

De minister van Economische Zaken
Dhr. V. Karremans

Datum 7 juli 2025
Afzender Dhr. M. Snel, gezant nationaal convenant mkb-financiering
Betreft: Vervolgadvies richting afsluiting gezantschapsperiode

Geachte heer Karremans, beste Vincent,

Aanleiding

Het Nationaal Convenant MKB-financiering¹ is in november 2023 tot stand gekomen op initiatief van MKB Nederland en verder ondertekend door Stichting MKB Financiering (SMF), de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB), Qredits, Invest-NL en Invest International met steun en ondersteuning van uw ministerie. Verder zijn betrokken het Ministerie van Financiën, De Nederlandsche Bank (DNB), Kamer van Koophandel (KVK) en de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO). Sinds de totstandkoming en mijn aanstelling als gezant in januari 2024 is hard gewerkt aan het verbeteren van het ecosysteem van kleine bedrijfskredieten. Dit heeft onder andere geresulteerd in mijn rapport “Aanbevelingen ter verbetering van de MKB-Financiering tot € 1 mln”², waarin ik diverse aanbevelingen heb gedaan. Deze aanbevelingen zijn goed gehoord door de Tweede Kamer en grotendeels overgenomen door het kabinet³. Ook ben ik gevraagd om de aanbevelingen verder te brengen⁴.

Het is de verdienste van alle betrokken partners dat er al een aantal belangrijke verbeteringen is gerealiseerd, die eerder niet of moeilijk realiseerbaar leken. Zoals de lancering van de FinancieringsGids in november 2024 en een goed verlopen eerste pilot rapportage over de bancaire en niet-bancaire mkb-financieringsmarkt. Daarnaast is de openstelling van het kadaster voor non-bancaire financiers als een succes te vermelden.

Het convenant toont aan dat veel bereikt kan worden met relatief beperkte inzet van publieke middelen door met elkaar in samenwerking ambitieuze doelen na te streven. Het overkoepelende ambitieuze doel om Nederland tot het beste ecosysteem van mkb-financiering tot € 1 mln van Europa te maken is nog niet bereikt. Het jaar 2030 is daarvoor de stip op de horizon.

Vervolgadviezen

Zoals met u afgesproken, is mijn gezantschap op 4 juli gestopt. De rol van aanjager moet immers een tijdelijke zijn. Er is echter ook in de periode na het gezantschap nog veel te doen. Ik roep daarom alle partijen op om onder uw leiding de goede samenwerking op operationeel én bestuurlijk niveau voort te zetten en de aandacht voor het onderwerp te vast te blijven houden.

¹ Kamerstuk 2023D46482

² Kamerstuk 2024D32411

³ Kamerstuk 2024D48439

⁴ Besluit van de Minister van Economische zaken van 30 augustus 2024, kenmerk DGBI / 76700986, houdende benoeming en vergoeding van Gezant MKB-Financiering

Via deze brief informeer ik u op hoofdlijnen over de status van de vier thema's van het convenant en welke stappen nog zijn te zetten:

1. Zorgen voor een meer gevarieerd (publiek/privaat) en toegankelijk financieringsaanbod
2. Zorgen voor meer transparantie en betere vindbaarheid
3. Verdere professionalisering intermediairs financieringsadvies
4. Verbeteren data over én voor mkb-financiering

In mijn brief wil ik eveneens ingaan op een extra thema dat gedurende de looptijd van dit convenantstraject steeds pregnanter is geworden. Dat betreft de toegankelijkheid van data ten behoeve van financiering en gegevensdeling daartoe. Dit is op meerdere van bovenstaande onderwerpen van het convenant van invloed.

In bijlage 1 wordt in meer detail besproken wat de doelen van de thema's zijn, wat is bereikt, wat nog te doen is en welke adviezen ik u hierover wil meegeven.

Verder informeer ik u in bijlage 2 over de voortzetting van de samenwerking die de basis vormt voor het convenant en welk advies ik u daarover meegeef.

Afsluitend

Het was mij een eer en een genoegen om de afgelopen ruime anderhalf jaar de rol van aanjager van het convenant te hebben mogen vervullen. Ik ben verheugd over wat met grote inzet van alle betrokkenen al bereikt is en nog bereikt kan worden ter verbetering van de financiering van het micro- en kleinbedrijf. Het belang van toegang tot passende financiering van het mkb kan niet genoeg worden benadrukt. Marktpartijen wil ik specifiek complimenteren met hun inzet, die soms voor de korte termijn het directe organisatiebelang oversteeg, omdat zij inzagen en handelden naar het besef dat wat goed is voor de markt van mkb-financiering op de langere termijn uiteindelijk ook goed is voor henzelf.

En tot slot, herhaal ik het beroep op alle partijen om onder Uw vleugels de goede samenwerking op operationeel én bestuurlijk niveau voort te zetten en de aandacht voor het onderwerp niet te laten verslappen. En om aandacht te blijven vragen voor de problemen rond kleinere mkb-financiering en de buitenwereld daarin mee te nemen.

Hoogachtend,

Menno Snel

Gezant nationaal convenant mkb-financiering

Bijlage 1 – De thema's van het convenant mkb-financiering

De thema's van het convenant zijn:

1. Zorgen voor een meer gevarieerd (publiek/privaat) en toegankelijk financieringsaanbod
2. Zorgen voor meer transparantie en betere vindbaarheid
3. Verdere professionalisering intermediairs financieringsadvies
4. Verbeteren data over én voor mkb-financiering

De thema's zijn waar nodig in werkstromen opgedeeld. Per werkstroom wordt toegelicht wat het te bereiken doel is, wat is bereikt, welke vervolgstapen nodig zijn en wat mijn advies/adviezen aan u zijn.

Extra thema - Gegevensdeling: het belang van toegang tot data-registers.

Het verstrekken van financiering aan ondernemers is voor financiers altijd een kwestie van risicobeoordeling. Om dat proces zo soepel mogelijk te laten verlopen, is het van groot belang dat financiers toegang hebben tot relevante en actuele data over de aanvragende ondernemer en diens onderneming. Logischerwijs wordt bij een financieringsaanvraag gekeken naar data zoals kasstromen, omzet- en winstgegevens om inzicht te verkrijgen in de financiële gezondheid van een onderneming. Maar deze data geven onder andere onvoldoende zicht op de betrouwbaarheid van de aanvrager, eventuele betalingsachterstanden en de eigendomsstructuur van de onderneming.

Daarvoor zijn er verschillende andere databronnen zoals het BKR (Bureau Kredietregistratie), het Frauderegister en in mindere mate⁵ het UBO (Ultimate Beneficial Owner) register van belang voor mkb-financiering tot € 1 mln. BKR-registratie geeft inzicht in de financiële verplichtingen en daarmee de terugbetaalcapaciteit van een ondernemer, indien de ondernemer een natuurlijk persoon is. BKR-kredietregistratie ondersteunt financiers bij het voorkomen van overkreditering. Fraudedata zijn belangrijk om te controleren of de ondernemer eerder betrokken is geweest bij financiële malversaties. Het UBO-register verschaft informatie over de uiteindelijk belanghebbenden van een onderneming. Dit geeft financiers inzicht in de eigendomsstructuur om witwasconstructies of andere dubieuze praktijken te ondervangen in het kader van de antiwitwaswetgeving (Wwft)⁶.

De financier wordt met inzicht in deze data beschermd tegen wanbetaling en reputatieschade, de ondernemer tegen overkreditering. Wanneer financiers direct, geautomatiseerd toegang hebben tot deze brede set van data wordt het beoordelingsproces sneller, efficiënter en meer weloverwogen. Dit komt de werking van de gehele financieringsmarkt ten goede en kan dankzij het lagere risico voor de financier en lagere transactiekosten ook tot gunstiger voorwaarden van het krediet leiden voor de ondernemer, waaronder een lagere prijs.

Toegang tot deze databronnen vormt echter herhaaldelijk een knelpunt voor aanbieders van non-bancaire financiering. Deze markt is heterogeen van samenstelling (zoals: crowdfunding,

⁵ Het UBO-register is uit hoofde van de Wwft-verplichting voor financiers met name van belang indien de kredietnemers rechtspersonen zijn. Kleinere financieringen worden veelal aan eenmanszaken verstrekt.

⁶ Dit inzicht kan ook worden verkregen door het opvragen van gegevens naar de ondernemer. Deze kan een gewaarmerkt uittreksel van het UBO-register opvragen bij KVK en doorsturen naar de financier. Dit vertraagt echter het aanvraagproces en levert extra administratieve lasten op voor ondernemer en financier.

kortzakelijke financiering, leasing, factoring, vastgoedfinanciering, direct lending, voorfinancieren van PIN of iDEAL-omzet, etc) en groeit in omvang en in volwassenheid. Zakelijke kredietverstrekking als zodanig is echter niet onderhevig is aan vergunningen en/of formeel toezicht.

Omdat banken -in tegenstelling tot zakelijke non-bancaire kredietverstrekkers- ook onder andere consumentenkrediet verstrekken en spaargeld aantrekken, beschikken zij over een vergunning die herkenbaar is voor de KVK of Autoriteit Persoonsgegevens en hebben zij langs deze weg toegang tot bijvoorbeeld het UBO-register.

Het ontbreken van een wettelijke basis voor zakelijke non-bancaire kredietverlening vanuit de Wft of anderszins knelt wanneer vanuit privacywetgeving een wettelijke basis dient als grondslag voor gegevensverwerking middels aansluiting bij -bijvoorbeeld- BKR. Een wettelijke basis in Wft-wetgeving knelt omdat non-bancaire kredietverlening niet is gereguleerd onder de Wft. De weg om bijvoorbeeld de vrijwillige BKR kredietregistratie om te zetten in een wettelijke verplichting door de zakelijke non-bancaire financiering onder te brengen in de Wft wordt echter als onwenselijk gezien. De reden is onder andere dat het Wft-regime immers veel verstrekkender is dan -in dit voorbeeld- alleen BKR-aansluiting. Dit leidt onder andere tot regeldruk.

Toegang tot bovengenoemde data is van groot maatschappelijk belang voor de toegankelijkheid van financiering voor het klein mkb, maar is voor non-bancaire financiers problematisch. De (omgang met de) privacywetgeving moet geen obstakel worden voor de financiering van bonafide en kredietwaardige ondernemers.

Zo dreigt de toegang tot het UBO- en frauderegister voor non-bancaire financiers ver weg te zijn als gevolg van het feit dat deze sector geen wettelijke regulering kent. Tegelijkertijd signaleer ik, na overleg met het wetgevend ministerie, dat de huidige vrijwillige kredietregistratie (en raadpleging ten behoeve) van zakelijke financieringen door bancaire en non-bancaire financiers bij het Bureau Kredietregistratie (BKR)⁷ dreigt te vervallen. Dit komt door het vormen van een noodzakelijk geachte wettelijke verankering van het kredietregister rond natuurlijke personen in het wetsvoorstel Stelsel Kredietregistratie. Het wetsvoorstel beoogt de regulering van kredietregistratie voor slechts die partijen die een wettelijke plicht hebben tot kredietregistratie. De huidige vrijwillige kredietregistratie voor zakelijke financiering valt daarmee buiten de kaders van het wetsvoorstel.

Convenantspartijen uiten onder andere via deze weg hun zorgen over de toegang tot databronnen zoals hierboven genoemd. En ik benadruk hierbij de grote urgentie die geldt voor het beschikbaar maken van deze databronnen en gegevensdeling voor financiers. Toegang tot data komt de integriteit en het risicobeheer van de financieringsmarkt ten goede en reduceert de transactiekosten met als gevolg een betere toegang tot en prijs van mkb-financiering voor de ondernemer. Tegelijkertijd verlaagt het de administratieve lasten voor de te financieren ondernemer. Juist op een moment wanneer er een bredere maatschappelijke discussie woedt in het kader van toezicht op en naleving van de Wwft, zoals blijkt uit de recente brief van de

⁷ Het BKR heeft thans ca 700.000 zakelijke financieringen opgenomen in haar register, waarbij er sprake is van betrokkenheid van een natuurlijk persoon als kredietnemer, als hoofdelijke aansprakelijke of als garant of borg voor een zakelijk krediet.

Minister van Financiën van 14 mei 2025⁸, zou deze bredere gegevensdeling -zoals ook aangestipt in diezelfde brief- onderdeel moeten zijn van die discussie. Non-bancaire financiers erkennen overigens dat toegang tot databronnen ook administratieve lasten met zich meebrengt om te kunnen voldoen aan de juiste privacy waarborgen, maar gaan hierbij uit van een netto positief effect.

Het advies aan de minister van Economische Zaken is: onderzoek samen met de Autoriteit Persoonsgegevens en de minister van Financiën hoe kredietregistratie voor het kleinbedrijf en toelating tot het Frauderegister voor non-bancaire financiers wél mogelijk is. Dit om te voorkomen dat het ecosysteem van mkb-financiering verslechtert.

Nu weer terug naar de 4 hoofdthema's van het convenant.

Thema 1 - Zorgen voor een meer gevarieerd (publiek/privaat) en toegankelijk financieringsaanbod

Een gevarieerd en toegankelijk financieringsaanbod is cruciaal voor ondernemers om financiering op maat te vinden die aansluit bij hun fase van ontwikkeling, risicoprofiel en groeiplannen. De markt kan tekortschieten, bijvoorbeeld bij kleinere financieringsvragen in het reguliere mkb, (innovatieve) starters of in economisch onzekere tijden. In zulke gevallen is een complementair publiek financieringsaanbod – zoals garanties of directe financiering – nodig om marktfalen te corrigeren en toegang tot kapitaal te waarborgen. Tegelijkertijd blijft het uitgangspunt dat de markt primair verantwoordelijk is voor financiering, met publieke middelen slechts als tijdelijke en gerichte aanvulling waar nodig.

Werkstroom 1a - Herziening Borgstelling MKB-kredieten (BMKB)

De huidige regeling wordt herzien om de regeling nadrukkelijker op het kleinere mkb te focussen en tegelijkertijd het gebruiksgemak voor financiers te vergroten. De verwachting is dat in deze combinatie de inzet van het BMKB zal leiden tot additionele kredietverlening aan ondernemingen met voldoende aflossingscapaciteit, maar die onvoldoende zekerheden kunnen verschaffen. De BMKB-regeling bestaat al ruim een eeuw en biedt financiers dankzij de garantie aanvullende dekking in die gevallen waarbij de kredietnemer beschikt over voldoende capaciteit voor rente en aflossing, maar over onvoldoende zekerheden. De regeling behoeft modernisering om goed aan te sluiten bij de huidige -vaak grotendeels geautomatiseerde- kredietprocessen. De inzet is dat hierdoor het gebruik van de regeling weer toe zal nemen, waardoor ondernemers meer ruimte krijgen om te groeien.

Vervolgacties

Marktpartijen, EZ en RVO hebben samen de belangrijkste operationele beperkingen van de regeling in beeld gebracht en werken momenteel aan het verkennen van passende oplossingen. Via de ambtelijke lijn wordt u geïnformeerd over de voortgang en de belangrijkste uitkomsten van dit traject.

⁸ Kamerstuk 2025D21156

Werkstroom 1b - Ondersteuning van de funding van non-bancaire financiers

Het doel was om te onderzoeken in hoeverre het non-bancaire financieringsaanbod tot € 1 mln. voor het brede mkb ondersteuning met publieke middelen behoeft, zonder dat dit marktverstoring oplevert. Dit is een terugkerend thema dat dit keer echt diepgravend is onderzocht door alle betrokkenen.

Vervolgacties

Dit is een complex vraagstuk gebleken, onder andere door de grote diversiteit van soorten aanbieders met elk eigen uitdagingen. Tevens moet voorkomen worden dat overheidssteun marktversturende invloeden kan hebben.

In een open dialoog is door een werkgroep samengesteld uit marktpartijen, instellingen en overheid gewerkt aan het vinden van antwoorden op de vraag of zij non-bancaire fundingproblematiek ervaren of herkennen. En zo ja, of en in welke vorm overheidsingrijpen wenselijk, effectief en efficiënt is. Daarbij is ook gekeken naar het huidige DACI en de oude Funding Garantie regeling.

In bijlage 3 is het uitgebreide eindverslag van de werkgroep bijgevoegd met daarin onder andere een actueel overzicht van inzichten en overwegingen die in deze werkgroep naar boven zijn gekomen. U kunt de inzichten gebruiken om tot een afweging te komen voor de inzet op ondersteuning van de non-bancaire financieringsmarkt. De werkgroep is tevens tot een aantal adviezen gekomen, die ik overneem in deze brief.

Het advies aan de minister van Economische Zaken is:

1) Nodig op structurele basis vertegenwoordigers van niet bancaire financiers en alternatieve financieringsvormen uit in het MKB-Financieringsconvenant om marktontwikkelingen te monitoren.

2) Blijf actief de portfolio en pijplijn ontwikkelingen monitoren van het bestaande DACI instrument, om marktontwikkelingen te kunnen duiden en onderzoek bij een tussentijdse evaluatie hoe het instrument aansluit bij de marktbehoefte en door private (co)fundeurs wordt gepercipieerd.

3) Monitor de effecten van de hernieuwde BMKB onder non-bancaire financiers via het Convenant MKB-Financiering, en bezie hierbij welk effect dit heeft op de funding mogelijkheden.

Werkstroom 1c Stimulering inbreng risicodragend kapitaal voor het mkb

Hier was de doelstelling om de groei van het mkb te stimuleren, zoals vastgelegd in een tweetal moties (motie De Jong en motie van der Graaf en Stoffer)⁹. Naar aanleiding van deze moties is in opdracht van het ministerie van Economische Zaken door onderzoeksbureau Dialogic onderzoek gedaan in naar de stimulering van risicodragend kapitaal voor het mkb en startups¹⁰

⁹ Kamerstuk 32637, nr. 580 en Kamerstuk 36410-XIII, nr. 63

¹⁰ Kamerstuk 2025D15570

Resultaat en vervolgacties

De begeleidingscommissie van het onderzoek bestond uit convenantspartijen Invest NL en Qredits en daarnaast uit een onafhankelijke deskundige, de ministeries van Economische Zaken en Financiën en het gezantschap.

Onderdeel van het onderzoek is een mogelijke introductie van een regeling vergelijkbaar met de Belgische winwinlening. Daarmee kunnen particulieren fiscaalvriendelijk een achtergestelde lening verstrekken aan (kleine) mkb-bedrijven. Die groep kleine bedrijven zonder trackrecord of onderpand blijkt zeer moeilijk te bereiken met reguliere financiering of overheidsregelingen. Dat lukt de winwinlening juist wel. De regeling is een groot succes in België met jaarlijks ruim 6.000 nieuwe leningen. Het overgrote deel van de leningen wordt verstrekt door naaste familie en kennissen. De regeling zorgt er daarmee voor dat privaat kapitaal daar wordt ingezet waar dat het meest nodig is. Doordat het achtergesteld vermogen betreft, zit er bovendien een hefboomeffect in naar vervolffinanciering.

Het Dialogic-onderzoek geeft aan dat de mate van gebruik vooraf moeilijk in te schatten valt. Verschillende convenantspartijen¹¹ geven u in overweging gericht onderzoek te doen onder de potentiële doelgroep of een pilot in te richten. De grote populariteit van de regeling in België suggereert dat de winwinlening een belangrijke leemte in de markt kan opvullen.

Thema 2 - Zorgen voor meer transparantie en betere vindbaarheid

De financieringsmarkt voor het MKB met een financieringsbehoefte tot € 250.000 is in de afgelopen jaren aanzienlijk meer divers geworden. De huisbank is niet meer de exclusieve financier en werkt voor een groot deel digitaal in dit segment. Het productaanbod is verrijkt met nieuwe financieringsvormen, zoals PIN-krediet en crowdfunding. Er is een breed aanbod aan non-bancaire financiers ontstaan. Ondernemers hebben behoefte aan een betrouwbaar kanaal om de weg in dit complexer geworden landschap te kunnen vinden. Van een ondernemer op zoek naar financiering wordt door financiers bovendien meer zelfredzaamheid verwacht om een goed voorbereide kredietaanvraag aan te leveren. Niet elke ondernemer is hiertoe zonder hulp in staat.

Resultaat

- a) Om ondernemers te ondersteunen in het vinden van de weg is eind 2024 de FinancieringsGids opgericht. De FinancieringsGids is een onafhankelijk en betrouwbaar platform waar ondernemers informatie kunnen vinden over verschillende manieren van bedrijfsfinanciering.
- b) De banken en de bij SMF-aangesloten financiers brengen de FinancieringsGids onder de aandacht van ondernemers die zij zelf niet kunnen helpen maar waarbij financiering in een andere vorm en/of bij een andere aanbieder desalniettemin mogelijk lijkt.
- c) Op de FinancieringsGids kunnen ondernemers naast laagdrempelige en gratis voorlichting betrouwbare financieringsadviseurs en financiers vinden.

¹¹ MKB Nederland, Stichting MKB Financiering en Qredits

De FinancieringsGids wordt uitgevoerd door de KVK in uw opdracht en met ondersteuning van financiers, financieringsadviseurs en publieke partners, zoals RVO.

- d) Het belang van de FinancieringsGids wordt door ruim 73% van de doelgroep onderschreven, zo blijkt uit onderzoek in opdracht van KVK. De basis voor een succesvolle oplossing van het probleem rond vindbaarheid is daarmee gelegd.
- e) Verder is er een toename van zelfregulering te zien in de markt voor mkb-financiering en financieringsadvies. De inzet van keurmerken¹² als één van de criteria voor de toelating van aanbieders van financiering of financieringsadvies op de FinancieringsGids, heeft er aan bijgedragen dat het aantal partijen dat zich aangesloten heeft c.q. wil aansluiten bij de keurmerken is toegenomen.
- f) Met de instelling van het Structureel Partnerschap Overleg FinancieringsGids is de duurzame borging van maatschappelijke partners bij de ontwikkeling en uitvoering van de FinancieringsGids gewaarborgd.

Vervolgacties

De FinancieringsGids is nooit af omdat aanbod en vraag met betrekking tot financiering zich blijven ontwikkelen.

Het advies aan de minister van Economische Zaken is:

1. *Stel ook na 2025 voldoende middelen beschikbaar aan KVK om de FinancieringsGids te kunnen blijven door ontwikkelen en onder de aandacht te brengen van de doelgroep. De FinancieringsGids helpt ondernemers, zo geven zij zelf aan. Daarom is het van groot belang in te blijven zetten op het bereiken en mobiliseren van de doelgroep met marketing campagnes en daarvoor voldoende middelen beschikbaar te blijven stellen.*
 2. *Zorg voor verdere verbreding van het op de FinancieringsGids vindbare aanbod aan financiers, bijvoorbeeld door brancheverenigingen van financiers te stimuleren te werken aan passende gedragscodes voor kleinzakelijke financiering¹³ of zich aan te sluiten bij een bestaande.*
 3. *Zorg ook voor verdere verbreding van het op de FinancieringsGids vindbare aanbod aan financieringsadviseurs, die aanvullend op het gratis 1^e lijnsadvies van KVK en het 2^e lijnsadvies van de Erkend Financieringsadviseurs MKB het micro- en kleinbedrijf op een laagdrempelige manier begeleiding en ondersteuning bij financieringsvragen kunnen bieden. Denk daarbij bijvoorbeeld aan St Ondernemersklankbord (OKB).*
 4. *Maak voor de doelgroep relevante publieke regelingen vindbaar op de FinancieringsGids. Onderzoek daarnaast op welke logische wijze de ROM's vindbaar gemaakt kunnen worden.*
-

¹² De keurmerken van St MKB Financiering.

¹³ Gedragscodes die voorzien op transparantie van kosten en provisies, voorzien in een goede klachtenregeling en aansluiting op Kifid en voorzien op het zo mogelijk voorkomen van overkreditering. En waarbij toegezien wordt op naleving van die gedragscodes. Goede voorbeelden zijn de gedragscodes van NVB en SMF.

Thema 3 - Verdere professionalisering intermediairs financieringsadvies

De doelstelling is de verdere professionalisering van het vak van financieringsadviseur te realiseren via de doorontwikkeling van het keurmerk Erkend Financieringsadvies MKB en het opzetten van een beroepsorganisatie. Zodat ondernemers optimaal worden bijgestaan bij het vinden en realiseren van de best passende financieringsoplossing.

Hiervoor wordt ook een organisatorische scheiding verkend tussen de belangenbehartigingsactiviteiten en de keurmerkactiviteiten van SMF. Met onder andere als doel om meer draagvlak te scheppen voor de keurmerken. SMF voert naast het keurmerk voor financieringsadviseurs ook keurmerken voor zakelijke financiers. De organisatorische scheiding gaat daarmee verder dan alleen het keurmerk voor financieringsadviseurs.

Vervolgacties

SMF is met de doelgroep van financieringsadviseurs in gesprek over de opzet van een beroepsorganisatie, zoals door mij geadviseerd. De doelgroep staat hier voor open. De meerwaarde van een beroepsorganisatie voor adviseurs wordt ook verkend bij bancaire en non-bancaire financiers. Voor het slagen van een beroepsorganisatie lijkt het cruciaal dat de financiers waarde hechten aan een dergelijke organisatie.

Het opzetten van een brancheorganisatie is een initiatief dat tijd vergt en zich niet laat afdwingen.

Het advies aan de minister van Economische Zaken is: Maak het financieel mogelijk om de keurmerken voor financiers en financieringsadviseurs organisatorisch te scheiden van de belangenbehartigingsactiviteiten van de Stichting MKB-Financiering. Naast het belang van gekeurmerkte en te keurmerken aanbieders (signaalfunctie) is sprake van een maatschappelijk belang bij onafhankelijke, kwalitatief goede en breed gedragen keurmerken. De markt van non-bancaire mkb-financiering is immers niet-gereguleerd. Dan zijn goede keurmerken het beste alternatief ter bescherming van afnemers. Het ziet er (nog) niet naar uit dat marktpartijen dit zelf kunnen financieren.

Thema 4 - Verbeteren data over én voor mkb-financiering

Ondernemingsdata spelen een cruciale rol in de kredietverlening aan het mkb en voor het uitvoeren van wettelijke taken door instanties zoals de KVK en de Belastingdienst. Toch zijn er twee belangrijke knelpunten die de effectieve benutting van deze data belemmeren. Allereerst dat er geen gelijke toegang is tot data voor alle financiers. Bancaire en non-bancaire partijen hebben niet altijd dezelfde toegang, wat kan leiden tot nadelige financieringsvoorwaarden voor ondernemers. Daarnaast moeten ondernemers hun gegevens herhaaldelijk en in verschillende formaten aanleveren, wat leidt tot onnodige administratieve lasten.

Dit thema is belegd in verschillende werkstromen.

Werkstroom 4a - Kadaster

De toegang tot kadasterdata voor non-bancaire financiers stond onder druk als gevolg van preventieve maatregelen om mogelijk misbruik van privéadressen c.q. huisadressen (doxing) in registers van het Kadaster tegen te gaan.

Resultaat

Ik ben verheugd dat de door de minister van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening aangekondigde preventieve maatregelen tegen doxing van dien aard zijn dat toegang voor professionele gebruikers, zoals non-bancaire financiers die vastgoed financieren of als zekerheid voor financiering vragen, behouden blijft¹⁴.

Werkstromen 4b en 4c - Kredietregistratie en Frauderegister

Voor deze beiden onderwerpen verwijs ik naar de tekst in deze brief onder het hoofd “Extra thema”, waarin deze uitgebreid behandeld en voorzien van advies zijn.

Werkstroom 4d - Referentie GrootboekSchema (RGS)

De ambitie onder deze werkstroom is om data-aanlevering ten behoeve van een financieringsaanvraag (zoals jaarcijfers) door ondernemers simpeler te maken. De hypothese is dat een uniform Referentie Grootboek Schema (RGS) hiervoor een oplossing zou zijn. Dit omdat andere landen -zoals België- over een dergelijk stelsel beschikken en dat onder andere voor financieringsaanvragen gebruiken, waardoor aanvragen eenvoudiger en sneller kunnen worden afgehandeld tegen lagere kosten voor de financier en met lagere administratieve lasten voor de ondernemer. Het uniform RGS kan ook dienen om de administratieve last voor rapportages van ondernemers richting Belastingdienst en CBS te reduceren.

Resultaat

De verdere verkenning heeft geleid tot een aantal inzichten. Voor de toegang tot financiering is het niet noodzakelijk om tot een uniform RGS te komen, wél zou het toegang vereenvoudigen. Een uniform RGS grijpt daarentegen in bij alle ondernemers -ook bij de ondernemers die geen krediet behoeven-, en daarnaast bij leveranciers van boekhoudsoftware en ontvangers van de data, zoals Belastingdienst en CBS. Implementatie is daardoor een zwaar traject, dat initieel gepaard gaat met eenmalige investeringen in systeemaanpassing en dataconversie bij een groot aantal publieke en private partijen. Tegenover deze aanzienlijke kosten moeten minstens grotere baten staan. Gezien de zwaarte van het traject en het beperkte belang daarvan voor de verbetering van mkb-financiering, is uniformering van het RGS daarom geen onderwerp dat nog langer binnen het convenant past.

Vervolgacties

Tegelijkertijd sta ik achter een uniformering van het RGS, omdat ik verwacht dat hierdoor in breder kader een verlichting van de administratieve last voor ondernemers kan worden gerealiseerd.

Het advies aan de minister van Economische Zaken is derhalve: Laat de verwachte reductie van de administratieve last voor ondernemers ten aanzien van het aanleveren van informatie als

¹⁴ Kamerstuk 2025D01636

gevolg van een uniform RGS niet los en neem deze mee in de overweging in programma's rond regeldruk.

Werkstroom 4e - Marktdata

De doelstelling is om het inzicht in de markt van mkb-financiering te verbeteren, onder andere voor beleidsvorming. Ook in het IBO Bedrijfsfinanciering¹⁵ is geconstateerd dat het inzicht in de markt van mkb-financiering verbeterd kan worden. Het initiatief "marktdata" komt onder andere voort uit adviezen van het Nederlands Comité voor Ondernemerschap. Naast beleidsmakers hebben ook financiers zelf graag meer inzicht in deze markt.

Vervolgacties

Onder leiding van DNB loopt een pilot met bancaire en non-bancaire financiers om tot een nieuwe en verbeterde rapportage te komen. De eerste voorlopige resultaten van de uitvraag zijn positief, maar er zijn nog wel aandachtspunten om tot een verbeterde rapportage te komen. Na de zomer wordt de pilot geëvalueerd en het vervolgtraject bepaald.

De convenantspartijen onderschrijven het nut en de noodzaak om deze rapportage structureel te maken en daarmee bestaande rapportages op termijn te kunnen vervangen. De data zijn ook bruikbaar voor bijvoorbeeld het CBS (Financieringsmonitor). Aan een uitgebreide onderbouwing van nut en noodzaak van het structureel maken van deze rapportage middels een business case wordt gewerkt.

Het structureel maken van deze rapportage vergt mogelijk wetgeving (zoals aanpassing van de Bankwet), hetgeen nog verder in kaart gebracht moet worden. Dit behoeft inzet van het ministerie van Financiën. Op dit moment is in verband met lopende wetsamendingen en de nog op te leveren business case nog onbekend wanneer hier capaciteit voor vrijgemaakt kan worden.

Het advies aan de minister van Economische Zaken is: Ga in gesprek met uw collega de minister van Financiën om waar nodig wetgeving te verzorgen, opdat financiers de benodigde informatie moeten en kunnen aanleveren aan DNB.

¹⁵ Kamerstuk 2024D27031

Bijlage 2 - Het vervolg van de samenwerking in de periode na mijn gezantschap.

Mijn advies over het vervolg ziet toe op twee -deels verschillende- samenwerkingsverbanden: het convenant en de FinancieringsGids.

Vervolg samenwerking convenant

De ambitie van het convenant om in 2030 Nederland het beste mkb-financieringsklimaat van Europa te hebben vergt nog langere tijd gezamenlijke inzet van overheid en marktpartijen. Ook na het einde van mijn gezantschap hebben alle betrokken partijen aangegeven door te willen gaan met de opgebouwde samenwerking, met als doel het verbeteren van het ecosysteem van mkb-financiering. Na gesprek met alle betrokken partijen adviseer ik dat als volgt voort te zetten:

- Op strategisch niveau: een stuurgroep onder onafhankelijk technisch voorzitterschap. Deze stuurgroep komt eens per kwartaal bijeen en is qua afvaardiging zoveel mogelijk hetzelfde als de huidige stuurgroep, waarbij gesproken kan worden met een aantal aanvullende (publieke) partijen over toetreding als agenda-lid.
- Op bestuurlijk niveau in een halfjaarlijks Bestuurlijk Overleg onder voorzitterschap van de minister van Economische Zaken of zijn Directeur-Generaal.

Deze opzet wordt door alle convenantpartijen ondersteund. De samenstelling van beide gremia is onderwerp van gesprek en afstemming tussen partijen binnen en rond het convenant.

Convenantpartijen geven aan de samenwerking met het ministerie van Economische zaken en de minister te waarderen. Gelet op het feit dat een aantal trajecten ook binnen het verantwoordelijkheidsgebied van de minister van Financiën vallen, vragen de convenantpartijen u om ervoor te zorgen dat dit ministerie hierbij betrokken blijft, zowel in de stuurgroep als in het bestuurlijk overleg.

Vervolg samenwerking FinancieringsGids via een Structureel Partneroverleg

De partijen betrokken bij de (door)ontwikkeling van de FinancieringsGids werken voortaan samen in een Structureel Partneroverleg (SPO) onder een onafhankelijk technisch voorzitter. Dit overleg geeft de betrokken partijen de mogelijkheid hun wensen en behoeften regelmatig naar voren te brengen en daarover met de andere partijen afspraken te maken. Deze vorm van participatie doet recht aan de huidige samenwerking. Tevens past dit binnen de formele kaders die verbonden zijn aan de opdrachtgever- en een opdrachtnemersrelatie (tussen het ministerie van Economische Zaken en de KVK).

Door het technische voorzitterschap van zowel de stuurgroep convenant als van het SPO in te vullen door een en dezelfde persoon, aan te stellen door de minister van Economische Zaken, wordt kennisuitwisseling geborgd.

Bijlage 3 - Eindverslag werkgroep ondersteuning non-bancaire funding

Inleiding

Eind 2024 startte een werkgroep onder het Nationaal Convenant MKB-Financiering met een verkenning naar de funding uitdagingen van non-bancaire mkb-financiers. De werkgroep is in het leven geroepen op aanbeveling van het rapport van de Gezant MKB-Financiering¹ en kreeg als opdracht mee het leven geroepen op aanbeveling van het rapport van de Gezant MKB-Financiering¹⁶ en kreeg als opdracht mee:

“Nederland is koploper op het gebied van non-bancaire financiering, mits de uitdaging op het terrein van funding voor non-bancaire financiers wordt aangepakt met passende funding oplossingen. Ontwikkel nieuwe funding oplossingen voor non-bancaire financiers met voldoende kapitaal, zodat de sector kan meegroeien met de vraag. Deze funding oplossingen moeten aan de volgende randvoorwaarden voldoen:

- *Verlagen van de financieringskosten van de ondernemer*
- *Complementair zijn op het marktaanbod*
- *Maximale mobilisatie van privaat kapitaal realiseren*
- *Geen concurrentieverstoring tussen verschillende financiers veroorzaken*

Start een werkgroep met betrokkenen en laat deze maandelijks rapporteren aan de stuurgroep convenant om funding oplossingen in beeld te brengen”

Het handelingsperspectief voor deze werkgroep komt voor een deel voort uit de overheidsstimulering van de non-bancaire financieringsmarkt via het funding garantiëprogramma (2014)¹⁷ en het Dutch Alternative Credit Instrument, oftewel DACI (2021)¹⁸. Beide instrumenten zijn gericht op de non-bancaire financieringssector en hebben als doel om het non-bancaire financieringslandschap te verbreden door nieuwe aanbieders van mkb-financiering te helpen starten en uitbouwen. Daarom vormde deze instrumenten het startpunt van de verkenning door de werkgroep.

Definitie

Wanneer in dit onderzoek wordt gesproken over ‘funding’ gaat het over (de uitkomst van) het proces waarbij een financier kapitaal verkrijgt om haar activiteiten te verrichten; financiering. Voor financiers betekent dit doorgaans het verstrekken van financiële middelen in de vorm van eigen vermogen (durfkapitaal) of vreemd vermogen (schuld).

Aanpak

Gedurende de periode december 2024 tot juli 2025 kwam de werkgroep maandelijks bijeen. De werkgroep bestond uit: MKB-Nederland, de Stichting MKB-Financiering, Fundion, het Europese Investeringsfonds, de Nederlandse Vereniging van Banken, Invest-NL, Qredits, het Gezantschap en het Ministerie van Economische Zaken. Achtereenvolgens is gesproken over:

¹⁶ Kamerstuk 2024 nr. D32411: ‘Aanbevelingen ter verbetering van de MKB-Financiering tot €1 mln.’

¹⁷ Achtergrond en werking van het instrument is te vinden op: <https://www.bedrijvenbeleidinbeeld.nl/beleidsinstrument/f/funding-garantie>

¹⁸ Achtergrond en werking van het instrument is te vinden op: <https://www.bedrijvenbeleidinbeeld.nl/beleidsinstrument/d/daci>

1) Afbakening van de uitdaging en het beoogde doel van de werkgroep.

Om te beginnen nam de werkgroep een stap terug. Het vertrekpunt dat er funding problemen zijn voor non-bancaire financiers werd nader onderzocht. Vragen die hierbij centraal stonden waren; hoe definiëren we ‘funding problemen’; welk type financiers ervaart funding problemen; hoe en waar (bij welke funders) komen deze financiers nu aan funding; en welk doel of welk marktfalen beogen we te adresseren door deze financiers aan funding te helpen?

2) Afbakening van de oplossingsrichtingen

Vervolgens is gesproken over welke oplossingsrichtingen kunnen bijdragen aan het mitigeren van funding uitdagingen voor non-bancaire financiers. Hierbij valt te denken aan verschillende typen (financiële) garanties en fund-to-fund oplossingen, maar óók niet financiële oplossingen zoals educatie en begeleiding van financiers, of het vormen van een ‘coalition of the willing’ met potentiële funders.

3) Bijkomstige overwegingen

Tot slot zijn bijkomstige overwegingen zoals staatssteun, overlap met andere overheidsinstrumenten en risico’s op markt- of concurrentieverstoring besproken.

Hieronder volgt een uiteenzetting van de discussies, bevindingen en aanbevelingen van de werkgroep op punten 1 tot en met 3, waarna een reflectie op de hoofdopdracht van de werkgroep en eindconclusie volgt.

1) Afbakening van de uitdaging en het beoogde doel van de werkgroep.

Beoogde doel van de werkgroep: vergroten van de toegang tot mkb financiering

Gezien de focus van het Convenant MKB-Financiering richtte de werkgroep zich op de uitdagingen van non-bancaire financiers die het brede mkb financieren met een vermogensbehoefte tot € 1 miljoen. In dit kredietsegment is de financieringsuitdaging voor het mkb het grootst¹⁹. De Stichting MKB-Financiering toont met haar jaaronderzoeken aan dat de non-bancaire financieringsmarkt een groeiende rol in dit kredietsegment vervult. De inschatting is dat ca. een derde van het marktvolume <€ 1 mln. door deze aanbieders wordt verzorgd. Daarom is het uitgangspunt van de werkgroep dat een goede toegang tot funding voor non-bancaire financiers die in dit segment opereren, bijdraagt aan het vergroten van de toegang tot financiering voor het mkb dat de grootste financieringsknelpunten ervaart.

Als verklaring voor deze ontwikkeling wordt vaak aangedragen dat banken - traditioneel de belangrijkste financiers van het mkb (en in volume en aantallen nog steeds) - in dit segment terughoudend zijn gaan opereren. Onder meer vanwege kostenoverwegingen. Deze overwegingen gelden echter in meer of mindere mate voor alle financiers en ten alle tijden, en worden sterker in economisch uitdagende perioden. De operationele kosten van financiering (verstrekking en beheer) drukken namelijk zwaarder op een kleiner krediet. De hoogte van het kredietbedrag, beschikbaarheid van (omzet)data (track record), zekerheden en risico’s spelen ook een belangrijke factor. Het risicoprofiel neemt doorgaans toe naarmate de omvang van het bedrijf kleiner is, omdat kleine bedrijven vaak minder financiële reserves en minder spreiding in klanten of producten hebben. Daardoor zijn jonge bedrijven en bedrijven zonder onderpand lastiger te financieren. Voor de onderkant van de financieringsmarkt (microkredieten tot €50.000) bestaat daarom Qredits: een door de overheid en private financiers (banken)

¹⁹ Kamerstuk 32 637, nr. 646

gesteunde stichting zonder winstoogmerk. Qredits fungeert als ‘lender of last resort’ voor deze markt. Ook in andere Europese landen zijn in meer of mindere mate staatgesteunde of gereguleerde microfinanciers in het segment tot €50.000 actief.

Tegelijkertijd heeft de werkgroep stilgestaan bij het feit dat sommige snelgroeiende mkb-bedrijven met een grotere kapitaalbehoefte dan gemiddeld (de ervaringen van financiers variëren, maar bedragen van €2,5 tot €5 mln. zijn genoemd) ook financieringsuitdagingen ervaren. Deze mkb-ers beschikken nog niet over voldoende zekerheden of stabiele kasstromen om aan de veelal digitale of gestandaardiseerde kredietverleningscriteria van banken te voldoen. Ze hebben behoefte aan meer maatwerk en risicodragende financieringsvormen, maar zijn ook nog niet rijp voor durfkapitaal (private equity) omdat ze nog niet schaalbaar genoeg zijn of omdat ze liever geen zeggenschap uit handen geven. In dit marktsegment zijn gespecialiseerde non-bancaire financiers – private debt leningfondsen – actief, die **junior of achtergestelde leningen** verstrekken. Deze vormen van financiering geven het bedrijf meer financiële ruimte, zonder direct eigendom op te geven zoals bij durfkapitaal het geval is.

Een belangrijk aandachtspunt voor het overheidsbeleid is dan ook de vraag in hoeverre de bandbreedte van de knelpunten in de (non-bancaire) mkb-financieringsmarkt precies te identificeren is. Er ontstaat een spanningsveld wanneer wordt gesteld dat het mkb-financieringsprobleem voor een breder kredietsegment geldt, bijvoorbeeld tot leningen van €2,5 of €5 miljoen. Hiermee wordt het probleem groter gemaakt en daarmee ook de rechtvaardiging voor overheidsingrijpen. Daarmee krijgen meer mkb-ers toegang tot garanties, subsidieregelingen of alternatieve financieringsvormen, wat begrijpelijk is vanuit het belang van een zo toegankelijk mogelijke mkb-financieringsmarkt, maar ook kan zorgen voor verstoring van de private financieringsmarkt en het risico vergroten dat beleidsgeld versnipperd wordt of terecht komt bij bedrijven die op eigen kracht financiering hadden kunnen aantrekken.

Uiteindelijk draait de discussie niet alleen om cijfers, maar ook om de onderliggende visie op de rol van de overheid in het corrigeren van marktfalen en het stimuleren van ondernemerschap. Alles overwegende is daarom gekozen om in deze verkenning dicht te blijven bij de conventionele opvatting van het financieringsknelpunt voor vreemd vermogen tot € 1 miljoen, waarbij ook met aandacht door de werkgroep is gekeken naar de voorziening van junior of achtergestelde financiering door non-bancaire financiers.

Afbakening van het probleem: funding uitdagingen van non-bancaire financiers

De werkgroep is begonnen met het identificeren van welke ‘funding problemen’ moeten worden opgelost in de non-bancaire financieringssector. Dit bleek ingewikkeld, omdat de non-bancaire sector veelkoppig is. Het gaat om zowel crowd- als matchfunding, factoring, leasing, en verschillende typen direct lending door niet-bancaire financiers zoals microkrediet, kort zakelijk krediet en private debt fondsen (definities van non-bancaire financiering zijn bijgevoegd in bijlage 3A). Het onderscheid tussen bancaire en niet-bancaire financiers is in de praktijk niet altijd scherp omdat diverse financieringsvormen, zoals factoring en leasing, zowel door niet-bancaire partijen als door dochterondernemingen van banken worden aangeboden. Hierdoor vervagen de grenzen tussen de twee categorieën en ontstaat er overlap in het aanbod van financiële producten.

In algemene zin kan worden gesteld dat **startende en kleinere non-bancaire financiers** moeite hebben met het ophalen van funding. Allereerst hebben non-bancaire financiers minder funding mogelijkheden dan bijvoorbeeld banken en zijn zij vaker aangewezen op extern kapitaal. Banken hebben naast de kapitaalmarkt toegang tot klantdeposito’s (spaargeld) en centrale

bankfinanciering. Banken kunnen ook gemakkelijker financiering aantrekken omdat ze dit doen vanuit een grote, gediversifieerde balans. Op balansniveau betekent dit risico's worden gespreid over een breed portfolio van activa, sectoren en klanten. Dat is vanuit het perspectief van een funder aantrekkelijk. Kleinere non-bancaire financiers opereren doorgaans met een kleinere, minder gespreide balans. Investeerders en geldverstrekkers hechten daarnaast veel waarde aan een aantoonbaar verleden van succesvolle kredietverlening, lage defaults, stabiele rendementen en goed risicobeheer. Startende mkb-financiers hebben vaak nog geen bewezen historie ('track record'), waardoor het risico voor investeerders moeilijker in te schatten is. Ook kunnen kleinere financieringsteams specialisatie op het gebied van risicomangement, compliance, rapportage en investor relations ontbreken, wat kan leiden tot zorgen bij investeerders en terughoudendheid om te investeren of hogere kapitaalkosten. Grotere, institutionele investeerders zoeken vaak investeringsmogelijkheden met voldoende schaalgrootte om de operationele en juridische kosten te drukken. Kleinere mkb-financiers hebben hiervoor vaak een te beperkte portefeuille, waardoor ze onder de minimale investeringsdrempels kunnen vallen.

Het vaststellen van funding problemen voor **bestaande non-bancaire financiers**, wat zich bijvoorbeeld kan uiten in hogere financieringskosten voor ondernemers ten opzichte van bancaire financiering, is echter lastig. Hoewel banken over het algemeen toegang hebben tot meer funding mogelijkheden en daarmee potentieel ook meer en goedkopere funding, moeten ze daardoor ook voldoen aan strenge regulering en kapitaaleisen. In tegenstelling tot non-bancaire financiers. Dit kan kostenverhogend werken. De CBS Financieringsmonitor over 2024 wijst uit dat het verschil tussen bancaire en non-bancaire rentetarieven kleiner is geworden dan in voorgaande jaren, toen de rente bij non-bancaire financiers hoger was. Niet-bancaire financiers opereren echter ook in andere marktniches dan banken of richten zich op bedrijven met een hoger risicoprofiel. Hierdoor zijn hun financieringsvoorwaarden, zoals rentepercentages, moeilijk direct te vergelijken met die van banken. Voor het vaststellen van funding problemen voor non-bancaire financiers en de consequenties daarvan is verder weinig empirisch onderzoek.

Logischerwijs volgt uit de diversiteit van de non-bancaire financieringssector dat ook de mogelijke funding problemen uiteen kunnen lopen. Niet iedere financieringsbranche hoeft tegen dezelfde problemen aan te lopen. Zo wordt bijvoorbeeld in het geval van crowdfunding financiering opgehaald bij het publiek (de 'crowd') en is op voorhand dus minder kapitaal nodig. Daarom is hieronder een samengevat beeld opgenomen van de funding uitdagingen voor non-bancaire financiers, zoals deze volgt uit de gesprekken met niet bancaire financiers en branches (20+), uit het aanvraagtraject (de 'pijplijn') van het funding garantiëprogramma en het Dutch Alternative Credit Instrument, en de gesprekken met werkgroepleden. Uiteraard dient hierbij te worden opgemerkt dat in algemene zin geldt dat financiers die afhankelijker zijn van externe financieringsbronnen en de kapitaalmarkt, in meer of mindere mate problemen kunnen ervaren bij het aantrekken van funding onder invloed van conjuncturele en marktomstandigheden, of bij externe schokken zoals een coronacrisis of handelsoorlogen. Bij economische onzekerheid, stijgende rente of een verslechterend beleggerssentiment kan het moeilijker en duurder worden om kapitaal aan te trekken.

Direct lending De term direct lending is een containerbegrip en omvat een breed spectrum aan kredietvormen, variërend van microkredieten en kortlopende zakelijke kredieten tot grotere leningen verstrekt door private debt/credit fondsen. De mate van uitdaging die een financier ervaart bij

het aantrekken van funding hangt sterk samen met de schaal en structuur van de financieringsvorm. In het hogere kredietsegment, zoals bij private debt fondsen, wordt doorgaans gewerkt met een fondsstructuur waarin vooraf kapitaal wordt opgehaald bij investeerders. Dit model vraagt om een stevige kapitaalbasis en investeerdersvertrouwen. Het opzetten en vullen van zo'n fonds kan uitdagender zijn door de omvang en de benodigde due diligence. In het kleine kredietsegment is vaak sprake van deal-by-deal financiering. Dit betekent dat financiering wordt gezocht voor individuele leningen, wat flexibiliteit biedt en de noodzaak van grote kapitaalverzameling vermindert. Hierdoor is het relatief makkelijker om funding aan te trekken zonder langdurige verplichtingen, wat aantrekkelijk is voor financiers die snel willen inspelen op specifieke financieringsbehoeften.

Crowd- en matchfunding Bij crowdfunding en matchfunding hoeft doorgaans niet een vooraf bepaalde hoeveelheid kapitaal worden opgehaald. In plaats daarvan wordt per investeringspropositie geld ingezameld. Hierdoor hoeft er minder sprake te zijn van een funding uitdaging – het risico dat een fonds veel kapitaal moet aantrekken bij investeerders zonder zeker te weten of en wanneer dat geld rendabel kan worden ingezet. De gesprekken met financiers wijzen dit ook uit. Bestaande crowdfunding dienstverleners dienen vanaf 11 november 2023 over een Europese ECSPR-vergunning beschikken om hun dienstverlening aan te kunnen bieden. Hierdoor vallen zij onder het toezicht van de Autoriteit Financiële Markten (AFM) en heeft een professionaliserings- en consolidatieslag in de sector plaatsgevonden.

Leasing Over het algemeen geldt dat leasingconstructies gepaard gaan met een onderpand: het object dat geleased wordt, zoals een machine of voertuig, blijft (afhankelijk van het type lease) eigendom van het leasingbedrijf totdat de lease volledig is afgelost. Dit onderpand verlaagt het risico voor financiers en maakt het gemakkelijker om funding aan te trekken. Dit is anders dan bijvoorbeeld bij direct lending, waar dit onderpand minder vanzelfsprekend is en een (ongedekte) lening dus afhankelijker is van de kredietwaardigheid van de lener. Er zit een verschil in beschikbare funding kanalen tussen bancaire en niet-bancaire leasingbedrijven; bancaire leasingbedrijven kunnen doorgaans gebruikmaken van de balans en de financieringscapaciteit van de moederonderneming, wat hen toegang geeft tot stabiele en relatief goedkope funding. Niet-bancaire leasingbedrijven zijn daarentegen aangewezen op externe kapitaalmarkten, maar kunnen zich via sectorale specialisatie differentiëren en onderscheiden. Ook worden niet bancaire leasing bedrijven gefinancierd door bancaire partijen. Er zijn geen significante signalen van funding problemen, al ervaren leasingbedrijven die zich richten op duurzame machines en apparatuur wel wat uitdagingen bij het aantrekken van funding. Dit komt doordat de levensduur, restwaarde en technologische ontwikkeling van deze activa onzekerder kunnen zijn.

Factoring Factoring is gebaseerd op het voorschieten van geld op uitstaande vorderingen (debiteuren), die dienen als onderpand. Deze vorderingen zijn meestal relatief kortlopend, goed te beoordelen op kwaliteit, en bieden daarmee een zekere mate van zekerheid voor financiers en investeerders. Toch kunnen startende (niet-bancaire) factoraars uitdagingen ondervinden bij het aantrekken van externe financieringsbronnen om de eerdere genoemde redenen bij gebrek aan track record en schaal. Vooral onder het eerdere funding garantieprogramma vonden veel aanvragen door factoraars plaats, omdat factoring toen een relatief nieuwe vorm van financiering was, maar op het moment zijn er geen signalen van significante funding problemen.

Vastgoedfinanciering Hoewel vastgoedfinanciering geen op zichzelf staand financieel instrument is, maar eerder een bestedingsdoel van verschillende financieringsvormen, zijn er non-bancaire financiers in dit segment actief. Er zijn echter geen signalen van structurele funding problemen voor niet-bancaire vastgoedfinanciers. Hoogstwaarschijnlijk omdat financiering met relatieve zekerheden wordt aangeboden en gezien een lange, hypothecaire (en bancaire) traditie op de Nederlandse vastgoedmarkt.

De bevinding van de werkgroep is dat voor de uiteenlopende non-bancaire financieringsvormen er niet éénduidig een funding probleem aan te wijzen is, anders dan de generieke problemen voor kleinere of startende financiers met weinig track record. Gezien de gegroeide volwassenheid van de non-bancaire sector, ligt het echter niet voor de hand om vanuit overheidswege significante interventies te plegen op de funding van startende of kleinere niet-bancaire financiers. Daarvoor moeten ook eerst lessen getrokken worden uit de ervaringen van de eerdere beleidsinstrumenten die hierop gericht waren. Dit komt in het volgende hoofdstuk aan bod. Wat duidelijk is, is dat dit vraagstuk ook niet statisch is, maar continu onderzoek en monitoring vraagt van de marktontwikkelingen.

Daarom is aanbeveling 1 om op structurele basis vertegenwoordigers van niet bancaire financiers en alternatieve financieringsvormen uit te nodigen in het MKB-Financieringsconvenant om marktontwikkelingen te monitoren.

2) Afbakening van de oplossingsrichtingen

Ter verkenning van oplossingsrichtingen is allereerst gekeken naar het funding garantie programma en het Dutch Alternative Credit Instrument. Dit zijn beide instrumenten opgericht tegen een achtergrond van dreigende kredietverkrapping door de nasleep van de kredietcrisis respectievelijk de coronacrisis. Ook werden de instrumenten opgericht in een periode waarin de non-bancaire financieringssector sterk in opkomst was. Het funding garantie programma is inmiddels gesloten. DACI is nog steeds operationeel. Beide instrumenten moeten formeel nog worden geëvalueerd in samenwerking met de uitvoerders, maar de ervaringen met de instrumenten zijn tijdens de werkgroepen uitvoerig besproken. Uit deze voorlopige evaluatie blijkt dat niet iedere non-bancaire financieringsvorm van ieder type overheidsinstrument gebruik zou kunnen of willen maken. Of dit nu garantievorm of direct funding betreft. Er lijkt dus geen 'one-size fits all' oplossing voor een generiek funding probleem van de non-bancaire financieringssector.

DACI

DACI is gelanceerd in 2021 ter verbreding en opschaling van non-bancaire mkb-financiers met een (intentie tot een) door de Stichting MKB-Financiering erkend keurmerk, die leningen tot €5 miljoen verstrekken aan het Nederlands mkb. Het is een zogenaamd fund-to-fund investeringsfonds dat investeringen van €10 tot 30 miljoen per keer doet in leningfondsen, met een maximale inleg van 50-70% per fonds en op gelijke voorwaarden (pari passu) met andere private co-investeerders. Het bestaat uit een inleg van €200 mln. afkomstig van het ministerie van Economische Zaken (50), Invest-NL (50) en het Europees Investeringsfonds (100). Deze laatste is fondsmanager. Het fonds zet gestaag (inmiddels +50%) zijn middelen uit, al kent deze uitzetting wel uitdagingen. Dat heeft met name te maken met de eerder beschreven generieke uitdagingen die een financier ervaart bij het aantrekken van funding afhankelijk van de schaal en structuur van de financieringsvorm.

Fondsvorming

In het kleine kredietsegment prefereren investeerders doorgaans deal-by-deal financiering, wat flexibiliteit biedt en de noodzaak van grote kapitaalverzameling scheelt. Dit is aantrekkelijk voor financiers die snel willen inspelen op specifieke markt- en financieringsbehoeften. Voor hen is, gelet op de minimale ticketsize van DACI en de cofinancier, het starten van een fonds minder aantrekkelijk en te bewerkelijk. In het hogere kredietsegment wordt vaker gewerkt met een fondsstructuur, maar dit model vraagt om investeerdersvertrouwen. Het opzetten en vullen van zo'n fonds kan uitdagender zijn door de omvang en de benodigde due diligence.

Private cofinanciering

Om financiering van DACI te ontvangen, wordt een private cofinancieringseis gesteld (de resterende 30-50% van de fondsinleg), wat door sommige -met name relatief nieuwe- financiers als lastig wordt ervaren. Dit is echter vanuit het instrument bezien wel een belangrijke prikkel om privaat kapitaal te mobiliseren. DACI vergroot kort gezegd wel extra funding (kapitaal) mogelijkheden aan financiers die een cofinancier weten te mobiliseren, en kan hen in die zin helpen opschalen, maar doet minder aan het verminderen van het gepercipieerde risico van een (private) cofinancier voor zijn/haar inleg, gelet op de pari passu voorwaarde van de cofinanciering met DACI. Met name voor nieuwe financiers, zonder trackrecord oftewel portefeuilledata, is dit gepercipieerde risico voor het aantrekken van investeerders een factor.

Opschaling

Er zijn signalen dat voor sommige gevestigde non-bancaire financiers, met een bepaalde mate van track record en funding mogelijkheden, de maximale investeringsgrootte van het instrument, en de omvang van de schuldfondsen, niet groot genoeg zijn om significant grotere, institutionele financiers te mobiliseren. Institutionele financiers willen doorgaans grotere volumes wegzetten dan niet-bancaire financiers aankunnen vanwege de beperkte schaalgrootte. Die mismatch wordt groter, naarmate het beoogde kredietsegment van de financier kleiner wordt. Daarnaast zijn de rendementseisen van institutionele financiers doorgaans hoger, wat in hogere fundingkosten kan resulteren. Dit kan te maken hebben met het track-record van de financier, maar het hangt ook samen met het karakter van het mkb als assetklasse: hogere default risico's, minder zekerheden, grotere informatie-asymmetrie en relatief hoge operationele kosten. Verschillende werkgroepleden hebben in de loop der tijd roadshows en guidebooks²⁰ opgetuigd om institutioneel geld aan non-bancaire financiers te koppelen, maar dit blijft een uitdaging. Dit werd ook vastgesteld in het rapport van AF Advisors

²⁰ SMF, Invest-NL: 'Guidebook SME Financing' ([LINK](#))

uit 2020, wat de rol van institutionele beleggers in de financiering van het Nederlandse mkb onderzocht.

DACI is dus als instrument niet voor ieder type non-bancaire mkb-financier bruikbaar, maar zo is het bij aanvang ook niet bedoeld. Er is juist een rol weggelegd voor DACI in de opschaling van bestaande financiers. Het beeld is dat DACI in de praktijk ook een belangrijke rol vervult voor bijvoorbeeld de eerder genoemde leningfondsen voor junior vreemd vermogen (grotere tickets voor snel groeiend mkb), waar volgens de werkgroep óók behoefte aan is in verband met complementariteit aan traditionele bank financiering.

Aanbeveling 2 is om de portfolio- en pijplijnontwikkelingen van DACI te blijven monitoren om marktontwikkelingen te duiden, en om bij de tussentijdse evaluatie van het instrument te onderzoeken hoe het aansluit bij de (huidige/latente) marktbehoefte en door private funders wordt gepercipieerd. De in deze werkgroep opgedane inzichten dienen in de begeleidingscommissie van de evaluatie te worden geborgd.

Al langer wordt gesproken over het ontsluiten van institutioneel kapitaal van pensioenfondsen en grote verzekeraars via non-bancaire financieringskanalen als manier om mkb-financiering te stimuleren en om de funding uitdagingen van non-bancaire financiers te verlichten. De werkgroep heeft herhaaldelijk bij de handelingsperspectieven daartoe stilgestaan, en heeft de vraag behandeld wat een fund-to-fund constructie zoals DACI betekent voor de risico- en rendementsoverwegingen van institutionele funders versus een (funding)garantie. In dat kader is het funding garantieprogramma uit 2014 uitvoerig besproken.

Funding garantieprogramma

Terugblik

Het funding garantieprogramma uit 2014 betrof een breed opgezette oproep tot het indienen van nieuwe financieringsvoorstellen door alternatieve mkb-financiers:

“Het Aanvullend Actieplan mkb-financiering constateert dat het belangrijk is het aanbod van mkb-financiering te verbreden en te vergroten. Naast alle andere initiatieven en plannen is er behoefte aan nieuwe financiers en nieuwe financieringsmogelijkheden voor het verstrekken van vreemd vermogen aan het mkb. Het vinden van funding voor deze nieuwe mogelijkheden is echter, bij gebrek aan voldoende track-record van dergelijke financiers, lastig. Het Aanvullend Actieplan mkb-financiering geeft aan dat er daarom voor goede initiatieven ruimte beschikbaar komt om die funding te vereenvoudigen met behulp van een overheidsgarantie. Een overheidsgarantie zal kostendekkend moeten zijn en geen staatssteun mogen inhouden. (..)”
(Staatscourant 2014 nr. 31083)

In totaal zijn na de oproep uit 29 aanvragen 10 aanvragen positief beoordeeld, waarvan vervolgens met 4 partijen een staatsgarantie is overeengekomen²¹. Het programma bleek zeer bewerkelijk, aangezien alle aanvragen door een beoordelingscommissie moesten worden goedgekeurd, om vervolgens op individuele basis een staatsgarantie overeen te komen. Deze garantie moest voldoen aan een door Brussel goedgekeurd staatssteunkader en een marktconforme provisie. Hierdoor was een (jaarlijkse) externe credit rating nodig en haakten partijen af. Ook de staatssteunvoorwaarden (marktconforme provisie) en het doorgeven van

²¹ Achtergrond en werking van het instrument is te vinden op: <https://www.rvo.nl/subsidies-financiering/funding-garantie/kredietverstrekken-partijen-funding-garantie>

financieel voordeel aan de ondernemer (mkb-er) bleken in de praktijk uitvoeringstechnisch tot uitdagingen te leiden.

Toepassingsmogelijkheden

Met name voor kleinere en startende financiers rijst de vraag of zo'n type instrument in de praktijk aantrekkelijk en bruikbaar is. Zeker gezien de (groeierende) volwassenheid van de non-bancaire financieringsmarkt en het gebrek aan eenduidige signalen over funding problemen is kritisch gesproken over of dit een efficiënte besteding van overheidsinzet en middelen zou zijn. Het antwoord hierop is vooralsnog nee.

Aanvullend is verkend of het helpen opschalen van bestaande en gevestigde non-bancaire financiers, middels een funding garantie, de toegang tot financiering voor het mkb zou kunnen vergroten. De achterliggende gedachte hierbij is dat deze financiers – mits zij kunnen opschalen en consolideren – efficiënter kunnen opereren en daarmee aantrekkelijker worden voor institutionele investeerders. Grotere schaal en grotere financieringsvolumes in combinatie met een garantie, zouden hen in staat kunnen stellen om financiering tegen lagere kosten aan te trekken, wat kan leiden tot lagere financieringskosten voor ondernemers. Tegelijkertijd rijst de vraag of een dergelijke interventie wel doelmatig is als het gaat om het vergroten van de toegang tot financiering voor het mkb, of dat hiermee concurrentie wordt gestimuleerd in een kredietsegment dat nu afdoende door de markt wordt bediend. Juist in het segment van de kleinere mkb-financieringen is het marktfalen het grootst. Wanneer non-bancaire financiers door schaalvergroting en institutionele voorwaarden aangemoedigd worden om zich te richten op grotere kredietbedragen, bestaat het risico dat de aandacht verschuift van het kleinbedrijf naar middelgrote ondernemingen. Dit zou ertoe kunnen leiden dat het oorspronkelijke doel – het verbeteren van toegang tot financiering voor het kleinere mkb met financieringsuitdagingen – uit het oog wordt verloren.

Conclusie

Hoewel steun aan gevestigde non-bancaire financiers bedoeld kan zijn om hen te helpen opschalen en zo aantrekkelijker te worden voor institutionele beleggers, is het belangrijk te onderkennen dat dergelijke ondersteuning op zichzelf geen garantie biedt voor daadwerkelijke en structurele opschaling. De investeringsfocus van fondsbeheerders kan per fase en afhankelijk van het marktsentiment verschuiven. Dit maakt het onzeker of de gewenste schaalgrootte wordt bereikt, en of deze partijen daadwerkelijk actief blijven in het segment waar de financieringskloof het grootst is. Uit de ervaringen met de huidige overheidsprogramma's is dit nog niet gebleken. Tot slot rest de fundamentele vraag of grote(re) fondsvorming met institutioneel kapitaal verenigbaar is met een financieringsfocus op het kleinere mkb. Institutionele beleggers zijn doorgaans gericht op schaal, voorspelbaarheid en standaardisatie – voorwaarden die lastig te verenigen zijn met de vaak meer maatwerkgerichte en risicovollere financieringsbehoeften van het kleinere mkb.

Tot slot moet worden meegewogen dat er in de praktijk een divers landschap van bancaire en non-bancaire financiers actief is geworden in het kleinere mkb-segment. Deze partijen vervullen een belangrijke rol. Een overheidsgarantie gericht op een of enkele grotere partijen zou mogelijk marktverstrend kunnen werken. Het kan bestaande aanbieders verdringen of onevenredig bevoordelen. Een risico is dat een garantie instrument zodoende wel discrimineert op financiers, maar niet afdoende op de gefinancierde (mkb-ers) door een verschuiving van focus.

Overige overwegingen

Daarnaast is besproken dat Qredits momenteel wél door het Rijk wordt gesteund met een

garantie op funding, omdat zij actief is als ‘lender of last resort’ op het gebied van microfinanciering in een mkb segment waar evident marktfalen is. Hierbij maakt zij niet alleen gebruik van funding en garanties van het Rijk, maar ook vanuit Brussel via de Europese Investeringsbank (EIB) en het Europese Investeringsfonds. In principe staan dezelfde funding en garantie (of securitisatie) mogelijkheden van de EIB en het EIF voor reguliere non-bancaire financiers open, maar wordt hier in de praktijk weinig gebruik van gemaakt. De vraag is of dit een bewuste keuze is van financiers, of dat deze mogelijkheden onvoldoende bekend zijn. In een verkenning zoals hierboven benoemd zou dit aspect ook moeten worden onderzocht.

3) Bijkomstige overwegingen

De werkgroep heeft besproken dat het belangrijk is om de werking van overheidsinstrumenten en doelen in samenhang te bezien. Momenteel bestaat er al een garantievorm die in de basis niet discrimineert op type financier, maar juist wel nadrukkelijk op de financieringsuitdaging dat ermee verholpen wordt. Dat is de Borgstelling MKB-Krediet, oftewel BMKB. De BMKB biedt een overheidsgarantie op leningen aan mkb-bedrijven die onvoldoende onderpand hebben. Het doel is om zo financiering voor het mkb toegankelijker te maken. Zowel bancaire als non-bancaire financiers maken al jaren gebruik van de BMKB, al zijn het met name direct lenders die het instrument gebruiken.

De werkgroep is met de BMKB werkgroep die zich buigt over de verbetering van de garantieregeling bijeen gekomen en heeft gekeken naar de overlap in beleidsdoel en aanpak. Het gebruik van de BMKB is afgelopen jaren afgenomen, wat deels ook samenhangt met de ontwikkeling van de conjunctuur. Er is echter consensus dat de BMKB in inzetbaarheid en gebruiksgemak kan worden verbeterd, en dat er meer helderheid kan worden verschaft over de conditionaliteit van de garantie, waardoor het mogelijk vaker zal worden gebruikt door financiers in het financieringsproces. Dit zal bijdragen aan de financiering van het mkb. Ook is gesproken over welke rol de BMKB kan vervullen voor non-bancaire financiers. Zo kan de garantie bijvoorbeeld een belangrijke signaalfunctie vervullen richting potentiële funders, omdat de BMKB accreditatie bijvoorbeeld wat zegt over de betrouwbaarheid van de financier. Om deze reden wordt in de nabije toekomst ook nadrukkelijk gekeken om de BMKB verder te verbreden voor non-bancaire financiers zoals crowdfunders.

Aanbeveling 3 is om de effecten van een hernieuwde BMKB onder non-bancaire financiers te monitoren via het Convenant MKB-Financiering en hierbij te bezien welk effect dit heeft op de funding mogelijkheden.

Conclusie en aanbevelingen

De belangrijke rol van non-bancaire financiers voor de toegang tot mkb-financiering is evident. Het scherp afbakenen van funding uitdagingen van non-bancaire financiers is echter lastig gebleken. Zo ook het exact identificeren van het mkb-financieringsknelpunt, om langs die lijn de ondersteuning van non-bancaire financiering te onderbouwen. Dit is echter wel van groot belang om adequaat overheidsingrijpen te rechtvaardigen.

Uiteindelijk draait de discussie niet alleen om cijfers, maar ook om de onderliggende visie op de rol van de overheid in het corrigeren van marktfalen en het stimuleren van ondernemerschap. Zo zijn het funding garantie programma en het Dutch Alternative Credit Instrument beide opgericht tegen een achtergrond van dreigende kredietverkrapping. Tegelijkertijd werden deze instrumenten opgericht in een periode waarin de non-bancaire financieringssector sterk in

opkomst was. Dit heeft meegespeeld in de visie en het mandaat van de overheid om te interveniëren in de financieringsmarkt.

De bevinding van de werkgroep is dat voor de uiteenlopende non-bancaire financieringsvormen er niet éénvoudig een generiek funding probleem aan te wijzen is met een 'one-size fits all' oplossing, anders dan de generieke problemen voor kleinere of startende financiers met weinig track record. Gezien de gegroeide volwassenheid van de non-bancaire sector, ligt het echter niet voor de hand om vanuit overheidswege significante interventies te plegen op de funding van startende of kleinere niet-bancaire financiers. Daarvoor moeten ook eerst lessen getrokken worden uit de ervaringen van de eerdere beleidsinstrumenten die hierop zijn (geweest). Wat duidelijk is, is dat dit vraagstuk ook niet statisch is, maar continu onderzoek en monitoring vraagt van de marktontwikkelingen.

De ambitie om institutioneel kapitaal voor maatschappelijke doeleinden, zoals de financiering van het Nederlandse kleinbedrijf, is uitvoering besproken. De vraag resteert of grote(re) fondsvorming met institutioneel kapitaal verenigbaar is met een financieringsfocus op het kleinere mkb. Institutionele beleggers zijn doorgaans gericht op schaal, voorspelbaarheid en standaardisatie – voorwaarden die lastig te verenigen zijn met de vaak meer maatwerkgerichte en risicovollere financieringsbehoeften van het kleinere mkb. Dit is een vraagstuk wat herzien zal moeten worden, maar wat niet uitsluitend binnen de scope van deze werkgroep viel.

De werkgroep besluit tot de volgende aanbevelingen:

- 1) Om op structurele basis vertegenwoordigers van niet bancaire financiers en alternatieve financieringsvormen uit te nodigen in het MKB-Financieringsconvenant om marktontwikkelingen te monitoren.
- 2) Om de portfolio en pijplijn ontwikkelingen van het bestaande DACI instrument actief te blijven monitoren om marktontwikkelingen te kunnen duiden en om bij een tussentijdse evaluatie (2026?) te onderzoeken hoe het instrument aansluit bij de marktbehoefte en door private (co)fundeurs wordt gepercipieerd.
- 3) Om de effecten van een hernieuwde BMKB onder non-bancaire financiers te monitoren via het Convenant MKB-Financiering en hierbij te bezien welk effect dit heeft op de funding mogelijkheden.

Bijlage 3A – een beeld bij non-bancaire financiers

Non-bancaire financiering zijn alle financieringsvormen die niet door een bank worden verstrekt. Deze worden aangeboden door diverse non-bancaire financiers, waarvan sommigen in meer of mindere mate eigendom zijn van of gefinancierd worden door banken²². Er zijn verschillende vormen van non-bancaire financiering²³

Crowdfunding: is een financieringswijze waarbij gebruik wordt gemaakt van financiering door het publiek oftewel de 'crowd'. Een grote groep investeerders/beleggers (veel, maar niet uitsluitend particulieren) investeert gezamenlijk in één project of onderneming. De inleg per persoon kan vanaf relatief kleine bedragen, waardoor de groep van investeerders/beleggers die de vereiste financiering bijeenbrengt groot kan zijn. Het bijeenbrengen van vraag naar en aanbod van geld vindt plaats via een online crowdfunding platform. Crowdfunding van zakelijke leningen wordt veelal aangeduid als crowdlending.

Direct Lending: is een vorm van ondernemingsfinanciering, waarbij niet bancaire geldverstrekkers zonder tussenkomst van een bank rechtstreeks leningen verstrekken aan bedrijven. Vaak investeren meerdere geldverstrekkers samen in een fonds dat als financier optreedt voor ondernemers. Het aanbod vindt plaats via gespecialiseerde platforms. Voor de MKB ondernemer/klant is dit platform een loket met eenzelfde functie als een bankloket, maar met geheel andere werkwijze, voorwaarden en condities

Factoring: is een financieringsvorm waarbij een bedrijf zijn facturen verkoopt of verpand aan een factoringmaatschappij om zo direct liquiditeit te verkrijgen, in plaats van te wachten op de betalingstermijnen van klanten. Deze financieringsvorm biedt bedrijven de mogelijkheid om hun cashflow te verbeteren en het risico op niet-betaling te

verminderen. Er zijn twee vormen te onderscheiden:

Traditionele Factoring: houdt in dat het bedrijf uiteindelijk verantwoordelijk blijft voor de niet-betaalde facturen; als een klant niet betaalt, moet het bedrijf de voorgesloten bedragen terugbetalen aan de factor.

American Factoring: biedt meer zekerheid aan het bedrijf, omdat het risico van niet-betaling volledig wordt overgedragen aan de factoringmaatschappij. Het bedrijf is niet verplicht om de voorschotten terug te betalen voor facturen die niet geïncasseerd kunnen worden. Het belangrijkste verschil tussen deze twee vormen van factoring ligt dus in wie het risico van niet-betaling draagt

Leasing: is een financieringsvorm waarbij een bedrijf gebruikmaakt van een bedrijfsmiddel zonder dit (direct) te kopen uit eigen middelen. Er zijn twee hoofdvormen van leasing:

Financiële leasing: Bij een financiële lease gaat het om een langetermijnovereenkomst waarbij de leasener het economische eigendom verkrijgt en het risico en de voordelen van het eigendom draagt.

Operationele leasing: is meer een huurovereenkomst, soms voor een kortere periode, die meestal korter is dan de levensduur van het activum. De leasemaatschappij blijft verantwoordelijk voor het onderhoud en houdt het risico en de voordelen van het eigendom. Vaak is er een optie tot koop voor het bedrijf dat het activum heeft gebruikt. Het belangrijkste verschil tussen financiële en operationele

²² Bij de duiding van de omvang van de non-bancaire sector in rapporten van de Stichting MKB-Financiering wordt exclusief naar non-bancaire financiers gekeken, wat wordt vastgesteld aan de hand van of partijen (in)direct onder een bankvergunning en dus bancair toezicht vallen.

²³ Onderzoek non bancair financieren 2024 – Stichting MKB-Financiering

leasing is dus wie het economische risico draagt.

Microfinanciering: Oorspronkelijk wordt met de term microfinanciering kleine leningen (tot maximaal enkele honderden euro's) bedoeld die voornamelijk worden toegekend aan kleine ondernemers in ontwikkelingslanden wat hen de gelegenheid biedt te investeren en zodoende zelfstandig inkomen te verwerven. Binnen zakelijke financiering worden financieringen tot €50.000 als microkrediet aangeduid. In het onderzoek hebben wij de microfinanciering samengevoegd met de financieringsvorm Direct Lending.

