *Investing niet kunnen doen*
2. *Geen R&D kunnen doen*
3. *Bedrijfsvoering moeten stoppen*
4. *Personeel moeten ontslaan*
5. *Rem in ontwikkeling of groei in algemene zin*
6. *Geen gevolgen*
7. *Anders.....*

**V45**

Heeft uw bank in 2016 de kredietvoorwaarden aangepast? Ik leg u een aantal mogelijke aanpassingen voor:

**V45A1**

Is uw vaste rente verhoogd of verlaagd?

1. *Verhoogd*
2. *Verlaagd*
3. *Gelijk gebleven*
4. *NVT*

**V45A2 (als V45A= 1)**

Is uw variabele rente verhoogd of verlaagd?

1. *Verhoogd*
2. *Verlaagd*
3. *Gelijk gebleven*
4. *NVT*

**V45B**

Andere kosten zoals vergoedingen en provisies. Heeft uw bank deze in 2016 aangepast?

ENQ: Als de prijs van het pakket diensten dat men van de bank afneemt is veranderd, dan V45B=JA

1. Ja
2. Nee
3. NVT

**V46B (als V45B= 1)**

Zijn deze verhoogd of verlaagd?

1. Verhoogd
2. Verlaagd
3. Gelijk gebleven
4. NVT

**V45C**

Beschikbare omvang van het krediet of kredietlijn. Heeft uw bank deze in 2016aangepast?

1. Ja
2. Nee
3. NVT

**V46C (als V45EC= 1)**

Is dit vergroot of verkleind?

1. Vergroot
2. Verkleind
3. Gelijk gebleven
4. NVT

**V45D**

Beschikbare kredietlooptijd. Heeft uw bank deze in 2016 aangepast?

1. Ja
2. Nee
3. NVT

**V46D (als V45D= 1)**

Is die verkort of verlengd?

1. Verkort
2. Verlengd
3. Gelijk gebleven
4. NVT

**V45E**

Eisen omtrent onderpand. Heeft uw bank deze in 2016 aangepast?

1. Ja
2. Nee
3. NVT

**V46E (als V45E= 1)**

Zijn deze aangescherpt of versoepeld?

1. Aangescherpt
2. Versoepeld
3. Gelijk gebleven
4. NVT



**V45F**

Eisen omtrent minimum aan solvabiliteit. Heeft uw bank deze in 2016 aangepast?

1. Ja
2. Nee

**V46F (als V45F= 1)**

Zijn deze aangescherpt of versoepeld?

1. Aangescherpt
2. Versoepeld
3. Gelijk gebleven
4. NVT

**V45G**

Andere voorwaarden zoals garanties, doorlooptijden en procedures. Heeft uw bank deze in 2016 aangepast?

1. Ja
2. Nee
3. NVT

**V46G (als V45G= 1)**

Zijn deze aangescherpt of versoepeld?

1. Aangescherpt
2. Versoepeld
3. Gelijk gebleven
4. NVT

**V47**

Heeft u in 2016 uw eigen voorwaarden voor het verstrekken van krediet aan uw afnemers gewijzigd?

1. Nee
2. Ja, de vereiste betaaltermijn is aangescherpt
3. Ja, de vereiste betalingstermijn is versoepeld
4. Ja, niet-betalers worden nu sneller gemaand
5. Ja, bedrijf verstrekt geen krediet meer aan afnemers

**De Toekomst****V48A**

Stel u wilt in de toekomst financiering aanvragen, welke andere bronnen van financiering dan uw huisbank ziet u (Meerdere antwoorden mogelijk)

1. *Eigen middelen binnen uw bedrijf\*
2. *Bestaande aandeelhouders*
3. *Leverancier (later betalen van leverancier*
4. *Client eerder laten betalen (eerdere inning debiteuren)*
5. *Familie en/of vrienden*
6. *Huisbank – dit toegevoegd vanwege congruentie met V44)*
7. *Andere bank*
8. *Participatiemaatschappij (venture capitalist, private equity aanbieder en regionale ontwikkelingsmaatschappij)*
9. *Crowdfunding platforms*
10. *Factoring maatschappij*
11. *Leasing maatschappij*
12. *Kredietunie*
13. *Business Angel of informal investors*
14. *Subsidies*
15. *Anders namelijk (V48AA)*
16. *NVT, want onderdeel van een moederbedrijf*
17. *Geen*

**V48B (als V48A= 1)**

Wat denkt u te huren of te leasen?

1. *Panden / onroerend goed*
2. *Vervoermiddelen*
3. *Machines of apparatuur*



**V49**

Verwacht u in de komende 12 maanden behoefte te zullen hebben aan extra financiering (eigen vermogen, aan vreemd vermogen, aan beide, of aan geen van beide)?

1. *Eigen vermogen*
2. *Vreemd vermogen / geleend geld*
3. *Beide*
4. *Geen van beide*

**V49A**

Waarom denk U geen extra financiering nodig te hebben?

1. *Reeds genoeg middelen*
2. *Geen investeringsplannen de komende 12 maanden*
3. *Anders, namelijk ..... (OPEN)*

**V49B**

Voor welk doel of welke doelen verwacht u behoefte te zullen hebben aan financiering?

1. *De start van het bedrijf*
2. *Overname van een bedrijf of bedrijfsdeel*
3. *Herfinanciering van bestaande leningen*
4. *Herstructurering van de balans*
5. *Huisvesting of verbouwing*
6. *Extra werkkapitaal*
7. *Innovatie en R&D*
8. *Export/internationalisering*
9. *Aanschaf bedrijfsmiddelen*
10. *Investerings*
11. *Marketing, internet, sociale media*
12. *Groei van het bedrijf (personeel, ...)*
13. *Dekking van verliezen*

**V50**

Hoe groot is het financieringsbedrag dat u in de komende 12 maanden denkt te zoeken?

**V50A (als V50 geen concreet bedrag)**

Zou u wel kunnen aangeven in welke van de hierna volgende categorieën dat bedrag ongeveer valt?

1. *< €50.000*
2. *€50.000 < €100.000*
3. *€100.000 < €250.000*
4. *€250.000 < €500.000*
5. *€500.000 < €1.000.000*
6. *€1.000.000 < €5.000.000*
7. *€5.000.000 < €10.000.000*
8. *€10.000.000 < €25.000.000*
9. *€25.000.000 < €50.000.000*
10. *€50.000.000 < €100.000.000*
11. *€100.000.000 < €250.000.000*
12. *€250.000.000 < €500.000.000*
13. *€500.000.000 < €1 miljard*
14. *> €1 miljard*

**V51**

Verwacht u dat u financiering kunt krijgen?

1. *Ja voor het gewenste bedrag*
2. *Ja, maar voor minder dan het gewenste bedrag*
3. *Nee*
4. *Wil niet zeggen*

**V51A (als V51= 2, 3)**

Waarom denkt u minder dan de gevraagde financiering te krijgen?

Open



**V51B**

Gaat u (toch) proberen financiering te verkrijgen?

1. *Ja*
2. *Nee*

**V52**

Bij wie verwacht u financiering te kunnen krijgen of wilt u een aanvraag doen?  
(Meerdere antwoorden mogelijk)

1. *Eigen bedrijf / moederbedrijf*
2. *Bestaande aandeelhouders*
3. *Afnemer (eerder laten betalen)*
4. *Leverancier (later betalen van leverancier)*
5. *Familie en/of vrienden*
6. *Huisbank*
7. *Andere bank*
8. *Participatiemaatschappij (venture capitalist, private equity aanbieder en regionale ontwikkelingsmaatschappij),*
9. *Crowdfunding platforms*
10. *Factoring maatschappij*
11. *Leasing maatschappij*
12. *Kredietunie*
13. *Business angels of informal investors*
14. *Anders, namelijk..*
15. *Geen*

**V53**

Dit onderzoek zal over een half jaar herhaald worden via een online vragenlijst. Mag ik u vragen om over een half jaar nogmaals een aantal vragen over financiering te beantwoorden?

1. *Ja*
2. *Nee*

**V54**

Dan zou ik graag uw naam en e-mail adres noteren. Dit zal gebruikt worden om u dan een uitnodiging te sturen voor de online vragenlijst.

**EXIT 1**

Dan waren dit al mijn vragen. Hartelijk bedankt voor uw medewerking en nog een fijne dag.

**EXIT 2**

Dan behoort u helaas niet tot de doelgroep van dit onderzoek. Hartelijk dank voor uw tijd en fijne dag.