

# **Bedrijfsfinanciering, zo kan het ook**

## **Update 2014**



**Panteia**  
Research to Progress

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



ISBN : 978-90-371-1128-6  
Rapportnummer : A201422

Dit onderzoek is gefinancierd door het programmaonderzoek MKB en Ondernemerschap  
([www.ondernemerschap.nl](http://www.ondernemerschap.nl))

Panteia BV  
Bredewater 26  
2715 CA Zoetermeer  
079 322 22 00  
[www.panteia.nl](http://www.panteia.nl)

Panteia BV  
P.o. box 7001  
2701 AA Zoetermeer  
The Netherlands  
+31 79 322 22 00

C.K. Smit, R. Braaksma

Zoetermeer, augustus 2014

Voor alle informatie over MKB en Ondernemerschap: [www.ondernemerschap.nl](http://www.ondernemerschap.nl)

De verantwoordelijkheid voor de inhoud berust bij Panteia. Het gebruik van cijfers en/of teksten als toelichting of ondersteuning in artikelen, scripties en boeken is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld. Vermenigvuldigen en/of openbaarmaking in welke vorm ook, alsmede opslag in een retrieval system, is uitsluitend toegestaan na schriftelijke toestemming van Panteia. Panteia aanvaardt geen aansprakelijkheid voor drukfouten en/of andere onvolkomenheden.

The responsibility for the contents of this report lies with Panteia. Quoting numbers or text in papers, essays and books is permitted only when the source is clearly mentioned. No part of this publication may be copied and/or published in any form or by any means, or stored in a retrieval system, without the prior written permission of Panteia. Panteia does not accept responsibility for printing errors and/or other imperfections.

# Inhoudsopgave

|           |                                                           |           |
|-----------|-----------------------------------------------------------|-----------|
| <b>1</b>  | <b>Alternatieven voor bancair krediet</b>                 | <b>5</b>  |
| <b>2</b>  | <b>Financieringsalternatieven</b>                         | <b>9</b>  |
| 2.1       | Crowdfunding                                              | 9         |
| 2.2       | Kredietunies                                              | 11        |
| 2.3       | Matchmaking                                               | 14        |
| 2.4       | Beurs voor niet-genoteerde effecten NPEX                  | 15        |
| 2.5       | Factoring                                                 | 16        |
| 2.6       | Micro- en 'MKB-krediet'                                   | 18        |
| 2.7       | Participatiefonds gefinancierd met obligaties (MKB-Fonds) | 19        |
| 2.8       | Welk initiatief voor welk bedrag?                         | 20        |
| <b>3</b>  | <b>Conclusies</b>                                         | <b>21</b> |
| Bijlage 1 | Aanbieders nieuwe financieringsvormen                     | 23        |





# 1 Alternatieven voor bancair krediet

## *Kleine kredieten zijn moeilijk te krijgen*

Door onderzoek naar bedrijfsfinanciering loopt een rode draad: wie relatief bescheiden bedragen zoekt voor de start van zijn bedrijf, voor werkkapitaal, uitbreiding of vernieuwing heeft minder kans die te krijgen bij de gevestigde financiële instellingen dan wie om miljoenen vraagt. Daar zijn drie verklaringen voor:

1. Banken moeten zelf aan hogere kapitaaleisen voldoen<sup>1</sup>, elk krediet raten en meer kapitaal aanhouden op de balans bij een hoger risico. Zij verstrekken daarom minder bedrijfskrediet aan kleinere, risicovollere bedrijven.
2. De kosten/opbrengstenverhouding is voor kleine kredieten ongunstiger dan voor grote.
3. Het aantal lopende kredieten met een verhoogd risico is de afgelopen jaren flink toegenomen. Daardoor worden ondernemingen ook vaker geconfronteerd met hogere risicopricing en zien zelf af van de acceptatie van het aanbod.

De Verkenning MKB-financiering (commissie Hoek, 2013) geeft de ontwikkeling van de kredietverlening door de drie Nederlandse grootbanken in de afgelopen drie jaar, naar omvang van de verleende kredieten. De conclusie is dat verreweg de grootste krimp zich voordoet bij kredieten tot € 250.000, namelijk -4% per jaar sinds het begin van de kredietcrisis. De Panteia-Financieringsmonitoren laten bij het kleinbedrijf een groot en groeiend aandeel kredietaanvragers zien dat bij zijn bank nul op het rekest krijgt<sup>2</sup>.

## *Bedrijfsfinanciering in een veranderende markt*

Gegeven de hogere risicopricing bij de bancaire kredietverlening zullen bedrijven de komende tijd een hogere (rente)rekening moeten betalen. De *opportunity costs* van alternatieve financieringsmethoden nemen daardoor af, en hun kansen stijgen erdoor. Institutionele beleggers zoals pensioenfondsen krijgen met een beroep op hun maatschappelijke verantwoordelijkheid de uitnodiging om in het gat te springen dat de banken laten vallen. Het wordt gegeven die opportunity costs voor hen ook steeds *aantrekkelijker* om dat te doen. Verder is momenteel een grote hoeveelheid kapitaal van business angels, informal investors en anderen op zoek naar rendement, volgens financiële intermediairs: wie zijn geld op een bankrekening zet, houdt nauwelijks de inflatie bij. Kortom, de financiële markten zijn in beweging. Voldoende aanleiding voor een update van *Bedrijfsfinanciering: zo kan het ook!* Sommigen schetsen het perspectief van een Nederlandse markt voor bedrijfsfinanciering die meer gaat lijken op de Amerikaanse: een divers aanbod van zowel eigen als vreemd vermogen, waarbij diverse financieringsspecialisten zich richten op verschillende onderdelen van de kapitaalstructuur van een bedrijf.

De veranderende markt heeft uiteraard ook gevolgen voor wie kapitaal zoekt. Om geld aan te kunnen trekken, zullen ondernemers in het MKB bijvoorbeeld meer aandacht moeten besteden aan de kwaliteit van hun bedrijfsinformatie en hun rating<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Op grond van Basel-III: internationale afspraken over standaarden voor het bepalen van kapitaal- en andere eisen aan banken.

<sup>2</sup> *Financieringsmonitor 2010, tot en met 2014-1. Onderzoek naar de financiering van het Nederlandse bedrijfsleven*, Panteia, Zoetermeer, 2010-2014.

<sup>3</sup> Zie bijvoorbeeld Smit, Lia, Ro Braaksma en Pieter Fris, *MKB Rating: smaakt naar meer. Onderzoek naar bekendheid en gebruik van ratings door MKB-bedrijven*, Panteia, Zoetermeer, 2013.



## Hoe kan een bedrijf dan financiering krijgen?

### De alternatieven

De veranderde verhoudingen op de markt voor bedrijfsfinanciering hebben gezorgd voor nieuwe initiatieven, en hebben bestaande alternatieven de wind in de zeilen gegeven. Crowdfunding maakt een sterke groei door. Er is een aantal kredietunies opgericht. Verstrekker van microkredieten Qredits levert meer kredieten, en voor grotere bedragen. Factoringbedrijven voorzien ook MKB-bedrijven van werkkapitaal in ruil voor (een deel van) hun debiteurenportefeuille. Matchmakers die kapitaalzoekende ondernemers en investeerders bij elkaar brengen groeien in aantal en breiden hun diensten uit.

### Andere opties

En dan zijn er ook nog de volgende opties:

- Subsidies  
Rijkssubsidies en -regelingen zijn te vinden bij RVO<sup>4</sup> (voorheen Agentschap NL). Maar ook provincies geven subsidies, bijvoorbeeld voor innovatie;
- Leningen met staatsgarantie waarmee banken over de streep worden getrokken, zoals BMKB en GO<sup>5</sup>;
- Leasen (voertuigen, machines, apparaten);
- Business angels  
Naast geld kunnen business angels ook kennis en contacten leveren;
- Participatiemaatschappijen  
De Nederlandse Vereniging voor Participatiemaatschappijen bericht dat haar leden 2,4 miljard hebben geïnvesteerd in het Nederlandse bedrijfsleven. Bijna 90% van dit bedrag betreft investeringen in MKB-bedrijven<sup>6</sup>;
- Voorverkoop van (nieuwe) producten  
Wie dat doet hoeft minder vóór te financieren, en kan tegelijk werken aan zijn marketing;
- Vrienden en/of familieleden met geld overtuigen dat investeren in het bedrijf een goede belegging is;
- Geld binnenhalen met een (liefst aan de kern gerelateerde) nevenactiviteit;
- Een tweede hypotheek, doorgaans met een lagere rente dan bedrijfsfinanciering, inzetten voor het bedrijf;
- Werknemers aandelen bieden in ruil voor een lager salaris (voor starters/bedrijven met groeiperspectief).  
Bootstrapping: een verzamelnaam voor originele al dan niet zelfbedachte methoden om geld op te halen of kosten te verlagen. Het inmiddels klassieke voorbeeld is de Noorse internetleverancier die klanten zelf de glasvezelkabels van de straat naar hun woning laat graven in ruil voor korting op de rekening.

Elk van die opties heeft zo zijn gebruiksaanwijzing. Wie subsidie wil, moet aan de voorwaarden voldoen en tijd steken in de aanvraag. Een business angel zal aandelen in het bedrijf willen en een vinger in de pap. Dat geldt ook voor participatiemaatschappijen, die bovendien op redelijk korte termijn rendement willen zien. Het gaat er voor MKB-bedrijven anno 2014 vooral om, voor- en nadelen van financieringspartners af te wegen en tot een optimale mix te komen van financieringsbronnen.

<sup>4</sup> RVO: Rijksdienst voor Ondernemend Nederland.

<sup>5</sup> GO: Garantie Ondernemingsfinanciering. Zie <http://www.rvo.nl/MKBfinanciering>.

<sup>6</sup> Ondernemend Vermogen, april 2014.



### *Ontwikkelingen bij 'traditionele' financiering*

Maar ook bij de 'traditionele' financiering zijn er ontwikkelingen. Het recente Aanvullende Actieplan MKB-financiering voorziet in garanties voor een verder door marktpartijen te vullen Achtergestelde Leningen Fonds en voor investeringen door business angels en participatiemaatschappijen. Dertien pensioenfondsen, pensioenuitvoeringsorganisaties en verzekeraars gaan gezamenlijk de Nederlandse Investeringsinstelling (NII) oprichten. De NII gaat Nederlandse investeringsprojecten geschikt maken voor institutionele beleggers. Hierdoor kunnen zij meer investeren in de Nederlandse economie. Projecten betreffen onderwijs en zorg, maar ook infrastructuur, woningbouw, MKB en duurzame energie<sup>7</sup>. Ook investeert de Europese Investeringsbank (EIB) extra in kredietverlening voor het Nederlandse MKB, onder meer via leningen aan Nederlandse banken. Verder steken negen verzekeraars met ABN AMRO bijna 300 miljoen euro in de kredietverlening aan MKB-bedrijven.

### **Dit rapport**

Dit rapport besteedt aandacht aan een aantal alternatieve financieringsvormen: crowdfunding, kredietunies, matchmaking, factoring, de online NPEX beurs, Microkredietorganisatie Qredits en het MKB-fonds.

Het is een update van het rapport dat in 2013 is uitgebracht: wat is de stand van zaken bij de toen behandelde financieringsvormen, en zijn er nieuwe ontwikkelingen? Daarbij is de focus wat verlegd in vergelijking met de vorige rapportage: in deze rapportage zijn uitsluitend initiatieven behandeld die al daadwerkelijk in de markt actief zijn.

---

<sup>7</sup> Zie <http://www.rijksoverheid.nl/nieuws/2014/05/22/private-partijen-richten-nederlandse-investeringsinstelling-op.html>.





## 2 Financieringsalternatieven

### 2.1 Crowdfunding

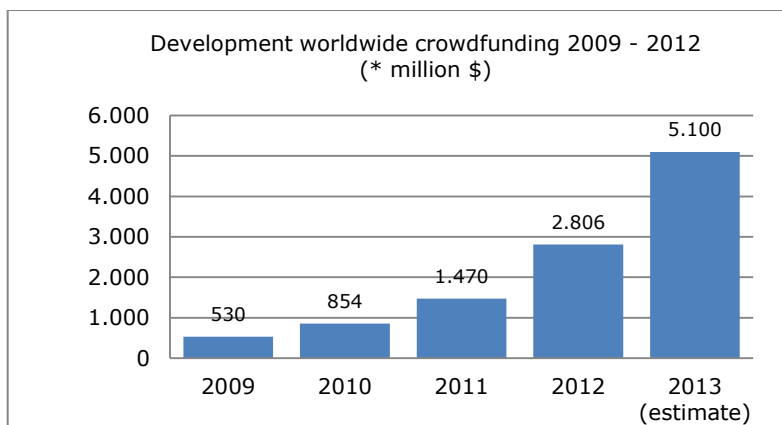
#### *Wat is het?*

Crowdfunding is een verzamelnaam voor financiering van initiatieven of bedrijven door grotere aantallen particulieren, sponsors, donoren en/of investeerders die een bedrag naar eigen keuze in het initiatief of bedrijf investeren. De vergoeding die daar tegenover staat kan variëren van winstdeling, korting op producten en gratis toegangkaartjes tot terugbetaling met rente of een aandeel in de (eventuele) winst.

Als een sterk punt geldt verder de mogelijkheid om verschillende typen financiering te combineren. Het begint vaak met hetzij een kring van bekenden zoals vaste klanten, hetzij een groot aantal anonieme, vaak via internet geworven financiers of donoren. Die leggen relatief kleine bedragen in en zorgen voor de 'social due diligence' op basis waarvan professionele beleggers en investeerders vervolgens bereid zijn grotere bedragen in het project te steken.

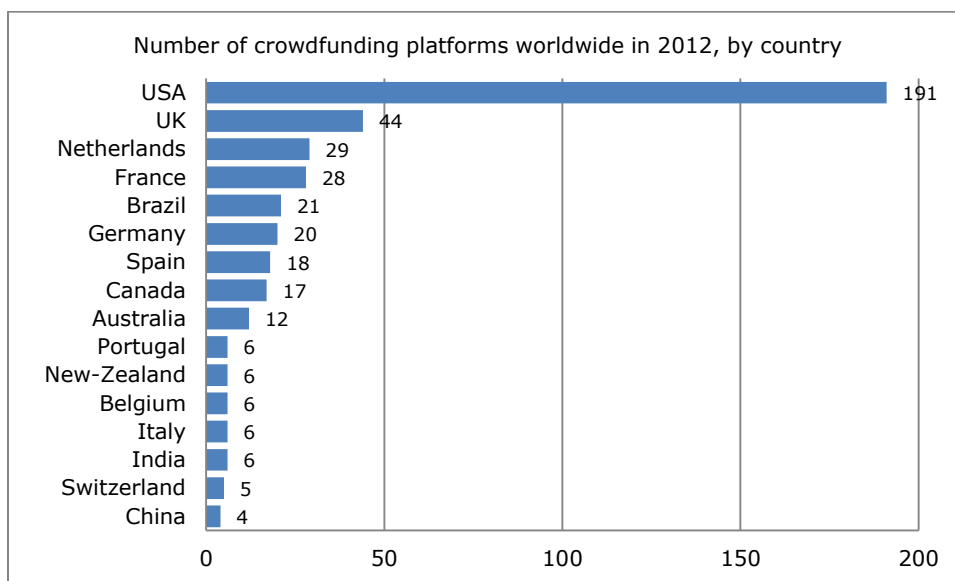
#### *Crowdfunding algemeen*

Er wordt met crowdfunding een snel toenemende hoeveelheid geld opgehaald: in 2013 naar schatting 5 miljard dollar. De Verenigde Staten zijn de absolute koploper, naar aantal platforms én naar verworven bedrag. Maar gemeten naar het aantal platforms waar zoekers naar financiering terecht kunnen doet Nederland het (in 2012) met een derde plaats niet slecht.



Bron: <http://www.statista.com/statistics/251572/development-in-worldwide-crowdfunding-funding-volume/>





Bron: <http://www.statista.com/statistics/251573/number-of-crowdfunding-platforms-worldwide-by-country/>

### Crowdfunding in Nederland

Werd met crowdfunding in 2011 nog (iets) minder dan een miljoen euro opgehaald, een jaar later was dit al ruim € 11 miljoen, om in 2013 door te groeien naar € 32 miljoen<sup>8</sup>. Het gaat bij dit laatste bedrag om meer dan 1.250 projecten, waarvan bijna 400 van ondernemingen. Die zijn ook goed voor het grootste deel van het totaal binnengehaalde bedrag: € 28 miljoen. Een kleiner deel gaat naar creatieve projecten (€ 3 miljoen) en goede doelen (ruim € 1 miljoen).

Ondernemingen halen (begrijpelijkerwijs) met crowdfunding aanzienlijk grotere bedragen binnen dan creatieve projecten en goede doelen: in 2013 gemiddeld € 72.000, tegen gemiddeld € 6.000 in het geval van creatieve projecten, en € 3.000 voor goede doelen.

'Het nieuwe' is er bij crowdfunding inmiddels af: deze wijze van financieren heeft de afgelopen paar jaar veel media-aandacht gekregen en wordt nu geaccepteerd als methode om aan geld te komen voor bedrijf of een ander doel. Meer crowdfunding-platforms beschikken inmiddels over een ontheffing of vergunning van de AFM<sup>9</sup>. Ook tonen banken en financiële dienstverleners zoals matchmakers interesse, en ontwikkelt crowdfunding zich tot onderdeel van de *financieringsmix* van bedrijven<sup>10</sup>.

Inmiddels zijn er in Nederland acht crowdfunding-organisaties met een AFM-vergunning, waaronder Crowdfunder en Geldvoorelkaar (zie Bijlage I).

<sup>8</sup> Douw & Koren, *Crowdfunding in Nederland 2013, 2014*.

<sup>9</sup> GeldvoorElkaar ([www.geldvoorelkaar.nl](http://www.geldvoorelkaar.nl)) en Crowdfunder ([www.crowdfunder.nl](http://www.crowdfunder.nl)) hadden die al; onder andere Kapitaal op Maat ([www.kapitaalopmaat.nl](http://www.kapitaalopmaat.nl)), Horeca Crowdfunding Nederland ([www.horecacrowdfundingnederland.nl](http://www.horecacrowdfundingnederland.nl)) en Duurzaam Investeren ([www.duurzaaminvesteren.nl](http://www.duurzaaminvesteren.nl)) zijn daar bijgekomen. Zie <http://www.afm.nl/nl/professionals/diensten/starters/wet-regelgeving/crowdfunding.aspx> voor eisen waaraan crowdfunders moeten voldoen.

<sup>10</sup> Een voorbeeld is de nieuwe zorgverzekeraar Anno 2012 die zes ton binnenhaalde met crowdfunding, en dit aanvulde met ruim € 2,5 miljoen uit andere bron.



### Ontwikkelingen en vooruitblik

De verwachting voor 2014 wat betreft het met crowdfunding binnen te halen bedrag is € 80 miljoen totaal.

Dat is nog steeds maar een fractie van de totale jaarlijkse vraag naar bedrijfsfinanciering van vele miljarden<sup>11</sup>. Velen weten intussen wat het is, maar hoe je het moet aanpakken om er daadwerkelijk (voldoende) geld mee binnen te halen, blijft voor de meesten een vraagteken. Er moet nog veel zendingswerk verricht worden om anderen dan de *early adopters* over de streep te trekken. Voor de meeste ondernemers in het kleinbedrijf heeft financiering tóch al een incidenteel karakter, en is het bovendien een aspect van ondernemen waar zij doorgaans niet voor warm lopen. Daardoor is bereiken van de doorsnee-ondernemer een proces van jaren voorlichten, argumenteren en masseren. Crowdfunders staan nog maar aan het begin van dat traject.

Een tweede ontwikkeling is het toezicht op de financiële sector. De AFM heeft als opdracht om consumenten te beschermen, in dit geval verschaffers van geld aan crowdfunding-projecten. De Nederlandse Bank houdt toezicht op de financiële sector en dus ook op crowdfundingplatforms. Nu die markt snel groeit, gaan de toezichthouders strenger toezien op naleving van de regels. Minister Dijsselbloem laat de AFM onderzoeken of aanpassing van het juridisch kader voor crowdfunding gewenst is (2014).

En tot slot gaat het bij bedrijfsfinanciering om grotere bedragen. Potentiële investeerders zullen dus vragen om meer en betere informatie over de projecten waar hun geld voor gevraagd wordt. Vertraagde of zelfs mislukte projecten zijn een reëel risico en een extra aanleiding om inzicht te vragen in dat risico. Recent voorbeeld is het faillissement van restaurant Blauw, waarvoor met crowdfunding € 250.000 (Rotterdam) en € 125.000 (Den Haag) was opgehaald<sup>12</sup>.

## 2.2 Kredietunies

### Wat is het?

Kredietunies zijn coöperaties van ondernemers binnen een branche of regio. De leden van de kredietunie leggen geld in, en de kredietunie financiert daar lid-ondernemers mee die behoefte aan financiering hebben. Een kredietunie behelst dus eigenlijk financiering van ondernemers door ondernemers. Bij de leden is doorgaans ook de expertise aanwezig om kansen en risico's van het gevraagde krediet in te kunnen schatten: zij kennen de ondernemer en kunnen de kwaliteit van zijn plan toetsen aan hun kennis van de markt. Krediet gevende leden fungeren behalve als kredietverstrekker ook als coach voor collega-ondernemers. Dat kunnen beginnende ondernemers zijn of al gevestigde. Hierdoor ontstaat voor de gefinancierde ondernemer een ondersteunend klankbord.

<sup>11</sup> Zie bijvoorbeeld Braaksma, R.M., L. Smit en W. Verhoeven, *Financieringsmonitor 2013-2. Onderzoek naar de financiering van het Nederlandse bedrijfsleven*, Panteia, Zoetermeer, 2013.

<sup>12</sup> Crowdfunder geldvoorelkaar.nl had deze investering overigens op voorhand ingeschaald als zeer speculatief (5 op een schaal van 1 tot 5).



### **Kredietunies algemeen**

Kredietunies bestaan elders al veel langer, bijvoorbeeld in de VS. In 2012 is de World Council of Credit Unions opgericht om kredietunies te verdedigen, te verbinden en te voorzien van tools om financiële service bereikbaar te maken voor iedereen. De World Council vertegenwoordigt per eind 2012 twee miljoen lid-ondernemers, 56.000 Kredietunie-systemen in 101 landen, van US en UK tot Brazilië, Gambia, Roemenië en Rusland, en heeft via haar leden wereldwijd \$1.084 miljard aan kredieten uitstaan.

### **Kredietunies in Nederland**

In Nederland is sinds 2012 de Vereniging van Krediet Unies Nederland opgericht. Deze vereniging van kredietunies stelt zich ten doel invoering van een stelsel van kredietunies in Nederland te faciliteren en te begeleiden. Daarmee willen de initiatiefnemers in het gat springen dat is gevallen in de kredietverlening voor kleinere bedragen ten behoeve van het MKB: kredieten tot € 250.000 zijn voor banken nauwelijks rendabel, doordat beheers- en behandelkosten niet opwegen tegen de opbrengsten. Dit bedrag is de bovengrens voor uniekredieten. De kredietvoorwaarden zijn vergelijkbaar met die voor een bankkrediet. Sinds kort is Experian verantwoordelijk voor ondersteuning van de vereniging op het terrein van kredietbeheer. De Vereniging houdt zich aan de governanceregels en gedragscode van de World Council of Credit Unions.

Eind 2013 is een tweede vereniging opgericht die kredietunies onder een dak wil brengen: de vereniging voor samenwerkende kredietunies. De kredietunies aangesloten bij deze vereniging kunnen gebruikmaken van twee modellen: het klassieke risk-sharingmodel en een community-fundingmodel. In het laatste model wordt gemakeld door een actie te houden onder leden die *gezamenlijk* geld willen inleggen voor een financieringsaanvraag. Niet alle leden hoeven mee te doen. Er is dus geen "common bond" tussen de leden. Omdat ieder lid zijn eigen kredietbeslissing moet nemen, is het kredietrisico hoger (het individuele rendement van het geldgevend lid is ook hoger). Het kredietproces is wezenlijk verschillend van het klassieke model. Binnen de vereniging ligt de nadruk op het samen ontwikkelen van tools en het bevorderen van gezamenlijke innovatie.

Inmiddels zijn er in Nederland zes kredietunies actief die al krediet verstrekken. Het zijn:

- Mikredietunie Amsterdam (2011);
- Kredietunie Bakkerijondernemers (november 2013);
- Kredietunie Midden-Nederland (oktober 2013);
- Kredietunie Zeeland (juli 2013);
- Kredietunie Brabant (dec.2013);
- Kredietunie Haarlemmermeer (mei 2014).

De volgende kredietunies zijn net opgericht, of in oprichting:

- Kredietunie Noord-Limburg (maart 2014);
- Kredietunie Amsterdam (april 2014);
- Kredietunie Eemsregio (april 2014);
- Kredietunie Friesland (mei 2014);
- Kredietunie Mobiliteitsondernemers BOVAG (i.o);
- Kredietunie Optiek (i.o.);
- Kredietunie Visserij (i.o).

Ruim 100 aanvragen liggen nog te wachten op uitwerking. Gezien de hoogte van het aantal aanvragen mogen kredietunies zich in ieder geval verheugen in een warme belangstelling.



### **Ontwikkelingen en vooruitblik**

Wet- en regelgeving voor de financiële sector (Wet financieel Toezicht WFT), aangescherpt na en naar aanleiding van de kredietcrisis, is een belangrijk knelpunt voor kredietunies. Voor een bankvergunning moet men aan strenge voorwaarden voldoen, die voor kredietunies onevenredige lasten met zich meebrengen, gezien de relatief beperkte risico's. Sinds vorig jaar zijn er echter ontwikkelingen geweest ten aanzien van het juridisch kader waaraan kredietunies moeten voldoen. Het CDA (Eddy van Hijum en Agnes Mulder) heeft een conceptwet ontwikkeld en de verwachting is dat de ontwerpwet in juni 2014 nog wordt ingediend bij de Raad van State voor advies. Als de wet wordt aangenomen, ontstaat er een aan kredietunies aangepast wettelijk kader, waardoor kredietunies niet aan zware verplichtingen van een bankvergunning en toezicht hoeven te voldoen. Daarbij is het uitgangspunt dat het totaal van de beheerde activa de 10 miljoen niet overstijgt. Wel wordt er een aantal eisen gesteld aan bijvoorbeeld een minimum eigen vermogen en de geschiktheid en betrouwbaarheid van de beleidsbepalers. Ook zullen kredietunies dan zelfstandig spaargelden kunnen aantrekken. Dit kan in de vorm van deposito's en obligaties. De volgende uitdaging is dan of kredietunies in staat zullen blijken het vertrouwen van investeerders en ondernemers te kunnen winnen. Een geprofessionaliseerde, transparante aanpak is er nog niet: die moet deels nog ontwikkeld worden. Als er gefinancierd gaat worden door kredietunies, is ook van belang in hoeverre er samengewerkt kan gaan worden met de gevestigde financiële wereld en andere alternatieve aanbieders van kapitaal. Patchworkfinanciering is op dit moment namelijk de oplossing voor veel financieringsproblemen in het mkb.

Voor de wettelijke knelpunten is een oplossing in zicht door het wetstraject dat nu is ingezet. Voor wat betreft de samenwerking met de bankwereld is het hoopvol dat de Nederlandse vereniging van Banken het initiatief heeft genomen tot het oprichten van een gezamenlijke financiële portal, die gevestigde financiers gaat samenbrengen met nieuwe initiatieven, zoals kredietunies. Voor wat betreft het winnen van vertrouwen van ondernemers en investeerders zal er veel afhangen van de mate waarin de professionalisering van kredietunies voldoende snel verloopt en van de performance: een faillissement bij een van de eerste investeringen zal het concept onder druk zetten. Anderzijds zullen ondernemers en investeerders moeten leren om op een verantwoorde wijze met kredietunies om te gaan en dat gaat waarschijnlijk niet zonder het betalen van leergeld.

Als de wettelijke problemen tot een oplossing worden gebracht, zal de komende jaren een flink aantal kredietunies worden gerealiseerd. De ervaringen tot nu toe leren enerzijds dat de ontwikkeling van kredietunies zich in laag tempo voltrekt. Anderzijds is de belangstelling sterk gegroeid en de druk hoog. Banken trekken zich namelijk steeds meer terug van de markt voor bedrijfsfinanciering onder de € 250.000<sup>13</sup>, het segment waar kredietunies zich juist op richten. Als er een juridische basis ontstaat en best practices zich ontwikkelen, kan de ontwikkeling sterk versnellen. Dat stelt o.a. eisen aan het organisatorisch vermogen van de beide verenigingen die kredietunies helpen oprichten en hen begeleiden bij het uitzetten en beheren van de eerste kredieten. Op de korte termijn zal het totale bedrag aan verleende kredieten enkele miljoenen bedragen. Op middellange termijn kan gedacht worden aan 200-300 miljoen voor alle kredietunies gezamenlijk.

---

<sup>13</sup> Kamerbrief Rapportage ondernemingsfinanciering 25 juni 2013, pag. 9, figuur 5.



## 2.3 Matchmaking

### *Wat is het?*

Matchmakers brengen ondernemers met een plan maar zonder (voldoende) kapitaal via hun website in contact met investeerders die rendement zoeken voor hun kapitaal, en geld willen steken in kansrijke ondernemingen. De ondernemer zet zijn propositie met plan en benodigd bedrag in de vorm van een profiel op de website van de organisatie, en investeerders kunnen naar aanleiding daarvan contact leggen voor meer informatie en een eventuele deal. Die investeerders kunnen business angels, participatiemaatschappijen en venture capitalists zijn. Zij leveren eigen, dus risicodragend, vermogen. Daar staat zeggenschap en delen in de winst tegenover. Een deel van de matchmakers biedt extra service, zoals netwerkbijeenkomsten en seminars, voorlichting, adviezen, en tips voor kapitaalzoekers en hun propositie.

Ondernemers die op zoek zijn naar een informal investor of een investeringsmaatschappij kunnen hun plan of idee direct aan het netwerk van investeerders en investeringsfondsen presenteren door een profiel te plaatsen in de online (afgesloten) database.

### *Matchmaking algemeen*

Matchmaking is een internationaal fenomeen. In de meeste ontwikkelde economieën zijn organisaties actief met websites die projecten en ondernemingen op zoek naar kapitaal in contact proberen te brengen met investeerders en business angels. Financieringsexperts merken deze manier om met elkaar in contact te komen wél aan als een eerste stap in een proces. Volgende stappen in dat proces zijn persoonlijk contact en uitgebreidere informatie over propositie, bedrijf en management, zeker als het om grotere bedragen gaat. Het sterke punt van websites is dat zij ondernemers en investeerders die van elkaars bestaan niet wisten met elkaar in contact kunnen brengen, ook wanneer ze ver van elkaar zitten. Ze zijn echter geen substituut voor het echte werk<sup>14</sup>. Matchmaking via een website als eerste stap is vermoedelijk het effectiefst wanneer de fysieke afstand tussen partners niet te groot is, met het oog op de eventuele volgende fase. In een klein en dichtbevolkt land als Nederland zijn daarom betere voorwaarden aanwezig dan bijvoorbeeld in een groot land als de VS.

### *Matchmaking in Nederland*

Er is in Nederland een aantal aanbieders actief van diensten op het gebied van matchmaking. Zij kunnen worden ingedeeld in passieve en actieve matchmakers. Passieve matchmakers creëren uitsluitend een digitale ontmoetingsplaats. Ondernemers kunnen er hun propositie inbrengen inclusief het benodigde bedrag, en investeerders kunnen die bekijken, beoordelen of ze het investeren waard zijn, en vervolgens contact leggen. Of een match tot stand komt, is bij deze aanbieders doorgaans onbekend, evenals de slaagkans van proposities. Voorbeeld:

<http://www.investeringsplein.nl/>.

Actieve matchmakers selecteren proposities op kwaliteit en bieden aanvullende diensten voor zowel ondernemers met een propositie als voor investeerders. Diensten variëren van voorlichting over financiering, opstellen van businessplannen en presenteren van proposities tot begeleiding bij het investeringsproces en advies en coaching bij het aanboren van alternatieve financiering. Voorbeeld: InvestorMatch, dat voor geselecteerde proposities de extra service biedt om investeerders er *actief* mee te benaderen. Over de slaagkans bij matchmaking zijn geen gegevens beschikbaar.

<sup>14</sup> " Websites connect startups with investors, but won't replace the real thing": zie <http://www.huffingtonpost.com/lynnann-gries/>.



Wel staat vast dat die bij actieve matchmaking met screening en begeleiding van kandidaten veel hoger is dan bij passieve. Ook specialisten op het gebied van bedrijfsfinanciering brengen vragers naar kapitaal in contact met investeerders als deel van hun service. Dit valt echter buiten het bestek van matchmaking, aangezien deze financiële dienstverleners zelf optreden als schakel die beide partijen met elkaar in contact brengt.

### **Ontwikkelingen en vooruitblik**

De markt is het afgelopen jaar flink gegroeid. Er is voldoende animo bij vermogensbezitters om te investeren. De rente op spaargeld is laag, en dat stimuleert het zoeken naar een beter rendement voor 'vrij kapitaal'. Aan de vraagkant krijgen met name kleinere bedrijven nul op het rekest bij de bank. Een trend bij matchmaking is uitbreiding van het dienstenpakket en bieden van oplossingen voor de vraag naar financiering in het algemeen. Voorbeelden zijn InvestorMatch, dat zijn website wil uitbreiden met een crowdfundingmodule<sup>15</sup>, en ABN AMRO dat ook een matchmaking-faciliteit biedt<sup>16</sup>. Door de beperktere mogelijkheden van en strengere voorwaarden voor bancaire financiering groeit de markt voor alternatieven. Die kunnen vaak niet de volledige vraag van een bedrijf dekken, of de zoekende van financiering wil zelf spreiding over meer instrumenten. Bijvoorbeeld om niet afhankelijk te zijn van één bron. Dat geeft aanbieders van een aantrekkelijke financieringsmix extra kansen. Tot slot kiest de cliënt op kwaliteit, dat wil zeggen, een goede match waar niet al te veel eigen tijd en moeite in gaat zitten voor screening en beoordelen van kandidaten. De matchmaker moet dus meer voorwerk doen om bedrijven in de etalage te kunnen zetten met een heldere propositie en betrouwbare informatie, en investeerders die inzicht geven in hun trackrecord.

## **2.4 Beurs voor niet-genoteerde effecten NPEX**

### **Wat is het?**

De Nederlandse Participatie Exchange NPEX, de MKB-beurs, stelt aanbieders van niet-genoteerde effecten, zoals participaties in CV's, obligaties of aandelen, in staat deze op een makkelijke manier te verhandelen via een veilingssysteem. Kopers en verkopers zitten zelf aan de knoppen en hoeven er niet meer voor naar bank of broker. NPEX is een geautomatiseerd, online handelsplatform dat gaat uitgroeien tot een volwaardige MKB-beurs.

De minimum en maximum bedragen verschillen per asset: voor aandelen is € 250.000, voor obligaties € 500.000 het minimum. Dit laatste heeft te maken met de kosten van juridische en accountantsdoorlichting van het bedrijf. De maximale omvang van de financiering ligt op € 30 miljoen. NPEX staat onder doorlopend toezicht van de AFM en DNB en beschikt sinds 2009 over de vereiste vergunningen en ontheffingen om alle aangeboden diensten verrichten. De effecten en gelden van beleggers worden beheerd door de Stichting NPEX Bewaarbedrijf.

### **NPEX in Nederland**

Medio 2014 heeft NPEX 33 noteringen: 20 fondsen en 13 bedrijven. Het aantal beleggers is in een jaar tijd sterk gegroeid van 5.000 naar 10.000. Het uitstaand kapitaal is in deze periode toegenomen van € 80 miljoen naar ruim € 231 miljoen. NPEX financiert op dit moment vooral groeiende en snelgroeiende bedrijven, maar ook een aantal bedrijven die tot de gevestigde orde behoren. Het sectorprofiel van de bedrijven omvat hightech, maar niet uitsluitend. Duurzaamheid en innovatie zijn belangrijke kenmerken van de bedrijven.

<sup>15</sup> Zie <http://symbid.nl/ideas/5899-investormatch-gaat-uitrollen>.

<sup>16</sup> Zie <https://www.abnamro.nl/nl/privatebanking/ondernemers/informal-investment-services/>.



De beleggers bij NPEX bestaan uit ondernemers, dga's en oud-ondernemers. Zij zijn vermogend en willen graag in het MKB investeren en melden dat ook expliciet.

Gebrek aan bekendheid van de MKB-beurs bij de doelgroep is nog een marginaal knelpunt, maar dat wordt steeds meer opgelost nu de groei van de beurs doorzet. De bekendheid is afgelopen jaar sterk gestegen door meer inzet op marketing en sales. Dit heeft zich direct vertaald in meer aanvragen. Daarom verwacht NPEX op korte termijn 20-25 noteringen toe te voegen aan de lijst die nu op de website is gepubliceerd. Voor de korte termijn blijft een uitdaging voldoende partners te vinden om het netwerk verder uit te bouwen.

### **Ontwikkelingen en vooruitblik**

Het afgelopen jaar is er een verschuiving geweest in het veld van bankfinanciering: banken zoeken meer samenwerking met andere partijen en dan vooral partijen die extern eigen vermogen kunnen verschaffen. De trend naar patchworkfinanciering zet door en dat zal zeker gelden voor het mkb. Daar willen banken graag risico's delen. Kredietwaardigheidsbeoordeling van MKB-bedrijven blijft bij die risicodeling een punt van aandacht. Door verdere invoering van standard business reporting (SBR) wordt een voorwaarde gecreëerd om die kredietwaardigheid beter te kunnen beoordelen. Ook is er een nieuwe trend bij beleggers: steeds meer beleggers geven aan dat zij zelf graag in het mkb willen investeren. NPEX is na 5 jaar de startupstatus definitief ontgroeid, zal het volgende jaar ook gaan groeien in fte's en is op weg een gevestigde organisatie te worden.

## **2.5 Factoring**

### **Wat is het?**

Bij factoring neemt de factor (het factorbedrijf) de debiteurenportefeuille of een deel daarvan over, betaalt het grootste deel van de waarde van die portefeuille (bijvoorbeeld 75%) direct uit, en het resterende deel na inning van de uitstaande vorderingen. Openstaande rekeningen worden zo omgezet in direct beschikbare liquide middelen, en dat betekent dus acute versterking van het werkkapitaal.

Bij factoring gaat het feitelijk niet om financiering. Wel kunnen bedrijven *voorkomen* dat zij financiering moeten aanvragen om tekorten in hun werkkapitaal om te vangen<sup>17</sup>. Hetzelfde geldt overigens ook voor leasing.

Met factoring kunnen bedrijven ook hun vaak tijdrovende debiteurenadministratie uitbesteden en profiteren van expertondersteuning bij debiteurenbeheer: risico-inschatting, beheer, incasso en eventuele juridische procedures.

### **Forfaiting voor exportfinanciering**

Een bijzondere vorm is forfaiting, speciaal voor handelsfinanciering. Forfaiters (financiële instellingen) nemen schuldvorderingen over die voortvloeien uit de levering van goederen en diensten aan afnemers in het buitenland. De exporteur verkoopt zijn vordering aan de forfaitier. Die vraagt doorgaans om een waarborg voor de debiteur dat hij zijn order geleverd krijgt. Een garantstellende partij, meestal een bank, verschaft die. De forfaitier betaalt het bedrag van de vordering vervolgens direct aan de exporteur.

<sup>17</sup> Dit merken ondernemers aan als het belangrijkste voordeel van factoring. Andere voordelen zijn besparing op debiteurenbeheer en het feit dat het factorbedrijf het betalingsrisico draagt. Zie Span, T., J. Snoei en L. Smit, *Leasing en factoring: kansrijke financieringsinstrumenten. Onderzoek naar de beleving en ervaringen van ondernemers in het MKB*, Panteia, Zoetermeer, 2013.



Deze financieringsvorm is volledig 'zonder regres': als de afnemer niet betaalt, wordt de vordering niet verhaald op de exporteur. Daar hangt uiteraard wel een prijskaartje aan in de vorm van een risicopremie<sup>18</sup>. De overeenkomst wordt aangegaan per vordering, voor bedragen vanaf € 100.000.

### **Factoring algemeen**

De Europese markt voor factoring is tot 2007 fors gegroeid, in 2008 en 2009 licht teruggefallen, en daarna weer verder gegroeid. Nederland is op dit gebied een kleine speler in Europa. Waar hier een handvol factorbedrijven actief is, zijn het er in de grote lidstaten van de EU tientallen tot honderden. De factoringomzet is het grootst in de grote lidstaten van de EU, met het VK als koploper, gevolgd door Frankrijk, Italië, Duitsland en Spanje (in die volgorde) 19.

### **Factoring in Nederland**

De vier gevestigde Nederlandse factorbedrijven zijn verbonden aan banken en accepteren alleen middelgrote en grote klanten. Bijvoorbeeld IFN (eigenaar: Deutsche Bank) heeft de ondergrens voor acceptatie vastgesteld op een debiteurenportefeuille vanaf € 5 miljoen.

Nieuwe toetreders die zich richten op kleinere bedrijven en kleinere portefeuilles zijn Trefi en Alpha Commercial Finance.

### **Trefi**

Trefi is een Nederlands initiatief van Capital Tool Company. Doel van Trefi is het verbeteren van werkkapitaalfinanciering door het bieden van factoring aan het MKB. Trefi is behalve in Nederland ook actief in Zuid-Amerika. In Peru draait Trefi al een paar jaar, binnenkort worden kantoren geopend in Mexico en Colombia. In 2013 heeft Trefi de prijs gewonnen voor het meest innovatieve financiële product van de G 20.

Trefi schrijft factuurbedragen gelijk over op de rekening van klanten, met flexibeler voorwaarden en een lagere vergoeding dan gehanteerd door de grote factorbedrijven. Er is ook geen verplichting om *alle* facturen te financieren. Incassokosten zijn voor eigen rekening, maar Trefi biedt wel ondersteuning bij de inning. Trefi legt de ondergrens voor acceptatie bij een omzet van € 250.000 en een business-to-business debiteurenbestand van boven de € 25.000 en heeft voor € 1 miljoen aan financiering uitstaan bij 20 klanten. Dit beeld is nauwelijks veranderd in vergelijking met 2013. Dat komt omdat er onvoldoende funding aanwezig is om meer portefeuilles te accepteren. Op dit moment is Trefi bezig met een grote investering van 75 miljoen. Als deze los komt, kunnen de 500 wachtende bedrijven snel worden geholpen. Op dit moment geeft Trefi ook 4,5%-obligaties uit van € 100.000. Ook is een aanvraag gedaan voor een goedkeuring door de AFM.

Trefi levert niet uitsluitend financiering, maar ondersteunt klanten kosteloos met:

- kredietinformatie;
- een online service voor facturering;
- debiteurenbeheer, door opbouw van een compleet debiteurendossier dat automatisch kan worden doorgezet naar een incassobureau.

Als een ondernemer geïnteresseerd is in de aanpak van Trefi, dan kan hij zich aanmelden voor een Trefi-event of een persoonlijke afspraak maken. In beide gevallen worden alle tools uitgelegd en kan de ondernemer beslissen al dan niet over te gaan

<sup>18</sup> Zie <http://www.forfaiters.org/forfaiting/>.

<sup>19</sup> Bron: <http://www.euf.eu.com/>.



tot een contract. Na afsluiten van een contract kan de ondernemer binnen 24 uur gebruikmaken van de tools en de bijbehorende financiering.

### **Alpha commercial Finance**

Alpha Commercial Finance is operationeel sinds eind 2012. Alpha biedt full-service factoring inclusief incasso. Verder kan er ook een kredietverzekering worden afgesloten, zodat de risico's op niet-betalende klanten worden afgedekt. Klanten van Alpha zijn business-to-business leverende bedrijven of overheidsinstellingen met een omzet vanaf € 100.000 en er moeten 5 tot 10 debiteuren in de te financieren portefeuille zitten i.v.m. met risicospreiding. De bedrijven die Alpha aan factoring helpt zijn actief in vrijwel alle sectoren, behalve de bouw. Alpha heeft nu meer dan 100 klanten en tussen de € 10 en 25 miljoen aan uitstaande financiering. Funding is voor Alpha geen issue, de groei gaat gestaag door.

### **Ontwikkelingen en vooruitblik**

Het belangrijkste vraagstuk waarvoor toetreders op deze markt zich gesteld zien, is echter funding van de eigen service: hiervoor is een flink startkapitaal nodig dat moeilijk en met veel inspanning blijkt aan te trekken op acceptabele voorwaarden. Dit ondanks het onderpand dat men biedt in de vorm van vorderingen/facturen.

Een handicap voor factoring is ook de vrij geringe bekendheid van dit instrument bij ondernemers in het MKB. De mogelijkheden zijn nog te weinig bekend. Anderzijds is dat op dit moment wel aantrekkelijk: de funding is te lastig om grote groepen nu acuut service te kunnen verlenen.

## **2.6 Micro- en 'MKB-krediet'**

### **Wat is het?**

Qredits is opgericht in 2009 en is de enige landelijk werkende microkredietinstelling in Nederland. Partners zijn de grote banken en verzekeraars in Nederland. Qredits is een non-profitorganisatie die microkredieten verschaft voor een bedrag tot € 50.000, en MKB-krediet voor bedragen tussen de € 50.000 en € 150.000.

De doelgroep bestaat uit startende en bestaande ondernemers die niet worden gefinancierd door een bank. Inmiddels zijn (medio 2014) 5000 kredieten verstrekt voor een totaal bedrag van € 90 miljoen. De rente voor een microkrediet is tussen de 9,75% en de 10,75%. De rente voor een MKB-krediet ligt tussen de 8,75% en de 10,75%.

Klanten komen binnen via internet (35%), doorverwijzing van banken (25%), Kamers van Koophandel (20%), gemeenten en UWV (20%) en accountants/boekhouders (20%). Screening geschiedt door bezoek van een bedrijfsadviseur, die het ondernemings- en/of investeringsplan en de persoonlijke financiële situatie bespreekt met de kandidaat, waarna een riskmanager beslist over al of niet toekenning op basis van het plan en de analyse van de bedrijfsadviseur.

### **Microkrediet algemeen**

Microkredieten zijn in de moderne versie aanvankelijk bekend geworden als alternatieve financiering met kleine bedragen (maximaal enkele honderden euro's) voor startende ondernemers in de derde wereld<sup>20</sup>. Aanleiding: traditionele banken

<sup>20</sup> De allereerste microkredieten of 'volkskredieten' worden al verstrekt in het pre-industriële tijdperk: het Ierse *Loan Fund* van Jonathan Swift (de schrijver van *Gulliver's travels*) uit 1720. Hongersnood in Ierland is de aanleiding. In Nederlands-Indië worden in de tweede helft van de 19<sup>e</sup> eeuw duizenden dorpsbankjes opgericht die microkredieten verstrekken. Bron: Wikipedia.



gaven geen krediet aan kleine ondernemers zonder onderpand en zonder vast maandinkomen.

Het begon in Bangladesh, en heeft zich vervolgens uitgebreid naar andere derdewereldlanden. Met de kredietcrisis en het aangescherpte beleid van banken voor kredieten voor met name kleine bedrijven ontstond ook elders behoefte aan mogelijkheden voor microfinanciering. Zowel het aantal ontvangers van microkrediet als het totaal uitgeleende bedrag groeit van jaar op jaar fors gedurende het gehele decennium tot 2010<sup>21</sup>.

### **Microkrediet in Nederland**

Qredits biedt potentiële cliënten (tegen betaling) online tools: een ondernemerstest, een ondernemingsplansjabloon, en de e-learningmodules ondernemingsplan schrijven, verkoopplan schrijven en debiteurenbeheer. Tot slot biedt Qredits coaching. Daartoe beschikt men over 600 als ondernemerscoach opgeleide vrijwilligers.

De ministeries van Economische Zaken en Financiën stellen in het kader van het Aanvullende Actieplan MKB-financiering € 100 miljoen aan garanties voor Qredits-leningen beschikbaar<sup>22</sup>.

### **Ontwikkelingen en vooruitblik**

Medio 2014 ligt het aantal door Qredits verstrekte kredieten in Nederland op 5000. Voor extra funding is in 2013 een beleggingsfonds voor de particuliere markt gestart. Nog te weinig ondernemers weten Qredits te vinden, ondanks een fors aantal nieuwe aanvragen elke week. De middelen om aan de weg te timmeren en de naamsbekendheid te vergroten zijn beperkt.

## **2.7 Participatiefonds gefinancierd met obligaties (MKB-Fonds)**

### **Wat is het?**

MKB-Fonds heeft in 2012 een eerste obligatie-emissie gedaan voor funding van participaties: participaties in gezonde MKB-ondernemingen, met name ten behoeve van bedrijfsopvolging door middel van management buy-ins en buy-outs. Het ging daarbij om participaties voor bedragen van gemiddeld € 500.000 tot € 600.000. Aandelen van het bedrijf waarin wordt geparticipeerd, komen in het fonds. De vertrekkende DGA krijgt de gelegenheid gefaseerd terug te treden. Hij verkoopt daartoe de helft van de aandelen aan het fonds, en draagt na circa vijf jaar de andere helft over aan zijn opvolger(s). Zo blijft hij in de overgangperiode nog het 'gezicht' van de zaak en is de continuïteit beter gezekerd.

In 2013 is een tweede emissie voor een bedrag van € 10 miljoen volgetekend. De uitgifte van obligaties is van start gegaan in september van dat jaar. Het gaat hierbij om bedragen vanaf € 500.000, met een gemiddelde van € 1,5 miljoen.

Een voorgenomen nieuwe emissie in 2014 geeft de keuze tussen beleggen in obligaties en in aandelen. Aandelen en obligaties worden dan verhandelbaar.

Gegeven de omvang van het fonds en de bedragen van € 0,5 tot meer dan € 2 miljoen is het aantal langs deze weg gefinancierde ondernemingen nog betrekkelijk klein: minder dan 20.

<sup>21</sup> Bron: [http://www.convergences2015.org/Content/biblio/2012%20Microfinance%20Barometer%20-%20Convergences%202015\\_web.pdf](http://www.convergences2015.org/Content/biblio/2012%20Microfinance%20Barometer%20-%20Convergences%202015_web.pdf). Zelfs wordt de vraag gesteld of microfinanciering niet té snel groeit: zie <http://www.themix.org/publications/mix-microfinance-world/2010/06/microfinance-growing-too-fast>.

<sup>22</sup> Zie <http://www.rijksoverheid.nl/nieuws/2014/07/08/fors-meer-steun-voor-ondernemers-op-zoek-naar-geld.html>.



### Ontwikkelingen en vooruitblik

Het beleggingsklimaat is de laatste tijd verbeterd, mede door de lage spaarrente. Dat verbetert de markt voor een obligatie-uitgifte. Verder is voor een groeiend aantal MKB-ondernemingen geen of geen geschikte opvolger beschikbaar. Overname via een management buy-out (MBO) of buy-in (MBI) is dan een optie. Bij het lichten van deze optie kunnen overnemende partijen echter vaak moeilijk aan financiering komen. De belangrijkste uitdaging voor participatiefondsen die opvolging en overname van MKB-bedrijven willen financieren, is in contact komen met de juiste kandidaten. Voor een aantal bedrijfstakken staat het licht nog steeds niet op groen wat betreft de vooruitzichten voor hun markt.

## 2.8 Welk initiatief voor welk bedrag?

In onderstaande figuur wordt weergegeven voor welke bedragen welk initiatief geschikt is. Na de grijze balk staan beide initiatieven op het terrein van microfactoring weergegeven, omdat factoring zich richt op debiteurenbeheer en optimalisering van werkkapitaal. De andere initiatieven richten zich op kredietverlening en/of vergroten van het eigen vermogen.

|                   |         |             |              |                      |           |       |                       |                      |
|-------------------|---------|-------------|--------------|----------------------|-----------|-------|-----------------------|----------------------|
| Hoger dan 10 milj |         |             |              |                      |           | 30mln |                       |                      |
| 5-10 mln.         |         |             |              |                      |           |       |                       |                      |
| 1 -5 mln.         |         |             |              |                      |           |       |                       |                      |
| 500.000-1.000.000 |         |             |              |                      |           |       |                       |                      |
|                   |         |             |              |                      |           |       |                       |                      |
| 450.000-500.000   |         |             |              |                      |           |       |                       |                      |
| 400.000-450.000   |         |             |              |                      |           |       |                       |                      |
| 350.000-400.000   |         |             |              |                      |           |       |                       |                      |
| 300.000-350.000   |         |             |              |                      |           |       |                       |                      |
| 250.000-300.000   |         |             |              |                      |           |       |                       |                      |
| 200.000-250.000   |         |             |              |                      |           |       |                       |                      |
| 150.000-200.000   |         |             |              |                      |           |       |                       |                      |
| 100.000-150.000   |         |             |              |                      |           |       |                       |                      |
| 50.000-100.000    |         |             |              |                      |           |       |                       |                      |
| 0- 50.000         |         |             |              |                      |           |       |                       |                      |
|                   | Qredits | Kredietunie | Crowdfunding | Digitale matchmaking | MKB Fonds | NPEX  | Microfactoring Treffi | Microfactoring Alpha |



### 3 Conclusies

#### Bancair krediet krimpt, alternatieve financiering groeit

Bancair krediet is moeilijker te krijgen en tegen minder aantrekkelijke voorwaarden. Dat geldt vooral voor financieringsbedragen beneden de € 250.000, en daarmee voor een groot deel van het MKB. Deze ontwikkeling zorgt voor een verschuiving naar alternatieve financieringsvormen. Deze geven over de hele linie groei te zien. Wel gaat het alles overziend nog om een fractie van de markt.

#### Alternatieve financiering op weg naar volwassenheid

Initiatieven voor crowdfunding, kredietunies, matchmaking en dergelijke zijn van de grond gekomen na de kredietcrisis van 2008. Ze hebben de wind in de zeilen gekregen toen banken vervolgens de kredietverlening terugschroefden en hun voorwaarden aanscherpten. Het begon allemaal klein, met kinderziektes zoals onduidelijkheid over wettelijke verplichtingen, toezicht en van toepassing zijnde regels van AFM en DNB, en niet te vergeten, onbekendheid met deze alternatieven bij het MKB: bij uitstek de doelgroep.

Inmiddels is een deel van de kinderziekten verleden tijd, en groeien plannen en prille initiatieven uit tot operationele organisaties met een duidelijk profiel. Kortom, ten minste een deel van de alternatieve financiers is op weg naar volwassenheid. Crowdfunding is sterk gegroeid, en alle tekenen wijzen op verdere groei. Een aantal kredietunies is inmiddels operationeel.

Maar ook worden inmiddels bruggen geslagen tussen verschillende vormen van alternatieve financiering, en ook tussen oude en nieuwe financieringsmethoden. Voorbeeld zijn matchmakers en gevestigde banken die crowdfunding inzetten als een onderdeel van de financieringsmix die zij hun klanten bieden, en crowdfunding in combinatie met het aantrekken van (grotere) investeerders.

#### Bekendheid en gebruik blijft nog een zwak punt

Een geringe bekendheid bij de doelgroep blijft een zwak punt. Doorgaans weten ondernemers wel wat crowdfunding, kredietunies en dergelijke ongeveer inhouden, maar hebben ze nog "drempelvrees" om er daadwerkelijk gebruik van te maken, weten ze soms niet exact hoe ze potentiële geldgevers kunnen interesseren en overhalen, en welke informatie ze deze moeten verschaffen over resultaten en perspectief van hun bedrijf. De bekendheid van alternatieve financieringsmogelijkheden neemt toe, maar het vertrouwen bij ondernemers om met nieuwe initiatieven in zee te gaan is nog broos. Gebruik van de nieuwe mogelijkheden is als gevolg hiervan nog zeer beperkt.

Verwerven van bekendheid heeft tijd nodig, zeker bij het MKB: financiering is hier geen continu proces, zoals bij grote bedrijven die er specialisten voor inzetten. Maar onvoldoende interesse voor financiering en onvoldoende kennis van zaken op dit gebied speelt ook een rol. Panteia-onderzoek laat zien dat ondernemers in het kleinbedrijf hun eigen kennis op dit gebied als vrij matig beoordelen<sup>23</sup>.

Voorlichting over nieuwe financieringsmogelijkheden moet vaak komen van MKB-adviseurs zoals accountants en boekhouders, of brancheorganisaties<sup>24</sup>. Als deze

<sup>23</sup> Braaksmā, Ro, Wim Verhoeven, Lia Smit en Tommy Span, *Financieringsmonitor 2013-1. Onderzoek naar de financiering van het Nederlandse bedrijfsleven*, Panteia, Zoetermeer, 2013. Zie paragraaf 7.3.

<sup>24</sup> Voorbeeld van een organisatie die dit oppakt is Koninklijke Metaalunie: zie <http://metaalunie.nl/kennisbank> > 'financiering'.



intermediairs met de juiste informatie gevoerd worden, belooft dat aantrekkelijke multiplier-effecten.



## Aanbieders nieuwe financieringsvormen

### Symbid (v/h MKB-Crowdfunding)

|                         |                                                            |
|-------------------------|------------------------------------------------------------|
| Naam:                   | Symbid                                                     |
| Website:                | <a href="http://www.symbid.nl">www.symbid.nl</a>           |
| Formule:                | Netwerkfinanciering (particulieren, angel investors, etc.) |
| Eigen/Vreemd Vermogen:  | Eigen vermogen                                             |
| Operationeel vanaf:     | 17-11-2011                                                 |
| Aantal cliënten:        | n.b.                                                       |
| Kredietgrootte:         | € 20.000 tot € 2,5 miljoen (accent < € 200.000)            |
| Uitstaande financiering | (2014: € 4.400.000 <sup>25</sup> )                         |

### CrowdAboutNow

|                          |                                                                  |
|--------------------------|------------------------------------------------------------------|
| Naam:                    | CrowdAboutNow BV                                                 |
| Website:                 | <a href="http://www.crowdaboutnow.com">www.crowdaboutnow.com</a> |
| Formule:                 | Netwerkfinanciering (andere ondernemers, klanten, et cetera)     |
| Eigen/Vreemd Vermogen:   | Eigen vermogen                                                   |
| Operationeel vanaf:      | 15-11-2010                                                       |
| Aantal cliënten:         | 30                                                               |
| Kredietgrootte:          | € 5.000 tot € 75.000 (in één geval: € 600.000)                   |
| Uitstaande financiering: | € 1.200.000                                                      |

### Geldvoorelkaar

|                          |                                                                  |
|--------------------------|------------------------------------------------------------------|
| Naam:                    | Geldvoorelkaar                                                   |
| Website:                 | <a href="http://www.geldvoorelkaar.nl">www.geldvoorelkaar.nl</a> |
| Formule:                 | Netwerkfinanciering (ondernemers, particulieren, etc.)           |
| Eigen/Vreemd Vermogen:   | Eigen vermogen                                                   |
| Operationeel vanaf:      | 1-1-2011                                                         |
| Aantal cliënten:         | 345 <sup>21</sup>                                                |
| Kredietgrootte:          | € 5.000 tot € 600.000                                            |
| Uitstaande financiering: | > € 30.000.000                                                   |

### KredietUnies

|                          |                                                                                       |
|--------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| Naam:                    | Vereniging KredietUnies Nederland                                                     |
| Website:                 | <a href="http://www.kredietunienederland.nl/">http://www.kredietunienederland.nl/</a> |
| Formule:                 | Financiering door ondernemers, voor ondernemers (coöperatieformule)                   |
| Eigen/Vreemd Vermogen:   | Vreemd vermogen                                                                       |
| Distributiekanaal:       | Sectorale en lokale / regionale kredietunies                                          |
| Operationeel vanaf:      | Medio 2013                                                                            |
| Aantal cliënten:         | (nog) n.v.t.                                                                          |
| Kredietgrootte:          | < € 250.000                                                                           |
| Uitstaande financiering: | n.v.t.                                                                                |

<sup>25</sup> Medio 2014.



## Vereniging Samenwerkende KredietUnies

|                          |                                                                                                    |
|--------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Naam:                    | Vereniging van Samenwerkende Kredietunies en Kredietcoöperaties / Samenwerkende Kredietunies (VSK) |
| Website:                 | <a href="http://samenwerkendekredietunies.nl/">http://samenwerkendekredietunies.nl/</a>            |
| Formule:                 | Financiering voor ondernemers door ondernemers en communityfunding-model                           |
| Eigen/Vreemd Vermogen:   | Vreemd vermogen                                                                                    |
| Distributiekanaal:       | Aangesloten kredietunies                                                                           |
| Operationeel vanaf:      | 2014                                                                                               |
| Aantal cliënten:         | n.v.t.                                                                                             |
| Kredietgrootte:          | € 250.000 nu, maar kan oplopen tot een miljoen euro                                                |
| Uitstaande financiering: | n.v.t.                                                                                             |

## Investormatch

|                          |                                                                                             |
|--------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| Naam:                    | Investormatch BV                                                                            |
| Website:                 | <a href="http://www.investormatch.nl">www.investormatch.nl</a>                              |
| Formule:                 | Matching van ondernemers-kapitaalzoekers met investeerders, en (netwerk)-service voor beide |
| Eigen/Vreemd Vermogen:   | Eigen vermogen                                                                              |
| Distributiekanaal:       | <a href="http://www.investormatch.nl">www.investormatch.nl</a> , magazine, events           |
| Operationeel vanaf:      | Mei 2011                                                                                    |
| Aantal cliënten:         | > 1.000                                                                                     |
| Kredietgrootte:          | Van € 100.000 tot 2.000.000                                                                 |
| Uitstaande financiering: | n.b.                                                                                        |

## Investeringsplein

|                          |                                                                                                                                                       |
|--------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Naam:                    | Investeringsplein.nl                                                                                                                                  |
| Website:                 | <a href="http://www.investeringsplein.nl">www.investeringsplein.nl</a>                                                                                |
| Formule:                 | 'Datingsite' voor ondernemers. Ondernemers zetten hun propositie op de website, geïnteresseerde investeerders kunnen op basis daarvan contact leggen. |
| Eigen/Vreemd Vermogen:   | Eigen vermogen/vreemd vermogen                                                                                                                        |
| Distributiekanaal:       | <a href="http://www.investeringsplein.nl">www.investeringsplein.nl</a>                                                                                |
| Operationeel vanaf:      | December 2007                                                                                                                                         |
| Aantal cliënten:         | onbekend                                                                                                                                              |
| Kredietgrootte:          | range van € 50.000 tot 1 miljoen                                                                                                                      |
| Uitstaande financiering: | Let op: datingsite, heeft zelf geen financiering uitstaan. Er is € 1.062.882.000 aan kapitaal beschikbaar.                                            |

## MKB-Fonds

|                          |                                                                                                                                  |
|--------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Naam:                    | MKB Fonds                                                                                                                        |
| Website:                 | <a href="https://mkb-fonds.nl/mkb_obligaties/">https://mkb-fonds.nl/mkb_obligaties/</a>                                          |
| Formule:                 | MKB Fonds investeert en participeert in stabiele, winstgevende bedrijven in het Nederlandse MKB door het uitgeven van obligaties |
| Eigen/Vreemd Vermogen:   | Vreemd vermogen (obligaties) <sup>26</sup>                                                                                       |
| Distributiekanaal:       | MKB Fonds NV                                                                                                                     |
| Operationeel vanaf:      | 2012 (Obligatiefonds I)                                                                                                          |
| Aantal cliënten:         | < 10                                                                                                                             |
| Kredietgrootte:          | Vanaf € 500.000                                                                                                                  |
| Uitstaande financiering: | € 10 miljoen <sup>27</sup>                                                                                                       |

<sup>26</sup> De emissie in 2014 zal ook aandelen als beleggingsoptie bieden. Obligaties én aandelen worden verhandelbaar.



### NPEX Nederlandse ParticipatieExchange

|                          |                                                                      |
|--------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| Naam:                    | Npex Holding BV                                                      |
| Website:                 | <a href="https://www.npex.nl/">https://www.npex.nl/</a>              |
| Formule:                 | Geautomatiseerd online handelsplatform voor niet-genoteerde effecten |
| Eigen/Vreemd Vermogen:   | Eigen vermogen en vreemd vermogen                                    |
| Distributiekanaal:       | partnernetwerk                                                       |
| Operationeel vanaf:      | Februari 2009                                                        |
| Aantal cliënten:         | Beleggers: 10.000                                                    |
| Kredietgrootte:          | Vanaf € 250.000 tot € 30 miljoen                                     |
| Uitstaande financiering: | € 231 miljoen                                                        |

### Trefi

|                          |                                                |
|--------------------------|------------------------------------------------|
| Naam:                    | TREFI                                          |
| Website:                 | <a href="http://www.trefi.nl">www.trefi.nl</a> |
| Formule:                 | Management en (voor)financieren van facturen   |
| Eigen/Vreemd Vermogen:   | Factoring: dus niet van toepassing             |
| Distributiekanaal:       | Internet, intermediairs, banken                |
| Operationeel vanaf:      | Maart 2012                                     |
| Aantal cliënten:         | 20                                             |
| Kredietgrootte:          | € 10.000 tot € 250.000                         |
| Uitstaande financiering: | € 1.000.000                                    |

### Alpha Commercial Finance

|                          |                                                            |
|--------------------------|------------------------------------------------------------|
| Naam:                    | Alpha Commercial Finance                                   |
| Website:                 | <a href="http://www.alphacomfin.nl">www.alphacomfin.nl</a> |
| Formule:                 | Management en (voor)financieren van facturen               |
| Eigen/Vreemd Vermogen:   | Factoring: dus niet van toepassing                         |
| Distributiekanaal:       | Internet, intermediairs, banken                            |
| Operationeel vanaf:      | November 2012 (operationeel)                               |
| Aantal cliënten:         | Meer dan 100 <sup>28</sup>                                 |
| Kredietgrootte:          | € 100.000 tot € 500.000                                    |
| Uitstaande financiering: | 25 miljoen <sup>22</sup>                                   |

### Qredits

|                          |                                                                                  |
|--------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| Naam:                    | Qredits                                                                          |
| Website:                 | <a href="https://qredits.nl/">https://qredits.nl/</a>                            |
| Formule:                 | Verstrekken micro- en MKB-kredieten                                              |
| Eigen/Vreemd Vermogen:   | Vreemd vermogen                                                                  |
| Distributiekanaal:       | Banken en intermediairs, internet, gemeenten, UWV en accountants/administrateurs |
| Operationeel vanaf:      | 2009                                                                             |
| Aantal cliënten:         | 4.200                                                                            |
| Kredietgrootte:          | Tot € 50.000 (micro krediet), tot € 150.000 (MKB-krediet)                        |
| Uitstaande financiering: | € 71 miljoen                                                                     |

<sup>27</sup> Obligatiefonds II, volgetekend, en van start in september 2013.

<sup>28</sup> Eind 2013.

