



october

Time for growth

Wie financiert mijn groei?

Alternatieve financieringen
bieden uitweg

Alternatieve financiering to the rescue

Stel: je onderneming loopt goed en heeft de wind in de zeilen. Om maximaal van dit momentum te profiteren is er geld nodig om te investeren. Maar zo gezegd is niet zo gedaan. Uit [ons onderzoek](#) onder meer dan 1.000 Nederlandse ondernemers blijkt dat 28 procent van hen moeite heeft met het aantrekken van kapitaal.

De verantwoordelijkheid geheel bij de ondernemer zelf leggen is te kort door de bocht. De bereidheid van banken om krediet te verstrekken is sinds de crisis namelijk behoorlijk afgenomen en nog steeds niet op niveau, erkent onder meer Hans Biesheuvel van Ondernemend Nederland.¹

Ook de bancaire sector kan dit niet helemaal kwalijk worden genomen: investeren in het op

Nederland gerichte midden- en kleinbedrijf levert nu eenmaal risico's op. En Europese wetgeving is er sinds de crisis op gericht om de risico's voor banken te beheersen en ervoor te zorgen dat zij voldoende kapitaal aanhouden.² Daarnaast zijn banken commerciële organisaties die winst nastreven en aan kredietverlening aan het mkb wordt niet veel verdiend.

Gelukkig zijn er andere financieringsvormen die de ondernemer vooruit helpen. In deze whitepaper gaan we daarop in. Aan bod komen:

1. De huidige kredietbehoefte van het mkb
2. Alternatieve financieringsmogelijkheden
3. De uitdaging
4. De zoektocht naar het passende alternatief
5. De betrouwbaarheidscheck

2

/ De huidige kredietbehoefte van het mkb

Huidige kredietverlening stilt kapitaalbehoefte niet

De Nederlandse grootbanken zijn ten opzichte van vijf jaar geleden minder kredieten gaan verstrekken. Cijfers van toezichthouder De Nederlandsche Bank (DNB)³ tonen aan dat uitstaand krediet aan het MKB in het derde kwartaal van 2018 (127.402 miljoen euro) een stuk lager is dan vijf jaar geleden (144.703 miljoen euro). Dit is een afname van maar liefst 12 procent.

Vanuit het mkb neemt de vraag naar krediet juist toe. Uit cijfers van de Europese Centrale Bank (ECB) blijkt zelfs dat er sinds 2013 een continue stijgende lijn is in het aantal kredietaanvragen,⁴ terwijl Nederlandse banken kredietaanvragen vaker afwijzen dan gemiddeld in Europa gebeurt,

zo blijkt uit diezelfde survey. Voor mkb'ers zijn de gevolgen op de langere termijn desastreus: het wachten op krediet remt de groei, met als gevolg dat andere partijen, die wél toegang hebben tot financiering, de markt 'pakken'.

De moeizame toegang tot financiering is duidelijk merkbaar, zo toont [ons onderzoek](#) aan. Maar liefst 28 procent van de Nederlandse ondernemers geeft aan moeite te hebben met het aantrekken van kapitaal. Voor de ondernemers zelf heel vervelend, maar ook de gehele Nederlandse economie lijdt hieronder. Denk hierbij bijvoorbeeld aan misgelopen omzet en aan niet-gecreëerde werkgelegenheid.

¹ <https://www.bnr.nl/nieuws/ondernemen/10340148/nog-altijd-minder-leningen-voor-mkb>

² <https://www.banken.nl/nieuws/20628/basel-iv-nederlandse-banken-hebben-te-weinig-buflerkapitaal>

³ <https://statistiek.dnb.nl/downloads/index.aspx#/details/kredietverlening-nederlandse-grootbanken-aan-nederlands-midden-en-kleinbedrijf-kwartaal/dataset/31e3e647-8a79-40b8-ae9b-66f0d8ed2b6b/resource/ae911400-93f1-40fc-ae00-860cb27e98dc>

⁴ <https://www.bedrijvenbeleidinbeeld.nl/themas/financiering/financiering-hoe-staat-nederland-ervoor/omvang-kredietverlening>

Hoe verder?

Ondernemers hebben behoefte aan financiering, maar banken lijken dus niet meer te kunnen, onder andere als gevolg van de Europese wetgeving. Gelukkig bieden alternatieve

financieringsvormen een uitweg. Deze niet-bancaire financieringsvormen maken kapitaal toegankelijk voor het mkb. Dit klinkt veelbelovend. Maar wat zijn 'alternatieve financieringen' en hoe gaat dit dan in zijn werk?

/ Alternatieve financieringsmogelijkheden

Verschillende smaken

Er bestaan verschillende financieringsmogelijkheden die een alternatief vormen voor kredietverstrekking vanuit de bank. We onderscheiden hierbij twee groepen: bankgedreven en niet-bankgedreven alternatieven. De eerste categorie is in die zin 'bankgedreven' dat dochterondernemingen van bestaande banken deze mogelijkheid aanbieden en ook het grootste deel van de markt hebben.

Bankgedreven alternatieven

- **Factoring.** Hierbij 'verkoop' je de factuur en het debiteurenrisico aan een externe partij (de 'factor'). In ruil voor een vergoeding betaalt deze externe partij vervolgens je facturen vooruit of leent krediet aan je uit. Op deze manier kun je een belangrijk deel van je werkkapitaal financieren.
- **Financial leasing.** Een leasemaatschappij financiert de kosten voor bijvoorbeeld nieuwe machines, laptops, kassasystemen en andere leasebare objecten. Vervolgens betaal je deze financiering in termijnen terug aan de leasemaatschappij.

Niet-bankgedreven

- **Private leningen.** Familie, vrienden en bekende mede-ondernemers kunnen zich ook bereid tonen om kapitaal te verstrekken aan mkb'ers die het nodig hebben. Deze verstrekking gebeurt vaak 'onderhands', dus zonder tussenkomst van de bank. Private leningen worden ook door professionele partijen in de markt gezet.

- **Microkredieten.** Dit zijn leningen met een beperkte omvang (maximaal 50.000 euro) en looptijd. Deze kredietverlening is voornamelijk interessant voor beginnende ondernemers die (start)kapitaal nodig hebben.
- **Crowdfunding.** Crowdfunding is een verzamelnaam voor financieringen waarbij een organisatie of persoon zonder de tussenkomst van een bank wordt gefinancierd. Wanneer het gaat om een lening sluiten particuliere, zakelijke of institutionele geldschieters een lening af met de onderneming die krediet zoekt. In ruil voor dit krediet ontvangen de investeerders rendement op het verstrekte kapitaal. Deze vorm van crowdfunding wordt ook wel **crowdlending** genoemd.

De weg naar volwassenheid

De behoefte van het mkb aan betere toegang tot financiering, heeft gezorgd voor een toename van het aantal alternatieve financieringsvormen en hun uitstaande kredietomvang.⁵ In vergelijking met de traditionele bankfinanciering is het totaalbedrag nog relatief laag. In 2018 was het totaal aan uitstaande mkb-kredietverlening vanuit de drie grootbanken 127 miljard euro.⁶

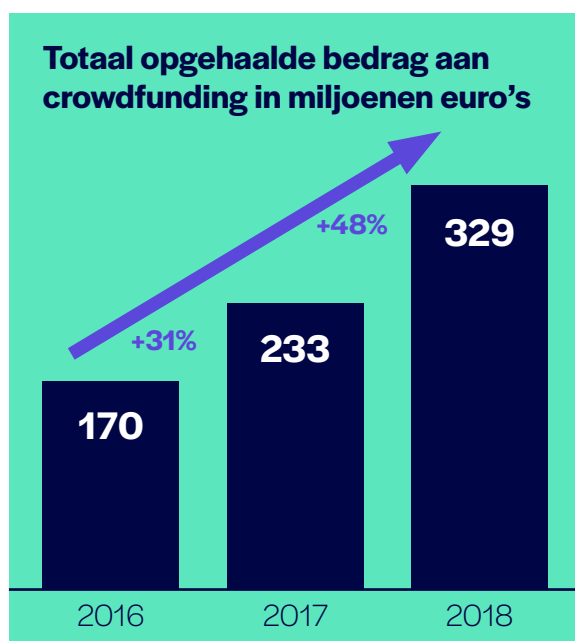
Voor alternatieve financiering lag dit totaalbedrag op iets meer dan een miljard. Hiervan werd 329 miljoen euro opgehaald via crowdfunding, valt te lezen in [onderzoek](#) van CrowdfundingCijfers.nl. Een stijging van 106 miljoen euro ten opzichte van 2017, toen dit totaal nog 223 miljoen euro was.

⁵ <https://www.accountant.nl/nieuws/2018/7/alternatieve-financiering-voor-mkb-groeit-sterk-sinds-de-crisis/>

⁶ <https://statistiek.dnb.nl/downloads/index.aspx#/details/kredietverlening-nederlandse-grootbanken-aan-nederlands-midden-en-kleinbedrijf-kwartaal/dataset/31e3e647-8a79-40b8-ae9b-66f0d8ed2b6b/resource/ae911400-93f1-40fc-ae00-860cb27e98dc>

Hoewel de hoeveelheid crowdfunding misschien niet in verhouding staat tot het megabedrag aan bancaire kredietverleningen, is het wel een fikse stijging, die zich al enkele jaren voortzet. Wanneer we bijvoorbeeld kijken naar de crowdfundingcijfers van het jaar daarvoor was het totaal opgehaalde bedrag in 2017 (223 miljoen euro) maar liefst 31 procent hoger dan het jaar daarvoor (170 miljoen).⁷ Een toename die vervolgens werd overtroffen met een groei van bijna 50 procent tussen 2017 en 2018.

Het groeitempo laat zien dat alternatieve financieringsvormen een vaste plek hebben veroverd in het financieringslandschap. Er ligt echter nog een cruciale taak klaar voor de markt van alternatieve financiering.



/ De uitdaging

Gebrek aan vertrouwen

De vraag naar nieuwe financieringsmogelijkheden stijgt en er komen veel nieuwe vormen van financiering op de markt. Toch kloppen veel ondernemers bij het aanvragen van een lening alsnog aan bij de bank. Hoewel het uitstaand bancair krediet krimpt, zijn banken nog verreweg de grootste verstrekkers van vreemd vermogen. Stappen mkb'ers liever op een bank af omdat ze de alternatieve vormen van financiering nog te onbetrouwbaar vinden? 54 procent van de mkb'ers uit [ons onderzoek](#) stelt dat dit inderdaad het geval is. Waar komt dit gebrek aan vertrouwen vandaan?

1. Persoonlijk contact: Uit [onze cijfers](#) blijkt dat bijna de helft van de ondervraagden liever geen lening afsluit bij een financier die uitsluitend online werkt. Maar liefst 77 procent van de respondenten geeft aan meer vertrouwen te hebben in een aanvraag met persoonlijk contact.

2. Privacy: Datalekken, het doorverkopen van persoonlijke informatie, ongewenst extra informatie verzamelen: de kranten staan er vol mee. Niet zo gek dus dat 58 procent van de ondervraagden zijn of haar bedrijfsadministratie liever niet online deelt met een partij. Bij de bank voelt de ondernemer zich nog steeds 'veiliger'.

3. Versplintering: De groeiende alternatieve financieringsmarkt en het toenemende aantal aanbieders is overweldigend. Het gevoel door de bomen het bos niet meer te zien, overvalt je al gauw bij het intypen van de term 'alternatieve financiering' in de zoekbalk. En het wordt al gauw duidelijk dat sommige partijen, met onredelijk hoge rentepercentages, de eigen winst het allerbelangrijkst vinden.

⁷<http://www.crowdfundingcijfers.nl/crowdfunding-in-nederland-2017/>

/ De zoektocht naar het passende alternatief

Vijf vragen richting een bedrijfskrediet

De afgelopen jaren zijn veel nieuwe aanbieders van alternatieve financiering op de markt gekomen. Fijn, want dat geeft het mkb de gelegenheid om een financieringsvorm te vinden die aansluit op de bestaande behoeften. Aan de markt voor alternatieve financiering nu de schone taak om het vertrouwen van het mkb te winnen. 'De keuze is reuze', maar laat je niet afschrikken, en stel jezelf enkele vragen om tot een *short list* van interessante kredietverstrekkers te komen.

1. Hoeveel financiering heb ik (minimaal) nodig en voor hoe lang?

Veel aanbieders richten zich op een niche en hebben een maximale omvang van de financiering die ze mogen verstrekken. In Nederland zijn deze niches vrij duidelijk afgebakend, met bedragen tot 250 duizend euro, één miljoen euro en financieringen groter dan één miljoen euro. De looptijd hangt vaak samen met het te financieren doel of project. Sommige niet-bancaire kredietverstrekkers hebben alleen korte looptijden of vaste patronen qua aflossing. De looptijd en het aflossingsschema moeten natuurlijk wel passen bij het project dat je wilt financieren.

2. Ben ik bereid om zekerheden te verstrekken en/of persoonlijk borg te staan?

Bij het grootste deel van de financiers staat de mate van zekerheid voorop. Als financier is dat logisch, maar als ondernemer zoek je juist naar een partij die gelooft in je onderneming. Het verstrekken van zekerheden of een persoonlijke borg moet een hele bewuste keuze zijn. Ze beperken het verlies van de financier wanneer de lening niet wordt terugbetaald en verhogen het *commitment* van de ondernemer. Als je deze zekerheden verstrekt, wees je er dan ook van bewust dat ze worden gebruikt. Daarom is het verstandig om na te vragen hoe de financier omgaat met ondernemingen die, al dan niet tijdelijk, niet aan hun verplichtingen kunnen voldoen. En vraag gemakshalve waar je dit kunt

vinden op de website. Dan scheidt je al snel het 'kaf' van het 'koren'.

3. Hoe hoog is de rente en welke andere kosten worden in rekening gebracht?

De hoogte van de rente zegt veel over de ondernemingen waarop een financier zich richt. De minimale en maximale rente die een financier aanbiedt, geeft direct een goede indicatie of die partij bij je past. Het huidige renteniveau voor leningen aan het mkb⁸ ligt tussen de 4 à 5 procent (onderkant) tot 10 à 12 procent (bovenkant). Kijk naast de rente ook welke andere kosten in rekening (kunnen) worden gebracht en onder welke voorwaarden die kosten van toepassing zijn. Hier is het (ook) van belang om speciale aandacht te besteden aan kosten die zijn gerelateerd aan vervroegde aflossing of het niet kunnen voldoen aan de verplichtingen. Rentetarieven en overige kosten zijn meestal online terug te vinden.

4. Waar haalt de financier het geld voor jouw lening vandaan?

Of het kapitaal bij een bank, particuliere investeerders of bij instituten wordt opgehaald, kan van invloed zijn op de snelheid en zekerheid waarmee jouw project kan worden gefinancierd. Met name bij grotere bedragen kan dit een belangrijke overweging zijn.

5. Met wie wordt welke informatie gedeeld?

Om de financiering rond te krijgen zul je vertrouwelijk informatie moeten delen met de financier. Het is met name van belang dat de (veelal bedrijfsgevoelige) informatie die met de financierder(s) wordt gedeeld, vertrouwelijk wordt behandeld. In het geval van een kredietplatform komt geselecteerde informatie uiteindelijk op een online portaal terecht. Hierdoor ontstaat er een directe link tussen jouw bedrijf en het platform waar jouw verzoek op verschijnt. Denk dus goed na over hoe je jezelf als bedrijf wilt neerzetten en met welk platform je je bedrijf verbindt.

/ De betrouwbaarheidscheck

Transparantie is cruciaal

Heb je een interessante partij gevonden, die aan je verwachtingen en de door jou gestelde voorwaarden voldoet? Dan kan de onderstaande 'betrouwbaarheidscheck' de laatste restjes twijfel bij je wegnemen.

Om de sector van alternatieve financiering duurzaam te laten groeien en het belang van de ondernemer voorop te zetten is [Stichting MKB Financiering](#) in het leven geroepen. Deze stichting, die bestaat uit vertegenwoordigers uit de markt van alternatieve financiering, heeft als doel om - in samenwerking met de overheid - (non-bancaire) financieringsmogelijkheden toegankelijker te maken.

Voor mkb'ers die zoeken naar een niet-bancair krediet zijn er daarnaast verschillende manieren om zelf te beoordelen of de partij waar ze een aanvraag bij indienen betrouwbaar is. De volgende vragen helpen je alvast een flinke stap vooruit.

✓ Heeft de financier een AFM-vergunning?

De Autoriteit Financiële Markten (AFM) is een onafhankelijke gedragstoezichthouder en maakt zich sterk voor eerlijke en transparante financiële markten. Als een financier een vergunning van de AFM heeft, mag het platform de vermelde activiteiten verrichten.

✓ Wat is het track record en welke partijen verbinden zich?

Een investeringspartij of kredietplatform waarvan je kunt zien wat het track record is wekt eveneens vertrouwen. Let vooral op de betrokkenheid van andere partijen, zoals institutionele beleggers.

Wanneer zij zich voor een langere periode aan een partij verbinden is dit een belangrijke betrouwbaarheidsindicatie. Je kunt hierbij bijvoorbeeld denken aan het EIF (het European Investment Fund) dat actief de ontwikkeling van de financiële sector stimuleert. Voordat zij zich aan een aanbieder verbinden doen ze eerst een stevig (boeken)onderzoek.

✓ Vind je relevant(e) nieuws en persberichten?

Ook een speurtocht met Google levert dankbare inzichten op. Zo kom je er bijvoorbeeld achter of er zich recentelijk nog toonaangevende partijen hebben aangesloten bij de kredietverstrekker. Ook succesverhalen van alternatieve kredietverstrekkers komen in de landelijke en vakmedia ruimschoots aan bod.

✓ Wat zeggen andere klanten?

Online beoordelingen zijn niet alleen handig om te zoeken naar het beste restaurant in de buurt: ook bij de keuze voor financiële producten zijn websites als [Trustpilot](#) en [Independer](#) uitermate handig. Via deze weg beoordelen andere ondernemers de dienstverlening van de financiers.

/ Tijd om te groeien? Kom in actie!

Het is duidelijk; het mkb heeft flinke groeiambities en alternatieve financiering biedt hen uiteenlopende mogelijkheden. Met een aantal stappen kun je goed inschatten welke vorm het beste bij jouw bedrijf past. En kun je stappen zetten om te groeien, in plaats van stil te staan en af te wachten.

Benieuwd wat October te bieden heeft? Lees verhalen van andere ondernemers of doe de Quicksan om te zien of October een goede fit is voor jouw bedrijf op October.eu.

/ Over October

October is het grootste platform voor MKB-financiering in Europa en heeft al meer dan 263 miljoen euro aan leningen verstrekt aan ruim 550 verschillende MKB-ondernemingen in Nederland, Spanje, Frankrijk en Italië. October is één van de oprichters van de Stichting MKB Financiering, die als doel heeft de toegang tot alternatieve (non-bancaire) financieringsmogelijkheden voor ondernemers te verbeteren en de alternatieve financieringsmarkt te professionaliseren.



october

Time for growth