



Financieringsmonitor

2018



Financieringsmonitor

2018

Verklaring van tekens

Niets (blanco)	Een cijfer kan op logische gronden niet voorkomen
.	Het cijfer is onbekend, onvoldoende betrouwbaar of geheim
*	Voorlopige cijfers
**	Nader voorlopige cijfers
2017-2018	2017 tot en met 2018
2017/2018	Het gemiddelde over de jaren 2017 tot en met 2018
2017/'18	Oogstjaar, boekjaar, schooljaar enz., beginnend in 2017 en eindigend in 2018
2015/'16-2017/'18	Oogstjaar, boekjaar, enz., 2015/'16 tot en met 2017/'18

In geval van afronding kan het voorkomen dat het weergegeven totaal niet overeenstemt met de som van de getallen.

Colofon

Uitgever

Centraal Bureau voor de Statistiek
Henri Faasdreef 312, 2492 JP Den Haag
www.cbs.nl

Prepress

Studio Janneke Hendriks, Den Haag en CCN Creatie en visualisatie, Den Haag

Ontwerp

Edenspiekermann

Inlichtingen

Tel. 088 570 70 70
Via contactformulier: www.cbs.nl/infoservice

ISBN: 978-90-357-1567-7

© Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire, 2018.
Verveelvoudigen is toegestaan, mits het CBS als bron wordt vermeld.

Inhoud

Samenvatting 5

1. Inleiding 8

- 1.1 Achtergrond 9
- 1.2 Aanpak 10
- 1.3 Leeswijzer 11

2. Ontwikkelingen op de markt voor bedrijfsfinanciering 12

- 2.1 Bankleningen belangrijkste bron van financiering 13
- 2.2 Alternatieve vormen van financiering 17

3. De zoektocht naar financiering 22

- 3.1 Het aantrekken van financiering als proces 23
- 3.2 Uitkomsten voor het mkb in de business economy 25
- 3.3 Resultaten in de monitor 26
- 3.4 Toegang tot financiering in perspectief 27

4. Behoeftte aan en oriëntatie op externe financiering 30

- 4.1 Bijna een kwart van het mkb heeft behoefte aan externe financiering 31
- 4.2 Bedrijven die geen externe financiering zoeken, financieren vanuit interne middelen 34
- 4.3 Meeste bedrijven met behoefte aan financiering verkennen ook de mogelijkheden 35

5. Van financieringsaanvraag naar daadwerkelijke financiering 40

- 5.1 De meeste bedrijven gaan verder en doen een aanvraag 41
- 5.2 Van alle aanvragen is 84 procent succesvol 44
- 5.3 Financiering voornamelijk vanuit bankleningen 48
- 5.4 Voorwaarden gunstiger voor grotere bedrijven 49
- 5.5 Financiering voornamelijk voor uitbreiding 49

6. Financieringsbehoefte in de toekomst 52

- 6.1 Verwachte behoefte lager dan behoefte afgelopen jaar 53
- 6.2 Minder leasing en meer informele investeerders 55
- 6.3 Mkb wil meer geld voor vernieuwing 57

Medewerkers 59

Centrum voor Beleidsstatistiek 60

Onderzoeksverantwoording 61

Begrippen 69

Afkortingen 73

Bronnen 74

De zoektocht naar financiering door het mkb in de business economy (juli 2017 - juli 2018)



Mkb business economy
242 835 bedrijven

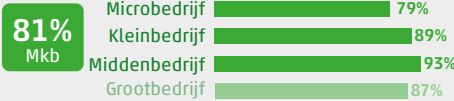
Behoefte
57 430 bedrijven

Er is een nieuwe externe financieringsbehoefte



Oriëntatie
46 655 bedrijven

Er zijn mogelijkheden verkend



Aanvraag
30 980 bedrijven

Er is een aanvraag gedaan

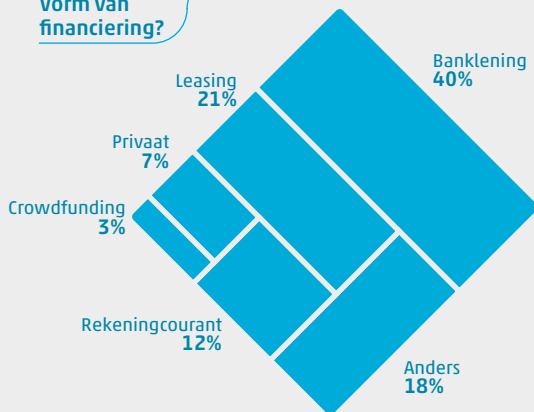


Uitkomst
25 940 bedrijven

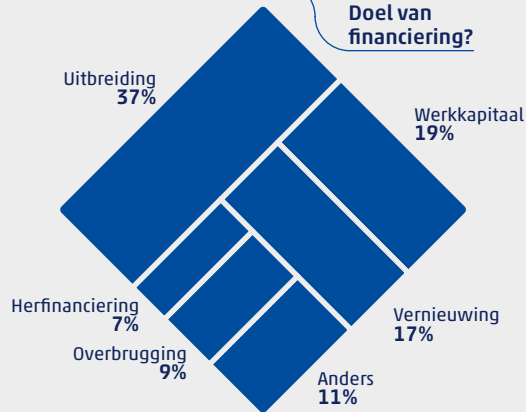
Er is financiering gekomen



Vorm van financiering?



Doel van financiering?



Samenvatting

Van alle ondernemingen in het mkb in de business economy heeft 24 procent behoefte aan nieuwe externe financiering in het jaar van juli 2017 tot juli 2018. Het gaat hierbij om vreemd vermogen of om eigen vermogen dat buiten het bedrijf, of het eigen geld van de ondernemer, wordt gezocht. Van die groep bedrijven met een financieringsbehoefte zet 81 procent serieuze stappen om de mogelijkheden te verkennen. Vervolgens besluit 66 procent na oriëntatie daadwerkelijk een financieringsaanvraag te doen. Daarvan is 84 procent succesvol. Zij krijgen het aangevraagde bedrag geheel of ten dele.

Bedrijfsomvang en financiële gezondheid bepalen de slaagkans

De kans op een succesvolle aanvraag hangt vooral samen met de omvang en de financiële gezondheid van het bedrijf. Het grootbedrijf is het vaakst succesvol: 99 procent slaagt er in het bedrag (deels) te krijgen. In het microbedrijf is dat 80 procent. Financiering gaat ook vaker naar bedrijven die de financier voldoende zekerheden kunnen bieden. Hoe hoger de aandelen eigen vermogen en vaste activa op de balans, des te groter de kans op financiering. Aanvragen voor het aannemen of opleiden van personeel maken de meeste kans afgewezen te worden.

Bankleningen zijn nog steeds het belangrijkste, maar alternatieven komen op

De manier waarop ondernemingen hun financieringsbehoefte invullen, gebeurt grotendeels nog langs de vertrouwde route. Dat wil zeggen: informatie inwinnen bij de bank en financiering verkrijgen in de vorm van bankleningen en rekeningcourant (lopende rekening). Op enige afstand volgen informele investeerders en lease. Daarmee worden drie van de vier belangrijkste financieringsvormen nog altijd (mede) door banken aangeboden. Kleinere ondernemingen doen het vaakst een beroep op alternatieven zoals crowdfunding en business angels.

Kijkend naar de financiering die in de markt tot stand komt, wordt het aandeel van bancaire krediet in het totaal aan bedrijfsfinanciering gestaag kleiner. Het vormt nog wel altijd het grootste onderdeel in de totale financieringsmix. In het grootbedrijf en het grotere mkb is er een beweging zichtbaar richting financiering met obligaties. Onder meer door steeds verdergaande aanscherpingen van de acceptatiecriteria door banken, die vooral het mkb raakten, doet het mkb steeds vaker een beroep op alternatieven. Leasing, factoring en private equity vormen een groot deel van de financiering buiten bankleningen. Crowdfunding heeft in een paar jaar tijd een enorme groei doorgemaakt, maar vult nog altijd maar een klein deel van de totale financieringsbehoefte in.

Kenmerken van de financiering

Het mkb zoekt vooral externe financiering om uit te kunnen breiden: meer dan een derde gebruikt het verkregen geld om bestaande activiteiten op een grotere schaal uit te kunnen voeren. Daarna volgen werkkapitaalfinanciering (vooral voor kleinere bedrijven) en vernieuwing van het bedrijf door nieuwe activiteiten op te zetten. Minder dan één op de tien ondernemingen gebruikt financiering om een moeilijke periode te overbruggen. Ondernemingen die financiering gebruiken om uit te breiden of te vernieuwen, doen dat vooral door te investeren in activa. Verduurzaming en fusies en overnames zijn in het

mkb van ondergeschikt belang als het gaat over financieringsdoelen, maar voor het grote bedrijfsleven des te belangrijker.

Voorwaarden gunstiger voor grote bedrijven

Bedrijven in het mkb die er in slagen financiering aan te trekken, betalen 3,5 procent aan vaste rente en 3,0 procent aan variabele rente. De rentepercentages zijn voor het microbedrijf (minder dan 10 werkzame personen) het hoogst. Voor het middenbedrijf (50 tot 250 werkzame personen) zijn de rentes al snel een half procentpunt lager en het grootbedrijf betaalt een nog lagere rente. In het mkb komt het regelmatig voor dat de ondernemer persoonlijk garant moet staan voor de financiering. Onderpand is wél onder alle bedrijven een veel voorkomend aspect van de financieringsvoorwaarden: drie op de vijf ondernemingen heeft hiermee te maken. Het gaat dan vooral om het bedrijfspand en machines. Immateriële activa worden alleen in de ICT vaak als onderpand gebruikt, net als de debiteurenportefeuille. Laatstgenoemde wordt ook in de zakelijke dienstverlening veel ingezet.

Behoeft leidt niet altijd tot financiering

Iets meer dan driekwart van het mkb in de business economy heeft simpelweg geen behoefte aan externe middelen om hun activiteiten te financieren. Deze bedrijven financieren hun uitbreidingsplannen en werkkapitaalbehoefte in twee op de vijf gevallen vanuit interne middelen. Het geld komt dan vooral uit de winst die het bedrijf maakt of, als dat niet genoeg is, uit eigen middelen die de ondernemer inlegt. Nog eens een kwart van de bedrijven zonder financieringsbehoefte heeft geen externe financiering nodig. Die ondernemingen maken geen groei door en verwachten ook niet te zullen groeien. Zij zijn meer gericht op continuïteit.

Verskillende vormen van financiële beperkingen

Er zijn echter ook ondernemingen die te maken hebben met financiële beperkingen. Het gaat dan om bedrijven die wel een financieringsbehoefte hebben, maar in de verschillende stappen van de zoektocht naar financiering afhaken. Zo zijn er ondernemingen die wel behoefte aan financiering hebben, maar de mogelijkheden hiertoe niet hebben verkend. Zij verwachten vaak op voorhand al het geld niet te krijgen of denken dat het te duur zal zijn. Daarnaast zijn er bedrijven die de mogelijkheden wel verkennen, maar geen aanvraag doen. Zij besluiten na een verkenning toch intern te financieren of de timing blijkt verkeerd te zijn. Ook wil meer dan een kwart van de bedrijven die op dit punt de zoektocht staakt niet afhankelijk zijn van een financier. Vooral startups doen opvallend vaak geen aanvraag nadat zij de mogelijkheden verkend hebben: meer dan de helft stapt hier uit het proces. Zij worden mogelijk afgeschrikt door een lage slaagkans: niet meer dan drie op de vijf aanvragen wordt (deels) goedgekeurd. Dat is de laagste slaagkans van alle besproken ondernemingstypen.

Het grootste gedeelte van de bedrijven die overgaan tot een financieringsaanvraag is in meer of mindere mate succesvol. Voor 16 procent is dit echter niet het geval: hun aanvraag wordt in zijn geheel afgewezen. Dit komt het vaakst voor bij het microbedrijf, de landbouw, ICT en zakelijke dienstverlening. Het gaat dan vooral om bedrijfseconomische redenen. De financiële positie van het bedrijf is te zwak of de kasstromen zijn niet groot genoeg. Ondernemingen die werden afgewezen, konden daardoor vooral niet uitbreiden

of personeel aannemen dan wel opleiden. Na afwijzing volgt in bijna alle gevallen een toelichting op de afwijzing, maar slechts 17 procent werd doorverwezen.

Een nieuwe Financieringsmonitor

Het ministerie van Economische Zaken en Klimaat (EZK) heeft het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) gevraagd een nieuwe Financieringsmonitor op te zetten. De monitor bestaat uit twee onderdelen. Het eerste onderdeel is een verkenning van de vraagzijde van de markt voor financiering. Met een digitale enquête onder 5 200 ondernemingen is de gehele zoektocht naar financiering in beeld gebracht: van behoefte tot aan uitkomst. De uitkomsten gelden voor het mkb in de business economy in het jaar dat loopt van juli 2017 tot juli 2018. Het tweede onderdeel is een schets van recente ontwikkelingen op de Nederlandse financieringsmarkt op basis van data van aanbieders van vijf vormen van financiering: bancaire krediet, crowdfunding, factoring, leasing en private equity. De resultaten van de monitor zijn opgenomen in dit onderzoeksrapport en ook te vinden in een online dashboard¹⁾.

Van 2008 tot 2017 werd er een Financieringsmonitor voor het ministerie van EZK gemaakt door Panteia. De monitor van het CBS verschilt van die van Panteia op het gebied van onderzoekspopulatie, weging en manier van enquêteren. De uitkomsten van de twee monitoren zijn daarom niet zonder meer met elkaar te vergelijken.

¹⁾ Klik [hier](#) om het dashboard te bezoeken.

1.

Inleiding

In het Mkb-Actieplan onderstreept het ministerie van Economische Zaken en Klimaat (EZK) het belang van goede informatie over de werking van de financieringsmarkt voor het mkb¹⁾. Op die manier kan de dienstverlening van financiers beter afgestemd worden op de ondernemer. Het ministerie heeft het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) daarom gevraagd een Financieringsmonitor voor het mkb samen te stellen.

De monitor bestaat uit twee onderdelen. Het eerste is dit onderzoeksrapport waarin de ontwikkelingen en de zoektocht naar externe financiering in detail worden beschreven. Het tweede is een online dashboard waarin de voornaamste uitkomsten toegankelijk worden weergegeven²⁾. De Financieringsmonitor van het CBS zal jaarlijks verschijnen.

Een nieuwe Financieringsmonitor

De Financieringsmonitor is geen compleet nieuw onderzoek. De monitor werd vanaf 2008 door Panteia opgesteld en door het ministerie van EZK ter verantwoording naar de Tweede Kamer gestuurd.

Begin 2018 heeft het ministerie het CBS verzocht een nieuwe Financieringsmonitor op te zetten. Dit rapport bevat de uitkomsten van de eerste meting van die nieuwe monitor. Bepaalde onderdelen zijn vergelijkbaar qua opzet, maar de methodiek, aanpak en vorm zijn nieuw. De resultaten zijn dan ook niet zonder meer vergelijkbaar. Deze vergelijking wordt in de monitor daarom ook niet gemaakt.

De Financieringsmonitor van het CBS is gebaseerd op een omvangrijke steekproef om de onzekerheidsmarges rond uitkomsten te beperken. De resultaten worden standaard gecombineerd met andere bedrijvenstatistieken van het CBS. De microdata worden bovendien ontsloten in de Remote Access (RA) omgeving, waardoor ook andere partijen onderzoek op de data kunnen doen. De gestandaardiseerde dataset maakt het mogelijk om verdiepende specials uit te voeren.

1.1 Achtergrond

Een financieel systeem dat goed werkt, is een belangrijk onderdeel van een economie die goed werkt. Het zorgt ervoor dat geld efficiënt ingezet wordt. Spaargeld van consumenten en vermogen van investeerders stromen naar ondernemers die willen investeren in groei van hun bedrijf. Maar voor het mkb is die toegang tot de financieringsmarkt niet vanzelfsprekend: zeker niet voor de kleinste bedrijven. De buitenwereld beschikt over minder informatie van deze bedrijven om een risico-inschatting te maken. Ook zijn hun activiteiten minder gediversifieerd. Ze vormen om die redenen een groter risico voor geldverstrekkers. De bedragen die deze bedrijven zoeken zijn ook nog eens

¹⁾ Het Mkb-Actieplan van Staatssecretaris Mona Keijzer (EZK) werd in juni 2018 gepubliceerd: [Mkb-Actieplan](#).

²⁾ Klik [hier](#) om het dashboard te bezoeken.

kleiner. Het is voor hen daarom extra kostbaar om financiering aan te trekken: de vaste kosten zijn relatief hoog. Een beperkte toegang tot financiering voor het mkb kan een remmende werking hebben op succesvolle toetreding tot markten, wat weer tot minder marktdynamiek en concurrentie leidt.

Het doel van deze Financieringsmonitor is inzicht te verschaffen in de mate waarin het mkb behoefte heeft aan financiering voor haar bedrijfsvoering en hoe succesvol die zoektocht naar externe middelen is. Daartoe heeft het CBS een nieuwe enquête onder het bedrijfsleven opgezet. De monitor heeft betrekking op de periode die loopt van 1 juli 2017 tot 1 juli 2018.

1.2 Aanpak

De zoektocht van het mkb naar financiering is in beeld gebracht met een digitale enquête waar ruim 5 200 ondernemers aan mee hebben gedaan. Dit is een klein deel van de daadwerkelijke populatie. De resultaten op basis van deze steekproef zijn dus schattingen van uitkomsten. Daarom zijn er 95%-betrouwbaarheidsintervallen opgenomen voor de belangrijkste indicatoren. Bij herhaling zal de geschatte uitkomst in 95 procent van de gevallen binnen die marges liggen.

Waar heeft de monitor betrekking op?

De onderzoekspopulatie van de monitor is het mkb in de business economy. Het mkb bestaat uit ondernemingen met niet meer dan 250 werkzame personen. De business economy is een onderdeel van de totale economie. Het bestaat uit bedrijfstakken B-N en 95, exclusief K van de Standaard Bedrijfsindeling (SBI). Dat betekent dat ook de financiële dienstverlening niet tot de business economy hoort. De onderzoekseenheid is de bedrijfseenheid (BEID) zoals die door het CBS gedefinieerd wordt.

Het grootbedrijf behoort niet tot het mkb, de landbouw niet tot de business economy. Als er cijfers over het mkb in de monitor staan, is dat dus zonder die groepen bedrijven. Cijfers naar sector hebben alleen betrekking op het mkb in die sector, cijfers naar grootteklasse alleen op de business economy in die grootteklasse. Toch zijn er soms resultaten voor het grootbedrijf en de landbouw opgenomen. Die staan dan los van de andere uitkomsten, maar dienen als benchmark.

Vraag en aanbod

Met de zoektocht naar externe financiering wordt een deel van de markt voor financiering in beeld gebracht. Maar een markt bestaat uit vraag én aanbod. De vraag naar financiering vindt zijn oorsprong bij ondernemingen. Het aanbod bestaat uit al het geld dat de banken, vermogende investeerders, betrokken consumenten, en zo verder, uit zouden willen zetten.

Vraag en aanbod vinden elkaar in de financiering die uiteindelijk verstrekt wordt. Een deel van de totale vraag wordt niet ingevuld. Een deel van het totale aanbod komt niet bij ondernemers terecht. Dat is het deel van het aanbod dat niet uitgezet kan worden door financiers. Voor de vraagzijde is door de enquête een idee te krijgen van dat deel van de vraag dat niet wordt ingevuld. Voor het aanbod is dat een stuk lastiger. Om die reden beperkt deze monitor zich tot recente ontwikkelingen in het gerealiseerde aanbod. Dit is ondersteunende informatie. Het geeft een context waarbinnen de vraag naar financiering gezien moet worden.

Ontwikkelingen op de markt voor financiering

Er is een enorme veelheid aan aanbieders en vormen van financiering. De omvang van het totale aanbod is bovendien niet transparant. Zo is het bijvoorbeeld moeilijk om de omvang te bepalen van leverancierskrediet of financiering door business angels: vermogende individuen die op betrokken wijze investeren in een onderneming. Er wordt ook nergens geregistreerd wat het verschil is tussen de bedragen die aanbieders graag zouden *willen* financieren en het deel dat ze daadwerkelijk financieren.

Om die reden beperkt deze monitor zich tot recente ontwikkelingen in vijf vormen van financiering: bankkredieten, crowdfunding, equipment lease, factoring, en private equity, inclusief venture capital. Alle data komen uit bronnen *buiten* het CBS en zijn enkel verzameld om deze in samenhang te presenteren. De gegevens zijn afkomstig van De Nederlandsche Bank (DNB), de Nederlandse Vereniging van Leasemaatschappijen (NVL), de Factoring & Asset-based financing Association Netherlands (FAAN), Douw&Koren, Crowdfundingcijfers.nl, en de Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen (NVP).

1.3 Leeswijzer

De rest van de monitor is als volgt opgezet. Hoofdstuk 2 geeft een overzicht van recente ontwikkelingen in bancaire financiering en opkomende alternatieven. Hoofdstuk 3 is een leeswijzer voor de hoofdstukken die daarna volgen en de zoektocht beschrijven. Het gaat in op de interpretatie van uitkomsten voor de zoektocht: de trechterwerking van het zoekproces, de populatie en marges rondom de uitkomsten. Hoofdstuk 4 beschrijft de financieringsbehoefte en de oriëntatiefase. Hoofdstuk 5 gaat in op de echte aanvraag van financiering: het proces en de uitkomsten. Tot slot beschrijft hoofdstuk 6 de verwachte behoefte voor het komende jaar. De bijlage bevat een onderzoeksverantwoording met aandacht voor de methodiek achter de enquête, een begrippenlijst en een bronnenoverzicht.

2.

Ontwikkelingen

op de markt voor

bedrijfsfinanciering

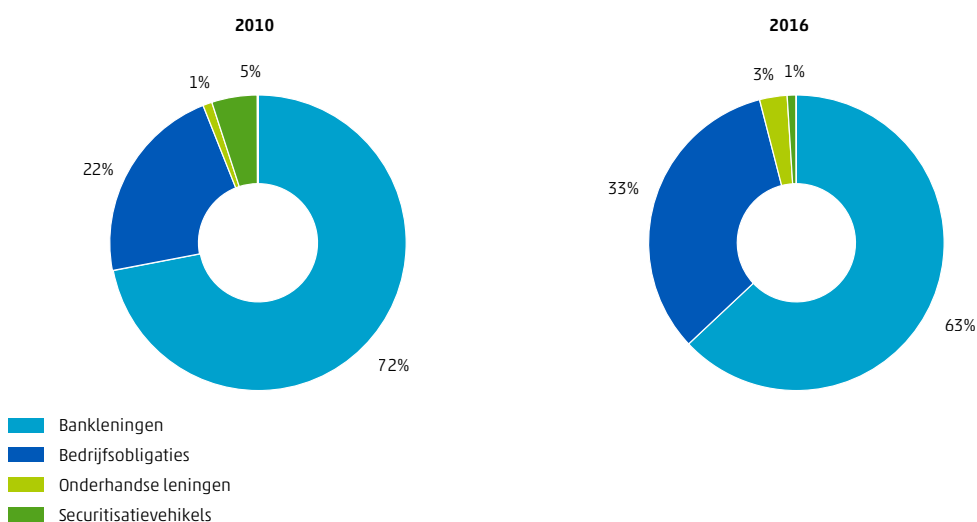
Door bestaande bronnen over de omvang van onderdelen van de financieringsmarkt bij elkaar te brengen, wordt in dit hoofdstuk een eerste beeld geschetst van deze markt en recente ontwikkelingen daarin. Het inzicht in deze ontwikkelingen helpt de vraag naar bedrijfsfinanciering in perspectief te plaatsen. Dit hoofdstuk beschrijft in meer detail diverse vormen van financiering en de ontwikkelingen door de tijd.

De afgelopen jaren is de kredietmarkt in beweging geweest. Hoewel bankleningen nog steeds de belangrijkste manier van bedrijfsfinanciering zijn, neemt het volume aan bancair krediet gestaag af. Het kleinere mkb blijft afhankelijk van leningen van banken, maar gebruikt een steeds meer diverse financieringsmix. Traditionele kredieten worden daarbij aangevuld met leasing en factoring. Crowdfunding maakt een enorme groei door, maar blijft een klein onderdeel van het totale plaatje. In het grootbedrijf en het grotere mkb wordt steeds vaker gefinancierd met de uitgifte van bedrijfsobligaties.

2.1 Bankleningen belangrijkste bron van financiering

Ondanks dat bankleningen de afgelopen jaren aan marktaandeel hebben verloren, blijven ze voor het bedrijfsleven de belangrijkste bron van financiering. In 2016 vond 63 procent van de totale financiering aan het bedrijfsleven plaats door middel van bankleningen (DNB¹⁾).

2.1.1 Ontwikkeling financieringsmarkt, 2010-2016¹⁾



Bron: DNB (2016), Kredietmarkten in beweging.

¹⁾ Bij securitisaties worden leningen gebundeld en als verhandelbare effecten verpakt via speciaal daarvoor opgerichte vehikels (Special Purpose Vehicles, SPV's).

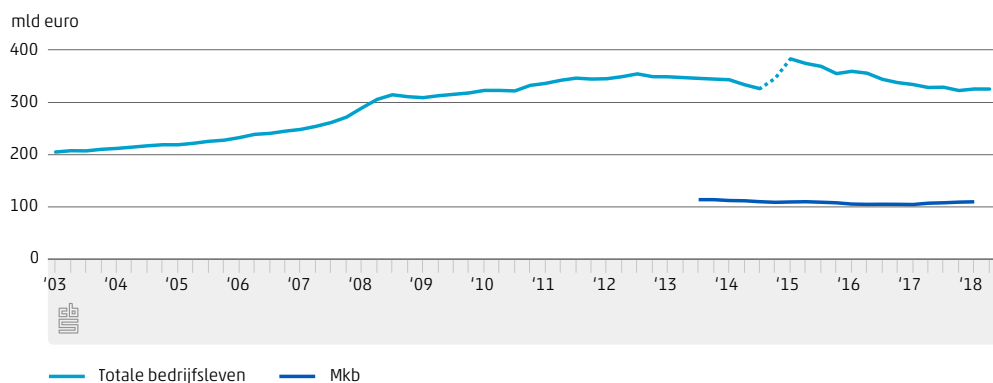
¹⁾ Deze paragraaf is voor een groot deel gebaseerd op de publicatie [Kredietmarkten in beweging](#) van De Nederlandsche Bank (DNB), 2016.

Met name kleinere bedrijven zijn afhankelijk van deze leningen, omdat zij vaak een beperktere staat van dienst hebben en er minder informatie over hen beschikbaar is voor de buitenwereld. Dat maakt het moeilijker om een risico-inschatting te maken. Hun financiële verslaggeving is bovendien onvoldoende gestandaardiseerd en kredietratings voor het mkb zijn beperkt ontwikkeld. Banken hebben doorgaans een beter inzicht in het risicoprofiel van bedrijven door de langdurige relaties die zij met ondernemingen opbouwen (CPB, 2015²⁾). Dat betekent niet automatisch dat het voor kleine bedrijven ook makkelijker is om daar financiering te krijgen.

Minder kredietverlening aan bedrijfsleven

De totale waarde van de uitstaande bankleningen laat tot en met 2012 een stijgende trend zien. Na jaren van groei vindt er eind 2012 een omslag plaats. Dit is een gecombineerd vraag- en aanbodeffect (DNB, 2014³⁾). Er was minder vraag naar krediet voor werkkapitaal en uitbreidingen door het aanhoudend slechte economisch tij en minder aanbod door de toegenomen kredietrisico's. De sterke groei eind 2014 kan worden verklaard doordat in dat jaar is overgestapt op een andere methodiek om de uitstaande kredietverlening te berekenen waarbij beter rekening wordt gehouden met de effecten van securitisaties.

2.1.2 Uitstaande kredietverlening¹⁾



Bron: DNB (2018), Deposito's en leningen van MFI's aan niet-financiële bedrijven en Kredietverlening Nederlandse grootbanken aan Nederlands mkb.

¹⁾ De bedragen voor het mkb betreffen alleen de kredietverlening aan het mkb door de drie Nederlandse grootbanken.

Ook na de overstap op deze nieuwe methodiek blijft de uitstaande kredietverlening dalen. In de periode 2015–2018 is de totale uitstaande kredietverlening met 58 miljard euro teruggelopen: een daling van 15 procent. Deze omslag vindt hoofdzakelijk plaats bij het grootbedrijf: aan het mkb werd door de drie grootbanken een nagenoeg constante hoeveelheid krediet verstrekt. De kredietverlening aan de vastgoedsector vertoonde de grootste terugval en was met een daling van bijna 14 miljard euro goed voor een kwart van de totale daling sinds 2015. Banken zijn leningen aan deze sector als risicovoller gaan beschouwen, waarbij ook de aangescherpte kapitaaleisen een rol spelen (DNB, 2016⁴⁾). Een deel van de gedaalde kredietverlening komt ook door de beweging bij grotere bedrijven weg van leningen en naar obligaties.

²⁾ Zie bijvoorbeeld het hoofdstuk over de voor- en nadelen van markt- versus bankfinanciering in CPB Policy Brief 2015/14, [Een wereld zonder banken? Marktfinanciering en bankfinanciering in perspectief](#).

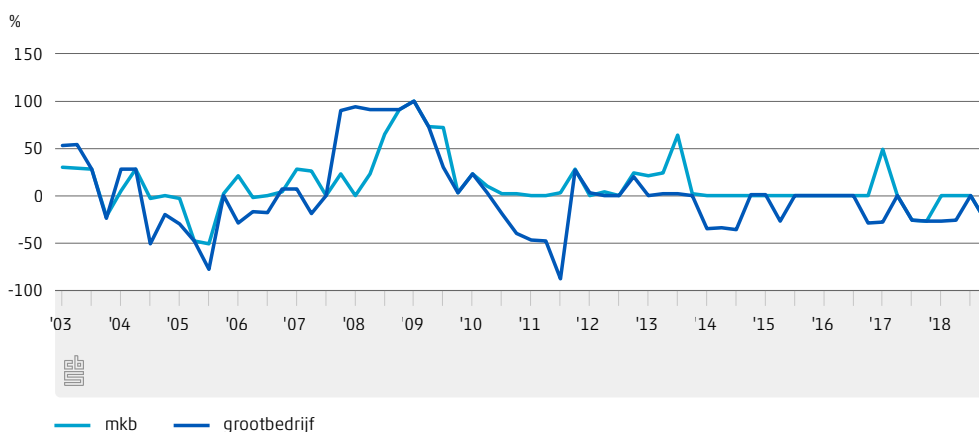
³⁾ Zie hoofdstuk 5 van DNB Occasional Studies 12/3 (2014), [Kredietverlening en bancaire kapitaal](#).

⁴⁾ Zie box 5 in DNB (2016), [Kredietmarkten in beweging](#).

Striktere acceptatiecriteria leiden tot aanvullende maatregelen

Als gevolg van de kredietcrisis die eind 2007 begon, hebben banken hun acceptatiecriteria enkele jaren consequent aangescherpt. Bedrijven werden strenger gescreend en gemonitord en moesten aan meer voorwaarden voldoen om in aanmerking te komen voor een banklening. Vooral het mkb zag zich geconfronteerd met aanscherpingen van de criteria en kleinere bedragen werden aanzienlijk moeilijker aan te trekken. In perioden waar het mkb te maken kreeg met verdere aanscherpingen of instandhouding van de criteria, werden die voor het grootbedrijf versoepeld. Het meest duidelijk is dit in 2010 en 2011, het aflopen van de kredietcrisis.

2.1.3 Netto percentage van banken die de kredietvoorwaarden aanscherpten in het voorgaande kwartaal, 2003-2018



Bron: DNB (2018), Ontwikkeling acceptatiecriteria en vraag bancaire kredietverlening bij in Nederland gevestigde MFI's.

In Nederland liggen de kosten van kredieten van met name kleine leningen boven het gemiddelde in Europa (IMF⁵⁾). Redenen zijn de gemiddelde strengere voorwaarden voor kredietverstrekking, maar ook de zwakkere financiële positie van kleine Nederlandse bedrijven die krediet aanvragen ten opzichte van het Europees gemiddelde. Over kleinere leningen wordt ook een duidelijk hogere rente betaald dan over grotere leningen.

Maatregelen om de toegang tot financiering voor het mkb te verbeteren

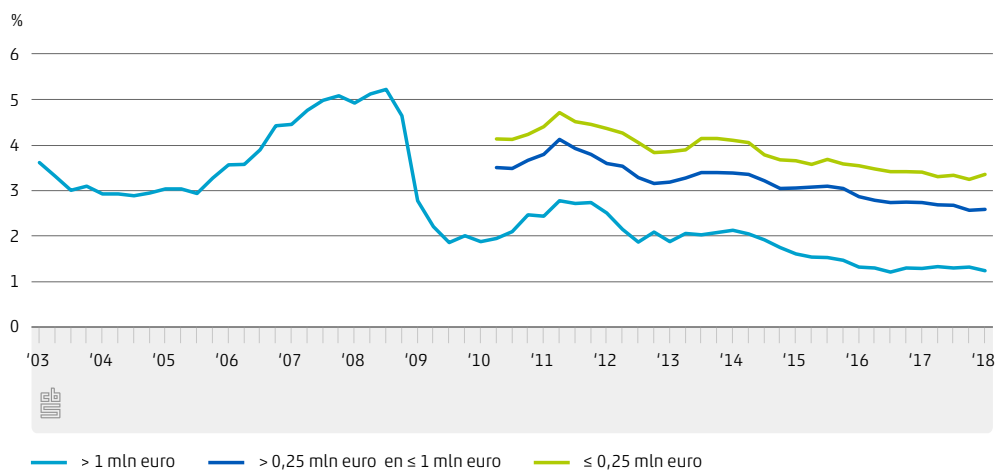
Om het mkb toch voldoende toegang te geven tot de financieringsmarkt, hanteert het ministerie van EZK onder meer de Borgstelling Mkb Kredieten (BMKB). Bedrijven in het mkb die een bank niet voldoende onderpand kunnen bieden om bedrijfsfinanciering rond te krijgen, kunnen gebruik maken van deze regeling waarbij de overheid garant staat voor een deel van de verliezen op de lening. De bank vraagt de regeling dan aan. In recente jaren is de regeling verruimd met een hogere borgstelling door de overheid, het verhogen van het maximaal krediet onder de BMKB en met het openstellen voor niet-bancaire financiers.

Naast het nationale beleid heeft ook de Europese Centrale Bank (ECB) vanaf 2008 (na de kredietcrisis) een beleid gevoerd om lenen goedkoper te maken. Dit heeft zij gedaan door de herfinancieringsrente te verlagen waardoor banken goedkoper geld kunnen

⁵⁾ [IMF country report Netherlands, 2018.](#)

lenen bij de ECB⁶⁾. Deze rente bevond zich in het derde kwartaal van 2008 nog op haar hoogtepunt, waarna deze in het najaar snel omlaag werd gebracht. Dit vertaalde zich naar dalende rentepercentages. Het bijzonder monetair beleid werd in 2014 uitgebreid met langer lopende herfinancieringstransacties en met een programma voor de aankoop van activa in het volgende jaar. Als gevolg van die programma's zijn de rentepercentages op langeretermijn bedrijfsleningen verder gedaald (CPB, 2017⁷⁾).

2.1.4 Rentepercentage nieuw afgesloten bankleningen, 2003-2018



Bron: DNB (2018), Deposito's en leningen van MFI's aan niet-financiële bedrijven, rentepercentages.

In 2014 heeft de ECB haar kapitaalvereisten voor leningen aan het mkb versoepeld met een steunfactor. Banken die krediet verstrekken aan het mkb hoeven daardoor minder bufferkapitaal aan te houden op die leningen om zo de financiering aan het mkb te stimuleren - zij het met beperkt succes (EBA, 2016 en Banco de España, 2017⁸⁾).

Financiering met bedrijfsobligaties in opkomst

Grotere bedrijven kiezen steeds vaker voor financiering met bedrijfsobligaties. Het afgenomen belang van bankleningen wordt geheel gecompenseerd door een toename van financiering door middel van bedrijfsobligaties. Een van de verklaringen van de sterke toename is de gunstigere rente van bedrijfsobligaties ten opzichte van bankleningen. Daarnaast hebben banken in de crisisjaren er bewust voor gekozen om bedrijven te begeleiden bij het uitgeven van bedrijfsobligaties. Ook de aankondiging van de ECB in 2016 dat het opkoopprogramma van obligaties ook zou gelden voor bedrijfsobligaties heeft deze vorm van financiering aantrekkelijker gemaakt.

⁶⁾ De herfinancieringsrente (refirente) is de rente die banken betalen aan de centrale bank wanneer zij daar geld opnemen.

⁷⁾ Het CPB berekent een rentedaling van 36 procent als gevolg van het Asset Purchase Programme (APP) en van 7 procent door het Targeted Longer-term Refinancing Operations (TLTRO) in CPB Discussion Paper 372 (2017), *Effects of Unconventional Monetary Policy on European Corporate Credit*.

⁸⁾ De Europese Bankautoriteit (2016), *EBA Report on SMEs and SME Supporting Factor* vindt geen stimulerend effect op de kredietverlening aan het mkb bovenop dat aan het grootbedrijf. Onderzoek van de Spaanse Centrale Bank (2017), *"Support is Appreciated": On the Effectiveness of the SME Support Factor* wijst dat er enige heterogeniteit in dit effect zit en dat het grotere mkb wel profiteert, maar micro- en kleinbedrijven niet.

Bedrijfsobligatie

Bij een bedrijfsobligatie schrijft een bedrijf, met behulp van een bank of andere bemiddelaar, een lening uit waar beleggers op intekenen. Die lening wordt opgeknipt in verhandelbare coupures en er worden afspraken gemaakt over de looptijd, rente en aflossing. Zo'n obligatie krijgt een notering aan een beurs of kan buiten de beurs om onderhands verhandeld worden, bijvoorbeeld aan de werknemers van het bedrijf.

Obligaties zijn vooral interessant voor grote bedrijven

Voor kleinere bedrijven is deze financieringsvorm minder aantrekkelijk. Obligaties zijn vooral interessant voor ondernemingen met een laag risicoprofiel en stabiele kasstromen (Sprout⁹⁾). De extra kosten die een bedrijf dient te maken, bijvoorbeeld door de rapportageverplichtingen, zorgen ervoor dat bedrijfsobligaties voor leningen met een beperkte omvang minder aantrekkelijk zijn.

Andere opkomende vormen van leningen

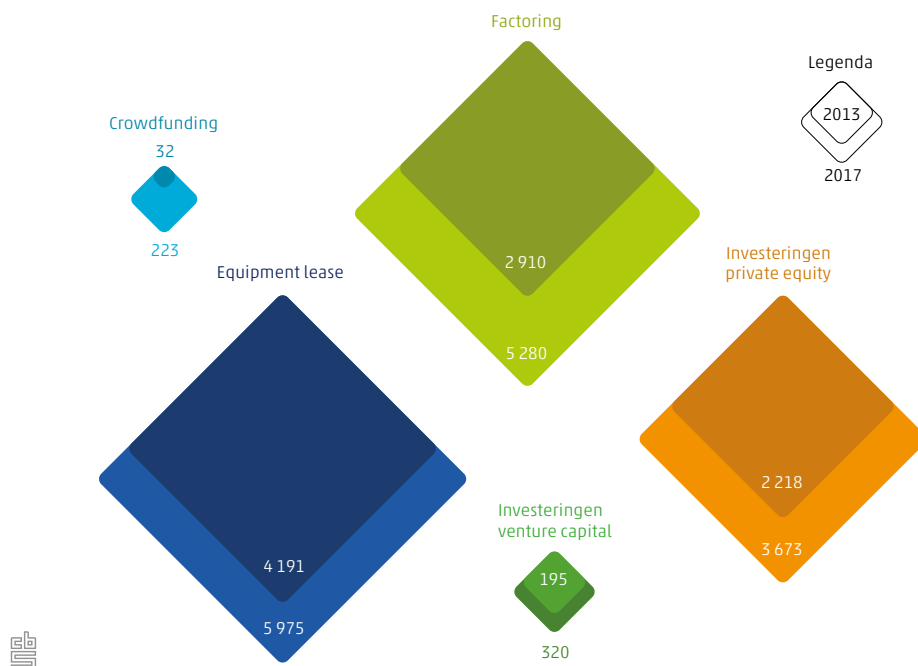
Ook de markt voor onderhandse leningen is in opkomst, maar heeft nog steeds een beperkt marktaandeel. Belangrijkste verschil met de bedrijfsobligatie is dat er slechts één geldgever is en er rechtstreeks contact is tussen de geldgever en geldnemer. Deze vorm van krediet is eveneens alleen toegankelijk voor (middel)grote bedrijven.

2.2 Alternatieve vormen van financiering

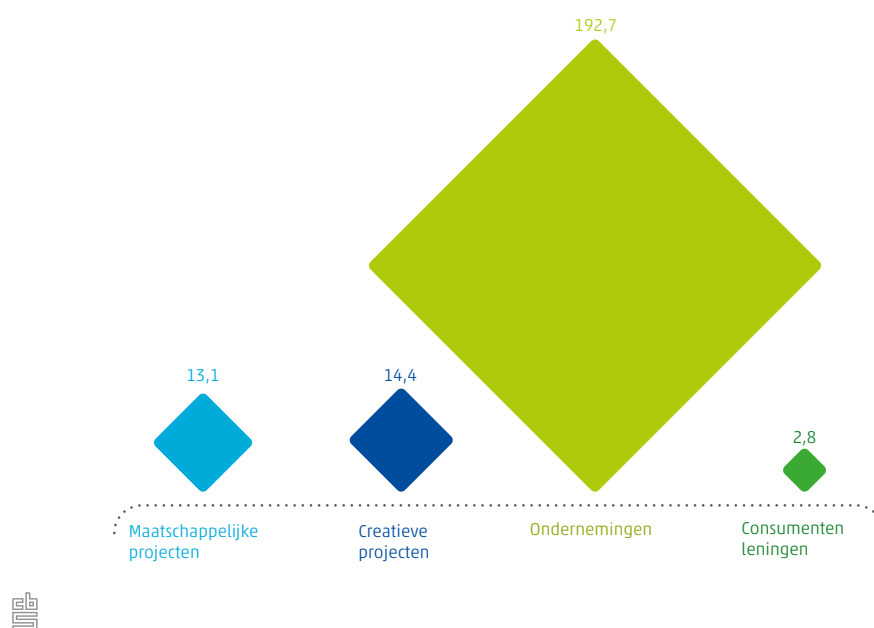
Andere vormen van financiering dan de traditionele banklening, bedrijfsobligaties en onderhandse leningen, bieden in toenemende mate een alternatief voor het bedrijfsleven. Dit hoofdstuk behandelt crowdfunding, equipment lease (geen auto lease), factoring en private equity investeringen. Daarnaast bestaan er nog veel andere financieringsvormen anders dan bankleningen die niet behandeld worden in dit hoofdstuk. Denk aan business angels, kredietunies of overheidsmiddelen. Zij komen wel terug in de bespreking van de vraagzijde en kunnen onderdeel vormen van toekomstige monitoren.

⁹⁾ Zie Sprout (2014), [Alternatieve financiering: de mkb-obligatie](#).

2.2.1 Vergelijking alternatieve financieringsvormen (mln euro), 2013-2017



2.2.2 Crowdfunding -naar type project (mln euro), 2017



Bron: Douw&Koren, Crowdfundingcijfers.nl, NVL, FAAN, NVP.

Het gebruik van deze selectie aan alternatieve vormen is in vier jaar tijd bijna verdubbeld. De huidige omvang is echter nog slechts een fractie van de totale financieringsmarkt waardoor deze alternatieve financieringsvormen een beperkt marktaandeel hebben. De grootste groei heeft plaatsgevonden binnen crowdfunding, maar het is de groei van private equity geweest die absoluut gezien het meest heeft bijgedragen aan de totale groei van deze alternatieve financieringsvormen. Alternatieve financieringsvormen zijn steeds vaker een onderdeel van de financieringsmix, of stapeling, in aanvulling op traditionele kredieten.

Asset-based finance steeds belangrijker alternatief voor mkb

Asset-based finance is in omvang een belangrijke alternatieve manier van mkb-financiering en heeft afgelopen jaren een groei laten zien. Dat is mede veroorzaakt door de toegenomen investeringsbehoefte, de mogelijkheid tot het optimaliseren van de financieringsmix, opkomst van nieuwe toetreders en een grotere bekendheid van ondernemers met deze financieringsvormen (Rabobank¹⁰). Leasing en factoring zijn twee vormen van asset-based finance die in deze monitor als alternatieven voor bankleningen zijn opgenomen. Banken bedienen wel het grootste deel van deze markten.

Asset-based finance

Factoring en (equipment) lease zijn vormen van financiering op basis van een onderpand, zoals debiteuren, machines of auto's. Deze manier van financieren wordt ook wel asset-based finance genoemd. Omdat het door het onderpand zekerheden met zich meebrengt, zijn deze vormen interessant voor zowel de financier als het bedrijf in kwestie.

Bij factoring koopt een factoringmaatschappij openstaande facturen van een onderneming en keert direct een percentage van die facturen uit aan de onderneming. De onderneming heeft hierdoor meteen de beschikking over financiële middelen. De factoringmaatschappij financiert het bedrag dus voor, en zorgt ook voor inning van de factuur.

Lease is een vorm van kredietverstrekking waarbij de kredietverstrekker een goed koopt en deze gedurende een overeengekomen termijn en tegen een vergoeding ter beschikking stelt aan het bedrijf. Bij equipment lease gaat het nadrukkelijk niet om auto lease, maar het leasen van bedrijfsmiddelen zoals printers, koffieautomaten en ook kranen en grondverzetmachines.

De omvang van factoring (uitgedrukt in "funds in use") groeide naar 5,3 miljard euro in 2017. Het is vooral populair binnen de groothandel en bij bedrijven met een middelgrote bruto-omzet (FAAN¹¹). Deze financieringsvorm maakte in Nederland een opvallend sterke groei door en wordt daarbij vooral door kleine en nieuwe bedrijven toegepast in hun financieringsmix (CPB, 2018¹²). Ook het gebruik van equipment lease is toegenomen. In 2017 neemt het mkb 84 procent van het leasevolume voor haar rekening. In waarde uitgedrukt zijn machines en transportmiddelen de goederen die het meest worden geleased. De sectoren vervoer en opslag en verhuur zijn ieder verantwoordelijk voor een vijfde deel van de totale omvang van de leasemarkt (NVL¹³).

¹⁰ Rabobank, [Alternatieve financiering voor het MKB: nieuwe financieringsvormen goed voor miljard euro?](#)

¹¹ Factoring & Asset-based financing Association Netherlands, [Cijfers en Trends](#).

¹² Wanneer vergeleken met de VS, Japan, markt-georiënteerde landen in de EU, bank-georiënteerde landen in de EU en Oost-Europese landen. Zie CPB (2018), [the Changing Landscape of Firm Financing in Europe, the United States and Japan](#).

¹³ Nederlandse Vereniging van Leasemaatschappijen, [Leasemarkt in Nederland marktcijfers, 2017](#).

Private equity

Ook private equity heeft in enkele jaren een duidelijke groei doorgemaakt. Van de tot nu toe besproken alternatieve financieringsvormen heeft het absoluut gezien de grootste groei laten zien. Het niveau van private equity zit daarmee nu weer op het niveau van voor de crisis. Die toename kan bijna geheel worden toegeschreven aan management buy-out's.

Investerings concentreren zich in de sectoren ICT, zakelijke producten en diensten, en consumentengoederen en -diensten. Deze drie sectoren waren samen verantwoordelijk voor 78 procent van de totale investeringen.

Private equity

Private equity is een financieringsvorm waarbij investeerders buiten de aandelenbeurs om financieel in bedrijven participeren. Deze participatiemaatschappijen nemen dan een meerderheids- of een groot minderheidsbelang in een bedrijf. Binnen private equity zijn drie soorten investeringen te onderscheiden: een buy-out, een groei-investering, of een investering in vaak jonge ondernemingen met hoge risico's, het zogenaamde venture capital.

Bij venture capital investeringen gaat het vaak om investeringen in de gezondheidszorg en biotechnologie. Zo zijn er fondsen die specifiek als doel hebben de zorg goedkoper en beter te maken. Andere belangrijke sectoren zijn ICT en zakelijke dienstverlening. Dat hangt samen met de innoverende eigenschappen van de sectoren en de vroege levensfase van de ondernemingen (NVP¹⁴). Daarnaast is ook een duidelijke groei waarneembaar van fondsen die investeren in infrastructuur. Ruim 28 procent van de beleggingen in venture capital is op enige manier afkomstig van de overheid. Andere grote spelers zijn vermogende personen en zogeheten family offices, die vermogende families bijstaan in het beheer van hun middelen. Ook bedrijven betreden de markt voor venture capital door zelf te investeren in startups. In Nederland is die markt voor corporate venturing beperkt ontwikkeld, maar groeiende.

Crowdfunding

Crowdfunding heeft de afgelopen jaren een enorme groei doorgemaakt, waarbij het bedrag aan financiering aanvankelijk jaarlijks verdubbelde. Hoewel het nog steeds slechts een klein onderdeel van het totale financieringsaanbod uitmaakt, nam het totale bedrag toe van 14 miljoen euro in 2011 naar 223 miljoen euro in 2017. Daarmee is het in Europees perspectief toch een relatief belangrijke bron van vermogen (CPB, 2018¹⁵).

¹⁴) Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappij, [Trendrapport Nederland](#).

¹⁵) Het aandeel van crowdfunding in het bbp ligt binnen Europa alleen hoger in Finland, Oost-Europa en, met afstand, in het Verenigd Koninkrijk. Zie CPB (2018), [the Changing Landscape of Firm Financing in Europe, the United States and Japan](#).

Van het in 2017 opgehaalde bedrag werd 86 procent door bedrijven opgehaald. De aantallen projecten met crowdfunding worden gedomineerd door maatschappelijke projecten. De gemiddelde bedragen per project voor maatschappelijke projecten zijn dan ook aanzienlijk lager dan voor ondernemingen: 6 duizend euro ten opzichte van 102 duizend euro.

Crowdfunding

Bij crowdfunding wordt financiering opgehaald bij een grote groep donateurs of investeerders. Een belangrijk voordeel is dat geldvragers zelf de voorwaarden kunnen bepalen. Zo beslissen ze zelf welke financieringsvorm ze gebruiken en wat de tegenprestatie zal zijn. Daarnaast kan crowdfunding ook worden gebruikt om een deel van een groter financieringsbedrag op te halen. De financiering kan verschillende vormen aannemen:

- Bij aandelen wordt de financier mede-eigenaar;
 - Bij een lening wordt de financiering afgelost, met rente;
 - Bij een converteerbare lening kan de investering pas later omgezet worden in een lening of in aandelen;
 - Bij rewards is de tegenprestatie in natura, bijvoorbeeld het goed of de dienst waarin geïnvesteerd wordt;
 - Bij een donatie is er geen sprake van een tegenprestatie.
-

Duurzaamheid en vastgoed zijn opkomende thema's in financiering via crowdfunding en ook goede doelen maken steeds vaker gebruik van deze manier om geld aan te trekken. Bekende platforms zijn Kickstarter en voordekunst voor creatieve projecten en Collin Crowdfund en DuurzaamInvesteren voor investeringen in ondernemingen.

Crowdfunding vormt een potentieel belangrijk onderdeel van een financieringsmix voor kleinere ondernemers. Wanneer bij een financier niet voldoende geld voor een project kan worden geleend, kan het 'stapelen' van financieringsvormen er voor zorgen dat een bedrijf of consument wel de benodigde financiering bij elkaar kan krijgen. Ook kunnen bedrijven met crowdfunding testen of het bijbehorend doel aanslaat bij het publiek. Als er een hoge bereidwilligheid is om te investeren in dit doel, kan dit er op duiden dat er een markt voor is.

3.

De zoektocht naar

financiering

De komende hoofdstukken beschrijven de zoektocht van ondernemers naar externe bedrijfsfinanciering. Deze zoektocht is een proces dat uit verschillende stappen bestaat. Keuzes en afwegingen die ondernemingen in iedere stap maken, komen uitgebreid aan bod. Dit hoofdstuk is de leeswijzer tot die zoektocht. Het staat stil bij de manier waarop de rest van de monitor is opgebouwd en bij de onderzoekspopulatie. Het hoofdstuk neemt ook al een voorschot op de belangrijkste uitkomsten. Het sluit af door de beschikbaarheid van externe financiering in perspectief te plaatsen tot andere uitdagingen voor de bedrijfsvoering.

3.1 Het aantrekken van financiering als proces

In deze monitor wordt het gehele traject van behoefte tot daadwerkelijk aantrekken van externe financiering beschouwd als een proces dat uit een aantal stappen bestaat. Als eerste is er een mogelijke *behoefte* aan financiering. Als tweede is er de fase van *oriëntatie*. Ondernemers met een serieuze behoefte zetten stappen om informatie in te winnen over hun mogelijkheden. Als derde volgt een echte *aanvraag* als die kansrijk lijkt tijdens de verkenning en als vierde is er de *uitkomst* van de aanvraag. Die vier stappen hebben in deze monitor allemaal betrekking op het jaar dat loopt van 1 juli 2017 tot 1 juli 2018. Op het eind van de monitor bekijken we ook nog een vijfde stap: de verwachte behoefte aan financiering in de *toekomst*. Het gaat dan om de 12 maanden na het moment van uitvraag in de enquête. Dit gehele proces ziet er als volgt uit:

3.1.1 Vijf stappen in de zoektocht naar financiering



Het gaat in deze monitor steeds om nieuwe, externe financiering. Dat zijn alle vormen van vreemd vermogen en extern eigen vermogen. Voorbeelden van extern eigen vermogen zijn crowdfunding met aandelen of private equity. Het gaat dus niet om intern eigen vermogen. Financiering uit het bedrijfsresultaat of als een ondernemer beroep doet op zijn of haar eigen middelen, beide voorbeelden van intern eigen vermogen, blijven dan ook buiten beschouwing.

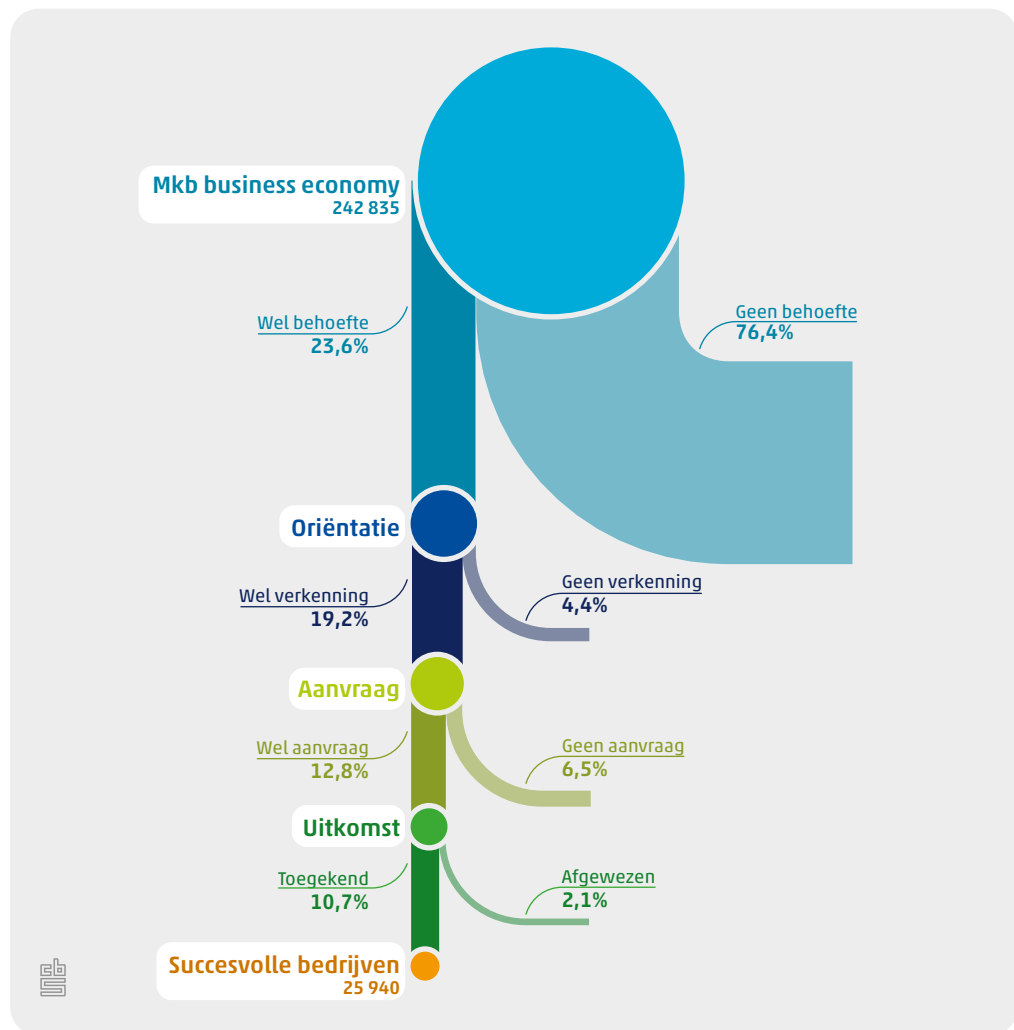
Steeds specifiekere resultaten verder in het proces

Niet elke onderneming heeft behoefte aan externe financiering. Niet alle ondernemingen met een financieringsbehoefte gaan ook daadwerkelijk op zoek of doen een aanvraag. Een deel van de ondernemingen dat een aanvraag doet, vangt bot. Er is daarom sprake van een

trechterwerking waardoor er in iedere stap minder ondernemingen overblijven. In termen van de enquête waar de monitor op gebaseerd is: vragen worden steeds specifieker naarmate het proces van de zoektocht vordert en de steekproef dus steeds kleiner.

Van het mkb in de business economy heeft 24 procent een financieringsbehoefte. Van die bedrijven met een financieringsbehoefte verkent 81 procent ook echt de mogelijkheden om financiering aan te trekken. De relevante populatie is in dat geval dus de groep ondernemingen met een financieringsbehoefte. Het is ook mogelijk om ondernemingen die zich oriënteren te relateren aan de totale populatie. Dan zou 19 procent van alle bedrijven zich georiënteerd hebben op financiering. Dat ziet er als volgt uit voor het mkb in de business economy (zie paragraaf 3.2 voor een definitie):

3.1.2 Trechterwerking zoektocht naar financiering



Het is duidelijk dat uitspraken in de monitor over steeds minder bedrijven gaan, omdat er bij iedere stap in het proces respondenten afvallen. Driekwart van de benaderde respondenten had geen behoefte aan externe financiering en valt dus af voor de rest van de vragenlijst waarop de monitor is gebaseerd. Bij hen is wel geïnformeerd naar het waarom hiervan en ook over de verwachte financieringsbehoefte voor het komende jaar.

3.2 Uitkomsten voor het mkb in de business economy

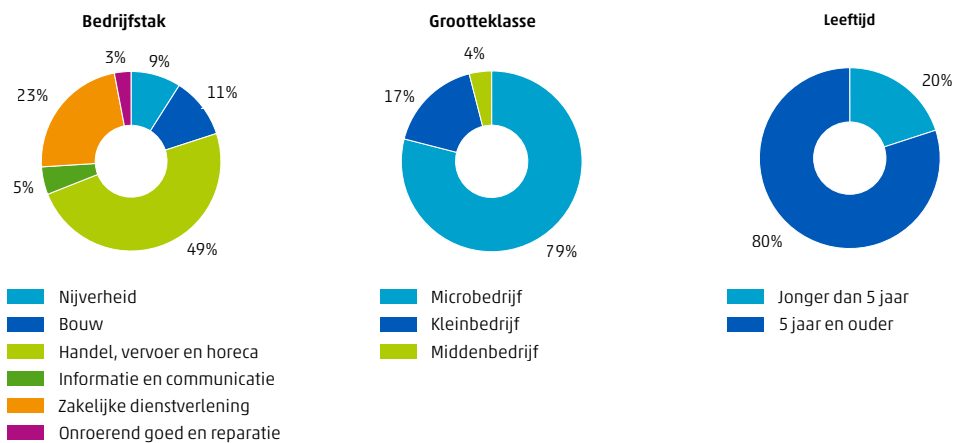
De hoofdpopulatie van de monitor bestaat uit alle ondernemingen in het mkb in de business economy. Het mkb bestaat uit bedrijven met niet meer dan 250 werkzame personen. Er wordt daarnaast een ondergrens van 2 werkzame personen gehanteerd. De business economy is een afbakening van het bedrijfsleven die de landbouw en de financiële dienstverlening niet beschouwt¹⁾. Als er in de monitor uitkomsten genoemd worden zonder verbijzondering (bijvoorbeeld naar grootteklasse) hebben ze altijd betrekking op het gehele mkb in de business economy, vanaf 2 werkzame personen.

Hoewel de landbouw geen onderdeel vormt van die business economy, zijn er soms toch apart uitkomsten voor deze sector opgenomen. De enquête is namelijk wel in die sector uitgezet om een zo compleet mogelijk beeld te krijgen. De resultaten voor de landbouw zitten echter nooit verwerkt in de totaalcijfers. Hetzelfde geldt voor het grootbedrijf dat is opgenomen als benchmark voor het mkb.

De structuur van het mkb in de business economy

De populatie van de Financieringsmonitor is bepaald op basis van het Algemeen Bedrijven Register (ABR) met als peilmaand mei 2018. Op dat moment bestond het mkb in de business economy uit 242 835 bedrijfseenheden.

3.2.1 Verdeling van het mkb in de business economy naar kenmerken¹⁾



Bron: CBS, ABR mei 2018.

¹⁾ We onderscheiden het microbedrijf, kleinbedrijf, middenbedrijf en grootbedrijf, met grenzen op 10, 50 en 250 werkzame personen.

¹⁾ De precieze afbakening van de business economy is SBI-codes B t/m N en 95, exclusief K. Zie de stratificatie in de verantwoording.

Omdat het microbedrijf viervijfde van het mkb in de business economy uitmaakt, zijn de resultaten in de monitor sterk beïnvloed door de uitkomsten voor deze grootteklasse. Als dat mogelijk is, zijn daarom ook resultaten naar omvang opgenomen. Deze zijn vaak informatiever, omdat er een verband is tussen bedrijfsgrootte, financieringsbehoefte en slaagkans.

De figuren geven een verdeling weer van het mkb in de business economy op basis van tellingen van bedrijven. Uitgedrukt in werkgelegenheid zouden de figuren er heel anders uit zien. Het microbedrijf met 2 tot 10 werkzame personen zou dan 28 procent van het mkb in de business economy uitmaken.

Typen ondernemingen

Soms worden resultaten verbijzonderd naar bepaalde typen ondernemingen anders dan naar grootteklasse, sector of bedrijfsleeftijd. Het gaat om vijf ondernemingstypen. Tussen haakjes staat hun aandeel in de steekproef²⁾:

- Familiebedrijf (43%);
- Innovatief bedrijf (9%);
- Snelgroeiend bedrijf (9%);
- Dochtermaatschappij (6%);
- Startup (5%).

Door weging is de verdeling naar *kenmerken* in de steekproef gelijk gemaakt aan die in de populatie (figuur 3.2.1) en daarmee dus representatief voor de verdeling in het mkb in de business economy. Deelnemers aan de enquête kiezen echter zelf met welke typen zij zich identificeren. Dat betekent dat de verdeling in de totale populatie af kan wijken van die in de steekproef.

Onder een dochter wordt een zelfstandige juridische eenheid binnen een concern verstaan. Met innovatieve bedrijven worden ondernemingen bedoeld die aan product-, proces-, marketing- en organisatorische vernieuwingen of sterke verbeteringen doen. Een startup is een starter met een vernieuwend, schaalbaar idee rondom een nieuwe technologie. Deelnemers aan de enquête kiezen zelf met welk type zij zich indentificeren.

3.3 Resultaten in de monitor

De Financieringsmonitor bevat dus voornamelijk uitkomsten voor het gehele mkb in de business economy. Die uitkomsten zijn op basis van een netto steekproef onder ruim 5 200 ondernemingen in de doelpopulatie, aangevuld met het grootbedrijf en bedrijven actief in de landbouw. Door middel van weging en ophoging zijn ze representatief voor de gehele populatie. Er vindt weging plaats naar werkgelegenheid. Omdat de opbouw van de

²⁾ Bedrijven kunnen tegelijkertijd tot meerdere typen behoren. Er is ook een restgroep van bedrijven die tot geen van deze typen horen.

steekproef gedetailleerd is, wijken de ophoogfactoren bij weging naar werkgelegenheid en naar het aantal bedrijven weinig van elkaar af³⁾.

Marges

De uitkomsten zijn schattingen. Er zit een bepaalde onzekerheid rondom die geschatte waarde. Dit zijn de 95%-betrouwbaarheidsintervallen waarbinnen de uitkomsten vallen. Dat wil zeggen dat bij herhaling de geschatte uitkomst in 95 procent van de gevallen binnen dat interval ligt. Marges zijn te berekenen voor alle indicatoren maar in de monitor uiteindelijk alleen opgenomen voor de vijf voornaamste indicatoren. Het gaat om het aandeel van het mkb in de business economy:

- met een financieringsbehoefte;
- dat vervolgens de mogelijkheden verkend heeft;
- dat vervolgens een financieringsaanvraag heeft gedaan;
- naar de uitkomsten na een financieringsaanvraag;
- dat een financieringsbehoefte verwacht in het komende jaar.

In de betreffende figuren zijn marges met zwarte staafjes aangegeven.

3.4 Toegang tot financiering in perspectief

Voordat de zoektocht uiteengezet wordt, wordt de beschikbaarheid van externe financiering voor het mkb in perspectief geplaatst tot andere uitdagingen voor de bedrijfsvoering⁴⁾. Van de uitdagingen in de periode 1 juli 2017 en 1 juli 2018 die voorgelegd zijn aan de bedrijven, worden de stijgende kosten en het vinden van gekwalificeerd personeel als meest urgent ervaren (figuur 3.4.1). Tegenvallende vraag en de toegang tot financiering behoren gemiddeld juist tot de minst dringende uitdagingen. Dit zijn resultaten die ook vanuit andere onderzoeken ondersteund worden en die ook al langer actueel blijken te zijn (CBS, Conjunctuurenquête Nederland (COEN)). Vooral het tekort aan arbeidskrachten is in twee jaar tijd snel nijpend geworden.

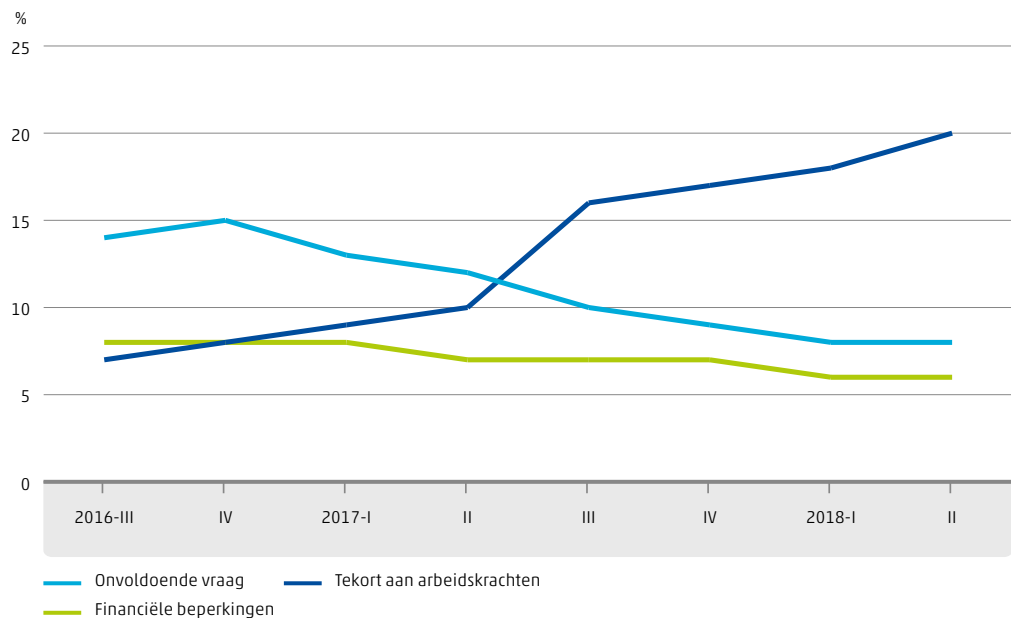
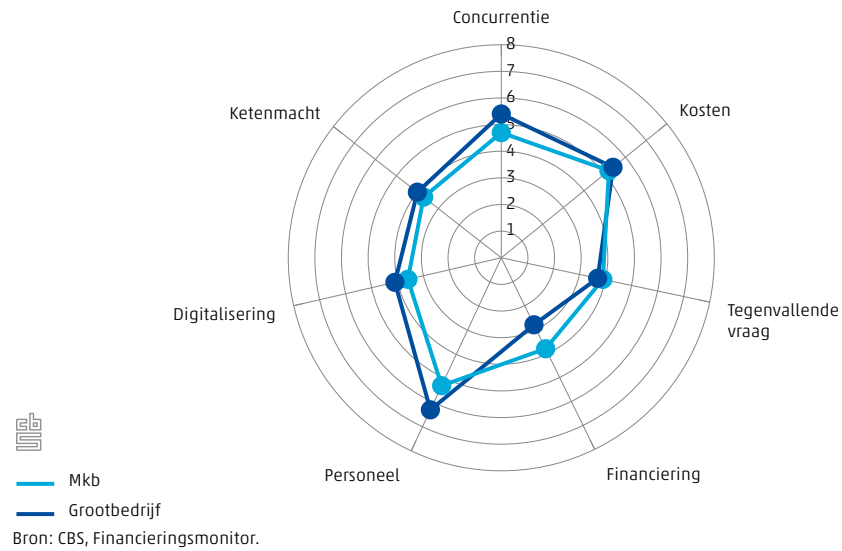
Dat probleem, en eigenlijk alle uitdagingen, is voor grotere bedrijven (iets) vaker een probleem dan voor het mkb. Uitzondering zijn de vraag en de toegang tot financiering: uitdagingen die dus vooral in het mkb spelen. Verschillen zijn zichtbaarder tussen sectoren dan tussen het mkb en het grootbedrijf. Zo is ketenmacht een uitgesproken belemmering voor de landbouw. Daarbuiten wordt deze macht als veel minder urgent ervaren. In algemene zin ervaren de agrarische en handelssectoren sowieso de sterkste

³⁾ Dat betekent dus dat weging naar het aantal bedrijven of naar werkgelegenheid weinig verschil maakt. In de Financieringsmonitor is er voor gekozen te wegen naar werkgelegenheid, gezien het verband tussen bedrijfsomvang en de financieringsbehoefte en -uitkomst.

⁴⁾ De radarplot met uitdagingen is ook opgenomen in het [dashboard](#), waarin alle typen ondernemingen met elkaar vergeleken kunnen worden.

belemmeringen. Snelle groeiers hebben logischerwijs het minst last van tegenvallende vraag, maar de meeste moeite met het kunnen vinden van personeel. Ook voor innovatieve bedrijven is dat een dringende kwestie, terwijl zij net als startups juist nauwelijks moeite hebben met digitalisering. Dat laatste wordt voor weinig bedrijven expliciet als belemmering ervaren, hoewel het scherper op het netvlies lijkt te komen naarmate ze groter worden.

3.4.1 Uitdagingen voor de bedrijfsvoering, van helemaal niet belemmerend (1) tot heel erg belemmerend (10) en ontwikkeling van belemmeringen¹⁾



Bron: CBS, Financieringsmonitor en COEN.

¹⁾ De belemmeringen uit de onderste figuur betreffen netto percentages: het aandeel dat de belemmering ervaart min het aandeel dat geen belemmering ervaart.

De beschikbaarheid van financiering als obstakel

De toegang tot financiering blijkt vooral een probleem te zijn voor specifieke groepen bedrijven. Voor ondernemers actief in de handel, vervoer en horeca is het sowieso moeilijk om financiering te vinden, ongeacht grootteklasse of type. Maar daarbuiten zijn het vooral microbedrijven, bedrijven jonger dan 5 jaar en startups voor wie dit een bovengemiddeld grote uitdaging vormt. Deze drie typen hebben gemeen dat ze een beperkte staat van dienst en omvang hebben. Het niet kunnen aantrekken van de gezochte financiering vormt daarmee een mogelijke barrière voor doorgroei en opschaling.

4.

**Behoefte aan
en oriëntatie op
externe financiering**

Een kwart van het mkb in de business economy heeft behoefte aan externe financiering. Hiervan oriënteert 81 procent zich ook daadwerkelijk op de externe financieringsmarkt, waarbij de bank het primaire informatiepunt voor het mkb is. Een banklening is dan ook de populairste financieringsvorm die overwogen wordt.

De bedrijven met een financieringsbehoefte die zich uiteindelijk niet op de externe financieringsmarkt oriënteren, geven onder andere aan dat zij verwachten geen financiering te krijgen of zich op andere prioriteiten te richten. Voor de bedrijven die geen externe financieringsbehoefte hebben, is de voornaamste reden dat zij hun financieringsbehoefte vanuit interne middelen kunnen voldoen. Het gaat dan vooral om ingehouden winsten of reserves.

In dit hoofdstuk worden deze resultaten van de eerste twee fases, behoefte en oriëntatie, in de zoektocht naar financiering door het bedrijfsleven verder uiteengezet. Figuur 4.0.1 geeft de positie van dit hoofdstuk in het gehele proces weer.

4.0.1 Eerste twee fases in de zoektocht naar financiering

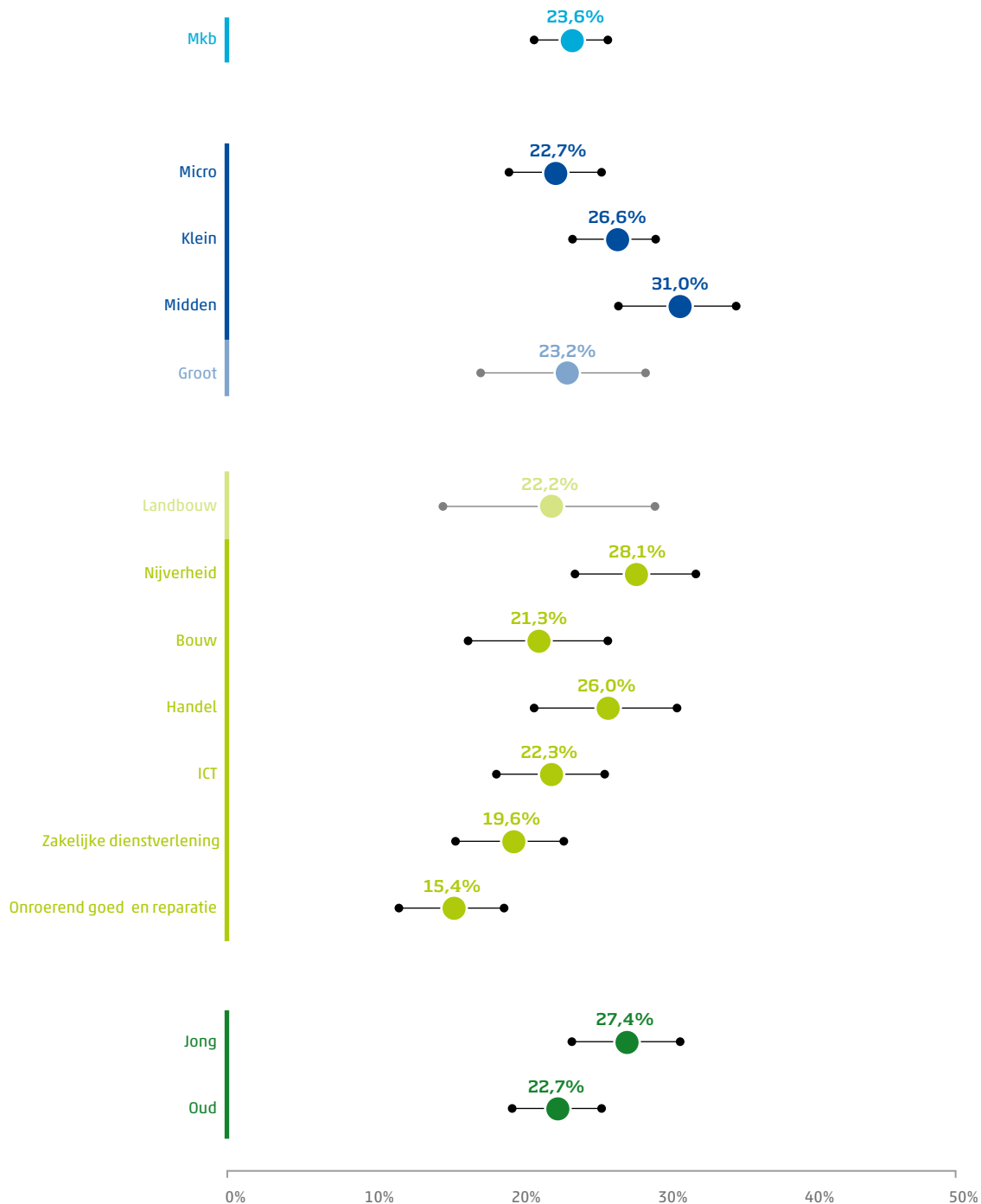


4.1 Bijna een kwart van het mkb heeft behoefte aan externe financiering

Bijna een kwart van het mkb in de business economy heeft behoefte aan externe financiering gehad tussen juli 2017 en juli 2018. In figuur 4.1.1 is deze behoefte uiteengezet naar verschillende kenmerken: bedrijfsgrootte, sector en bedrijfsleeftijd.

De externe financieringsbehoefte neemt toe met de grootte van het bedrijf en is het grootst voor het middenbedrijf, waarna de behoefte weer afneemt voor het grootbedrijf. Dit laatste komt doordat juist de grote bedrijven vaak al de toegang hebben tot bestaande externe financiering of de middelen van een moederbedrijf, waardoor er minder behoefte aan nieuwe financiering is.

4.1.1 Aandeel bedrijven met een externe financieringsbehoefte¹⁾²⁾



¹⁾ De landbouw is onderdeel van de analyses daar waar interessant, maar maakt geen deel uit van de business economy. In het totaalcijfer voor het mkb is het dan ook niet opgenomen. In de resultaten naar sector is het grootbedrijf niet verwerkt.

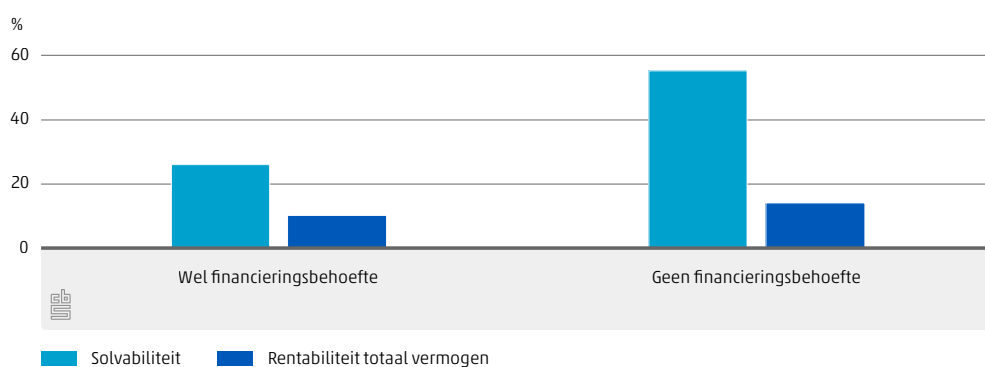
²⁾ Het gaat hier om 95%-betrouwbaarheidsinterval marges, zie de onderzoeksverantwoording voor meer toelichting op de weergegeven marges.

In de nijverheid is de meeste behoefte aan externe financiering, gevolgd door handel, vervoer en horeca. De sector nijverheid bestaat uit delfstoffenwinning, industrie, energievoorziening en waterbedrijven en afvalbeheer. De industrie vormt veruit het grootste deel. Het is een sector die relatief veel investeert in materiële vaste activa¹⁾.

Daarentegen heeft de sector onroerend goed en reparatie hier juist de minste behoefte aan. In deze sector zitten veel woningbouwcorporaties, die voor vastgoed in de publieke sector (sociale woningbouw en maatschappelijk vastgoed) financiering kunnen aantrekken onder borgstelling van het Waarborgfonds Sociale Woningbouw (WSW)²⁾ en ze dus minder behoefte hebben aan externe financiering. Ook de zakelijke dienstverlening heeft een relatief lage financieringsbehoefte. Deze sector probeert over het algemeen minder afhankelijk te zijn van externe financiers en aan de financieringsbehoefte te voldoen vanuit intern eigen vermogen. Bovendien zijn hun werkzaamheden minder kapitaalintensief.

Met name de jonge, snel groeiende bedrijven en startups hebben relatief veel behoefte aan financiering om hun expansie te kunnen bekostigen: het gaat om respectievelijk 42 en 38 procent van deze bedrijven.

4.1.2 Solvabiliteit en rentabiliteit (mediaan) naar financieringsbehoefte, 2016¹⁾



Bron: CBS, Financieringsmonitor, NFO en SZO.

¹⁾ De gemiddelde solvabiliteits- en rentabiliteitsratio's zijn berekend op basis van winsorised data.

De financieringsbehoefte wordt naast de verschillen in sector, bedrijfstype en grootteklasse ook beïnvloed door de financiële positie van een bedrijf. In figuur 4.1.2 zijn de verschillen in solvabiliteit en rentabiliteit weergegeven voor de bedrijven met en zonder financieringsbehoefte. Bedrijven met een relatief hoge solvabiliteit, dus met veel eigen vermogen ten opzichte van het balanstotaal, hebben over het algemeen een lagere externe financieringsbehoefte omdat zij vanuit interne middelen kunnen voldoen aan financiële verplichtingen. Hetzelfde geldt voor de bedrijven met een hogere rentabiliteit, de verhouding tussen winst en eigen of totaal vermogen. Rentabiliteit meet dus de winstgevendheid van een bedrijf. Hoe hoger deze is, hoe groter de kans dat het bedrijf kan financieren vanuit eigen middelen.

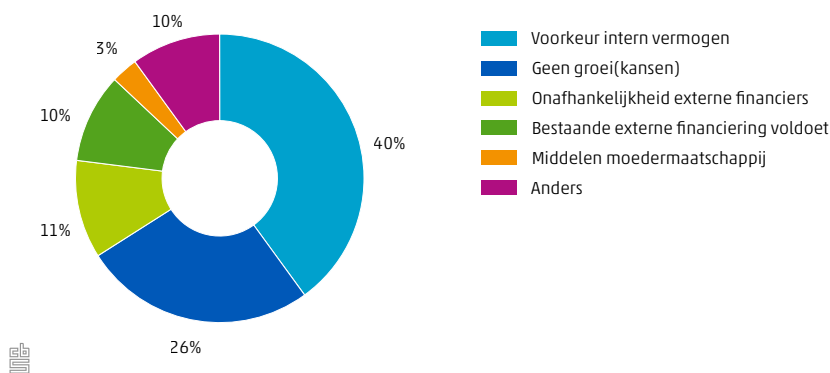
¹⁾ Statline tabel *Investering in materiële vaste activa; bedrijfstak* en *Bedrijven; bedrijfstak*.

²⁾ <https://www.wsw.nl/over-wsw/>.

4.2 Bedrijven die geen externe financiering zoeken, financieren vanuit interne middelen

Driekwart van het mkb heeft geen financieringsbehoefte, voornamelijk omdat zij vanuit interne middelen kunnen financieren. De hogere solvabiliteits- en rentabiliteitsratio voor deze bedrijven bevestigen dit beeld. Over het algemeen gaat het hierbij om ingehouden winsten of reserves. Voor de kleine bedrijven is het privévermogen ook nog een belangrijke bron. Zij bestaan voor een groot deel uit bedrijven zonder rechtspersoonlijkheid, zoals eenmanszaken en vof. Bij die rechtsvormen bestaat er geen onderscheid tussen het vermogen van de ondernemer en dat van diens onderneming. Voor ongeveer een kwart van het mkb zonder financieringsbehoefte, is dat zo omdat er geen groei of kans tot groei is. Slechts een klein deel van het mkb heeft geen financieringsbehoefte omdat deze bedrijven de beschikking hebben over financiële middelen van het moederbedrijf.

4.2.1 Motivatie van bedrijven zonder financieringsbehoefte



Bron: CBS, Financieringsmonitor.

De redenen voor het gebrek aan behoefte van externe financiering verschillen echter per grootteklasse. Zo spelen de beschikbare financiële middelen van een moederbedrijf bij het midden- en grootbedrijf wel een belangrijke rol (respectievelijk 18 en 22 procent), terwijl dit vrijwel ontbreekt bij het micro- en kleinbedrijf. Deze bron van financiering is voornamelijk beschikbaar voor ondernemingen in de nijverheid. Het grootbedrijf heeft bovendien vaak al de beschikking tot bestaande externe financiering (29 procent).

Bij het microbedrijf is het gebrek aan (kans op) groei een relatief belangrijke verklaring (30 procent), wat weer nauwelijks bij de grotere bedrijven als reden wordt opgegeven. Naar sector bezien valt op dat deze reden ook relatief veel voorkomt onder landbouwbedrijven (51 procent) en in de bouw (36 procent), wat niet zo gek is gezien het hoge aandeel microbedrijven in deze sectoren. Kleinere bedrijven willen bovendien vaker minder afhankelijk zijn van externe financiers dan de grotere bedrijven.

4.3 Meeste bedrijven met behoefte aan financiering verkennen ook de mogelijkheden

Van de bedrijven met een externe financieringsbehoefte, geeft 81 procent aan dat het ook daadwerkelijk stappen onderneemt om de mogelijkheden te verkennen (figuur 4.3.1). In het microbedrijf en in de zakelijke dienstverlening is dit aandeel iets lager dan in de andere grootteklassen en sectoren. Het aandeel dat zich op de externe financieringsmarkt oriënteert is in het kleinbedrijf en het middenbedrijf hoog, met respectievelijk 89 en 93 procent - hoger dan in het grootbedrijf.

Het zijn met name de innovatieve bedrijven die zich oriënteren op de financieringsmarkt (87 procent). Dochterbedrijven het minst (69 procent). Dochterbedrijven zullen immers vaker op de financiële middelen van het moederbedrijf kunnen terugvallen, waardoor ze zichzelf minder op de externe financiële markt gaan oriënteren.

Bijna een kwart van de bedrijven die mogelijkheden niet verkend heeft, verwacht geen financiering te krijgen

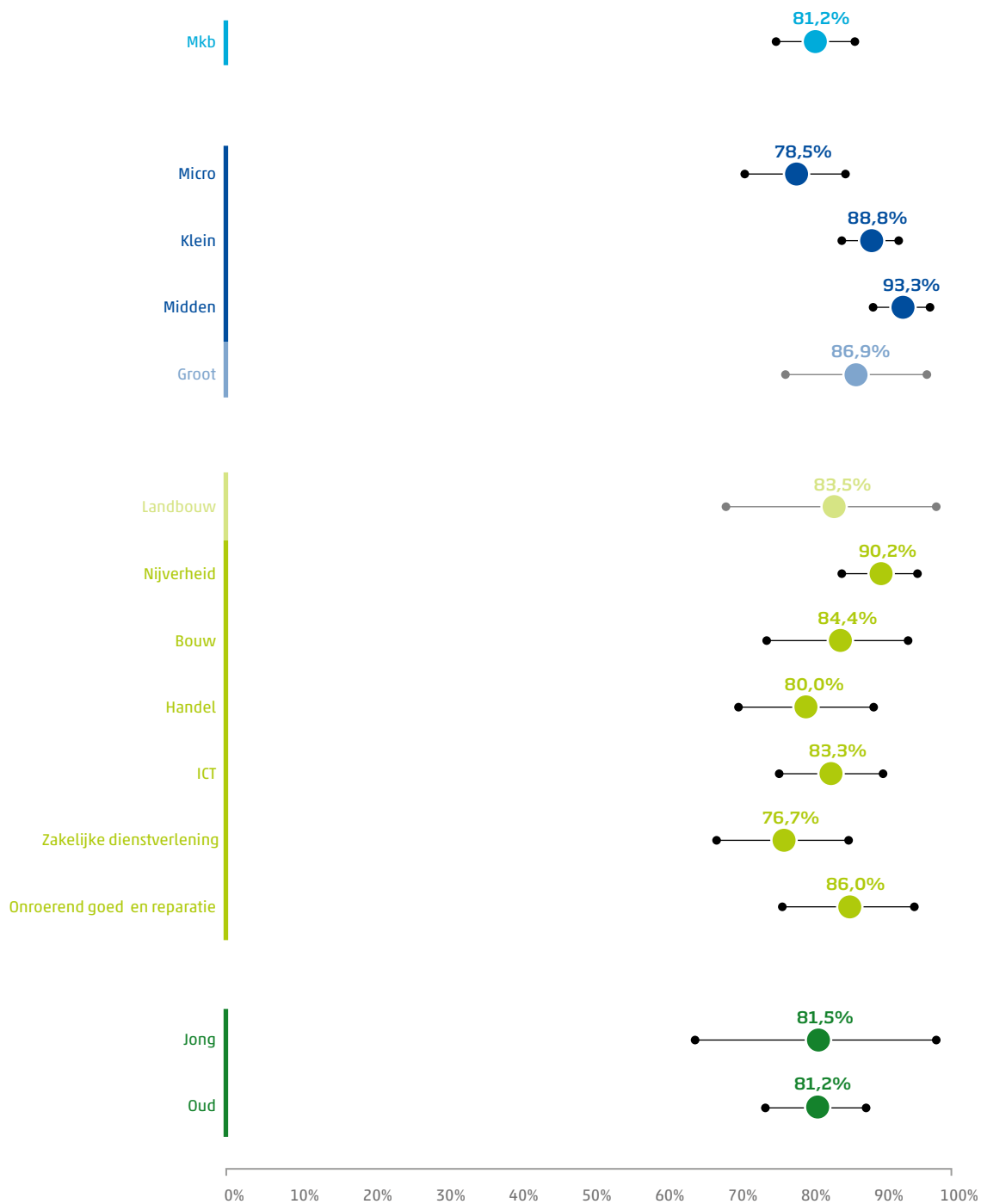
De bedrijven die zich niet hebben georiënteerd op de externe financieringsmarkt (maar wel een financieringsbehoefte hebben) noemen hiervoor diverse redenen. Zo verwacht 22 procent geen financiering te krijgen en 17 procent zegt andere prioriteiten te hebben. Bijna de helft (47 procent) zegt dat er andere redenen zijn dan voorgelegd.

De meeste bedrijven oriënteren zich vaker

Ruim 80 procent van het mkb heeft zich ook vóór 1 juli 2017 op de externe financieringsmarkt georiënteerd: 58 procent zelden of af en toe, 21 procent regelmatig en de rest vaak. Dit heeft in bijna driekwart van de gevallen ook tot een eerdere aanvraag voor financiering geleid. Naast eerdere oriëntatie op de externe financieringsmarkt, heeft ook tweederde van het mkb hulp gehad bij het opstellen van een ondernemersplan. Dit gebeurt voornamelijk door een accountant of een ander financieel deskundige in te schakelen. Hoe groter het bedrijf echter, des te minder vaak er een accountant wordt ingeschakeld. Grotere bedrijven zijn vaak zelfredzamer omdat zij de kennis *in house* hebben, terwijl meer dan de helft van de ondernemers van kleine en middelgrote bedrijven aangeeft onzeker te zijn over de eigen financiële kennis³⁾.

³⁾ Volgens [onderzoek](#) van de Kamer van Koophandel (2016).

4.3.1 Aandeel bedrijven met een externe financieringsbehoefte dat zich oriënteert op de mogelijkheden¹⁾²⁾



¹⁾ De landbouw is onderdeel van de analyses daar waar interessant, maar maakt geen deel uit van de business economy. In het totaalcijfer voor het mkb is het dan ook niet opgenomen. In de resultaten naar sector is het grootbedrijf niet verwerkt.

²⁾ Het gaat hier om 95%-betrouwbaarheidsinterval marges, zie de onderzoeksverantwoording voor meer toelichting op de weergegeven marges.

Overheidsinstrumenten nog niet bekend

De overheid zet verschillende instrumenten, regelingen en subsidies in om de toegang tot financiering voor ondernemers te stimuleren. De meeste ondernemers zijn hier echter niet mee bekend.

Voorbeelden van deze overheidsinstrumenten die de toegang tot financiering voor ondernemers dienen te stimuleren zijn:

- Borgstelling Mkb Kredieten (BMKB), waarbij de overheid garant staat voor een deel van de lening van mkb-bedrijven die een bank niet voldoende onderpand kunnen bieden;
- SEED Capital regeling, waarbij de overheid innovatieve ondernemingen op technologisch en creatief gebied ondersteunt bij het verkrijgen van risicokapitaal;
- Innovatiekrediet, waarbij de overheid veelbelovende innovatieve projecten financiert vanuit het innovatiefonds MKB+;
- Versterking smart industrie en logistiek, een subsidieregeling (in de regio West-Brabant) bedoeld voor mkb-ondernemers met projecten vooral gericht op de sectoren logistiek, maintenance, bio-based economy, hightech systemen & materialen, vrijetijdseconomie of agrosector.
- De overheidsinstrumenten worden via verschillende loketten beschikbaar gesteld: gemeenten, provincies, Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen (ROM's)⁴⁾ en de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO.nl).

Tweederde van de bedrijven zegt niet bekend te zijn met deze loketten. Een op de vijf bedrijven is wel bekend met het gemeenteloket en eenzelfde deel met RVO.nl. De ROM's zijn het minst bekend onder het mkb. Hier moet bij opgemerkt worden dat veel van de instrumenten door de financierer aangevraagd worden en niet door de onderneming zelf.

Er is uiteindelijk maar een klein deel van de ondernemingen dat aangeeft ook daadwerkelijk gebruik te maken van het desbetreffende loket. Bij RVO.nl ligt dit aandeel het hoogst. Van de bedrijven die hiermee bekend zijn, geeft 31 procent aan hier ook daadwerkelijk gebruik van te maken. Van de andere loketten ligt het uiteindelijk tussen de 4 en 15 procent.

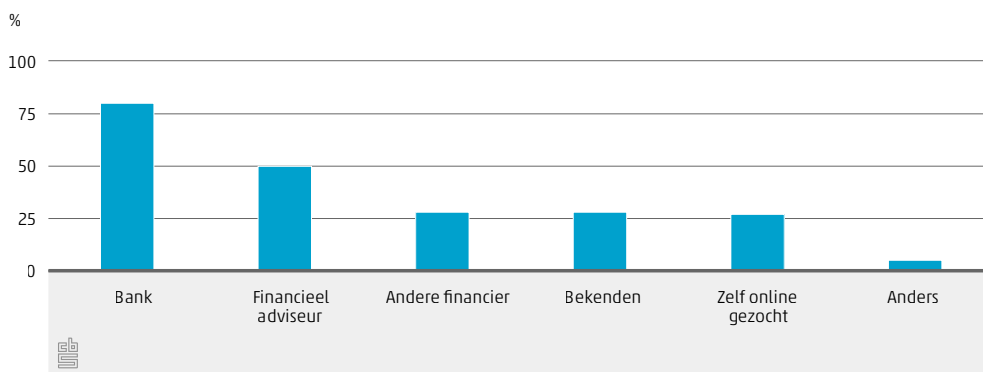
Banken primaire informatiepunt voor bedrijven die zich oriënteren

Banken blijven het primaire informatiepunt, gevolgd door het inwinnen van advies

⁴⁾ Dit is een samenwerkingsverband met als aandeelhouders het rijk (met het ministerie van Economische Zaken en Klimaat als handelend onderdeel) en de desbetreffende provincies. ROM'S hebben als doel de regionale economie te versterken. Ze investeren met name in innovatieve en snelgroeiende regionale bedrijven en herstructureren vervallen bedrijventerreinen.

bij een accountant of financieel adviseur. Een kleiner deel zegt aan te kloppen bij een andere financier, bij bekenden of gaat zelf online op zoek. Onder het grootbedrijf wordt er relatief veel advies ingewonnen van andere financiers dan banken (46 procent), terwijl er onder het microbedrijf veel advies wordt ingewonnen door zelf online op zoek te gaan (32 procent) of bij bekenden (31 procent).

4.3.2 Wijze waarop het mkb zich oriënteert op de financieringsmarkt¹⁾



¹⁾ Bedrijven kunnen zich op meerdere manieren oriënteren. De aandelen tellen daarom op tot meer dan 100 procent.

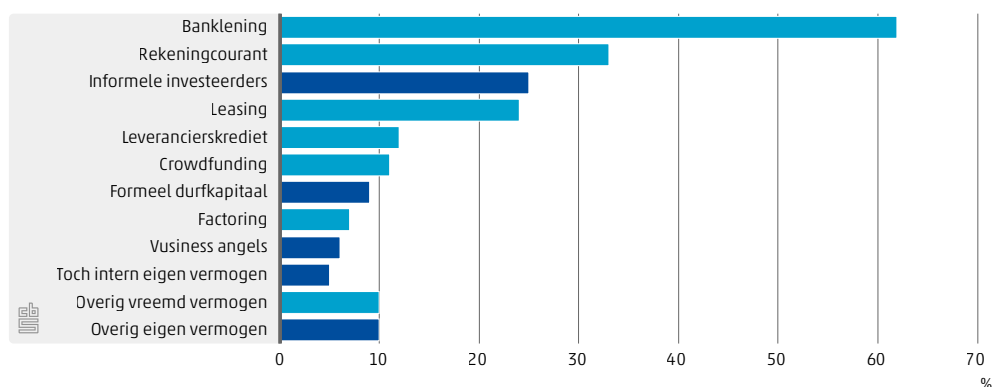
De ICT-sector oriënteert zich voornamelijk door zelf online te zoeken, terwijl de meer traditionele landbouw zich richt op de traditionelere vormen van oriëntatie, zoals de bank en een financieel adviseur.

Bijna tweederde overweegt een banklening als financieringsvorm

Van de bedrijven die een externe financieringsbehoefte hebben, overweegt het grootste deel een banklening en een derde een rekeningcourant (figuur 4.3.3)⁵⁾. De alternatieve financieringsvormen crowdfunding, business angels en informele investeerders worden vooral door het microbedrijf en de ICT-sector overwogen. Dit zijn tegelijkertijd ook allemaal vormen van extern eigen vermogen.

⁵⁾ Zie de begrippenlijst in de onderzoeksverantwoording voor de betekenis van de verschillende financieringsvormen.

4.3.3 Door het mkb overwogen financieringsvormen naar vreemd (lichtblauw) en eigen (donkerblauw) vermogen¹⁾²⁾



¹⁾ Een bedrijf kan zich op meerdere oriëntatievormen hebben gericht. De aandelen tellen daarom op tot meer dan 100 procent.

²⁾ Afhankelijk van de vorm kan crowdfunding tot eigen vermogen (financier ontvangt aandelen) of tot vreemd vermogen (financier ontvangt rente) behoren. Dat laatste komt vaker voor.

De *asset-based* financieringsvormen⁶⁾ (factoring en leasing) worden juist meer door het grootbedrijf overwogen. Asset-based finance is overigens ook een alternatief ten opzichte van de gebruikelijke bankleningen, maar net als bankleningen wel een vorm van vreemd vermogen. Leasing is bovendien ook erg in trek in de nijverheid en de bouw. Bij de vraag welke externe financieringsvorm(en) er overwogen worden, werden er toch nog door 5 procent van de bedrijven vormen van intern eigen vermogen aangegeven.

⁶⁾ Financiering op basis van een onderpand.

5.

**Van financierings-
aanvraag naar
daadwerkelijke
financiering**

Tweederde van de mkb-bedrijven in de business economy dat zich oriënteert op externe financiering, doet ook daadwerkelijk een aanvraag. De rest ziet daar dus van af. De voornaamste redenen daarvoor zijn voornamelijk intern. Zij kiezen er voor om toch intern te financieren of vinden de timing gewoon niet meer geschikt door veranderde marktomstandigheden.

Van alle financieringsaanvragen is 84 procent (ten minste deels) succesvol. Het merendeel is via een banklening gefinancierd. Dit is ook de financieringsvorm waar de meeste bedrijven zich op oriënteerden. Meer dan de helft van bedrijven met een succesvolle aanvraag heeft daar activa als onderpand tegenover moeten zetten. Dat is dan vooral het bedrijfspand en machines. Immateriële activa worden bijna alleen in de ICT als onderpand gebruikt. Ondernemingen gebruiken de met succes aangetrokken financiering vooral om te investeren in uitbreiding, gevolgd door werkkapitaal en voorraden.

Dit hoofdstuk bevat de resultaten van de derde en vierde fase in de zoektocht naar financiering. Het gaat om de daadwerkelijke aanvraag van externe financiering en de uitkomst daarvan.

5.0.1 Fase drie en vier in de zoektocht naar financiering

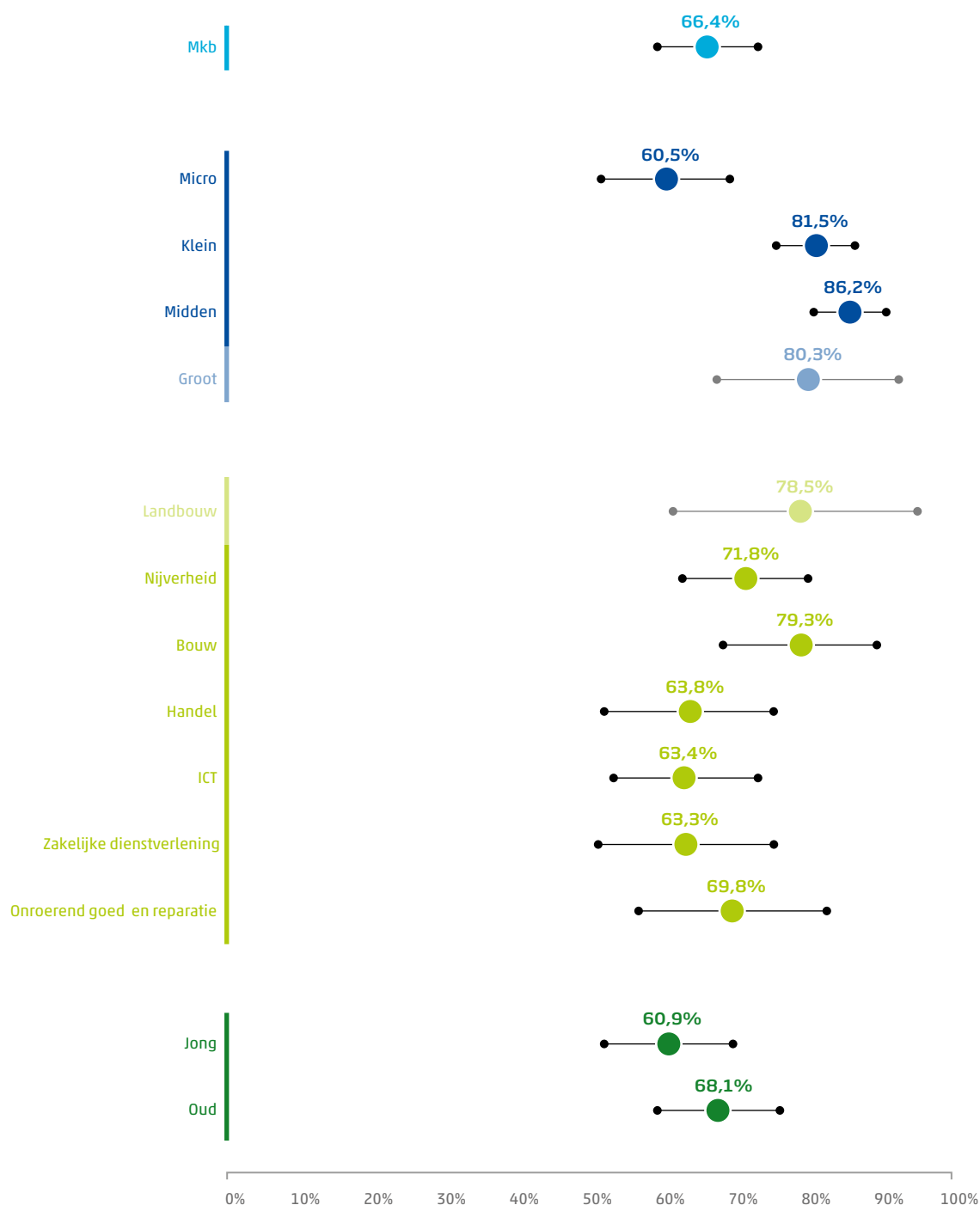


5.1 De meeste bedrijven gaan verder en doen een aanvraag

Tweederde van de mkb-bedrijven die zich oriënteren op externe financiering, doet ook daadwerkelijk een aanvraag. Microbedrijven doen dat een stuk minder vaak dan de (iets) grotere bedrijven. Specifiek die allerkleinste bedrijven willen vooral onafhankelijk blijven van de financier. Het kleinbedrijf en het middenbedrijf gaan na oriëntatie vaker over op een aanvraag dan het grootbedrijf. Tussen sectoren bestaan ook duidelijke verschillen. Zo ligt het aandeel van de bedrijven dat een financieringsaanvraag doet een stuk hoger in de nijverheid en bouw dan in de andere sectoren van de business economy. De nijverheid bestaat uit delfstoffenwinning, industrie, energievoorziening en waterbedrijven en afvalbeheer. De industrie vormt veruit het grootste deel. Die twee sectoren zoeken vooral externe financiering voor herfinanciering en vernieuwing.

Tussen de oriëntatiefase en daadwerkelijke financieringsaanvraag valt meer dan de helft van de startups af. Van de snelle groeiers gaat 78 procent juist wel door naar een aanvraag. Startups bevinden zich vaak in een nog wat onzekere fase en zijn doorgaans bovendien klein, terwijl snelle groeiers een duidelijke behoefte hebben en de gezochte financiering ook kunnen verantwoorden met een vooruitzicht op groei.

5.1.1 Aandeel bedrijven dat een aanvraag doet van bedrijven die zich georiënteerd hebben na een financieringsbehoefte¹⁾²⁾



¹⁾ De landbouw is onderdeel van de analyses daar waar interessant, maar maakt geen deel uit van de business economy. In het totaalcijfer voor het mkb is het dan ook niet opgenomen. In de resultaten naar sector is het grootbedrijf niet verwerkt.

²⁾ Het gaat hier om 95%-betrouwbaarheidsinterval marges, zie de onderzoeksverantwoording voor meer toelichting op de weergegeven marges.

In onroerend goed en reparatie zijn de aanvragen het grootst

De mediaan van het financieringsbedrag dat is aangevraagd door het totale mkb bedraagt 105 duizend euro. Omdat het microbedrijf (veel) meer dan de helft van alle ondernemingen in het mkb bevat, wordt dat bedrag sterk bepaald door hun kleinere aanvragen. De mediane bedragen die het micro-, klein-, midden- en grootbedrijf aanvragen, zijn respectievelijk 60 duizend, 350 duizend, 1 miljoen en 9 miljoen euro.

Bedrijfsomvang hangt logischerwijs sterk samen met de omvang van de aanvraag. Het mkb in de sector onroerend goed en reparatie vraagt veel hogere bedragen aan dan het mkb in de andere sectoren. Het investeert relatief veel in vaste activa en heeft de financiering vooral nodig voor vernieuwing en herfinanciering. Ook dochterbedrijven vragen relatief hoge externe financieringsbedragen aan. Die groep bestaat uit veel meer grootbedrijven dan de totale bedrijvenpopulatie.

Bedrijven die op zoek gaan naar financiering en daarvoor alléén vormen van eigen vermogen overwegen, zoeken doorgaans kleinere bedragen dan zij die alléén aan vormen van vreemd vermogen denken. Het mediane gezochte bedrag is respectievelijk 100 duizend euro en 175 duizend euro voor het gehele mkb.

Een derde van afhakers na oriëntatie stopt zoektocht om interne redenen

De voornaamste redenen voor bedrijven om na oriëntatie toch geen externe financiering aan te vragen, zijn intern. Zo heeft 30 procent van de bedrijven toch aan hun behoefte kunnen voldoen vanuit interne middelen en voor nog eens 30 procent bleek de timing verkeerd te zijn. In de tijd die verstrijkt tussen het ontstaan van een behoefte en een echte aanvraag kunnen de marktomstandigheden bijvoorbeeld veranderd zijn. Bij afgenomen vraag of fellere concurrentie kan het verstandig zijn een aanvraag uit te stellen - of er zelfs geheel van af te zien. Eén op de vijf bedrijven haakt na oriëntatie af, omdat ze verwachten afgewezen te worden. Hoge kosten of onbekendheid met de mogelijkheden zijn hierbij van secundair belang. De bedrijven die uiteindelijk geen financiering aanvragen, zoeken tijdens de oriëntatiefase vooral financiering om te innoveren en te investeren in vaste activa.

5.2 Van alle aanvragen is 84 procent succesvol

Van de bedrijven die externe financiering aanvragen, is 84 procent succesvol: zie figuur 5.2.1¹⁾. De slaagkans neemt toe met bedrijfsomvang. Grotere bedrijven gaan doorgaans al langer mee, waardoor er meer over hen bekend is en de informatie-asymmetrie tussen bedrijf en financier beperkter is. Hun activiteiten zijn door hun omvang ook meer divers waardoor deze ondernemingen ook stabielere zijn. Hierdoor zijn ze minder risicovol voor financiers. In het microbedrijf is de slaagkans duidelijk het laagst. In het kleinbedrijf en het middenbedrijf komt deze in de buurt van die in het grootbedrijf: respectievelijk 91, 93 en 99 procent.

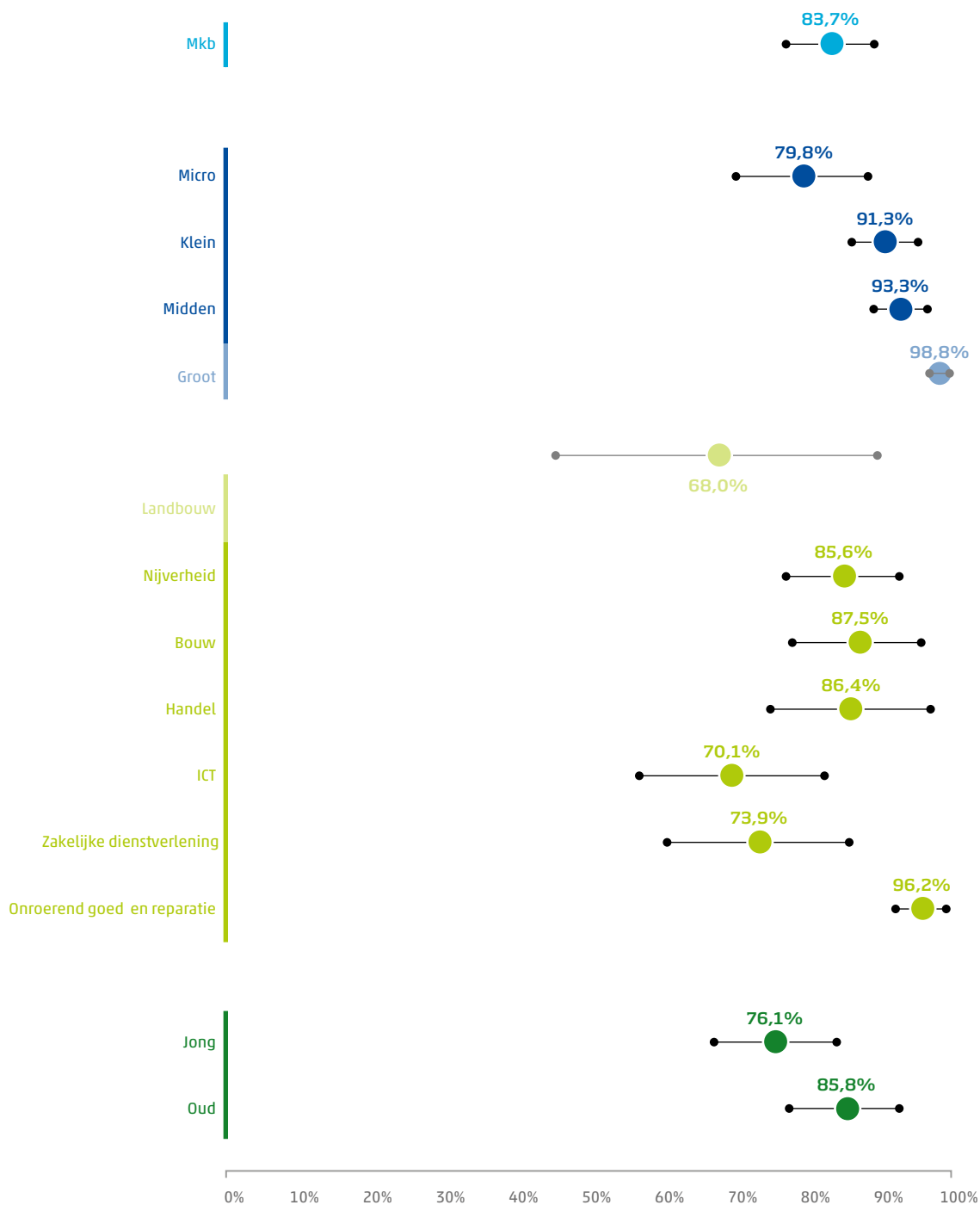
De slaagkans in onroerend goed en reparatie is uitzonderlijk hoog. Woningcorporaties kunnen terugvallen op het Waarborgfonds Sociale Woningbouw (WSW), waardoor de risico's voor financiers kleiner zijn. In de landbouw, ICT en zakelijke dienstverlening is de slaagkans een stuk lager. Om actief te zijn in de ICT en zakelijke dienstverlening zijn minder (materiële) vaste activa nodig. Voor veel kleine bedrijven volstaan een computer en een werkruimte. Dat betekent tegelijkertijd dat zij financiers weinig onderpand, en dus weinig zekerheden, kunnen bieden. Tegelijkertijd zullen deze bedrijven meer investeren in immateriële activa, zoals software en een website. Daarvan zijn de opbrengsten minder zeker en dus zijn ze risicovoller voor financiers.

De lage slaagkans voor de landbouw lijkt opmerkelijk. Deze bedrijven hebben met afstand de hoogste solvabiliteit van alle sectoren en hebben ook het grootste aandeel onderpand op hun balans staan. Maar die vaste activa zitten vooral vast in de grond van de agrariër.

Voor jongere bedrijven en startups is het waarschijnlijk moeilijker om aan externe financiering te komen, omdat ze zich vaak nog moeten bewijzen en er minder informatie over hen beschikbaar is voor buitenstaanders. Slechts 62 procent van de aanvragen door startups is succesvol. Snelle groeiers komen daarentegen beter aan externe financiering: 83 procent slaagt.

¹⁾ Het gaat hier ook om de deels succesvolle aanvragen, dat zijn de bedrijven die een deel van het gezochte bedrag hebben ontvangen.

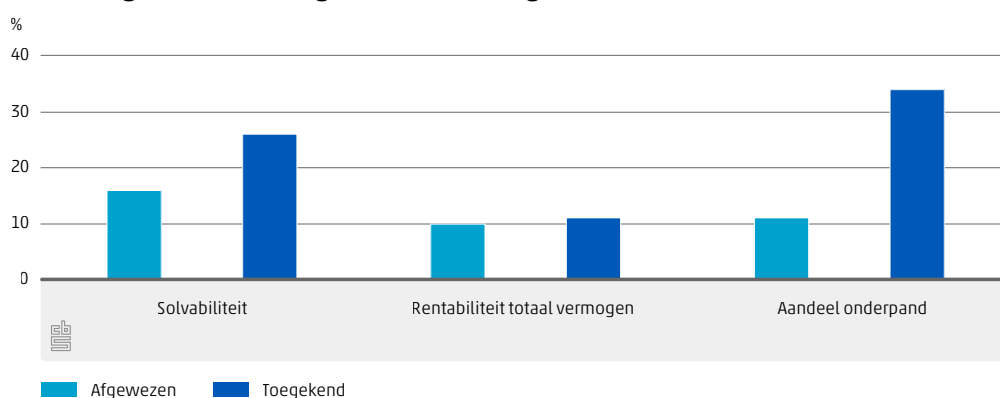
5.2.1 Aandeel bedrijven met een (deels) succesvolle aanvraag¹⁾²⁾



¹⁾ De landbouw is onderdeel van de analyses daar waar interessant, maar maakt geen deel uit van de business economy. In het totaalcijfer voor het mkb is het dan ook niet opgenomen. In de resultaten naar sector is het grootbedrijf niet verwerkt.

²⁾ Het gaat hier om 95%-betrouwbaarheidsinterval marges, zie de onderzoeksverantwoording voor meer toelichting op de weergegeven marges.

5.2.2 Financiële positie (mediaan) voor ondernemingen met afgewezen en toegekende aanvraag, 2016



Bron: CBS, Financieringsmonitor, NFO, SZO.

Slaagkans wordt bepaald door bedrijfsomvang en zekerheden

Het is makkelijker voor bedrijven om financiering aan te trekken als zij de financier meer zekerheden kunnen bieden. Dat kan in de vorm van een hoge solvabiliteitsratio of een groot deel materiële vaste activa op de balans: het onderpand²⁾. Het eerste laat zien dat ondernemingen kunnen voldoen aan hun betalingsverplichtingen op langere termijn. Het tweede kan als onderpand gebruikt worden door de financier en maakt financiering dus minder risicovol. Rentabiliteit, ofwel de winstgevendheid, en liquiditeit, de mate waarin een onderneming op korte termijn aan haar verplichtingen kan voldoen, zijn niet van significant belang voor de slaagkans.

Naast deze vier financiële indicatoren is bekeken welke andere factoren een relatie lijken te hebben met de slaagkans. Uit figuur 5.2.1 is al gebleken dat de slaagkans toeneemt met bedrijfsomvang. De *ontwikkeling* van de werkgelegenheid is echter niet direct van invloed.

De recente omzetontwikkeling laat een gemengd beeld zien en beïnvloedt dus ook niet zonder meer de slaagkans³⁾. Ook analyses naar de invloed van voorbereiding en kwaliteit (heeft de ondernemer het businessplan laten controleren), ervaring (heeft oriëntatie ooit eerder tot een aanvraag geleid) en financieringsdoelen laten geen duidelijke verschillen zien. Het enige dat opvalt is dat financieringsaanvragen voor het aannemen of opleiden van personeel veel vaker afgewezen worden.

²⁾ Vergelijkingen tussen afgewezen en succesvolle aanvragen zijn gedaan met drie onderpandratio's. Ten eerste het aandeel materiële vaste activa in het balanstotaal. Ten tweede dat aandeel in het balanstotaal gecorrigeerd voor immateriële vaste activa. Ten derde het totaal aan vaste activa (materieel plus immaterieel) in het balanstotaal. Alle drie vertonen ze een vergelijkbaar resultaat.

³⁾ De omzetontwikkeling over drie perioden is bekeken: het half jaar voorafgaand aan de analyseperiode (dus van 2016Q4 naar 2017Q2), een heel jaar en twee jaren voorafgaand. De mediaan laat wel een verschil zien in de ontwikkeling in het afgelopen half jaar: de omzet van de afgewezen groep daalde, die van de succesvolle groep nam iets toe. De voor extreme waarden gecorrigeerde gemiddelden lijken voor het afgelopen half jaar én jaar fors van elkaar te verschillen - maar zijn niet statistisch significant. Dan blijkt alleen de omzetontwikkeling over een periode van twee jaar significante verschillen te vertonen. Dat is dan een verschil tussen beperkte groei en flinke groei.

Dienstverlening van de financier

Financieringsvragen kunnen om verschillende redenen afgewezen worden. Zo kan het voorkomen dat de financiële gezondheid van het bedrijf tekortschiet. Maar de aanvraag kan ook onvoldoende onderbouwd of kwalitatief slecht zijn. In die gevallen is het van belang dat de ondernemer de juiste terugkoppeling krijgt. In het Mkb-Actieplan onderstreept het ministerie van EZK het belang van goede feedback en doorverwijzing. De Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) heeft een Gedragscode Kleinzakelijke Financiering in het leven die 1 juli 2018 ingegaan is - dus pas na de periode waarop deze monitor betrekking heeft. Banken die klanten met kleine financieringsaanvragen hebben, moeten hen duidelijke informatie verstrekken over de mogelijkheden en afwijzingen motiveren.

Van de (deels) afgewezen ondernemers kreeg 93 procent feedback, maar werd slechts 17 procent doorverwezen naar een andere financier. Vooral kleine bedrijven worden nauwelijks op de mogelijkheden van andere financiers gewezen.

Het gehele proces van een aanvraag wordt over het algemeen goed gewaardeerd: 69 procent van het mkb dat een aanvraag deed, is (zeer) tevreden en 20 procent (zeer) ontevreden. Grotere bedrijven zijn vaker tevreden. Ondernemers in de ICT zijn juist het minst te spreken over de dienstverlening. Daar is slechts de helft positief.

Bijna de helft van de bedrijven kan na een afwijzing niet uitbreiden

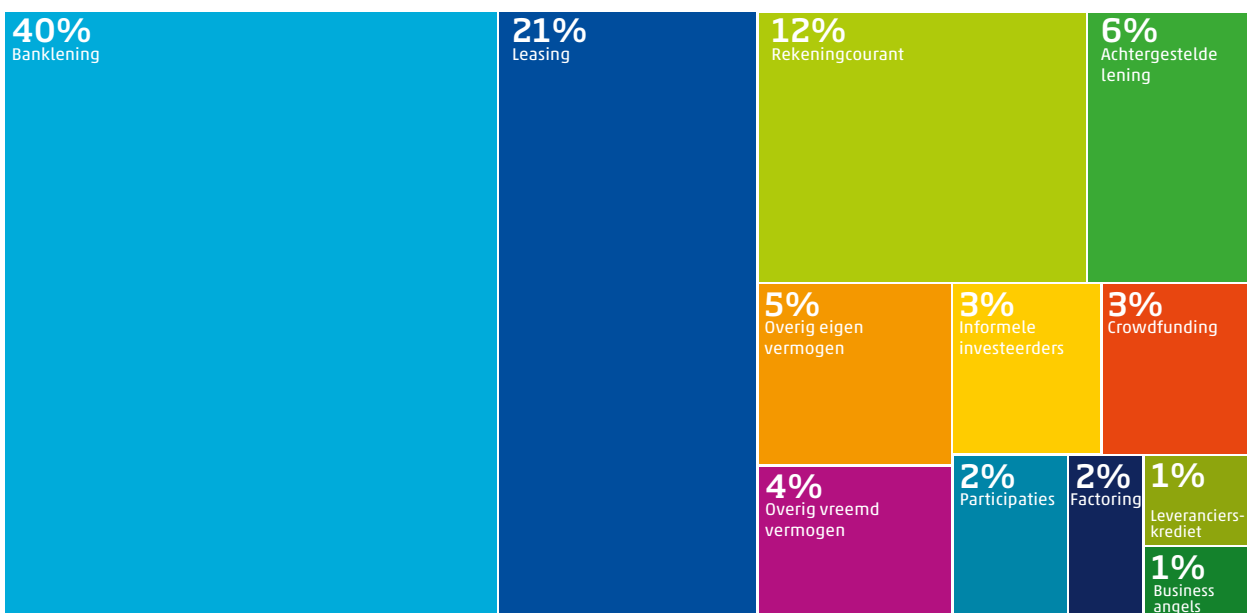
Een afgewezen aanvraag kan uiteenlopende gevolgen voor een bedrijf hebben. Bijna de helft kan daardoor niet uitbreiden, gevolgd door een grote groep die geen personeel kan aantrekken. Ongeveer een kwart van de afgewezen bedrijven zoekt na een afwijzing gewoon weer verder naar financiering.

5.3 Financiering voornamelijk vanuit bankleningen

Binnen de succesvol aangetrokken financiering is de banklening de meest voorkomende financieringsvorm, gevolgd door leasing⁴⁾. De alternatieve vormen worden een stuk minder gebruikt. Financiering door business angels, leverancierskrediet, factoring, participaties en crowdfunding maakt (in aantallen bedrijven) slechts een tiende uit van de totale verstrekte financiering.

Het aandeel van bankleningen en factoring in de financieringsmix neemt toe met omvang. Het micro- en kleinbedrijf gebruikt een bredere mix aan vormen. Bij hen zijn financiering vanuit crowdfunding, business angels en informele investeerders belangrijker. Hetzelfde geldt voor jongere bedrijven. Deze alternatievere vormen van financiering brengen vaak minder hoge eisen met zich mee, waardoor ze toegankelijker zijn voor de kleinere en jongere bedrijven.

5.3.1 Financieringsvormen in de aangetrokken financiering



Bankleningen zijn vooral belangrijk in de landbouw en onroerend goed en reparatie. In deze sectoren gaat het ook vaak om grotere financieringsbedragen en zijn de risico's wat minder groot. De ICT is afhankelijker van vormen van eigen vermogen, en dan met name durfkapitaal, vanwege de risicovollere investeringen. De bouw maakt erg veel gebruik van leasing: meer dan twee keer vaker dan gemiddeld. De bouw investeert meer in vaste activa zoals machines die zich goed lenen voor leaseconstructies. Ook kranen en grondverzetmachines kunnen op deze manier gefinancierd worden. Hoge kosten voor onderhoud, risico's op schade en verzekeringen worden op deze manier vermeden.

⁴⁾ Het gaat zowel om autolease als om equipment lease. Dit in tegenstelling tot hoofdstuk 2 waar het alleen om equipment lease ging.

5.4 Voorwaarden gunstiger voor grotere bedrijven

De mediaan van het vaste rentepercentage voor het mkb bedraagt 3,5 procent, die van het variabele rentepercentage 3,0 procent⁵⁾. De vaste rente staat voor een langere periode vast en biedt meer zekerheid. De variabele rente schommelt gedurende de looptijd. Het is ook mogelijk om over financiering een combinatie van vast en variabel te betalen. De rente neemt af met bedrijfsomvang en met bedrijfsleeftijd. Ook tussen sectoren verschillen de rentepercentages. Er worden hogere rentes betaald in de meer risicovolle sectoren (zoals zakelijke dienstverlening en ICT) en lagere rentes in onroerend goed en reparatie, bouw en landbouw.

Bij ruim een derde van de ondernemingen in het mkb moet de ondernemer persoonlijk borg staan voor het aangetrokken bedrag. Het gaat dan met name om het micro- en kleinbedrijf en de jonge bedrijven. Dit zijn vaak bedrijven zonder rechtspersoonlijkheid en bedrijven die weinig vaste activa als onderpand kunnen aanbieden.

Meer dan de helft van het mkb moet activa als onderpand aanbieden. Het gaat dan vooral om bedrijfspanden en machines. Bij het middenbedrijf is dit zelfs 70 procent, net iets meer dan bij het micro- en kleinbedrijf. In de ICT en zakelijke dienstverlening wordt dit veel minder verlangd, maar daar zijn ook relatief weinig activa aanwezig. In de onroerend goed sector zit juist wel veel vaste activa en daar wordt het dan ook relatief vaak als onderpand gebruikt. Onderpand in de vorm van debiteuren en immateriële activa (o.a. software en licenties) is alleen substantieel terug te zien in de ICT.

5.5 Financiering voornamelijk voor uitbreiding

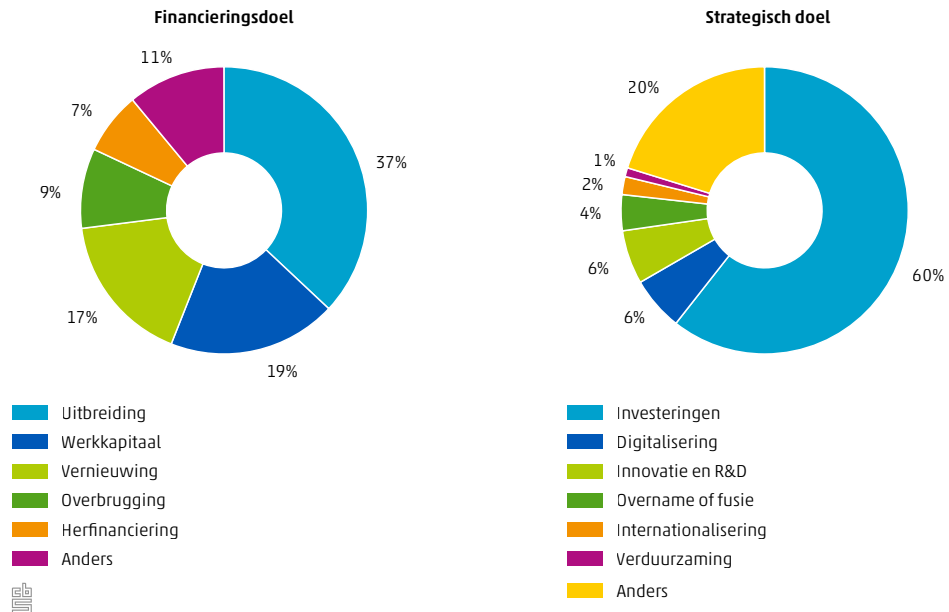
Meer dan een derde van de bedrijven met een succesvolle aanvraag gebruikt financiering voor uitbreiding, gevolgd door voorraden en werkkapitaal. Zie de linkse cirkeldiagram in figuur 5.5.1. Het belang van werkkapitaal is voornamelijk terug te zien bij de kleinere bedrijven. Het grootbedrijf gebruikt het vooral voor herfinanciering. In de ICT wordt het vooral ingezet om personeel aan te nemen of op te leiden, in de zakelijke dienstverlening juist voor het overbruggen van een moeilijke periode. Dit laatste komt ook vaker voor onder jongere bedrijven.

⁵⁾ De rentepercentages zijn gewinsorised op anderhalf keer de standaardafwijking boven het gemiddelde. Dat wil zeggen dat hogere waarden vervangen zijn door die rentewaarde.

Voornaamste strategische doel van de financieringsaanvraag is investeren

Het achterliggende strategische doel is voor 60 procent van de bedrijven het investeren in vaste activa. Zie de rechtse cirkeldiagram in figuur 5.5.1. In het middenbedrijf is dit zelfs 77 procent. De fase waar een bedrijf zich in bevindt, is bepalend voor het strategische doel waar financiering voor is gezocht. Bij grotere bedrijven is dat vaker verduurzaming en overnames en fusies. In het micro- en kleinbedrijf zijn R&D en innovatie belangrijk. Dit laatste geldt ook voor de zakelijke dienstverlening en ICT.

5.5.1 Financieringsdoel en strategisch doel¹⁾



¹⁾ Enkel aan bedrijven met als financieringsdoel uitbreiding, vernieuwing en het aannemen van personeel, is gevraagd naar het achterliggende strategische doel.

6.

**Financierings-
behoefte**

in de toekomst

Veel bedrijven die in het afgelopen jaar financiering zochten, gaan in het komende jaar niet nog eens op zoek naar geld. Dat geldt vooral voor de kleinere bedrijven. In het grootbedrijf wordt een succesvolle aanvraag vaker opgevolgd door een verwachte behoefte in het volgende jaar. In totaal verwacht 14 procent van het mkb een financieringsbehoefte te hebben in het komende jaar. Onder bedrijven die het afgelopen jaar hun aanvraag afgewezen zagen worden, is dit veel hoger: 92 procent.

Het mkb denkt in het komende jaar vaker op zoek te gaan naar financiering voor vernieuwing, onroerend goed en investeringen in personeel. Ook verduurzaming en internationalisering zijn belangrijker dan in het afgelopen jaar. Al deze doelen getuigen van een langere-termijn visie. Daarbij geldt wel de kanttekening dat er een verschil bestaat tussen waar bedrijven geld voor willen gebruiken en waar ze het daadwerkelijk voor zullen kunnen aantrekken.

Aan de manier waarop ze deze doelen willen financieren verandert minder. Leningen bij de bank blijven met afstand de populairste vorm. Toch is er dynamiek zichtbaar. Leasing is minder vaak onderdeel van de verwachte financieringsmix, terwijl informele investeerders nu drie keer zo vaak genoemd worden. Andere vormen van alternatieve financiering blijven nagenoeg gelijk in hun aandeel.

Dit hoofdstuk bevat de resultaten van de vijfde fase in de zoektocht naar financiering. Het gaat om de *verwachte* behoefte aan financiering in het jaar dat loopt van juli 2018 tot juli 2019.

6.0.1 Laatste fase in de zoektocht naar financiering

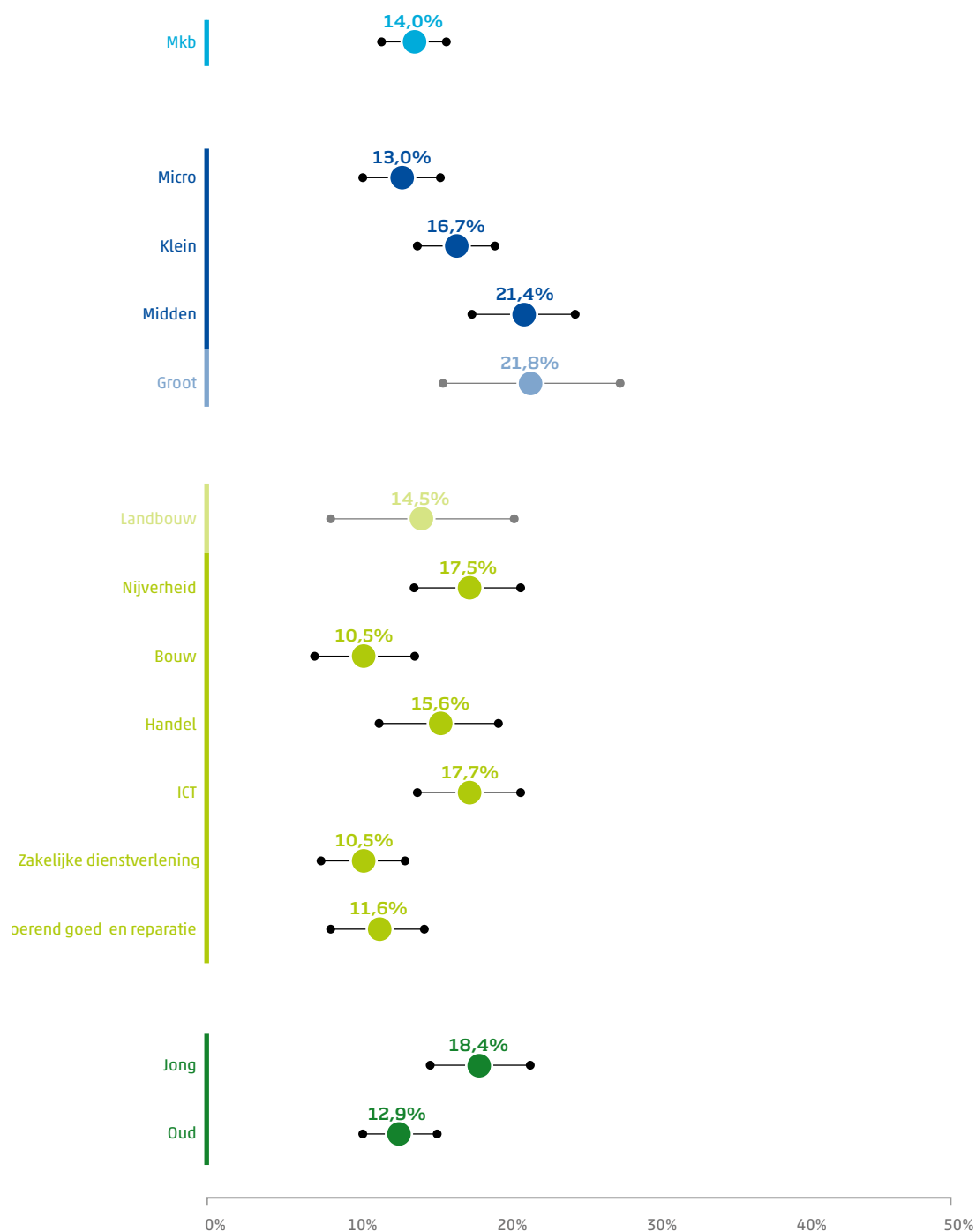


6.1 Verwachte behoefte lager dan behoefte afgelopen jaar

Zonder uitzondering ligt de *verwachte* financieringsbehoefte in het komende jaar lager dan de *daadwerkelijke* behoefte in het afgelopen jaar. Er bestaat een belangrijk verschil tussen die twee, maar de twee hangen ook samen. Meer dan de helft van het mkb in de business economy (55 procent) heeft namelijk geen constante financieringsbehoefte¹⁾. Een bedrijf dat in het afgelopen jaar een behoefte aan financiering had, is duidelijk minder geneigd om in het komende jaar ook weer geld buiten het bedrijf te zoeken. Dit gaat des te meer op als het bedrijf succesvol was in het aantrekken van financiering: dan gaat

¹⁾ De vragen naar de verwachte financieringsbehoefte zijn weer aan alle respondenten gesteld. Dat is dezelfde groep die ook de vraag voorgelegd kreeg over de financieringsbehoefte in het afgelopen jaar (hoofdstuk 4).

6.1.1 Aandeel bedrijven met een verwachte externe financieringsbehoefte in het komende jaar¹⁾²⁾³⁾



- ¹⁾ De landbouw is onderdeel van de analyses daar waar interessant, maar maakt geen deel uit van de business economy. In het totaalcijfer voor het mkb is het dan ook niet opgenomen. In de resultaten naar sector is het grootbedrijf niet verwerkt.
- ²⁾ Het gaat hier om 95%-betrouwbaarheidsinterval marges, zie de onderzoeksverantwoording voor meer toelichting op de weergegeven marges.
- ³⁾ Percentages berekend op het totaal exclusief respondenten die aangaven hun verwachte financieringsbehoefte (nog) niet te weten.

tweederde niet weer op zoek in het komende jaar. Uitzondering zijn de ondernemingen waarvan de aanvraag in het afgelopen jaar is. Van hen verwacht 92 procent weer een financieringsbehoefte te hebben in het komende jaar - die voor een deel ook weer tot een daadwerkelijke aanvraag zal leiden.

Incidentele of continue behoefte aan financiering

De externe financieringsbehoefte is bij kleinere bedrijven vaker incidenteel. Ze zoeken financiering om een investering te doen en als die investering afgerond is, hebben zij niet direct weer behoefte aan geld. Bij grotere bedrijven is dit proces van externe middelen aantrekken, investeren en weer opnieuw financieren veel meer een standaard onderdeel van de bedrijfsvoering. Bij deze groep zien we dat bijna tweederde met een behoefte in het afgelopen jaar óók weer een verwachte behoefte heeft in het komende jaar.

Figuur 6.1.1 geeft de verwachte financieringsbehoefte voor het komende jaar weer. In vergelijking met de behoefte van het afgelopen jaar in figuur 4.1.1 is een opvallend verschil zichtbaar. Toen was de financieringsbehoefte van het grootbedrijf ongeveer even laag als die van het microbedrijf. De verwachte financieringsbehoefte voor het komende jaar is bij het grootbedrijf juist veel hoger dan die van het microbedrijf: 22 versus 13 procent.

Snelgroeïende ondernemingen en startups verwachten veruit het vaakst financiering buiten het bedrijf nodig te zullen hebben: respectievelijk 36 en 30 procent. Dit heeft alles te maken met de levensfase waarin zij zich bevinden en het geld dat nodig is om hun groei en groeiplannen te realiseren. Dochterbedrijven verwachten aanzienlijk minder vaak een externe financieringsbehoefte: slechts 10 procent. Zij kunnen een beroep doen op de moedermaatschappij voor financiering.

6.2 Minder leasing en meer informele investeerders

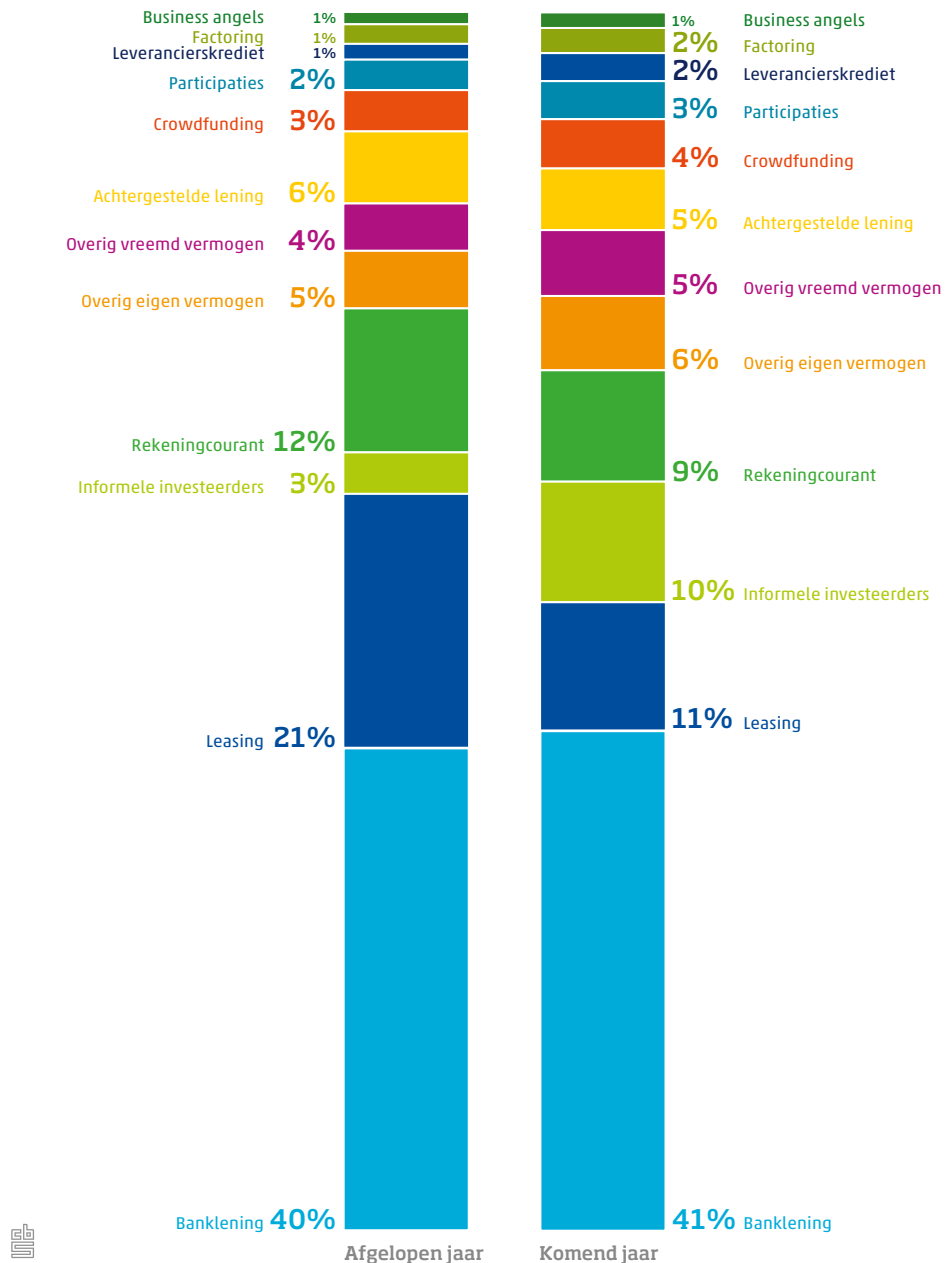
Voor ondernemers blijven bankleningen de meest logische manier om aan geld te komen. Twee op de vijf verwacht de financieringsbehoefte in het komende jaar op die manier in te vullen. Dat is bijna precies gelijk aan de invulling van verkregen financiering in het afgelopen jaar.

Meer dynamiek is zichtbaar bij leasing en informele investeerders. Het verwachte gebruik van leasing is voor het komende jaar nog maar de helft van wat het daadwerkelijk was in het afgelopen jaar. Dat van informele investeerders verdrievoudigt juist. Allebei die ontwikkelingen komen voor rekening van het microbedrijf. Ook rekeningcourant als verwachte manier van financieren neemt af in belang. Dat gebeurt bij alle grootteklassen.

Met uitzondering van financiering via informele investeerders *blijven* de opkomende alternatieven dus ook opkomend. Crowdfunding, participaties, leverancierskrediet,

factoring en business angels worden bijvoorbeeld nog steeds gebruikt om slechts een tiende van de totale verwachte behoefte in te vullen. Het zijn daarbij de kleinere ondernemers die het meest open staan voor die ontwikkeling - en er misschien ook het meest van afhankelijk zijn. Zo verwacht 5 procent van het microbedrijf nu te financieren met crowdfunding, terwijl dat in het kleinbedrijf nog geen 2 procent is. Het microbedrijf heeft ook meer interesse in factoring. Zij zijn voor factoringmaatschappijen wel minder interessant, omdat ook hun facturen veel kleiner zijn. Er geldt daarom een ondergrens aan de omzet.

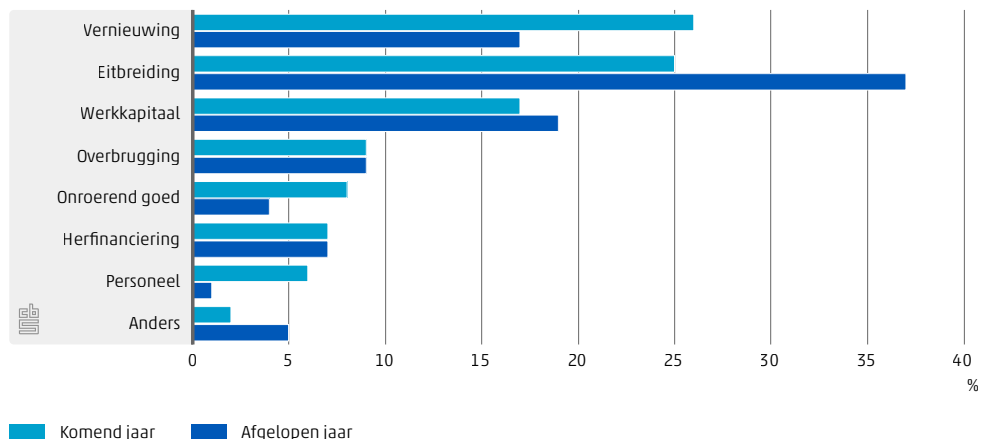
6.2.1 Vormen in de succesvol aangetrokken financiering (afgelopen jaar) en de verwachte behoefte (komend jaar)



6.3 Mkb wil meer geld voor vernieuwing

In het afgelopen jaar gebruikte het mkb financiering vooral om bestaande activiteiten uit te breiden. In het komende jaar verwachten ze juist vaker op zoek te gaan om hun activiteiten te vernieuwen en om te investeren in onroerend goed. Hier kan sprake zijn van een nieuwe focus op groei, maar ook van een verschil tussen waar ondernemers financiering voor *willen* aantrekken (komende jaar) en waar ze het daadwerkelijk voor *kunnen* aantrekken²⁾. Investerings in vernieuwing en in personeel zijn een grotere onzekerheid voor de financier. Vernieuwing door te investeren in R&D of in innovatie hoeft bijvoorbeeld niet daadwerkelijk tot een uitkomst te leiden. Omgekeerd heeft uitbreiding van activiteiten het voordeel van een bewezen formule.

6.3.1 Verdeling financieringsdoelen over de verwachte financieringsbehoefte in het komende jaar en succesvol aangetrokken financiering in het afgelopen jaar



De vernieuwingsdrang is het grootst in het kleinbedrijf (31 procent) en in de landbouw (40 procent). Kleinere bedrijven hebben meer behoefte aan geld voor onroerend goed en personeel dan grotere bedrijven. Financiering voor personeel is vooral erg belangrijk in de ICT, een sector die relatief arbeidsintensief is. Het grootbedrijf heeft juist opvallend vaak externe middelen nodig voor herfinanciering (15 procent) en dan vooral in de sector onroerend goed en reparatie. Overbruggingsfinanciering is iets minder belangrijk geworden, maar nog altijd nodig in vooral de bouw en in de handel, vervoer en horeca.

Vernieuwing, uitbreiding en personeel zijn financieringsdoelen waar het geld direct naar toe vloeit, maar daar kunnen ook nog dieperliggende doelen *achter* liggen. Met afstand de meeste verwachte financiering voor het komende jaar wordt gezocht voor investeringen in activa: 53 procent in het gehele mkb. Alle andere strategische doelen zijn meteen van een veel kleiner belang. Investerings in R&D en innovatie, in overnames of fusies en in digitalisering volgen met respectievelijk 12, 8 en 6 procent.

²⁾ Het verschil tussen wensen en realisaties kan voor het eerst in de Financieringsmonitor 2019 onderzocht worden.

Ook hier is een ontwikkeling te zien. In de verwachte behoefte voor het komende jaar worden de meer strategische doelen vaker genoemd dan in het afgelopen jaar. Denk aan internationalisering (van 2 naar 5 procent) en verduurzaming (van 1 naar 5 procent). Dat zijn doelen waar een langere-termijn visie uit spreekt, maar ook hier kan sprake zijn van een verschil tussen wat ondernemers willen en wat zij daadwerkelijk kunnen krijgen.

Medewerkers

Auteurs

Tommy Span
Krista Keller
Evrin Onat

Dashboard

Stephan Verschuren
Roelof Waaijman

Met medewerking van

Remco Kaashoek
Rob van de Laar
Hans Langenberg
Remco Paulissen
Manuela Schols

Centrum voor Beleidsstatistiek

Het Centraal Bureau voor de Statistiek verzamelt gegevens bij personen, bedrijven en instellingen om deze daarna te verwerken tot statistische informatie over groepen mensen, bedrijven en hun omgeving. De resultaten stelt het CBS voor iedereen beschikbaar. Voor sommige vragen is deze informatie, die beschikbaar wordt gesteld via de CBS-website www.cbs.nl, echter niet toereikend. In dat geval kunnen externe partijen zich wenden tot het Centrum voor Beleidsstatistiek (CBS-CvB).

Het CBS-CvB bepaalt in nauw overleg met de gebruiker welke informatie in welke vorm beschikbaar en nuttig is voor het beantwoorden van de vraag. Daarna voert het CBS-CvB het onderzoek uit en beschrijft de resultaten in een tabellenset, rapport of dashboard. Alle uitkomsten en publicaties worden openbaar gemaakt en zijn te vinden op de website (www.cbs.nl/maatwerk).

Vragen over deze publicatie kunnen gestuurd worden aan het CBS-CvB onder vermelding van het referentienummer 180023. Ons e-mailadres is maatwerk@cbs.nl.

Onderzoeksverantwoording

Cijfers over de manier waarop het bedrijfsleven op zoek gaat naar externe financiering zijn verzameld door middel van een digitale enquête. De enquête is uitgezet onder 9 984 ondernemingen waarvan 53 procent ook daadwerkelijk heeft deelgenomen. Om precies te zijn, bedraagt de netto steekproef 5 263 ondernemingen. De onderzoekspopulatie van de monitor wordt gevormd door het gehele mkb in de business economy. Aan de enquête hebben ook grote bedrijven en ondernemingen actief in de landbouw deelgenomen. Hun uitkomsten maken geen deel uit van de uitkomsten als er alleen totaalcijfers voor het mkb in de business economy worden gepresenteerd, maar vormen wel een benchmark.

Bewerkingen

Op de ruwe enquêtedata zijn verschillende bewerkingen uitgevoerd. Zo zijn er controles uitgevoerd op de routing van de vragenlijst om er zeker van te zijn dat vragen alleen zijn beantwoord door respondenten die de vraag ook horen te beantwoorden.

Sommige vragen bevatten een categorie "anders, namelijk...". De open respons op die categorie is in detail bekeken. Wanneer mogelijk zijn antwoorden toegekend aan gegeven antwoordcategorieën. Zo bleken veel van de open antwoorden bij de financieringsdoelen toch toe te kennen aan het doel werkkapitaal of voorraden. Soms leverde dit ook nieuwe categorieën op die aanvankelijk niet in de vragenlijst waren opgenomen, zoals onroerend goed als doel van de financiering. Bij de (overwogen) financieringsvormen werden opvallend vaak antwoorden gegeven die, ondanks de expliciete vraag naar externe financiering, toch intern eigen vermogen betroffen. Winstinhoudingen en privévermogen werden daar vaak genoemd. Daarom is die categorie alsnog toegevoegd.

Corrigeren voor extreme waarden

De enquête bevat slechts een beperkt aantal kwantitatieve vragen. Het gaat dan om het aantal eerdere aanvragen, de omvang van de financieringsaanvraag en het daadwerkelijk aangetrokken bedrag, om de vaste en variabele rentepercentages die betaald zijn op die financiering en de omvang van de verwachte financieringsbehoefte in het komende jaar.

Omdat deze variabelen (de bedragen in het bijzonder) gevoelig zijn voor uitschieters is winsorising toegepast op 1,5 keer de standaardafwijking boven het gemiddelde. Dat wil zeggen dat iedere waarde boven dat punt is vervangen door de waarde die gelijk is aan 1,5 keer de standaardafwijking boven het gemiddelde. Dat maakt de variabelen beter geschikt voor het berekenen van representatieve gemiddelden. Het heeft overigens geen invloed op de mediaan. Deze blijft ongewijzigd, omdat het aantal waarnemingen niet verandert.

Populatie en stratificatie

De onderzoekspopulatie van de Financieringsmonitor bestaat uit het mkb in de business economy. De business economy bestaat uit het bedrijfsleven met uitzondering van de landbouw en financiële dienstverlening. Het mkb is gedefinieerd als ondernemingen met minder dan 250 werkzame personen. Er wordt een ondergrens van 2 werkzame personen gehanteerd. De onderzoekseenheid is de bedrijfseenheid (BEID) zoals die door het CBS gedefinieerd wordt. De BEID is bepalend voor de bedrijfsgrootte, niet de omvang van het (eventuele) gehele concern.

B.1 Afbakeningen binnen de Financieringsmonitor

Bedrijfstak	Sbi	Grootteklasse	Wp	Leeftijd	Jaren
Business Economy		Mkb			
Nijverheid	B-E	Microbedrijf	2-9	Jong	<5
Bouw	F	Kleinbedrijf	10-49	Oud	5+
Handel, Vervoer en Horeca	G-I	Middenbedrijf	50-249		
Informatie en Communicatie	J				
Zakelijke Dienstverlening	M-N				
Onroerend Goed en Reparatie	L, 95				
Niet-Business Economy		Niet-Mkb			
Landbouw	A	Grootbedrijf	250+		

In de Financieringsmonitor wordt binnen de business economy een onderscheid gemaakt naar zes bedrijfstakken, ingedeeld op basis van de Standaard Bedrijfsindeling (SBI). De combinatie van de bedrijfstak onroerend goed (L) en de sector reparatie (95) is geen voor de hand liggende. Hier is voor gekozen, omdat de sector reparatie op zichzelf te klein is voor veel uitsplitsingen en dan onderdrukt zou moeten worden. Uitkomsten voor de landbouw worden aanvullend gepresenteerd wanneer relevant.

Binnen het mkb worden drie grootteklassen onderscheiden op basis van de werkzame personen (wp). Voor het grootbedrijf worden uitkomsten aanvullend gepresenteerd als benchmark. Uitkomsten zijn ook opgenomen naar twee klassen bedrijfsleeftijd.

De steekproef van de enquête is disproportioneel gestratificeerd naar drie dimensies: sector (7), grootteklasse (4) en bedrijfsleeftijd (2). Dit leidt in beginsel tot een totaal van 56 strata waarvoor consistente uitkomsten gepresenteerd kunnen worden. Drie strata zijn niet gevuld in de steekproef. Het grootbedrijf in de landbouw, jong en oud, is bewust niet opgenomen in de steekproef. Als cijfers betrekking hebben op de landbouw, is dat namelijk alleen voor het mkb in de landbouw. Als cijfers betrekking hebben op het grootbedrijf, is dat alleen voor de business economy. Ten slotte komen er simpelweg geen grootbedrijven voor in de bedrijfstak onroerend goed en reparatie.

Disproportionele stratificatie betekent dat de aandelen van strata in de steekproef niet gelijk zijn aan hun aandelen in de populatie. Zo maakt het microbedrijf 79 procent uit van het mkb in de business economy, maar slechts 34 procent van de uiteindelijke steekproef. De reden is tweeledig. Enerzijds is er efficiëntie: er zijn minder waarnemingen nodig om uitspraken met voldoende betrouwbaarheid te doen. Anderzijds zou een proportionele verdeling er toe leiden dat er in absolute zin bijna geen grote bedrijven in de steekproef

B.2 Steekproef en respons

	Jong				Oud			
	Micro	Klein	Midden	Groot	Micro	Klein	Midden	Groot
Bruto steekproef (Totaal: 9 984)								
Landbouw	329	155	13		328	262	125	
Nijverheid	330	262	125	31	329	262	125	55
Bouw	330	262	59	10	330	262	125	88
Handel, Vervoer en Horeca	330	262	125	58	330	262	125	55
Informatie en Communicatie	330	262	84	21	330	262	125	89
Zakelijke Dienstverlening	329	262	125	78	329	262	125	55
Onroerend Goed en Reparatie	330	96	4	0	330	262	125	25
Netto steekproef (Totaal: 5 263)								
Landbouw	100	58	7		82	126	76	
Nijverheid	140	158	104	23	138	192	102	35
Bouw	100	151	40	4	117	155	92	61
Handel, Vervoer en Horeca	116	139	92	35	142	171	93	35
Informatie en Communicatie	115	154	49	13	155	163	95	60
Zakelijke Dienstverlening	132	145	94	62	164	179	105	43
Onroerend Goed en Reparatie	128	51	4	0	165	175	107	21
	%							
Respons								
Landbouw	30	37	54		25	48	61	
Nijverheid	42	60	83	74	42	73	82	64
Bouw	30	58	68	40	35	59	74	69
Handel, Vervoer en Horeca	35	53	74	60	43	65	74	64
Informatie en Communicatie	35	59	58	62	47	62	76	67
Zakelijke Dienstverlening	40	55	75	79	50	68	84	78
Onroerend Goed en Reparatie	39	53	100	0	50	67	86	84

zitten. Dan zouden de onzekerheidsmarges op de uitkomsten voor die grootteklasse erg groot zijn.

Ophoging

Door ophoging kunnen uitspraken gedaan worden over de gehele onderzoekspopulatie. Er vindt weging plaats naar werkgelegenheid binnen de strata. Elke bedrijfseenheid in de steekproef krijgt een ophooggewicht. De populatie voor de Financieringsmonitor bestond uit 278 223 bedrijfseenheden toen in mei 2018 een steekproef werd getrokken. De totale werkgelegenheid bij deze bedrijven was op dat moment 4 178 244 werkzame personen. Uiteindelijk hebben er 5 263 bedrijfseenheden deelgenomen aan de enquête met een gezamenlijke werkgelegenheid van 528 270 werkzame personen.

De ophoogfactoren worden berekend per stratum: een driedimensionale combinatie van bedrijfstak, grootteklasse en bedrijfsleeftijd. Omdat de stratificering erg gedetailleerd is, wijken de ophoogfactoren bij weging naar werkgelegenheid en naar het aantal bedrijven weinig van elkaar af. De impact op de hoofduitkomsten ligt in de orde van grootte van enkele tienden van procentpunten.

Insluitgewichten

In eerste instantie worden insluitgewichten berekend. Het insluitgewicht van een bedrijf in

stratum h wordt genoteerd met i_h . Het insluitgewicht van een respondent is gelijk aan 1 gedeeld door de insluitkans.

De insluitkans van een bedrijf wordt gedefinieerd als de kans dat het bedrijf in de respons voorkomt. De kans dat een bedrijf in de respons voorkomt, is gelijk aan de kans dat een bedrijf in de steekproef voorkomt (aantal in steekproef in stratum gedeeld door het aantal in populatie in stratum), vermenigvuldigd met de kans dat een bedrijf in de respons voorkomt gegeven dat het bedrijf in de steekproef voorkomt (aantal in respons in stratum gedeeld door aantal in steekproef in stratum). In formulevorm:

$$i_h = \frac{1}{\left(\frac{n_h}{N_h} * \frac{r_h}{n_h}\right)} = \frac{1}{\left(\frac{r_h}{N_h}\right)} = \frac{N_h}{r_h}$$

met n_h de steekproefomvang in stratum h , N_h de populatieomvang in stratum h en r_h de responsomvang in stratum h . Merk op dat de insluitgewichten van respondenten in stratum h op deze manier optellen tot de populatieomvang in stratum h . In formulevorm:

$$i_h * r_h = \left(\frac{N_h}{r_h}\right) * r_h = N_h$$

Correctiegewichten

Vervolgens worden de insluitgewichten vermenigvuldigd met correctiegewichten om te komen tot eindgewichten. Het eindgewicht van een bedrijf in stratum h wordt genoteerd met w_h .

Alle indicatoren in de monitor worden op een hoger niveau bekeken dan op dat van het stratum. Doelvariabelen zoals de financieringsbehoefte en zeker de slaagkans correleren met het economische gewicht van bedrijven. Als proxy voor het economische gewicht van een stratum kan beter het aantal werkzame personen in dat stratum worden gebruikt dan het aantal bedrijven.

De correctiegewichten worden daarom zodanig bepaald dat het eindgewicht van een bedrijf gelijk is aan het aantal werkzame personen in de populatie van het betreffende stratum gedeeld door het aantal werkzame personen in de respons van het betreffende stratum. In formulevorm:

$$w_h = A_h / a_h$$

met A_h het aantal werkzame personen in de populatie van stratum h en a_h het aantal werkzame personen in de respons van stratum h .

Bedrijven in de steekproef tellen na ophoging niet op tot de bedrijvenpopulatie

Merk op dat de eindgewichten van respondenten in stratum h op deze manier niet optellen tot de populatieomvang in stratum h . Dit komt doordat de responsfractie (aandeel respons in populatie) uitgedrukt in bedrijven anders kan zijn dan de fractie uitgedrukt in werkzame personen.

Dat de eindgewichten van respondenten in een stratum niet optellen tot de populatie-omvang in het stratum, is geen probleem als de doelvariabelen worden uitgedrukt in aandelen. Dat is ook het geval in de Financieringsmonitor. Doelvariabelen kunnen dan niet in aantallen bedrijven worden uitgedrukt. Als de berekende eindgewichten niet aan bedrijfseenheden in de respons worden toebedeeld, maar aan alle werkzame personen in de respons, tellen de eindgewichten in stratum h wel op tot het aantal werkzame personen in de populatie van stratum h .

Deze manier van ophoging naar werkgelegenheid wordt ook toegepast in de *Survey on the Access to Finance for Enterprises (SAFE)*, een financieringsmonitor voor de hele Europese Unie, van de Europese Centrale Bank (ECB) en de Europese Commissie¹⁾.

Ten slotte gaat op dat de berekende eindgewichten minimaal gelijk zijn aan 1. Bedrijven die gerespondeerd hebben, tellen na weging dus minimaal voor 1 bedrijfseenheid mee: zichzelf.

Betrouwbaarheidsintervallen

Enquêteering heeft plaatsgevonden onder een klein deel van de daadwerkelijke populatie. De resultaten die gebaseerd zijn op deze steekproef vertegenwoordigen *schattingen* van de uitkomsten. Er zit een bepaalde onzekerheid rondom die geschatte waarde. Dit zijn de 95%-betrouwbaarheidsintervallen waarbinnen de uitkomsten vallen. Dat wil zeggen dat bij herhaling de geschatte uitkomst in 95 procent van de gevallen binnen dat interval ligt.

Marges zijn te berekenen voor alle indicatoren maar in de monitor uiteindelijk alleen opgenomen voor de vijf voornaamste indicatoren. Het gaat om het aandeel van het mkb in de business economy:

- met een financieringsbehoefte;
- dat vervolgens de mogelijkheden verkend heeft;
- dat vervolgens een financieringsaanvraag heeft gedaan;
- met een succesvolle financieringsaanvraag;
- dat een financieringsbehoefte verwacht in het komende jaar.

Iedere indicator leidt tot een fractie voor ieder van de 53 strata. Deze fracties kunnen worden geschat per stratum h maar ook voor combinaties U van strata. Dat speelt bijvoorbeeld bij het schatten van de uitkomsten voor het gehele microbedrijf. Dit is immers een combinatie van 12 strata: 6 bedrijfstakken in 2 leeftijdsklassen. Dit resulteert voor een dergelijke deelpopulatie U in de volgende schattingen van relatieve fracties:

$$\hat{r}_U^{y/x} = r_U^y / r_U^x$$

met uit de respons

$$r_U^y = \sum_{h \in U} (w_h n_h^y) / \sum_{h \in U} (w_h n_h)$$

met ophooggewichten w_h gelijk aan A_h/a_h , n_h^y het aantal bedrijven in de respons in stratum h

¹⁾ Zie voor resultaten en informatie over de methodologie van de SAFE de [website](#) van de ECB.

met categorie $y_{hi} = 1$ voor enquêtevraag y en n_h het aantal bedrijven in de respons in stratum h . Analoog in de notatie voor enquêtevraag x . De bijbehorende variantie voor doelgroep U is:

$$\text{Var}(\hat{r}_U^{y/x}) = \left(\text{Var}(r_U^y) + (\hat{r}_U^{y/x})^2 \text{Var}(r_U^x) - 2\hat{r}_U^{y/x} \text{Cov}(r_U^y, r_U^x) \right) / (r_U^x)^2$$

Met als variantie en covariantie voor de doelgroepen U :

$$\text{Var}(r_U^y) = \sum_{h \in U} W_h^2 \text{Var}(r_h^y)$$

$$\text{Cov}(r_U^y, r_U^x) = \sum_{h \in U} W_h^2 \text{Cov}(r_h^y, r_h^x), \text{ met } W_h = N_h / N_U.$$

Opgebouwd vanuit de variantie en covariantie van de individuele strata h :

$$\text{Var}(r_h^y) = (1 - r_h) r_h^y (1 - r_h^y) / (n_h - 1)$$

$$\text{Cov}(r_h^y, r_h^x) = (1 - r_h) r_h^y (1 - r_h^x) / (n_h - 1)$$

Analoog in de notatie voor enquêtevraag x . De gebruikte variantieschatting is een eerste-orde linearisatie inclusief eindige-populatie correctie. Hieruit worden 95%-betrouwbaarheidsintervallen berekend waarbij de marge gelijk is aan $1,96 * SE$ met de standaardfout berekend als:

$$SE = \sqrt{\text{Var}(\hat{r}_U^{y/x})}.$$

De betrouwbaarheidsintervallen worden groter naarmate de berekende schatting op minder waarnemingen gebaseerd is en de geschatte ratio dichter bij 50 procent in de buurt komt. In de praktijk betekent dit dat de marges veelal het grootst zijn voor het grootbedrijf en de landbouw. Deze groepen behoren ook niet tot de onderzoekspopulatie en zijn opgenomen als benchmarks.

Verrijking

De resultaten uit de enquête zijn verrijkt met gegevens uit andere bedrijvenstatistieken van het CBS. Op die manier is informatie over de rechtsvorm en regio toegevoegd, een reeks samengesteld met jaarlijkse werkgelegenheid (vanaf mei 2013) en kwartaalomzet (vanaf 2014) en de gehele balans en resultatenrekening voor respondenten die in 2016 al bestonden. Kernindicatoren zoals de solvabiliteit, liquiditeit, rentabiliteit en het aandeel onderpand zijn berekend als maatstaf van de financiële gezondheid van ondernemingen.

Bronnen en peilmomenten

De steekproef voor de enquête is getrokken op basis van de populatie in mei 2018. De ophooggewichten zijn ook op basis van die populatie bepaald. Dezelfde peilmaand geldt voor kenmerken van ondernemingen: bedrijfstak, grootteklasse, bedrijfsleeftijd, regio, en rechtsvorm. Deze kenmerken komen allen uit het Algemeen Bedrijven Register (ABR) en het Bedrijfsdemografisch Kader (BDK) van het CBS.

De jaarlijkse werkgelegenheid is bepaald op basis van de Polisadministratie van het UWV. Het peilmoment is steeds de maand mei van een jaar. Alle werknemers die in die maand

actief waren, worden gerekend tot de werkgelegenheid. Er worden zowel personen geteld als fte. Als een persoon twee banen heeft binnen dezelfde onderneming, telt deze mee als één werknemer, maar als de optelling van de bijbehorende fte-factoren. Deze werkgelegenheidscijfers hebben alleen betrekking op werknemers, niet op zelfstandigen actief bij bedrijven. Als er in deze monitor over *werkzame personen* wordt gesproken, gaat het wél over werknemers en zelfstandigen, bovendien uitgedrukt in fte.

Omzetcijfers zijn afkomstig uit de Directe Ramingen Totaal (DRT) en vertegenwoordigen de totale omzet per kwartaal van ondernemingen. De cijfers bestaan voor een groot deel uit btw-aangiftecijfers. Ondernemingen die geen btw hoeven te betalen of een ontheffing hebben, komen niet in deze bestanden voor. Dat betekent bijvoorbeeld dat de omzet voor landbouwbedrijven vaak ontbreekt: zij vielen tot begin 2018 onder de landbouwregeling en hoefden geen btw af te dragen over hun agrarische activiteiten.

De financiële indicatoren zijn afkomstig uit twee bronnen. De Statistiek Financiën Niet-Financiële Ondernemingen (NFO) voor bedrijven mét rechtspersoonlijkheid en de Satelliet Zelfstandige Ondernemers (SZO) voor bedrijven zónder rechtspersoonlijkheid. Die bronnen zijn gecombineerd om zo compleet mogelijk de balans en resultatenrekening van respondenten in beeld te brengen. Beiden zijn (deels) gebaseerd op aangiftegegevens en voor deze monitor daarom niet recentier beschikbaar dan 2016. Gegevens hebben betrekking op dat gehele jaar.

Financiële indicatoren

De balans en resultatenrekening van ondernemingen worden gebruikt om indicatoren te berekenen die hun financiële positie uitdrukken. De primaire bron voor deze cijfers is de NFO. De NFO bevat gegevens op het niveau van het fiscaalnummer. De enquête voor de Financieringsmonitor en alle andere gekoppelde data zijn op dat van de bedrijfseenheid (BEID) van het CBS. Een bedrijfseenheid kan meerdere fiscale nummers hebben of een fiscaal nummer kan bij meerdere bedrijfseenheden horen. Alleen voor die gevallen waar één fiscaalnummer hoort bij één bedrijfseenheid zijn de waarden uit de NFO één-op-één overgenomen.

Als die link niet eenduidig bestaat, is de balans en resultatenrekening gebruikt van het gehele concern: de ondernemingsgroep (OG). Dat zorgt ervoor dat de balans van een bedrijfseenheid die onderdeel vormt van een groter ondernemingsgroep nu vele malen groter is. Dit gebeurt vanuit het idee dat het de financiële positie van het gehele concern is die er toe doet bij een financieringsbehoefte en -aanvraag en niet alleen die van de business unit. Er wordt in de monitor bovendien alleen gewerkt met de *financiële positie* van het concern, uitgedrukt in samenvattende indicatoren.

Gegevens uit de NFO hebben alleen betrekking op bedrijven met rechtspersoonlijkheid. De natuurlijke personen (eenmanszaken, stichtingen, vof) ontbreken dus. Die bedrijven maken een wezenlijk deel van de populatie uit en komen bovendien veelvuldig voor in het microbedrijf. Om ook voor die bedrijven een beeld te krijgen van hun financiële positie is gebruik gemaakt van de SZO. Dit is een statistisch halffabricaat binnen het CBS dat alleen gebruikt wordt als input om statistieken en microdatabestanden te maken. Deze bron wordt ook niet gaafgemaakt en is daardoor van mindere kwaliteit. Er zijn voor de monitor diverse controles uitgevoerd. Waarnemingen die niet aan deze controles voldeden, zijn uitgesloten.

B.3 Herkomst financiële indicatoren

Bron	Aandeel (%)
NFO: rechtspersoon op OG-niveau	29,8
NFO: rechtspersoon op fiscaalnummer	25,8
SZO: niet-rechtspersoon op BEID	14,3
BEID bestond nog niet in december 2016	8,3
BEID bestond wel in december 2016, maar koppelt niet aan NFO en SZO	21,8

Er zijn vier indicatoren berekend om de financiële gezondheid van deelnemers aan de enquête uit te drukken. De solvabiliteit meet de mate waarin ondernemingen met eigen middelen gefinancierd zijn en ze kunnen voldoen aan betalingsverplichtingen op de lange termijn. De liquiditeit meet de mate waarin bedrijven kunnen voldoen aan verplichtingen op korte termijn. Rentabiliteit op totaal vermogen en op eigen vermogen zijn maatstaven van de winstgevendheid van ondernemingen, gerelateerd aan de ingelegde middelen. De onderpandratio geeft een indicatie van de financiële zekerheden die een onderneming de financier kan bieden. De indicatoren worden als volgt berekend:

solvabiliteit = eigen vermogen / balanstotaal

liquiditeit = vlottende activa / kortlopend vreemd vermogen

rentabiliteit totaal vermogen (RTV) = resultaat uit bedrijfsvoering / balanstotaal

rentabiliteit eigen vermogen (REV) = resultaat na belastingen / eigen vermogen

onderpand = materiële vaste activa / balanstotaal

Er is ook geëxperimenteerd met andere onderpandratio's, maar deze leidden tot dezelfde uitkomsten. Een tweede ratio nam het aandeel materiële vaste activa in het balanstotaal gecorrigeerd voor immateriële vaste activa. Een derde ratio het totaal aan vaste activa (materieel plus immaterieel) in het balanstotaal.

Het resultaat na belastingen komt niet voor in de SZO. Daarom wordt in de monitor alleen gewerkt met de rentabiliteit op het totaal vermogen. Die maatstaf is bovendien minder gevoelig voor de hefboomwerking van vreemd vermogen. Bij een gelijk eigen vermogen kan een onderneming veel vreemd vermogen aantrekken en die grotere pot aan geld inzetten om meer winst te behalen. Hogere winst bij een gelijk eigen vermogen zorgt voor een hogere rentabiliteit op dat eigen vermogen. Maar tegelijkertijd wordt er ook veel meer risico genomen en gaat de solvabiliteit omlaag. De rentabiliteit op het totaal vermogen geeft een evenwichtiger beeld. Op de financiële indicatoren is ook winsorising toegepast om te corrigeren voor extreme waarden.

Begrippen

Een overzicht van de voornaamste begrippen en afkortingen die gebruikt worden in de Financieringsmonitor.

Achtergestelde lening

Een kredietvorm die kenmerken van vreemd en eigen vermogen combineert. In het geval van faillissement wordt de crediteur bij uitbetaling achtergesteld op de andere kredietverstrekkers. De verstrekker van een achtergestelde lening heeft nog wel voorrang op houders van obligaties of aandelen.

Asset-based finance

Financiering op basis van een onderpand, zoals debiteuren, machines of auto's. Omdat het door het onderpand zekerheden met zich meebrengt, is deze vorm interessant voor zowel de financier als het bedrijf in kwestie.

Bedrijfseenheid

De feitelijke transactor in het productieproces gekenmerkt door zelfstandigheid ten aanzien van de beslissingen over dat proces en door het aanbieden van zijn producten aan derden.

Bedrijfsobligaties

Bij een bedrijfsobligatie schrijft een bedrijf, met behulp van een bank of andere bemiddelaar, een lening uit waar beleggers op intekenen. Die lening wordt opgeknipt in verhandelbare coupures en er worden afspraken gemaakt over de looptijd, rente en aflossing. Zo'n obligatie krijgt een notering aan een beurs of kan buiten de beurs om onderhands verhandeld worden, bijvoorbeeld aan de werknemers van het bedrijf.

Business angel

Een *business angel* is een andere benaming voor een informele durfkapitaalverstrekker, een vermogende particulier (meestal een ex-ondernemer die zijn bedrijf heeft verkocht) die een gedeelte van zijn eigen geld actief investeert in het kapitaal van veelbelovende bedrijven in ruil voor aandelen, een achtergestelde lening of een combinatie van beide.

Business economy

De term *business economy* wordt internationaal het meest gebruikt om het midden- en kleinbedrijf (mkb) af te bakenen. De business economy telt de overheidssector niet mee. Ook de agrarische sector, financiële dienstverlening, onderwijs, zorg, cultuur, sport en recreatie, belangen- en hobbyverenigingen en overige persoonlijke dienstverlening worden niet tot de business economy gerekend. De business economy is dus een deel van alle economische activiteiten en bestaat de SBI-codes B tot en met N en 95, exclusief K.

Crowdfunding

Bij crowdfunding wordt financiering opgehaald bij een grote groep donateurs of investeerders. Een belangrijk voordeel is dat geldvragers zelf de voorwaarden kunnen bepalen. Zo beslissen ze zelf welke financieringsvorm ze gebruiken en wat de tegenprestatie zal zijn.

Digitalisering

Aanpassen van het bedrijf aan door digitalisering veranderende markt. Digitalisering gaat over de structurele verandering van de economie en maatschappij doordat mensen en bedrijven steeds meer digitale technologie gebruiken.

Dochterbedrijf

Een zelfstandige juridische eenheid binnen een concern.

Equipment lease

Lease is een vorm van kredietverstrekking waarbij de verstrekker een goed koopt en deze gedurende een overeengekomen termijn en tegen een vergoeding ter beschikking stelt aan het bedrijf. Bij equipment lease gaat het om objecten anders dan auto's, zoals kranen, grondverzetmachines, industriële machines, koffieapparaten, kopieermachines, computers en ICT-oplossingen.

Externe financiering

Alle financiering die van buiten de onderneming aangetrokken wordt. Een combinatie van vreemd vermogen en extern eigen vermogen. Voorbeelden van extern eigen vermogen zijn aandelenuitgifte, geld van informele investeerders of private equity. Intern eigen vermogen behoort niet tot externe financiering. Ingehouden winsten en eigen inleg door de ondernemer behoren dus niet tot dit begrip.

Factoring

Dit is een vorm van debiteurenfinanciering of voorraadfinanciering. Hierbij draagt de ondernemer de facturatie over aan een extern bedrijf dat zorg voor de facturering, de debiteurenadministratie en de incassering van de debiteuren. Het externe bedrijf ontvangt in ruil meestal een percentage van de omzet, maar draagt ook het risico over de schulden.

Grootbedrijf

Tot het grootbedrijf behoren ondernemingen met ten minste 250 werkzame personen. Deze grootteklasse komt voor in de monitor als benchmark maar behoort niet tot het mkb.

Informele investeerders

Onder informele investeerders verstaan we vrienden, familie, collega's en andere bekenden. Ze verschillen onder meer van business angels in dat zij niet actief betrokken blijven bij de bedrijfsvoering.

Innovatief bedrijf

Ondernemingen die doen aan product-, proces-, marketing- en organisatorische vernieuwingen of sterke verbeteringen.

Ketenmacht

Beperkende voorwaarden vanuit afnemers. Dit kan zich uiten in langere betaaltermijnen of aanvullende voorwaarden.

Kleinbedrijf

Tot het kleinbedrijf behoren ondernemingen met tenminste 10 en minder dan 50 werkzame personen.

Liquiditeit

De verhouding van de vlottende activa tot het kortlopend vreemd vermogen wordt ook wel de current ratio genoemd. Het is een maatstaf van hoe goed bedrijven in staat zijn om aan hun verplichtingen op korte termijn te voldoen.

Leverancierskrediet

Wanneer een onderneming goederen of diensten afneemt en die niet direct betaalt, ontvangt deze in feite een vorm van krediet van de leverancier. De niet-betaalde rekening is de financiering.

Management Buy-Out

Van een MBO is sprake wanneer het management van een bedrijf de activa en middelen overneemt.

Microbedrijf

De kleinste grootteklasse binnen het mkb. Tot het microbedrijf behoren ondernemingen met minder dan 10 werkzame personen. In de Financieringsmonitor wordt ook een ondergrens gehanteerd van 2 werkzame personen.

Middenbedrijf

Tot het kleinbedrijf behoren ondernemingen met tenminste 50 en minder dan 250 werkzame personen.

Midden- en kleinbedrijf

Tot het mkb behoren ondernemingen met minder dan 250 werkzame personen. In de Financieringsmonitor wordt ook een ondergrens gehanteerd van 2 werkzame personen. De bedrijfsgrootte is bepaald op het niveau van de individuele bedrijfseenheid en niet het gehele concern. Binnen het mkb wordt een onderverdeling gemaakt naar drie onderliggende grootteklassen: het microbedrijf, het kleinbedrijf en het middenbedrijf. Het grootbedrijf, dat ook voorkomt in de monitor, behoort niet tot het mkb.

Onderhandse lening

Een geldlening zonder tussenkomst van een bank, bijvoorbeeld bij familie of vrienden. Rente en afspraken worden wel vastgelegd in een contract.

Ondernemingengroep

De eenheid die feitelijk optreedt als financiële transactor. De ondernemingengroep (OG) wordt gedefinieerd als de meest omvattende verzameling van in Nederland gevestigde juridische eenheden waarover zeggenschap kan worden uitgeoefend en die homogeen is naar institutionele sector. De ondernemingengroep is de statistische eenheid op basis waarvan het financieringsproces in Nederland wordt beschreven. Vooral bij grotere eenheden komt deze feitelijke transactor doorgaans niet overeen met één juridische eenheid, maar is een combinatie van juridische eenheden.

Private equity

Een financieringsvorm waarbij investeerders buiten de aandelenbeurs om financieel in bedrijven participeren. Deze participatiemaatschappijen nemen dan een meerderheids- of een groot minderheidsbelang in een bedrijf. Binnen private equity zijn drie soorten investeringen te onderscheiden: een buy-out, een groei-investering, of een investering in vaak jonge ondernemingen met hoge risico's, het zogenaamde venture capital.

Regionale Ontwikkelingsmaatschappij

Een samenwerkingsverband met het rijk (met het ministerie van EZK als handelend onderdeel) en de desbetreffende provincies als aandeelhouders. ROM'S hebben als doel de regionale economie te versterken. Ze investeren met name in innovatieve en snelgroeiende regionale bedrijven en herstructureren vervallen bedrijventerreinen.

Rekeningcourant

Doorlopend krediet dat ondernemingen gebruiken voor alledaagse uitgaven en om hun rekeningen te betalen, ook wel bekend als een betaalrekening.

Rentabiliteit eigen vermogen

De rentabiliteit op het eigen vermogen is de verhouding tussen de nettowinst (het resultaat ná belastingen) en het eigen vermogen. Het is een indicator van het rendement op het vermogen dat door aandeelhouders geïnvesteerd is.

Rentabiliteit totaal vermogen

De rentabiliteit op het totaal vermogen is de verhouding tussen het resultaat uit de normale bedrijfsvoering (het resultaat vóór belastingen) en het totale vermogen.

Securitisaties

Bij securitisaties worden leningen gebundeld en als verhandelbare effecten verpakt via speciaal daarvoor opgerichte vehikels (Special Purpose Vehicles).

Solvabiliteit

Het aandeel van het eigen vermogen in het balanstotaal. De solvabiliteit is een indicator die gebruikt wordt om de financiële positie van ondernemingen te meten. Het geeft een indicatie van de mate waarin zij in staat zijn te voldoen aan verplichtingen op langere termijn. Een hogere solvabiliteit duidt op een financieel gezonder bedrijf.

Startup

Een startende onderneming met een vernieuwend, schaalbaar idee rondom een nieuwe technologie.

Stratum

Een combinatie van bedrijfskenmerken waardoor bedrijven in de populatie en in de steekproef van de enquête aan hokjes toe te kennen zijn. In de Financieringsmonitor wordt gewerkt met 53 driedimensionale strata door bedrijfstak, grootteklasse en leeftijd te combineren.

Venture capital

Een vorm van private equity waarbij het specifiek om investeringen in vaak jonge ondernemingen met hoge risico's gaat.

Werkzame persoon

Persoon die een baan heeft bij een in Nederland gevestigd bedrijf of bij een particulier huishouden in Nederland. Tot de werkzame personen behoren alle personen die betaalde arbeid verrichten, ook al is het maar voor één of enkele uren per week. Zij kunnen worden onderscheiden in werknemers en zelfstandigen.

Afkortingen

ABR	Algemeen Bedrijven Register
BDK	Bedrijfsdemografisch Kader
BEID	Bedrijfseenheid
BMKB	Borgstelling Mkb Kredieten
CBS	Centraal Bureau voor de Statistiek
COEN	Conjunctuur Enquête Nederland
CPB	Centraal Planbureau
DNB	De Nederlandsche Bank
DRT	Directe Ramingen Totaal
EBA	Europese Bankautoriteit
ECB	Europese Centrale Bank
EZK	Ministerie van Economische Zaken en Klimaat
FAAN	Factoring & Asset-based finance Association Netherlands
ICT	Informatie- en Communicatie Technologie
IMF	Internationaal Monetair Fonds
Mkb	Midden- en Kleinbedrijf
MFI	Monetaire Financiële Instelling
NFO	Statistiek Financiën Niet-Financiële Ondernemingen
NVB	Nederlandse Vereniging van Banken
NVL	Nederlandse Vereniging van Leasemaatschappijen
NVP	Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen
OG	Ondernemingengroep
RA	Remote Access
REV	Rentabiliteit eigen vermogen
RTV	Rentabiliteit totaal vermogen
ROM	Regionale Ontwikkelingsmaatschappij
RVO.nl	Rijksdienst voor Ondernemend Nederland
SAFE	Survey on the Access to Finance of Enterprises
SBI	Standaard Bedrijfsindeling
SPV	Special Purpose Vehicle
SZO	Satelliet Zelfstandige Ondernemingen
Wp	Werkzame personen
WSW	Waarborgfonds Sociale Woningbouw

Bronnen

In dit onderzoek zijn gegevens gebruikt afkomstig van een digitale enquête in het mkb in de business economy, verrijkt met gegevens uit verschillende bronnen van het CBS. De microdatabestanden die voor dit onderzoek gebruikt zijn, worden in deze bijlage kort toegelicht.

Algemeen Bedrijven Register (ABR)

Het Algemeen Bedrijven Register (ABR) vormt voor het CBS de ruggengraat van het statistisch proces voor economische statistieken. Het ABR is een systeem waarin identificerende gegevens en structuurgegevens over alle bedrijven en instellingen (inclusief zelfstandigen) zijn geregistreerd. Hieruit worden de statistische eenheden bedrijfseenheid, ondernemingengroep en lokale bedrijfseenheid afgeleid. Het ABR bevat informatie over de economische activiteit en het aantal werkzame personen.

Bedrijfsdemografisch kader (BDK)

Het BDK is een verrijking van het ABR met meer bedrijfskenmerken en samenhang tussen bedrijven waardoor bedrijven beter door de tijd gevolgd kunnen worden.

Directe Raming Totalen (DRT)

De Directe Raming Totalen (DRT) combineren omzetgegevens uit drie verschillende bronnen. Voor de 350 grootste bedrijven komen de gegevens uit CONGO (consistentie grote ondernemingen). Voor de volgende 1 950 grootste bedrijven (Top-X) zijn deze gebaseerd op primaire dataverzameling, bijvoorbeeld uit de Productiestatistieken. Voor de rest van het bedrijfsleven dat niet voorkomt in steekproeven van enquêtes worden btw-bestanden gebruikt. De data zijn per kwartaal beschikbaar.

Polisadministratie

De Polisadministratie bevat gegevens over banen en is gebaseerd op data uit de loonaangiften van de Belastingdienst. De loonaangiften bevatten gegevens over inkomstenverhoudingen (uit de loonadministratie) van werkgevers en andere inhoudingsplichtigen. Het doel van de Polisadministratie is inzicht te krijgen in arbeidscontracten en loon van werknemers. De Polisadministratie van het UWV bevat naast kenmerken van de baan eveneens enkele gegevens over het bedrijf, waaronder het bedrijfseenheid identificatienummer (BEID).

Satelliet Zelfstandige Ondernemers (SZO)

De SZO bevat informatie over alle zelfstandigen in alle bedrijfstakken, incl. zorg, landbouw en onderwijs. De SZO is gebaseerd op een selectie van administratieve en CBS-eenheden uit het ABR, genoemd het Basisregister Ondernemingen van Personen (BOP). Dit basisregister is aangevuld met registergegevens die door de Belastingdienst aan het CBS zijn verstrekt. Het betreft fiscale middelen inkomstenbelasting, omzetbelasting en loonbelasting en een aantal fiscaal administratieve bestanden waaronder de Verklaring Arbeidsrelatie (VAR).

Statistiek Financiën van niet-financiële ondernemingen (NFO)

De NFO bevat financiële gegevens uit de balans en resultatenrekening van bedrijven mét rechtspersoonlijkheid op het niveau van de ondernemingengroep (OG): het overkoepelende concern met daarin de moedermaatschappij en de bijbehorende

groepsmaatschappijen. De NFO is opgebouwd uit twee deelbestanden. Informatie over OG met een omzet kleiner dan 40 miljoen euro zijn afkomstig uit de Statistiek Financiën van Kleine Ondernemingen (SFKO), gebaseerd op een databank van het ministerie van Financiën met daarin gegevens over alle bedrijven zonder rechtspersoonlijkheid die vennootschapsbelasting moeten afdragen. Informatie over grotere OG is afkomstig uit de Statistiek Financiën van Grote Ondernemingen (SFGO), gebaseerd op een integrale enquête met ongeveer tachtig procent respons.