



Panteia

Research to Progress

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

Financieringsmonitor 2013-2

Onderzoek naar de financiering van het Nederlandse bedrijfsleven

Dit onderzoek is gefinancierd door het Ministerie van Economische Zaken

Ro Braaksma; Wim Verhoeven; Lia Smit

C05103

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

1	Inleiding	7
2	Financiering gezocht	9
2.1	Benutten beschikbare kredietruimte	9
2.2	Zoeken van externe financiering	9
2.3	Waarom géén financiering gezocht?	11
2.4	Bron van vreemd vermogen	11
2.5	Verkrijgen vreemd vermogen en reden afwijzing	13
2.6	Bekendheid met overheidsregelingen	18
2.7	De belangrijkste punten op een rijtje	20
3	Eigen vermogen	21
3.1	Keuze om (niet) te financieren met eigen vermogen	21
3.2	Bron van eigen vermogen	23
3.3	Financiering krijgen, en reden indien <i>niet</i> geslaagd	23
3.4	Ontwikkeling eigen vermogen	25
3.5	De belangrijkste punten op een rijtje	26
4	Afhandeling en voorwaarden	27
4.1	Afhandeling	27
4.2	Rente	27
4.3	Onderpand	28
4.4	Financieringsvoorwaarden banken	29
4.5	Acceptatiecriteria van banken voor kredieten MKB en GB	31
4.6	Aanpassing van eigen betalingsvoorwaarden	31
4.7	De belangrijkste punten op een rijtje	32
5	Verwachte financieringsbehoefte	33
5.1	Financieringsbehoefte	33
5.2	Doel van te zoeken financiering	34
5.3	Bron van te zoeken financiering	34
5.4	Verwachte slaagkans bij verkrijgen van financiering	36
5.5	Relatie slaagkans met gezochte bedrag	37
5.6	Alternatieve bronnen van financiering?	38
5.7	De belangrijkste punten op een rijtje	39
6	Solvabiliteit	41
6.1	De solvabiliteit naar bedrijfsgrootte	41
6.2	Financiering, slaagkans en solvabiliteit	41
6.3	De belangrijkste punten op een rijtje	42
7	Financieringsbehoefte bedrijfsleven Nederland	43
7.1	Totaalbedragen	43
7.2	Gezochte financieringsbedrag naar omvang bedrijf	44
7.3	De belangrijkste punten op een rijtje	45
8	Snelle groeiers versus overige bedrijven	47



9	Belangrijkste uitkomsten en verschillen met de eerste meting van 2013	49
9.1	Uitkomsten	49
9.2	Verschillen met de eerste meting van 2013	50
Bijlage 1	Vragenlijst	51
Bijlage 2	Onderzoeksverantwoording en kenmerken respondenten	57
Bijlage 3	Tabellen naar omzetklasse	59
Bijlage 4	Gezochte financieringsbedragen naar grootteklasse	64



1 Inleiding

De financierbaarheid van het Nederlandse bedrijfsleven is voor het ministerie van Economische Zaken (EZ) een belangrijk punt van aandacht. Voldoende bedrijfsfinanciering is een noodzakelijke voorwaarde voor de continuïteit en de groei van bedrijven in Nederland. Zeker in het huidige economische klimaat is groei gewenst. Hier komt bij dat de komende jaren nieuwe eisen aan de kredietwaardigheid van banken worden gesteld die gevolgen kunnen hebben voor de beschikbaarheid van bedrijfsfinanciering. Mede met het oog daarop heeft een 'Expertgroep Bedrijfsfinanciering' in 2011 advies uitgebracht, met een aantal aanbevelingen voor een gezonde bedrijfsfinanciering¹.

Om de ontwikkeling van de financiering van bedrijven te volgen, heeft het ministerie van EZ aan Panteia opdracht verleend voor een halfjaarlijkse financieringsmonitor. Met de gegevens die dat oplevert, kan inzicht worden verkregen in de behoefte van ondernemers aan financiering en in de wijze waarop in die behoefte wordt voorzien. Dit stelt EZ in staat goed in te spelen op behoeften en trends.

Deze rapportage behandelt de uitkomsten van de tweede meting van 2013, uitgevoerd in september 2013.

Leeswijzer

Er wordt achtereenvolgens aandacht besteed aan:

- het zoeken naar financiering en in het bijzonder vreemd vermogen, bron en doel, bekendheid met en eventueel gebruik van overheidsregelingen (hoofdstuk 2),
- dezelfde punten voor eigen vermogen, inclusief de ontwikkeling van het eigen vermogen (hoofdstuk 3),
- afhandeling van aanvragen en voorwaarden voor leningen (hoofdstuk 4),
- de voor het komende jaar verwachte financieringsbehoefte en slaagkans (hoofdstuk 5),
- de solvabiliteit, in samenhang met kenmerken van bedrijven zoals de slaagkans van hun financieringsaanvraag (hoofdstuk 6),
- kwantificering van de financieringsbehoefte van het bedrijfsleven in Nederland (hoofdstuk 7),
- snelle groeiers: een aparte analyse van bedrijven die de afgelopen drie jaar met tenminste 60% zijn gegroeid (hoofdstuk 8),
- samenvatting van de voornaamste uitkomsten, en de verschillen met de eerste meting (hoofdstuk 9),
- in de Bijlagen is achtereenvolgens de vragenlijst te vinden (Bijlage I), de onderzoeksverantwoording (Bijlage II) en de belangrijkste tabellen naar omzetklasse (in plaats van naar werkgelegenheidsklasse zoals elders in het rapport: Bijlage III)

¹ Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie, *Naar een gezonde basis: bedrijfsfinanciering na de crisis*, Den Haag, 2011.



2 Financiering gezocht

Dit hoofdstuk behandelt de zoektocht naar financiering van bedrijven, met het accent op vreemd vermogen: waarvoor zocht men financiering en bij wie, heeft men het gezochte bedrag gekregen, en zo nee, waarom niet, en heeft men gebruik gemaakt van garantieregelingen? Zie Bijlage II voor de onderzoekverantwoording en enkele kenmerken van de deelnemers aan het onderzoek.

In deze en volgende hoofdstukken zijn de cijfers in de tabellen, tenzij anders vermeld, herwogen naar het aandeel dat elke deelsector en grootteklasse heeft in de werkgelegenheid bij het totale particuliere bedrijfsleven².

2.1 Benutten beschikbare kredietruimte

Bestaande kredietruimte

Een kwart van de bedrijven heeft de beschikbare kredietruimte meer benut. Bij tweederde is het beleid dienaangaande ongewijzigd. Ten opzichte van de vorige meting, in het begin van 2013 zijn er minder bedrijven die géén kredietlijn hebben. Er is weinig verschil tussen de grootteklassen; grotere bedrijven hebben de bestaande kredietruimte iets vaker meer benut. Zie tabel 2.1.

Tabel 2.1 Méér benutten van bestaande kredietruimte in het afgelopen jaar

Antwoord	Grootteklasse			Aantal bedrijven: 1.398	
	KB	MB	GB	totaal 2013-2	totaal 2013-1
Méér benut	23%	26%	26%	25%	23%
Niet méér benut	66%	68%	66%	66%	63%
Heeft geen krediet	11%	6%	9%	9%	14%

Bron: Panteia, 2013

2.2 Zoeken van externe financiering

Bedrijven zoeken meer naar vreemd vermogen

Bijna een op de vijf bedrijven heeft in de afgelopen 12 maanden financiering gezocht buiten de bestaande kredietruimte. Ten opzichte van de eerdere meting in 2013 is er een zeer lichte toename. Grote bedrijven zoeken wat minder vaak financiering. Zij kunnen vaker een beroep doen op interne financieringsbronnen, bijvoorbeeld in concernverband. Opvallend is het gestegen aandeel dat (uitsluitend) *vreemd* vermogen heeft gezocht: dat is opvallend, gezien de terughoudendheid van banken bij de kredietverlening en de scherpere maatstaven die zij hanteren bij de beoordeling van kredietaanvragen³.

² De werkgelegenheid is voor 13 deelsectoren en drie grootteklassen per deelsector berekend uit CBS-data betreffende het aantal bedrijven naar grootteklasse op 1 januari 2012.

³ Zie paragraaf 4.4 en 4.5.



Tabel 2.2 Financiering gezocht buiten de bestaande kredietruimte, en aard daarvan

Antwoord	Grootteklasse			Aantal bedrijven: 1.402 / 273	
	KB	MB	GB	totaal 2013-2	totaal 2013-1
Ja, financiering gezocht	21%	21%	17%	19%	18%
w.v. EV ⁴	8%	2%	11%	8%	13%
w.v. VV (leningen)	66%	65%	76%	70%	60%
w.v. beide	27%	33%	13%	22%	28%

Bron: Panteia, 2013

Werkkapitaal blijft het belangrijkste doel, zeker bij het MKB

De belangrijkste bestemming voor de gezochte financiering blijft werkkapitaal. Ten opzichte van de vorige meting is het aandeel hiervan nauwelijks veranderd. Het MKB zoekt vaker financiering voor werkkapitaal dan het grootbedrijf. Daar zijn overnames vaker de bestemming van de gezochte financiering. Het aandeel van financiering met overnames als doel is gestegen ten opzichte van begin 2013. Dit is een indicatie dat de markt voor overnames een eerste teken van herstel geeft. Dat het aanbod groot is en de prijzen gezakt zijn zal daarbij een rol hebben gespeeld.

Andere doelen worden bij de huidige meting vaker genoemd. Een aantal malen genoemd worden 'overleven', verliesfinanciering, crediteuren of de belastingdienst betalen en dergelijke.

Tabel 2.3 Doel van de gezochte financiering (meer antwoorden mogelijk)

Doel	Grootteklasse			Aantal bedrijven: 274	
	KB	MB	GB	totaal 2013-2	totaal 2013-1
Start bedrijf	4%	2%	0%	2%	1%
Overname	7%	3%	22%	12%	5%
Herfinanciering	5%	3%	6%	5%	9%
Herstructurering balans	3%	3%	1%	2%	2%
Werkkapitaal	49%	54%	38%	46%	47%
Innovatie	1%	6%	0%	1%	4%
Internationalisering	1%	0%	0%	0%	0%
Huisvesting	17%	9%	15%	15%	12%
Bedrijfsmiddelen	11%	19%	12%	13%	11%
Overige investeringen	17%	13%	12%	14%	20%
Anders	17%	11%	20%	17%	6%

Bron: Panteia, 2013

In enkele gevallen noemt men wisselen van (huis)bank, al dan niet gedwongen⁵, en eveneens in enkele gevallen om het op peil houden van de liquiditeitspositie. Soms

⁴ Eigen vermogen, inclusief achtergestelde leningen. De drie laatste percentages tellen op tot 100%, dat wil zeggen, van degenen die het afgelopen jaar geprobeerd hebben financiering te krijgen: het percentage van de eerste rij.

⁵ In één geval ging het expliciet om opzegging door de bank.



ging het ook om speciale omstandigheden zoals afwikkeling van een echtscheiding of uitkoop van een compagnon. Zie verder tabel 2.3.

Ketenfinanciering bij 5% van het grootbedrijf

Uitsluitend aan grote bedrijven is gevraagd of zij een ketenfinancieringsprogramma hebben. Het antwoord is bevestigend bij 5%. (Toe)leveranciers in het midden- en kleinbedrijf kunnen voor hun financiering profiteren van deze ketenfinancieringsprogramma's. De bedrijven waar het om gaat zijn vrijwel gelijk verdeeld over de sectoren; van een concentratie in een of enkele sectoren is geen sprake.

2.3 Waarom géén financiering gezocht?

Andere redenen dan 'niet nodig' winnen terrein

De voornaamste reden om geen financiering te zoeken is nog altijd 'niet nodig', maar het gebeurt nu wel wat vaker om andere redenen. Kleine bedrijven verwachten iets vaker geen financiering te kunnen krijgen. Bij grotere bedrijven heeft men vaker geen financiering gezocht omdat het hoofdkantoor (moederbedrijf) daar over gaat.

Tabel 2.4 Waarom geen financiering gezocht? (Meer antwoorden mogelijk)

Reden	Grootteklasse			Aantal bedrijven: 1.128		
	KB	MB	GB	Totaal 2013-2	Totaal 2013-1	Totaal 2012-1
Niet nodig	85%	72%	61%	72%	75%	79%
Te duur	0%	0%	0%	0%	0%	1%
Verwacht het niet aan te kunnen trekken	7%	2%	1%	4%	2%	3%
Bestaande kredietruimte is voldoende	11%	17%	17%	15%	14%	13%
Moederbedrijf beslist	1%	14%	26%	15%	14%	10%
Andere reden	4%	3%	4%	4%	3%	6%

Bron: Panteia, 2013

2.4 Bron van vreemd vermogen

Bank verliest terrein ten faveure van informele vermogensverstrekkers

De in paragraaf 2.2 vastgestelde groei van de behoefte aan vreemd vermogen betekent niet dat men vaker aanklopt bij de bank: tabel 2.5 laat duidelijk zien dat niet alleen de eigen huisbank terrein heeft verloren (marktaandeel gedaald naar 55%, van 64% bij de vorige meting, en 75% bij de eerste meting van 2012), maar ook andere banken: zie tabel 2.5. Met name grotere bedrijven doen vaak een beroep op andere, c.q. meer banken of een consortium. Kleine bedrijven zijn het sterkst aangewezen op hun huisbank, maar doen daarnaast wél vaker een beroep op informele vermogensverstrekkers zoals vrienden en familie. De groei van het aandeel 'anders' in de tabel komt met name van informele investeerders, en verder van leasing, afnemers, aandeelhouders, ontwikkelingsmaatschappijen⁶ en in één geval crowdfunding.

⁶ Bij aandeelhouders en ontwikkelingsmaatschappijen is wél de vraag of het hier *vreemd* vermogen betreft.





Tabel 2.5 Bron van vreemd vermogen

Bron	Grootteklasse			Aantal bedrijven: 140		
	KB	MB	GB	Totaal 2013-2	Totaal 2013-1	Totaal 2012-1
Huisbank	62%	53%	52%	55%	64%	75%
Andere dan huisbank	0%	20%	22%	16%	27%	21%
Familie en vrienden	22%	6%	0%	7%	3%	3%
Leveranciers	2%	0%	8%	5%	6%	3%
Anders	16%	29%	24%	22%	12%	9%

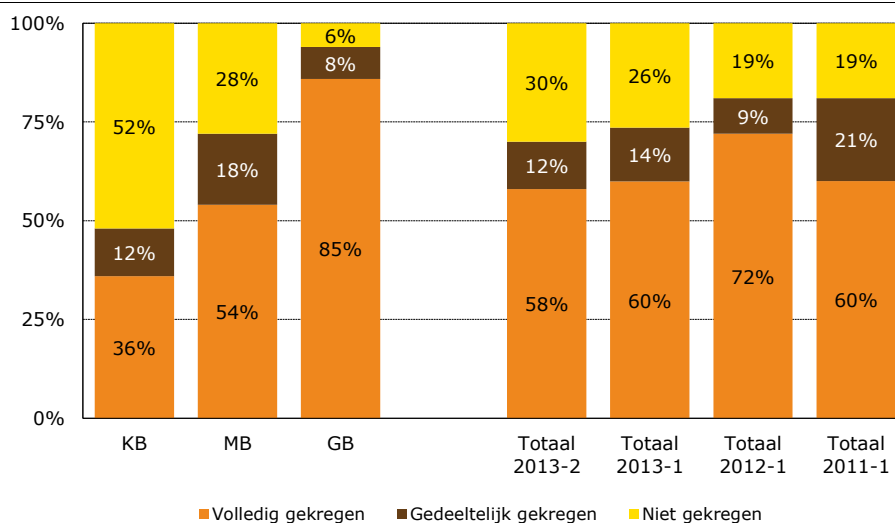
Bron: Panteia, 2013.

2.5 Verkrijgen vreemd vermogen en reden afwijzing

Slaagkans loopt terug; vooral kleine bedrijven vaak afgewezen

Bedrijven hebben het gezochte vreemd vermogen vaker niet aan kunnen trekken. De neergaande trend vanaf de eerste meting van 2012 zet door. Het verschil in slaagkans tussen klein en groot blijft: van de kleine bedrijven slaagt slechts ruim eenderde er in om het volledige gezochte bedrag aan te trekken. Bij het grootbedrijf is dat vijf op de zes. Zie figuur 2.1

Figuur 2.1 Aantrekken van de gezochte financiering, naar grootteklasse



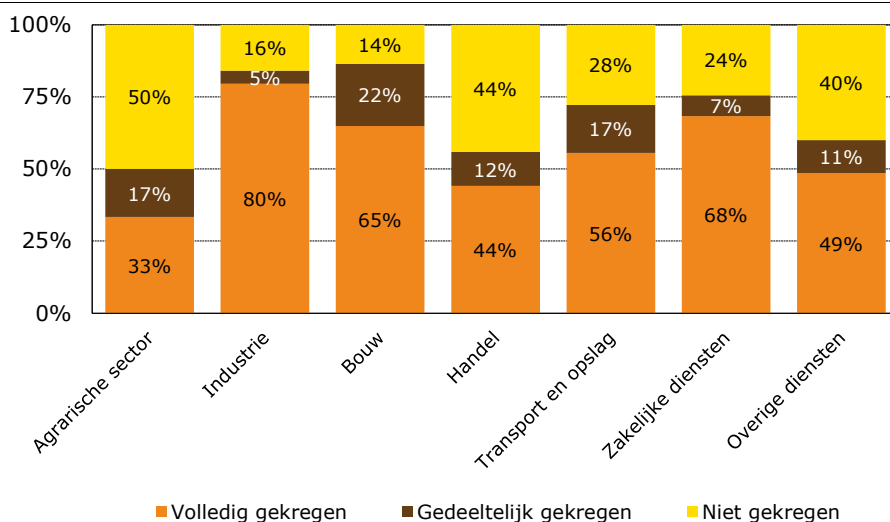
Aantal bedrijven: 204

Bron: Panteia, 2013

Ook naar bedrijfstak zijn er aanzienlijke verschillen. Veel afwijzingen zijn er in de agrarische sector, de handel en de overige dienstverlening (onder andere horeca, schoonmaak, persoonlijke verzorging). In de industrie slaagt men het best, enigszins verrassend gevolgd door de bouw, waar de gezochte financiering wél vaak slechts gedeeltelijk wordt verkregen. Zie verder figuur 2.2.



Figuur 2.2 Aantrekken van de gezochte financiering, naar sector



Aantal bedrijven: 204

Bron: Panteia, 2013

Risico' de voornaamste reden van afwijzing

Verreweg de meest genoemde reden van afwijzing blijft het risico voor de beoogde kredietverstrekker: zie tabel 2.6. Een te lage solvabiliteit wordt vaker genoemd dan bij de voorgaande meting, te hoge rentekosten wat minder. Bij de andere redenen spelen opstelling en criteria van banken een prominente rol: zie de citaten onder de tabel.

Tabel 2.6 Reden waarom gezocht vreemd vermogen niet of niet volledig is aangetrokken

Aantal bedrijven: 95		
Reden (meer antwoorden mogelijk)	Totaal 2013-2	Totaal 2013-1
Rentekosten	1%	5%
Te lage solvabiliteit	13%	6%
Kredietaanvraag onvoldoende onderbouwd	1%	5%
Te hoge schuld t.o.v. winstgevendheid	2%	1%
Risico kredietverstrekker	58%	58%
Onvoldoende onderpand	0%	1%
Onvoldoende interesse bij financier(s)	10%	5%
Verslechtering bedrijfsresultaat	0%	7%
Andere reden	33%	35%

Bron: Panteia, 2013

Enkele citaten:

“Bij de bank vonden ze het bedrag te laag en daardoor te veel werk, en dat wilden ze niet”

“De norm van de bank ‘nettoschuld gedeeld door ebitda’ houdt geen rekening met de aard van het bedrijf: scheepsbouw in dit geval”



“De bank hanteert strikte regels voor de relatie tussen krediet en aantal medewerkers: minder medewerkers = minder krediet”

“Media is een lastige bedrijfstak om investeringen gefinancierd te krijgen”

“De bank wilde het totaal uitstaande bedrag niet verhogen, zonder opgave van reden”

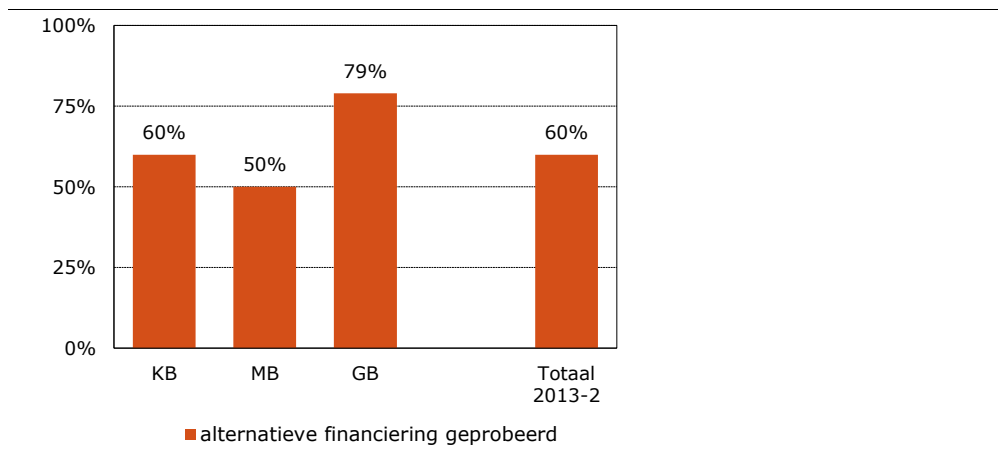
“De investeerder [*in dit geval niet de bank*] vond denk ik het risico te groot”

“De bank heeft eerlijk gezegd: u bent te klein en daarom niet interessant genoeg”

60% probeert alsnog aan financiering te komen

De meeste, maar niet alle bedrijven die bot hebben gevangen met de gezochte financiering hebben geprobeerd op een andere manier alsnog aan financiering te komen. Bij het grootbedrijf is dat het vaakst het geval.

Figuur 2.3 Heeft men geprobeerd op een andere manier aan financiering te komen?



Aantal bedrijven: 99

Bron: Panteia, 2013

Wie geld zoekt voor werkkapitaal heeft minder kans van slagen

Tabel 2.7 laat zien in hoeverre de slaagkans van de financieringsaanvraag verband houdt met het doel waarvoor men financiering zoekt. Als de financiering bestemd is voor extra werkkapitaal lijkt de slaagkans minder te zijn. Maar ook bij investeringen, anders dan in huisvesting of bedrijfsmiddelen, is de relatie licht negatief.

Tabel 2.7 Toe- of afwijzing naar doel van de gezochte financiering

Doel	Beslissing op aanvraag financiering		
	Volledig gekregen ⁷	Deels gekregen	Niet gekregen
Werkkapitaal	44%	47%	58%
Huisvesting of verbouwing	12%	11%	12%
Aanschaf bedrijfsmiddelen	18%	21%	13%
Andere investeringen	12%	18%	15%

Bron: Panteia, 2013

⁷ Toelichting bij de percentages in de tabel: van degenen die de gezochte financiering volledig hebben gekregen heeft 44% werkkapitaal genoemd als bestemming, en 12% huisvesting. Van degenen die de gezochte financiering *niet* hebben gekregen heeft 58% werkkapitaal genoemd als bestemming, en 12% huisvesting.



Niet geprobeerd: geen succes verwacht, en onbekendheid met alternatieven
 Aan degenen met een geheel of gedeeltelijk afgewezen aanvraag die aangeven dat zij geen pogingen hebben ondernomen om alsnog aan financiering te komen is gevraagd waarom zij niet verder hebben gezocht. De meest genoemde redenen zijn dat zij daarvan geen succes verwachten, en onbekendheid met mogelijke alternatieven. Het eerste antwoord komt vaker van grote bedrijven, het laatste van kleine. Zie verder tabel 27a. Bij de percentages van de tabel moet overigens worden aangetekend dat het deels om kleine aantallen gaat, met name bij grotere bedrijven: die zijn vaker geslaagd in hun pogingen financiering te krijgen, en zoeken tevens vaker naar alternatieven als dat niet lukt bij de bank.

Tabel 2.7a Reden waarom men niet heeft gezocht naar andere manieren om aan financiering te komen

Reden	Grootteklasse		Aantal bedrijven: 42*	
	KB	MB	GB	Totaal
Investering (kon) uitgesteld	8%	9%	-	10%
Investeringskans gepasseerd	4%	0%	-	3%
Verwacht elders geen succes	23%	18%	-	25%
Onbekend met alternatieven	28%	0%	-	21%
Eigen middelen ingezet	0%	27%	-	8%
Andere reden	35%	46%	-	35%

* De vraag naar de reden waarom men niet verder heeft gezocht is uitsluitend gesteld aan bedrijven die niet hebben geprobeerd op een andere manier aan financiering te komen. In het grootbedrijf waren dat er te weinig om zinvol te kunnen percenteren.

Bron: Panteia, 2013

De 'andere redenen' in de tabel zijn uiteenlopend. Enkele malen genoemd worden: als gering ingeschatte kansen gezien de ontwikkeling van de markt en de vooruitzichten voor het bedrijf. Er zijn anderzijds ook bedrijven waarvoor de gezochte financiering niet heel dringend is en die makkelijk over de afwijzing heenstappen. Ook enkele malen genoemd: de baten van de financiering wogen niet op tegen kosten en tijd om er aan te komen. Zie verder de citaten hierna.

Citaten:

"De werkvoorraad is te laag. Je moet de zekerheid hebben het terug te kunnen betalen: dat was bij ons onvoldoende het geval"

"We hebben de rest uit eigen middelen gefinancierd"

"Ik ga nu verder met wat we hebben om het passend te maken: met iets minder dus"

"We hebben besloten om de groei van ons bedrijf langzamer te laten verlopen"

"Vond dat te omslachtig, en de situatie was niet nijpend"

"Het was een wens van de aandeelhouder om geen derde partijen binnen te halen"

"Kost gewoon te veel tijd"

"We hebben het intern kunnen oplossen"



Uiteenlopende gevolgen van geen of onvolledige financiering

De gevolgen van de niet verkregen financiering variëren van géén gevolgen tot bedreiging van het voortbestaan van de onderneming. Niet kunnen investeren wordt vooral genoemd bij kleine bedrijven, géén gevolgen wordt vaker genoemd bij grote.

Verreweg het meest noemt men ándere gevolgen: bezuinigingen, doorgaans ten koste van de mogelijkheden van het bedrijf (groei, investeringen, marktkansen benutten), en daarnaast inzetten van (privé)middelen die zijn bestemd voor andere doelen zoals pensioenvoorziening. Zie de citaten onder tabel 2.8 voor een bloemlezing van wat onder 'ander gevolg' valt.

Uitblijven financiering remt met name kleinere bedrijven

Bedrijven die na de eerste afwijzing niet verder hebben gezocht of zonder succes hebben geprobeerd op een andere manier aan financiering te komen zijn door het uitblijven van financiering vaak in hun groei geremd. Dit geldt uitsluitend voor kleinere bedrijven.

Met name voor grotere bedrijven heeft uitblijven van financiering in een aantal gevallen géén gevolgen. Wellicht is die hier minder urgent, maar het is ook mogelijk dat er alternatieven waren, zoals interne financiering of alternatieve financiering met iets minder gunstige voorwaarden.

Tabel 2.8 Gevolgen van niet krijgen van financiering

Gevolg	Grootteklasse		Aantal bedrijven: 70*	
	KB	MB	GB	Totaal
Geremd in ontwikkeling / groei ⁸	55%	33%	0%	45%
w.v. niet kunnen investeren	35%	19%	0%	29%
Geen R&D kunnen doen	2%	0%	0%	1%
Bedrijfsbeëindiging	0%	0%	0%	0%
Personeel moeten ontslaan	2%	0%	0%	1%
Ander gevolg	64%	63%	80%	65%
Geen gevolg	4%	31%	20%	12%

* De vraag naar de gevolgen is gesteld aan bedrijven die niet hebben geprobeerd op een andere manier aan financiering te komen, óf het wel hebben geprobeerd maar niet geslaagd zijn.

Bron: Panteia, 2013

"We gebruiken minder personeel, en verkopen minder producten"

"Te late betalingen, incasso's, boetes. Het is momenteel slecht in de bouw. Eerder was men nog wel coulant, maar nu niet meer, want de leveranciers zitten nu zelf ook moeilijk"

"Het is heel krap, we betalen crediteuren later"

"Nog geen gevolgen, maar kàn leiden tot weigering van een grote nieuwe klant"

"We doen minder onderhoud, nemen minder mensen aan: voorzichtiger ondernemen"

"Het hele project gaat niet door. Het is ontzettend jammer als dat gebeurt. Het zou

⁸ Deze categorie is een optelling van 'niet kunnen investeren' en 'andere gevolgen' voor zover die een geremde ontwikkeling of groei inhouden. Voorbeelden zijn te vinden in de citaten: 'langzamere groei', 'project gaat niet door'.



veel werkgelegenheid creëren niet alleen dit project maar in de hele regio [*het desbetreffende project is onderdeel van een groter regionaalontwikkelingsplan*]. Ondanks mijn eigen grote startkapitaal en de grond die mijn eigendom is krijg ik geen financiering. Ze durven het niet aan, zeggen letterlijk: 5 jaar geleden was het geen probleem en zouden we het wel durven, nu niet. Maar ik geef de moed niet op!”

“De groei van ons bedrijf gaat langzamer”

“Heb alles zo scherp mogelijk gezet. De bank heeft letterlijk gezegd dat ik zelf eerst meer financiële middelen moet zien te krijgen alvorens een kleine lening te kunnen krijgen. Ik ben het nu helemaal zat om steeds maar te moeten smeken om wat geld los te krijgen”

“We moeten overwegen het bedrijf te stoppen. Het project waar we financiering voor zochten (productie) gaat door tot eind volgend jaar en daarna stopt het bedrijf”

“We kunnen onze leveranciers niet op tijd betalen”

“Het gevraagde krediet was voor aanschaf van machines. We hebben één machine minder kunnen aanschaffen”

“Wachten tot de bui over is: we groeien tegen de stroom in. Het ging om uitbreiding van het gebouw: grond en vergunningen liggen klaar”

“Ik had graag wat extra ruimte gehad, die is er nu niet”

“Mijn oudedagsvoorziening er in gestoken, dus die is nu weg”

“Privé wordt het erg krap en het bedrijf blijft stilstaan, er is geen groei”

“Uitbreiding van het personeelsbestand is niet mogelijk, terwijl daar wel behoefte aan is. Dat leidt tot verhoging van de werkdruk”

“We zitten daardoor krap in het werkkapitaal”

2.6 Bekendheid met overheidsregelingen

Overheidsregelingen bij lang niet iedereen bekend

Figuur 2.3 laat zien dat WBSO en RDA bij ondernemingen de bekendste overheidsregelingen zijn op het gebied van financiering en fiscaliteit, gevolgd door Innovatiekrediet, BMKB en Garantie Ondernemingsfinanciering. De helft van de deelnemers aan het onderzoek is bekend met de WBSO, maar voor andere regelingen is dat minder dan één op de drie.

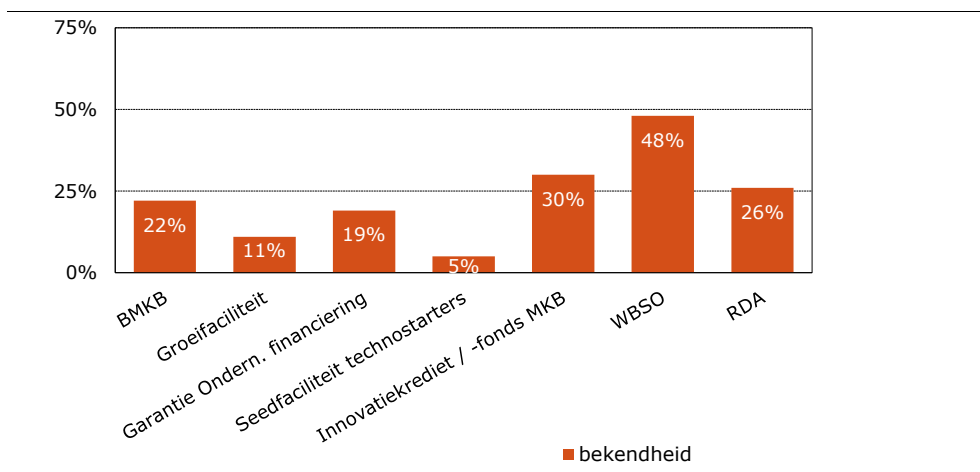
Een minderheid maakt gebruik van regelingen, behalve van de WBSO

Van de bedrijven die bekend zijn met de WBSO maken veel er ook gebruik van. Van de bedrijven die een andere regeling kennen, zijn dat er slechts weinig⁹.

⁹ Deze vraag is alleen gesteld wanneer men vreemd vermogen heeft gezocht bij een bank, dus een bancaire lening, én wanneer men aangeeft met de desbetreffende regeling *bekend* te zijn. Maximaal enkele tientallen bedrijven voldoen aan die voorwaarde. Dáárvan hebben er slechts enkele ook daadwerkelijk gebruik gemaakt van een regeling.



Figuur 2.3 Bekendheid met overheidsregelingen (garantie- en innovatieregelingen)



Aantal bedrijven: 1.403

Bron: Panteia, 2013

Grote bedrijven beter op de hoogte

Tabel 2.10 (volgende bladzijde) laat zien dat men bij grotere bedrijven aanzienlijk beter op de hoogte is van overheidsregelingen dan bij kleine. De BMKB is de enige (voor de hand liggende) uitzondering, maar ook die is bij het kleinbedrijf niet beter bekend dan bij middelgrote en grote ondernemingen. Dit illustreert nog eens de bevinding van de meting in 2012 waarbij is vastgesteld dat ondernemers in het kleinbedrijf hun eigen kennis van zaken op het gebied van financiering niet heel hoog aanslaan: zie tabel 2.9.

Tabel 2.9 Oordeel eigen kennis van financiering en hoe die te krijgen, per sector

Sector	Rapportcijfer
Agrosector	6,7
Industrie	6,2
Bouw	6,0
Groothandel	7,0
Detailhandel	6,1
Horeca	5,8
Transport en opslag	6,3
Zakelijke diensten	6,4
Overige diensten	5,8

Bron: Panteia, 2012

Waardering voor de regelingen verschilt weinig

De waardering van ondernemers voor de verschillende garantieregelingen loopt niet erg ver uiteen. BMKB en Innovatiekrediet komen iets beter uit de bus, de Groeifaciliteit iets minder. Ten opzichte van de voorgaande meting is de waardering wat minder, met name voor de laatste twee regelingen: Seedfaciliteit en Innovatiekrediet.



Tabel 2.10 Bekendheid garantieregelingen per grootteklasse

Regeling	Grootteklasse		
	KB	MB	GB
	<i>Aantal bedrijven: 1.403</i>		
BMKB	22%	27%	21%
Groeifaciliteit	6%	16%	14%
Garantie Ondernemingsfinanciering	12%	24%	22%
Seedfaciliteit technostarters	4%	6%	6%
Innovatiekrediet / Innovatiefonds MKB	34%	36%	32%
WBSO	18%	61%	67%
RDA	10%	38%	34%

Bron: Panteia, 2013

Tabel 2.11 Garantieregelingen, beoordeling door gebruikers

Rapportcijfer	Gemiddeld cijfer	Rapportcijfer 5 of minder
<i>Bekend met overheidsgarantieregelingen</i>		
BMKB	6,7	16%
Groeifaciliteit	6,4	20%
Garantie Ondernemingsfinanciering	6,6	16%
Seedfaciliteit technostarters	6,6	11%
Innovatiekrediet of Innovatiefonds MKB+	6,8	14%

Aantal bedrijven: afh. van aantal 'bekend' variërend van 67 (Seedfaciliteit Technostarters) tot 266 (Innovatiekrediet).

Bron: Panteia, 2013.

2.7 De belangrijkste punten op een rijtje

- Eén op de vier bedrijven heeft het afgelopen jaar de bestaande kredietruimte méér benut
- 19% heeft in deze periode extra financiering gezocht: een lichte toename;
- Grote bedrijven zoeken wat minder vaak financiering dan kleine. Interne financiering in concernverband is daarvan de achtergrond;
- Verreweg de belangrijkste bestemming is werkkapitaal, bij het MKB nog wat meer dan bij het grootbedrijf;
- Het kleinbedrijf is het sterkst aangewezen op zijn huisbank, maar wendt zich ook vaker tot familie en vrienden;
- Het gat tussen de slaagkans van het kleinbedrijf en die van het grootbedrijf groeit: in het kleinbedrijf kan 36% de gezochte financiering aantrekken, in het grootbedrijf is dit 85%
- Ten opzichte van de eerste meting, begin 2013, is de slaagkans afgenomen;
- De slaagkans hangt samen met het doel van de financiering: wie geld zoekt voor werkkapitaal heeft minder kans van slagen;
- In het kleinbedrijf noemt men na een afwijzing onbekendheid met mogelijke alternatieven vaker als reden om niet verder te zoeken;
- Met name het kleinbedrijf wordt geremd in zijn ontwikkeling als financiering uitblijft.



3 Eigen vermogen

Dit hoofdstuk behandelt het zoeken van eigen vermogen en redenen om daar juist van af te zien, en verder, of men het heeft gekregen en bij wie, en eventuele reden waarom men het gewenste bedrag niet heeft kunnen aantrekken.

3.1 Keuze om (niet) te financieren met eigen vermogen

Eigen vermogen: makkelijker en goed voor de solvabiliteit

In het vorige hoofdstuk is al gemeld dat 30% van de bedrijven die financiering hebben proberen te vinden naar eigen vermogen heeft gezocht, waarvan 22% in combinatie met vreemd vermogen en 8% uitsluitend eigen vermogen: zie tabel 2.2. Van die laatste (kleine) groep vindt de helft aantrekken van eigen vermogen makkelijker, en nog enkele het verbeteren van de solvabiliteit.

Tabel 3.1 Reden om te kiezen voor financiering met eigen vermogen¹⁰

Reden (meer antwoorden mogelijk)	Aantal bedrijven: 20
Aantrekken eigen vermogen makkelijker	50%
Andere reden	42%
Solvabiliteit verbeteren	27%
Vreemd vermogen te duur	19%

Bron: Panteia, 2013

De meest genoemde 'andere' reden om te kiezen voor financiering met eigen vermogen is dat men geen bancaire krediet kan aantrekken of denkt te kunnen aantrekken, c.q. gebrek aan bereidheid bij banken om dat te verstrekken. Soms speelt de termijn waarop financiering nodig is een rol:

"Het moest snel worden geregeld, binnen een aantal dagen, en bij de bank gaat daar een paar weken overheen"

"De bank zou hier niet in meegaan en we hadden financiering op korte termijn nodig"

Géén eigen vermogen: niet nodig, of niet te krijgen

De voornaamste reden om géén eigen vermogen te zoeken, voor degenen die uitsluitend vreemd vermogen hebben gezocht, is enerzijds de verwachting dat niet te kunnen aantrekken en anderzijds 'niet nodig': zie tabel 3.2. Bij dit laatste antwoord speelt vermoedelijk ook weerstand tegen delen van zeggenschap met nieuwe investeerders of tegen een andere verdeling van de zeggenschap tussen bestaande aandeelhouders mee.

Kleinbedrijf denkt vaak eigen vermogen niet aan te kunnen trekken

Ten opzichte van de eerste meting van 2013 komt het antwoord 'niet nodig' nu overigens minder vaak, terwijl méér bedrijven verwachten het niet aan te kunnen trekken. Dat antwoord komt met name vaak van kleine bedrijven. Zie verder tabel 3.2.

¹⁰ Het betreft bedrijven die alleen eigen vermogen gezocht hebben.



Tabel 3.2 Waarom géén eigen vermogen gezocht? (meer antwoorden mogelijk)

Reden	Grootteklasse			Aantal bedrijven: 177		
	KB	MB	GB	totaal 2013-2	totaal 2013-1	totaal 2012-1
Niet nodig	14%	23%	17%	17%	24%	36%
Vreemd vermogen is goedkoper	1%	5%	9%	5%	6%	6%
Moederbedrijf beslist	1%	3%	21%	10%	6%	5%
Verwacht het niet aan te kunnen trekken	41%	8%	15%	23%	12%	20%
Te duur	4%	0%	5%	4%	2%	3%
Te veel werk	1%	3%	0%	1%	4%	1%
Wil geen zeggenschap inleveren	5%	18%	5%	7%	4%	4%
Wil eigendom behouden	1%	3%	0%	1%	8%	
Ziet VV / bank als eerste keus	2%	0%	0%	1%	8%	
'Bedrijfsstructuur' ¹¹	0%	5%	12%	6%		
Andere reden	30%	30%	27%	29%	23%	24%

Bron: Panteia, 2013

'Andere redenen' waarom niet naar eigen vermogen is gezocht zijn uiteenlopend. In een aantal gevallen gaat het om bestaande aandeelhouders die niet bereid of in staat zijn (meestal dat laatste) om nog eens extra bij te springen voor financiering van het bedrijf. Ook in een aantal gevallen geeft men aan onvoldoende bekend te zijn met de mogelijkheden, of er eenvoudigweg niet aan te hebben gedacht. Enkelen noemen hun bank, die er moeilijk over doet. En er zijn ook enkelen die bewust kiezen voor vreemd vermogen als dat voorhanden is.

"Dat kunnen de [bestaande] aandeelhouders niet ophoesten"

"Vreemd vermogen is de beste financieringsmethode"

"Eigen vermogen past niet bij de behoefte: kortetermijn financiering"

"Wij verwachten [in dat geval] problemen met de bank"

"Vreemd vermogen was makkelijker"

"[Aantrekken van eigen vermogen] past niet binnen onze bedrijfsstrategie "

"Daar hebben we niet aangedacht"

¹¹ Bedrijfsstructuur verwijst naar juridische obstakels voor het aantrekken van extern eigen vermogen, zoals bij een beursnotering of een coöperatie.



3.2 Bron van eigen vermogen

Belang van familie en vrienden groeit, vooral in het kleinbedrijf

Bestaande aandeelhouders en familie of vrienden zijn de twee voornaamste bronnen van extra eigen vermogen. Er heeft ten opzichte van de vorige meting wél een flinke verschuiving plaatsgevonden van aandeelhouders (minder) naar familie en vrienden (meer), voornamelijk door toedoen van het kleinbedrijf: hier zijn familie en vrienden voor meer dan de helft een bron van extra eigen vermogen. Waarschijnlijk is dit voor een toenemend aantal bedrijven het alternatief voor een lening bij de bank, die niet meer te krijgen is, of die men niet *verwacht* te krijgen.

Tabel 3.3 Bron van eigen vermogen (meer antwoorden mogelijk)

Bron	Grootteklasse			Aantal bedrijven: 52		
	KB	MB	GB	Totaal 2013-2	Totaal 2013-1	Totaal 2012-1
Privévermogen	25%	14%	0%	15%	17%	25%
Bestaande aandeelhouders	13%	29%	59%	31%	38%	33%
Nieuwe aandeelhouders	4%	15%	0%	6%	13%	6%
Andere bedrijven	0%	8%	12%	6%	6%	10%
Familie / vrienden	58%	15%	0%	30%	19%	11%
Participatiemaatschappij, ROM ¹²	0%	0%	18%	6%	6%	6%
Informal investors	8%	8%	12%	9%	6%	4%
Banken	8%	21%	12%	13%	5%	10%

Bron: Panteia, 2013

3.3 Financiering krijgen, en reden indien *niet* geslaagd

Minder kans om eigen vermogen aan te trekken, vooral voor kleine bedrijven

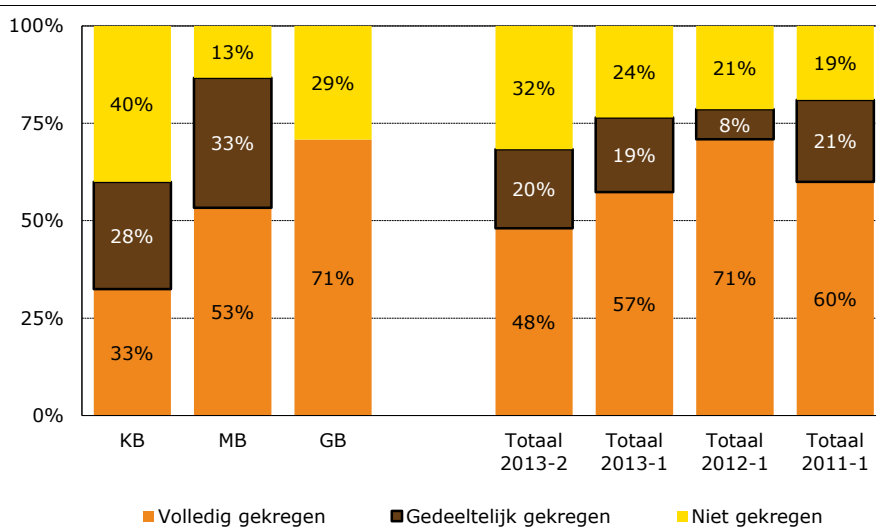
Voor pogingen om eigen vermogen te krijgen geldt wat ook voor vreemd vermogen geldt: de trend sinds de meting van begin 2012 is dat de slaagkans minder is geworden: bij de huidige meting slaagt iets minder dan de helft er in het volledige gezochte bedrag binnen te halen. De slaagkans is voor kleine bedrijven aanzienlijk minder dan voor grote, eveneens dezelfde bevinding als bij vreemd vermogen¹³. In het licht van de slaagkans is het opvallend dat een meerderheid extern eigen vermogen beoordeelt als makkelijk te vinden, en dat het aandeel van degenen die dat vinden ten opzichte van de vorige meting zelfs is toegenomen. Zie verder figuur 3.1.

¹² ROM: Regionale Ontwikkelingsmaatschappij.

¹³ Kanttekening hierbij is wél dat het aantal observaties vrij gering is.



Figuur 3.1 Geslaagd of niet bij aantrekken van het gezochte eigen vermogen



	KB	MB	GB	Totaal 2013-2	Totaal 2013-1
Extern EV makkelijk te vinden	73%	62%	69%	69%	55%

Aantal bedrijven: 75 / 91

Bron: Panteia, 2013

Op de vraag waarom men het gezochte eigen vermogen niet heeft kunnen aantrekken komt minder antwoord dan bij de vorige meting. Een 'andere reden' dan risico voor en interesse bij de beoogde financier(s) wordt het meest genoemd. Die andere redenen zijn echter tamelijk uiteenlopend. Het wás er eenvoudigweg niet, wordt enkele malen genoemd, evenals niet acceptabel geachte eisen van vermogensverschaffers, bijvoorbeeld wat betreft zeggenschap. Zie de citaten na tabel 3.4

Tabel 3.4 Reden waarom gezocht eigen vermogen niet of niet volledig is verkregen

Aantal bedrijven: 44		
Reden	Totaal 2013-2	Totaal 2013-1
Te duur	0%	10%
Te risicovol voor financier	19%	38%
Te tijdrovend	2%	6%
Onvoldoende interesse bij financiers	12%	21%
Geen toestemming commissarissen of aandeelhouders	2%	2%
Anders	52%	40%

Bron: Panteia, 2013



Citaten:

"De tijdsduur was te kort om het [voldoende eigen vermogen] te kunnen vinden"

"Geen vertrouwen in de economische toekomst"

"Een vordering is omgezet in agio om zodoende de ratio's te verbeteren, in de hoop zo wél krediet te krijgen"

"Er zat een limiet op [het bedrag]: het moest komen van de werknemers, vanwege werknemersparticipatie"

"Externen wilden teveel zeggenschap hebben"

"Weinig vertrouwen in de sector [bij vermogensverschaffers]"

"De vermogensverschaffers stelden eisen waarop wij niet wilden ingaan"

3.4 Ontwikkeling eigen vermogen

EV afgenomen bij 1 op de 3, vooral door negatieve bedrijfsresultaten
 Bij ongeveer één op de drie bedrijven is het eigen vermogen afgenomen, absoluut en/of als percentage van het balanstotaal. Ten opzichte van de voorgaande meting is er een iets groter aandeel met een daling van het eigen vermogen. In combinatie met de uitkomsten van begin 2012 tekent zich een dalende trend af. Een negatief resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening is verreweg de voornaamste oorzaak. Zie tabel 3.5.

Tabel 3.5 Ontwikkeling eigen vermogen

<i>(meer antwoorden mogelijk)</i>	<i>Grootteklasse</i>		<i>Aantal bedrijven: 302 / 121*</i>			
	<i>KB</i>	<i>MB</i>	<i>GB</i>	<i>Totaal 2013-2</i>	<i>Totaal 2013-1</i>	<i>Totaal 2012-1</i>
Absoluut bedrag EV afgenomen	37%	33%	29%	33%	32%	28%
EV als % balans afgenomen	29%	34%	34%	32%	31%	28%
<i>Oorzaak afname:</i>						
Negatief resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening	68%	72%	51%	62%	61%	66%
Dividenduitkering	1%	10%	11%	6%	9%	6%
Andere reden	4%	0%	5%	3%	9%	6%
Geen reden genoemd	13%	11%	17%	14%	14%	0%

* De vraag naar de oorzaak van afname van eigen vermogen is uitsluitend gesteld aan bedrijven die aangeven dat hun eigen vermogen is gedaald.

Bron: Panteia, 2013

Afnemend EV beïnvloedt de slaagkans bij financiering negatief

Bedrijven waar het absolute bedrag aan eigen vermogen is afgenomen slagen er minder vaak in de gezochte financiering aan te trekken: 44%, tegen 56% bij bedrijven waar het eigen vermogen *niet* is afgenomen.



3.5 De belangrijkste punten op een rijtje

- Gemak en verbeteren van de solvabiliteit zijn redenen om te zoeken naar eigen vermogen;
- Verwachting het niet aan te kunnen trekken en 'niet nodig' zijn redenen om dat *niet* te doen;
- Familie en vrienden zijn de belangrijkste bron van EV voor het kleinbedrijf;
- (bestaande) aandeelhouders zijn de belangrijkste bron voor het grootbedrijf;
- De kans dat men gezocht EV kan aantrekken is verminderd;
- Eenderde van het kleinbedrijf, de helft van het middenbedrijf en ruim tweederde van het grootbedrijf ziet kans het volledige bedrag aan te trekken;
- Kleine en middelgrote bedrijven halen wél vaak nog een deel binnen.



4 Afhandeling en voorwaarden

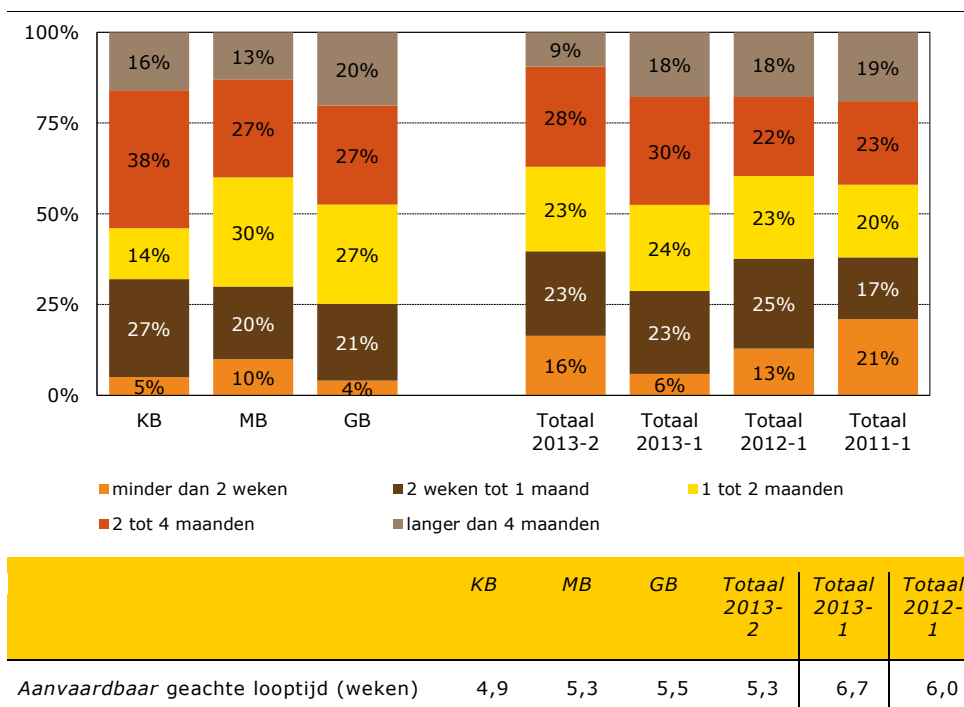
Dit hoofdstuk behandelt de voorwaarden van banken voor kredietverlening aan bedrijven, en wijzigingen daarvan, en daarnaast eventuele aanpassing van het eigen debiteurenbeleid.

4.1 Afhandeling

Eerder uitsluitel, maar ook hogere eisen aan de looptijd

Figuur 4.1 laat zien dat banken ten opzichte van de vorige meting nu minder tijd nodig hebben voor het afhandelen van financieringsaanvragen (vanaf correcte indiening van alle gevraagde documenten). De looptijd die bedrijven aanvaardbaar achten voor die afhandeling is echter ook teruggelopen: van gemiddeld bijna 7 weken naar nog geen 5,5 week. Het lijkt er op dat bedrijven nu meer haast hebben als zij eenmaal hebben besloten externe financiering te zoeken. Dat houdt mogelijk verband met het ontbreken van voldoende liquiditeit en werkkapitaal waarvoor men in veel gevallen financiering zoekt.

Figuur 4.1 Aanvaardbare looptijd van de behandeling door de kredietverstrekker



Aantal bedrijven: 96 / 82

Bron: Panteia, 2013.

4.2 Rente

Vaste rente omlaag, variabele rente omhoog

Bij de rentes van tabel 4.1 is een waarschuwing op zijn plaats: de opgaven van een deel van de respondenten leveren ongeloofwaardige rentes op. Die zijn gecorrigeerd¹⁴,

¹⁴ Bij een opgave van tientallen procenten is aangenomen dat er een nul teveel is geplaatst, en is die verwijderd.



maar of dat de feitelijk betaalde rentes zijn blijft onzeker. Met die kanttekening lijkt de vaste rente enigszins te zijn gedaald, en de variabele gestegen.

Tabel 4.1 Betaalde rente

'Gewogen' percentages	Grootteklasse			Aantal bedrijven ¹⁵ : 101	
	KB	MB	GB	2013-2	2013-1
Rente					
Vaste rente	4,3	3,7	3,4	3,8	4,2%
Variabele rente	4,9	3,6	2,6	3,9	3,3%

Bron: Panteia, 2013

4.3 Onderpand

Aan twee op de vijf bedrijven wordt gevraagd onderpand te bieden voor het krediet. Ten opzichte van de vorige meting is er dienaangaande weinig veranderd. MKB-ondernemingen moeten vaker onderpand bieden dan grote bedrijven. Dat onderpand bestaat meestal uit bedrijfspanden, en in het kleinbedrijf ook uit privéwoningen zoals de eigen woning van de ondernemer¹⁶. Grote bedrijven geven vaker debiteuren en voorraden in onderpand.

Ander onderpand dan de genoemde zijn: onroerend goed (anders dan privéwoning of bedrijfspand) en hypotheek, combinaties van roerend en onroerend goed, borgstellingen, privévermogen en bezittingen, pandrecht op aandelen, en de investering zelf waarvoor men financiering zoekt.

Tabel 4.2 Gevraagd onderpand

Onderpand	Grootteklasse			Aantal bedrijven: 138 / 59	
	KB	MB	GB	Totaal 2013-2	Totaal 2013-1
Onderpand gevraagd	50%	46%	29%	39%	40%
Waarvan:					
Bedrijfspand(en)	40%	43%	4%	27%	27%
Machines, inventaris, beleggingen	4%	14%	0%	5%	10%
Privéwoning	28%	0%	0%	11%	4%
Debiteuren en voorraden	4%	13%	36%	18%	9%
Ander onderpand	28%	29%	61%	40%	49%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia, 2013

¹⁵ Aantal bij respectievelijk vaste en variabele rente.

¹⁶ Bij de aard van het onderpand de kanttekening dat het gaat om een vrij gering aantal bedrijven, zeker in het grootbedrijf, waar slechts 29% onderpand heeft moeten bieden.



4.4 Financieringsvoorwaarden banken

Aanpassingen van bankvoorwaarden meestal ten nadele van de debiteur

Uit tabel 4.3 is af te lezen dat het aantal bedrijven dat één of meer aanpassingen meldt van de financieringsvoorwaarden die hun bank hanteert met bijna 50% vrijwel onveranderd is ten opzichte van de vorige meting. Wél is het *aantal* aanpassingen wat minder, met name van de rente en de andere kosten.

De aard van de aanpassing is in de meeste gevallen een verslechtering: hogere rente en kosten, een kleinere kredietlijn, hogere solvabiliteiseisen en aanscherping van andere voorwaarden. De enige uitzondering is de looptijd van kredieten: die is even vaak verlengd als gekort.

Wanneer het percentage verscherping, respectievelijk versoepeling van de kredietvoorwaarden wordt vergeleken met dat van de vorige meting blijkt in de eerste plaats dat men nu vaker een verscherping meldt, en in de tweede plaats dat dat met name het geval is bij grotere bedrijven. Dit is opvallend, gegeven onderzoek van DNB aan de aanbodkant (door banken gerapporteerde aanpassing van de kredietvoorwaarden bij kleine en grote bedrijven), waaruit voor kleine bedrijven minstens evenveel aanscherping naar voren komt als voor grote: zie de volgende paragraaf, figuur 4.2.



Tabel 4.3 Aanpassing van financieringsvoorwaarden

Aard aanpassing	Grootteklasse		Aantal bedrijven: 1.403 / 51-332*		
	KB	MB	GB	Totaal 2013-2	Totaal 2013-1
Aanpassingen genoemd	50%	57%	45%	49%	48%
Rente	34%	34%	28%	31%	33%
w.v. vaste rente verhoogd	16%	15%	15%	16%	20%
w.v. vaste rente verlaagd	12%	10%	5%	8%	13%
w.v. var. rente verhoogd	13%	14%	14%	14%	17%
w.v. var. rente verlaagd	8%	11%	7%	8%	12%
Andere kosten	31%	32%	19%	25%	31%
w.v. verhoogd	30%	30%	14%	22%	29%
w.v. verlaagd	1%	2%	5%	3%	2%
Omvang krediet(lijn)	12%	17%	15%	14%	16%
w.v. vergroot	4%	7%	8%	6%	8%
w.v. verkleind	8%	10%	7%	8%	8%
Looptijd krediet	6%	5%	7%	6%	5%
w.v. verkort	1%	2%	2%	3%	2%
w.v. verlengd	5%	3%	5%	3%	3%
Eisen onderpand	10%	12%	8%	9%	7%
w.v. aangescherpt	9%	11%	7%	8%	6%
w.v. versoepeld	2%	1%	1%	1%	1%
Solvabiliteitseisen	3%	6%	4%	4%	6%
w.v. aangescherpt	3%	5%	3%	3%	4%
w.v. versoepeld	0%	1%	1%	1%	2%
Andere voorwaarden	9%	9%	7%	8%	9%
w.v. aangescherpt	7%	8%	7%	7%	8%
w.v. versoepeld	2%	1%	0%	1%	1%

* Aantal bedrijven dat de vraag naar de aard van een aanpassing heeft beantwoord (hoger / lager of soepeler / aangescherpt) is afhankelijk van het aantal met die aanpassing.

Bron: Panteia, 2013



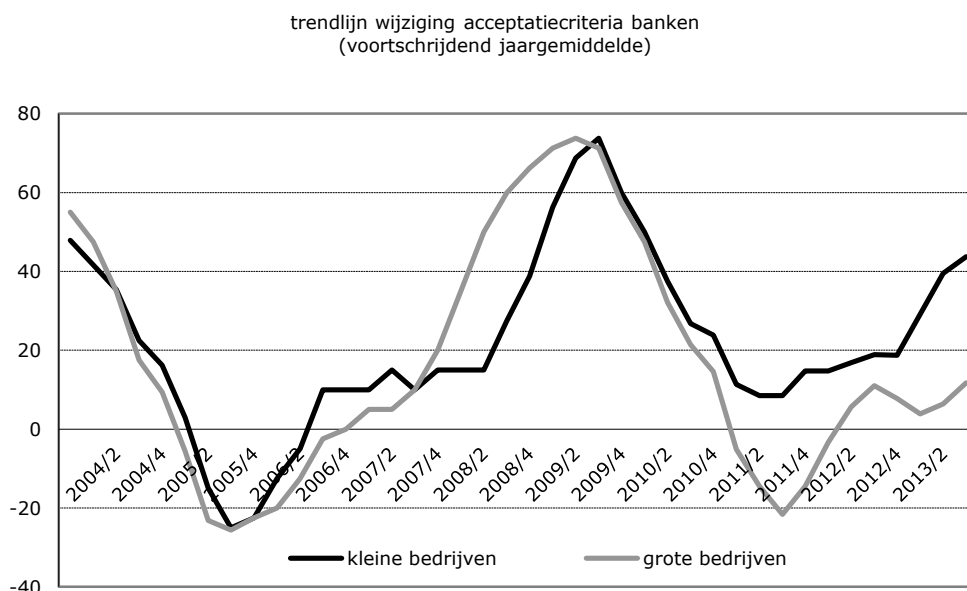
4.5 Acceptatiecriteria van banken voor kredieten MKB en GB

Banken scherpen hun voorwaarden aan, en meer voor kleine bedrijven

Figuur 4.2 laat zien hoe de acceptatiecriteria van banken voor kredieten aan kleine en middelgrote, respectievelijk grote ondernemingen zich hebben ontwikkeld sinds 2003. Het gaat om gegevens die elk kwartaal door Nederlandse banken worden gerapporteerd aan DNB, namelijk het netto verschil tussen banken die strengere en banken die soepeler criteria zeggen te hanteren. Als ze in evenwicht zijn zit de grafiek op de nullijn. Als een meerderheid strengere criteria hanteert zit de grafiek er boven; als een meerderheid soepelere criteria hanteert zit de grafiek er onder¹⁷.

De grafiek laat zien dat de teugels direkt na het intreden van de kredietcrisis flink zijn aangetrokken. Dat geldt in eerste instantie voor grote ondernemingen het sterkst: al begin 2008 worden de voorwaarden veel vaker aangescherpt dan versoepeld. De voorwaarden voor kleine bedrijven volgen in de tweede helft van dat jaar, en vanaf 2010 ligt de lijn van 'meer aanscherping dan versoepeling' bij kleine bedrijven continu boven die van grotere bedrijven. In de loop van 2013 is het verschil groter geworden. Hiermee reageren banken op het gestegen risico bij hun leningen aan het MKB.

Figuur 4.2 ontwikkeling kredietbeoordeling voor kleine en grote ondernemingen



Bron: DNB, Bank Lending Survey, kwartaalmetingen 2003-2013/3

4.6 Aanpassing van eigen betalingsvoorwaarden

Eigen betalingsvoorwaarden: scherpere betalingstermijn en eerder manen

Ten opzichte van de vorige meting is er weinig veranderd in de betalingsvoorwaarden die bedrijven zelf hanteren voor hun afnemers: in 18% van de gevallen heeft een aanpassing plaatsgevonden, en daarbij gaat het meestal om een aanscherping van de betalingstermijn of sneller manen van debiteuren. Er is wat dat betreft nauwelijks verschil tussen kleine en grote bedrijven. Wél ligt het aandeel met aanpassing van de eigen betalingsvoorwaarden nu hoger dan in 2012.

¹⁷ Het gaat hier uitdrukkelijk om de *eigen opgave* van bankiers aangaande de ontwikkeling van acceptatiecriteria bij hun bank.



Tabel 4.4 Aanpassing eigen debiteurenbeleid bedrijven (meer antwoorden mogelijk¹⁸)

Wijziging	Grootteklasse			Aantal bedrijven: 1.403	
	KB	MB	GB	Totaal 2013-2	Totaal 2013-1
Betalingstermijn aangescherpt	10%	11%	11%	11%	13%
Betalingstermijn versoepeld	2%	2%	3%	3%	3%
Debiteuren sneller gemaand	6%	8%	5%	6%	5%
Geen leverancierskrediet meer	1%	1%	1%	1%	1%
Geen wijziging	82%	82%	81%	82%	81%

Bron: Panteia, 2013

4.7 De belangrijkste punten op een rijtje

- De looptijd van behandeling van een financieringsaanvraag is nu korter dan bij de voorgaande meting;
- De aanvaardbaar geachte looptijd is echter ook korter: kennelijk is er nu meer vraag naar een *snelle* afhandeling;
- Twee op de vijf bedrijven moet onderpand bieden voor het gevraagde krediet;
- MKB-bedrijven moeten vaker dan het grootbedrijf onderpand bieden;
- Voor het MKB is dat onderpand meestal bedrijfspand of privéwoning, voor grote bedrijven vaker debiteuren en voorraden;
- De helft van de bedrijven meldt wijziging van de kredietvoorwaarden door hun bank;
- Meestal is de wijziging een aanscherping van de voorwaarden;
- Grote bedrijven melden wat vaker aanscherping dan kleinere;
- Een minderheid heeft de eigen betalingsvoorwaarden aangescherpt, meestal gaat het in deze gevallen om een kortere betalingstermijn.

¹⁸ De aantallen kunnen dus optellen tot meer dan 100%.



5 Verwachte financieringsbehoefte

In dit hoofdstuk komt de financieringsbehoefte aan bod die men voor het komende jaar verwacht, het doel waarvoor de financiering bestemd is, en een inschatting van de kans van slagen.

5.1 Financieringsbehoefte

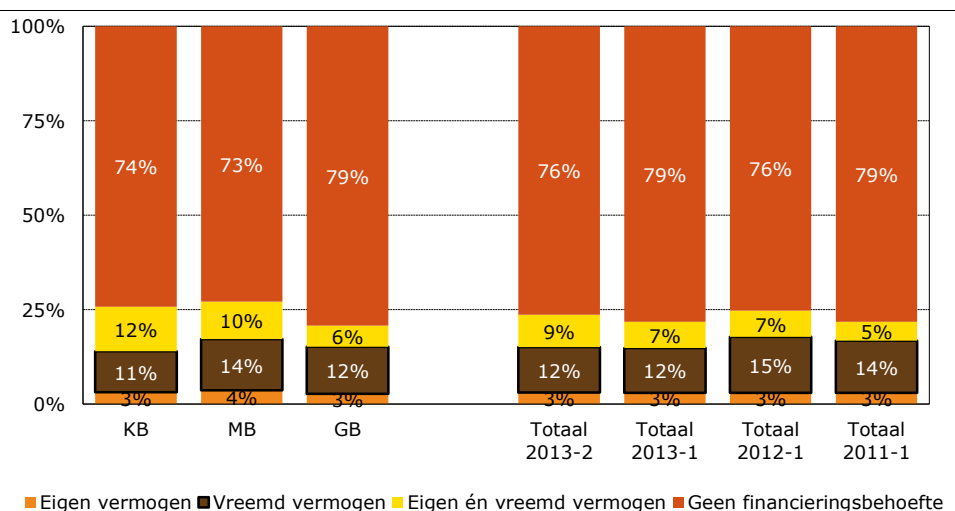
Meer bedrijven denken financiering nodig te hebben

Bijna een kwart van de ondernemingen denkt het komende jaar financiering nodig te hebben. Dat is wat meer dan bij de vorige meting, begin 2013. Men denkt daarbij wat vaker aan een *combinatie* van eigen en vreemd vermogen. Het percentage dat uitsluitend vreemd dan wel uitsluitend eigen vermogen denkt aan te trekken blijft ongewijzigd. De veronderstelling dat de kredietbeoordelingscriteria van banken daar iets mee te maken hebben ligt voor de hand: in het volgende hoofdstuk wordt vastgesteld dat de solvabiliteit een rol speelt: bedrijven die de gevraagde financiering niet of maar voor een deel hebben gekregen hebben een lagere solvabiliteit (zie tabel 6.2). Een motief voor het (mede) aantrekken van eigen vermogen is verbetering van de solvabiliteit (zie hoofdstuk 3, tabel 3.1). Banken stellen die soms expliciet als voorwaarde voor te verlenen krediet, zo blijkt uit de toelichting van enkele deelnemers aan het onderzoek bij hun antwoord op de vraag waarom zij eigen vermogen hebben gezocht.

In het MKB meer bedrijven die financiering (gaan) zoeken

Het aandeel bedrijven dat denkt financiering nodig te hebben is in het MKB wat groter dan bij het grootbedrijf. Met name in het MKB denkt men vaker aan de combinatie van eigen en vreemd vermogen. Zie verder figuur 5.1.

Figuur 5.1 Verwachte financieringsbehoefte in de komende 12 maanden



Aantal bedrijven: 1.348

Bron: Panteia, 2013



5.2 Doel van te zoeken financiering

Werkkapitaal het belangrijkste doel, groei en overnames nu wat minder

De gezochte financiering is in de eerste plaats bestemd voor werkkapitaal. Dat geldt voor klein en groot, maar voor kleine bedrijven wél in wat sterkere mate. Andere belangrijke doelen zijn bedrijfsmiddelen en huisvesting. Ten opzichte van de vorige metingen is het aandeel van werkkapitaal verder opgelopen. De bestemming is in wat minder mate groei en overnames, maar wél wat meer vernieuwing.

Bij grote bedrijven is de te zoeken financiering vaker bestemd voor groei en acquisities, bij kleine bedrijven wat vaker voor huisvesting. 'Andere' bestemmingen variëren van 'overleven' via debiteurenfinanciering en versterking van liquiditeit en eigen vermogen tot reorganisatiekosten en uitkopen van partners. Zie tabel 5.1.

Tabel 5.1 Doel waarvoor financiering nodig is

Doel	Grootteklasse			Aantal bedrijven: 336		
	KB	MB	GB	Totaal 2013-2	Totaal 2013-1	Totaal 2012-1
Start bedrijf	7%	1%	0%	3%	1%	0%
Groei, overnames	8%	7%	13%	10%	14%	15%
Herfinanciering	5%	2%	7%	5%	4%	5%
Herstructurering balans	1%	2%	5%	3%	3%	5%
Werkkapitaal	52%	39%	51%	49%	45%	41%
Internationalisering	1%	0%	0%	0%	1%	0%
Huisvesting	22%	17%	15%	18%	15%	16%
Bedrijfsmiddelen	25%	42%	17%	25%	28%	27%
Innovatie	7%	9%	8%	8%	4%	6%
Anders	11%	10%	4%	8%	5%	2%

Bron: Panteia, 2013

5.3 Bron van te zoeken financiering

Grotere rol bestaande aandeelhouders en (informele) investeerders

Voor de te zoeken financiering geldt wat ook al is vastgesteld bij de in het afgelopen jaar gezochte financiering: banken zijn nog steeds verreweg de belangrijkste bron, maar hun aandeel loopt wél wat terug. Men noemt een breed palet aan alternatieven, waarbij niet één er duidelijk uitspringt. Wel denkt men wat vaker een beroep te doen op eigenaren, c.q. bestaande aandeelhouders. Met name kleine bedrijven overwegen vaker om financiering te zoeken bij informal investors. Zie verder tabel 5.2.

Met de combinatie van enerzijds een daling van het aandeel dat financiering wil zoeken bij de bank, en anderzijds de groei van het aandeel informal investors en bestaande aandeelhouders lijkt zich een trend af te tekenen: ondernemingen beginnen hun zoektocht naar financiering voorzichtig te verleggen van de bank naar verschafters van (extern) eigen vermogen.



Tabel 5.2 Bron van de te zoeken financiering

<i>Bron</i>	<i>Grootteklasse</i>			<i>Aantal bedrijven: 252</i>		
	<i>KB</i>	<i>MB</i>	<i>GB</i>	<i>Totaal 2013-2</i>	<i>Totaal 2013-1</i>	<i>Totaal 2012-1</i>
Bank(en)	52%	74%	76%	69%	75%	74%
Familie en vrienden	2%	3%	5%	4%	5%	2%
Leveranciers	2%	3%	7%	5%	3%	5%
Informal investors	20%	7%	2%	9%	7%	1%
Openbare kapitaalmarkt	5%	4%	3%	4%	4%	0%
VC, PM of ROM ¹⁹	4%	3%	6%	4%	2%	5%
Overheidsregelingen	6%	0%	4%	3%	2%	1%
Andere bedrijven	1%	0%	0%	0%	2%	5%
Eigenaren, aandeelhouders	7%	9%	8%	8%	5%	6%
Moederbedrijf / holding	0%	9%	4%	5%	6%	5%
Anders	7%	6%	1%	4%	11%	6%

*Bron: Panteia, 2013 * voor 2011-1 niet bekend*

¹⁹ Resp. Venture Capital, Participatiemaatschappij, Regionale Ontwikkelingsmaatschappij.



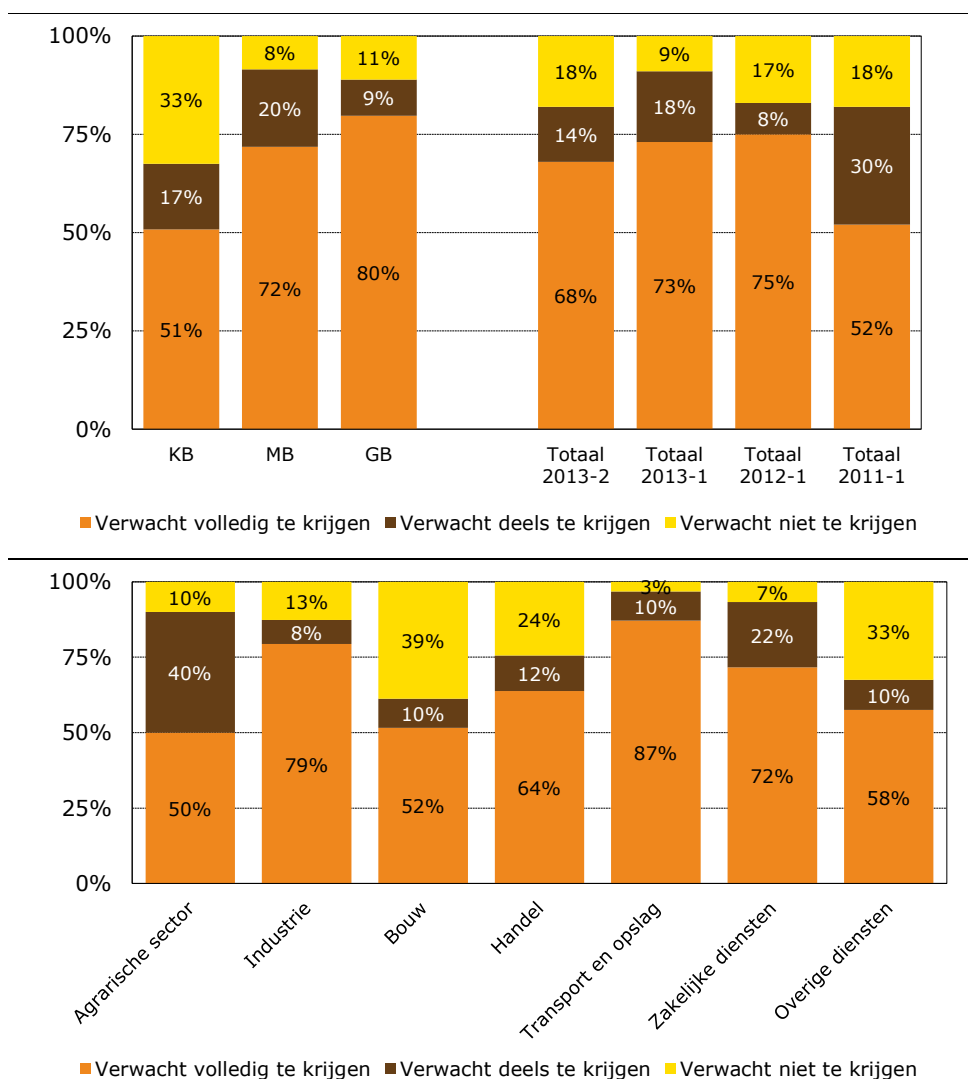
5.4 Verwachte slaagkans bij verkrijgen van financiering

Bedrijven zijn iets pessimistischer over hun slaagkans

Uit figuur 5.2 is af te leiden dat men de kans van slagen bij het aantrekken van de beoogde financiering nu lager inschat dan bij de vorige meting. Overigens kan die taxatie sterk variëren, zoals blijkt uit de aanzienlijk 'pessimistischer' score van 2011. Dat kleine bedrijven hun slaagkans lager inschatten dan grotere ligt voor de hand, gegeven de eerder gepresenteerde cijfers van de feitelijk gebleken slaagkans bij het aantrekken van financiering in het afgelopen jaar.

De verschillen tussen sectoren zijn eveneens aanzienlijk, met de sector transport en communicatie als verrassend de meest optimistische, gevolgd door de industrie. De bouw en de overige dienstverlening schatten hun kansen het laagst in. Zie verder tabel 5.2.

Figuur 5.2 Verwacht men het gezochte vermogen aan kunnen trekken?



Aantal bedrijven: 305

Bron: Panteia, 2013



5.5 Relatie slaagkans met gezochte bedrag

Voor kleinere bedragen is de slaagkans minder

De gemiddeld gezochte bedragen zijn kleiner bij geheel of gedeeltelijk afgewezen financieringsaanvragen. Dit is een logisch gevolg van het feit dat kleine bedrijven kleinere bedragen vragen én vaker worden afgewezen. Voor de verwachtingen ten aanzien van financiering in het komende jaar geldt hetzelfde. Zie tabel 5.3.

Tabel 5.3 Toekenning en afwijzing, naar gezocht bedrag (gemiddeld gezochte bedragen * €1.000)

<i>Financiering gekregen / verwacht of niet</i>	<i>Heeft financiering gezocht in de afgelopen 12 maanden</i>	<i>Aantal bedrijven: 298 / 422</i> <i>Zoekt financiering in de komende 12 maanden</i>
Volledig	4.745	4.322
Niet of deels	1.154	2.499

Bron: Panteia, 2013



5.6 Alternatieve bronnen van financiering?

Kleine bedrijven zien minder alternatieven

Degenen die financiering hebben gezocht is gevraagd of zij voor hun bedrijf andere mogelijke bronnen van financiering zien dan de bank, zakelijke relaties, dan wel vrienden of kennissen. Het merendeel van de grote en middelgrote bedrijven beantwoordt die vraag bevestigend, maar slechts drie op de tien kleine. Relatief de meest genoemde alternatieven zijn crowd-funding, business angels of investeerders, en verder nog eigen middelen en leasen of huren.

Grote en middelgrote bedrijven noemen factoring en leasen of huren het vaakst, en daarnaast ook een beroep op (bestaande) aandeelhouders. Bij grote en middelgrote bedrijven noemt men ook vaker nog andere mogelijkheden. Het gaat daarbij uitsluitend om (varianten op) bekende bronnen: leverancierskrediet, hypotheek op het bedrijfspand, een participatie- of regionale ontwikkelingsmaatschappij, grond verkopen, financiering aantrekken in het buitenland, of 'overgenomen worden'.

Tabel 5.4 Mogelijke alternatieven voor bank, familie of kennissen / relaties²⁰

Alternatieve financieringsvorm	Grootteklasse			Aantal bedrijven: 170	
	KB	MB	GB	Totaal 2013-2	Totaal 2013-1
Ziet alternatieven	30%	56%	64%	38%	41%
Factoring	0%	4%	14%	2%	1%
Leasen of huren	1%	12%	11%	4%	1%
Crowd-funding	6%	0%	8%	6%	1%
Business angel of investeerder	5%	8%	3%	5%	10%
Kredietunie of coöp. financiering	0%	0%	0%	0%	1%
Versneld innen bij debiteuren	0%	0%	8%	1%	1%
Later betalen van schuldeisers	0%	8%	8%	2%	3%
Aandelen uitgeven	0%	4%	3%	1%	5%
Obligaties uitgeven	0%	0%	6%	1%	1%
Eigen middelen	3%	4%	8%	4%	5%
Subsidies	1%	0%	0%	1%	1%
Leverancierskrediet	0%	0%	0%	0%	1%
(bestaande) Aandeelhouders	0%	4%	11%	2%	
Familie	4%	0%	0%	3%	
Andere mogelijkheid	3%	17%	31%	9%	8%

Bron: Panteia, 2013

²⁰ Deze vraag is alleen gesteld bij bedrijven die geen deel uitmaken van een moederbedrijf.



Business angels of investeerders worden nu minder vaak genoemd dan bij de voorgaande meting, en ook minder dan op de vraag waar men de financiering denkt te kunnen aantrekken die men het komende jaar nodig heeft: zie 'informal investors' in tabel 5.2, die met name hoog scoren in het kleinbedrijf. Aan het percentage in tabel 5.2 moet meer waarde worden gehecht dan aan dat in tabel 5.4, aangezien het gaat om concrete voornemens voor een verwachte financieringsbehoefte in plaats van het wat 'abstractere' zien van mogelijke alternatieven.

5.7 De belangrijkste punten op een rijtje

- 24% van de bedrijven denkt de komende 12 maanden financiering te zoeken: een toename ten opzichte van de voorgaande meting (21%);
- Met name het MKB denkt vaker aan combinaties van eigen en vreemd vermogen;
- De helft zoekt financiering voor werkkapitaal, en het aandeel daarvan groeit ten opzichte van eerdere metingen;
- Bedrijfsmiddelen en huisvesting zijn de belangrijkste andere bestemmingen;
- Voor groei en overnames vraagt men nu minder vaak financiering;
- Zeven op de tien bedrijven denkt aan de bank als bron van het gezochte kapitaal, een teruggang ten opzichte van eerdere metingen (toen dit driekwart was);
- Het belang van eigenaren, aandeelhouders en investeerders als bron is gegroeid;
- Twee derde van de zoekers naar financiering verwacht die volledig aan te kunnen trekken, variërend van de helft in het kleinbedrijf tot 80% in het grootbedrijf;
- De verwachte slaagkans is evenals die bij de feitelijke realisatie in het afgelopen jaar minder dan bij de vorige meting;
- In het kleinbedrijf ziet 30% alternatieven voor financiering door de bank, dan wel zakelijke of persoonlijke relaties, bij (middel)grote bedrijven is dit meer dan de helft;
- De aard van de alternatieven is uiteenlopend; met name crowdfunding, investeerders, leasen en huren, en eigen middelen worden genoemd.



6 Solvabiliteit

Dit hoofdstuk behandelt de solvabiliteit, of het aandeel eigen vermogen in het totale vermogen, en in hoeverre het zoeken naar financiering en het succes daarvan verband houdt met de hoogte ervan.

6.1 De solvabiliteit naar bedrijfsgrootte

Gemiddelde solvabiliteit ongewijzigd op 40%

De gemiddelde solvabiliteit is met 40% ongewijzigd ten opzichte van de eerste meting van 2013. Bij grote bedrijven ligt de solvabiliteit gemiddeld hoger dan bij kleine. Bij kleine bedrijven zijn er met name meer met een solvabiliteit onder de 20%. Dat zijn vooral de bedrijven zonder rechtspersoonlijkheid, zo blijkt uit de analyse op microdata van het CBS waarover is gerapporteerd in de vorige financieringsmonitor²¹.

Tabel 6.1 Solvabiliteit naar bedrijfsgrootte

'Gewogen' percentages	Grootteklasse			Aantal bedrijven: 1.067	
	KB	MB	GB	Totaal 2013-2	Totaal 2013-1
Gemiddeld	36%	40%	43%	40%	40%
Minder dan 20%	23%	14%	15%	17%	18%
20-30%	19%	14%	13%	15%	15%
30-40%	13%	21%	28%	22%	19%
40% en meer	45%	51%	44%	46%	48%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia, 2013

6.2 Financiering, slaagkans en solvabiliteit

Geén financiering zoeken gaat samen met een hogere solvabiliteit

Bedrijven die géén aanvullende financiering hebben gezocht hebben een hogere solvabiliteit dan bedrijven die wél financiering hebben gezocht. Dat geldt zowel voor klein-, als voor midden- en grootbedrijf. De verklaring ligt voor de hand: van de bedrijven die geen financiering nodig hebben beschikt een groter deel over voldoende eigen vermogen om geen beroep te hoeven doen op aanvullende externe financiering, en bij (middel)grote bedrijven speelt interne financiering in concernverband ook nog een rol.

Hogere solvabiliteit verbetert de kans op financiering

Verder hangt de solvabiliteit samen met de *slagkans* van pogingen om extra vreemd vermogen aan te trekken: wie de gezochte financiering niet of slechts gedeeltelijk heeft gekregen, heeft een lagere solvabiliteit dan wie het volledig heeft gekregen. De slaagkans van pogingen om extra *eigen* vermogen aan te trekken heeft ook een positieve relatie met de solvabiliteit, maar minder sterk. Hier speelt het

²¹ Braaksma, Ro, Wim Verhoeven, Lia Smit en Tommy Span, *Financieringsmonitor 2013-1. Onderzoek naar de financiering van het Nederlandse bedrijfsleven*, Panteia, Zoetermeer 2013, hoofdstuk 2: zie paragraaf 2.4, tabel 5.



(veronderstelde) hogere risico van geld steken in bedrijven met relatief weinig financiële reserves een rol.

Wie het komende jaar financiering nodig denkt te hebben heeft eveneens een lagere solvabiliteit dan wie die behoefte niet heeft, en de verwachte slaagkans speelt ook hier mee, zij het veel minder sterk dan bij de feitelijk gevraagde financiering. Dat minder sterke verband is mogelijk een gevolg van optimisme bij de meeste ondernemers: nieuwe ronde, nieuwe kansen. Zie verder tabel 6.2.

Solvabiliteit lager bij zoekers naar eigen vermogen

Bedrijven die eigen vermogen zoeken hebben gemiddeld een lagere solvabiliteit dan bedrijven die vreemd vermogen zoeken. Mogelijk is dit te verklaren uit het gestegen aandeel bedrijven dat een combinatie van eigen en vreemd vermogen zoekt²², met name in het MKB: deelnemers aan het onderzoek noemen enkele malen expliciet versterking van het eigen vermogen als een voorwaarde voor een banklening.

Tabel 6.2 Slagen bij het aantrekken van financiering, en solvabiliteit

'Gewogen' percentages	Solvabiliteit (EV/(EV+VV))	Aantal bedrijven
In afgelopen jaar <u>geen</u> financiering gezocht	42	1.034
In afgelopen jaar eigen vermogen gezocht	29	74
w.v. volledig gekregen ²³	31	
w.v. niet of deels gekregen	27	
In afgelopen jaar vreemd vermogen gezocht	34	208
w.v. volledig gekregen	37	
w.v. niet of deels gekregen	28	
Denkt komend jaar <u>geen</u> financiering nodig te hebben	42	925
Denkt komend jaar financiering nodig te hebben	38	309
w.v. verwacht te krijgen	39	
w.v. verwacht niet of deels te krijgen	35	

Bron: Panteia, 2013

6.3 De belangrijkste punten op een rijtje

- De solvabiliteit ligt ongewijzigd op 40%, en is hoger bij grote, en lager bij kleine bedrijven;
- De solvabiliteit van bedrijven die géén financiering nodig hebben ligt het hoogst;
- De solvabiliteit van bedrijven die vreemd vermogen zoeken is hoger dan die van bedrijven die eigen vermogen zoeken;
- De solvabiliteit van bedrijven die de gezochte financiering volledig hebben kunnen aantrekken is hoger dan die van bedrijven die daar niet in geslaagd zijn.

²² Zie paragraaf 3.1.

²³ Deze en volgende uitsplitsingen vergelijken de *solvabiliteit* van bedrijven tussen categorieën, zoals 'niet of deels gekregen' met 'volledig gekregen'.



7 Financieringsbehoefte bedrijfsleven Nederland

Dit hoofdstuk behandelt het totale bedrag aan financiering dat Nederlandse bedrijven in het afgelopen jaar hebben gevraagd en gekregen, en het bedrag waaraan zij dit jaar behoefte hebben, op basis van de bedragen die deelnemers aan het onderzoek noemen. Tevens komen de gemiddeld per grootteklasse en per sector gevraagde bedragen aan de orde.

7.1 Totaalbedragen

Gezocht bedrag

De berekende financieringsbehoefte in het afgelopen jaar en de verwachte behoefte in het lopende jaar zijn weergegeven in tabel 7.1. Het gaat om respectievelijk €25,2 miljard (afgelopen jaar) en €23,9 miljard (verwacht voor komend jaar). De bedragen zijn te vinden in tabel 7.2. Zie Bijlage II voor een toelichting op de toegepaste methode.

De totale financieringsbehoefte wijkt weinig af van die van de eerste meting, maar de voor het komende jaar verwachte behoefte neemt af. De industrie heeft minder financiering gezocht, evenals de bouw en de sector transport en communicatie. De handel en de overige dienstverlening (incl. de horeca) hebben juist meer financiering gezocht.

De voor het komende jaar verwachte behoefte geeft een daling te zien, vooral in de handel en de overige dienstverlening.

Tabel 7.1 Totaalbedragen financieringsbehoefte * miljoen euro

<i>'Gewogen' bedragen</i>	<i>Financieringsbehoefte afgelopen 12 maanden</i>	<i>Verwachte financieringsbehoefte komende 12 maanden</i>
Kleinbedrijf (2 – 50 wp)	5.450	4.750
Middenbedrijf (50 – 250 wp)	7.050	6.100
Grootbedrijf (250 wp en meer)	12.700	12.100
Industrie en agrosector	11.450	11.050
Bouw	1.350	1.700
Handel	4.500	3.600
Transport en communicatie	2.150	2.250
Zakelijke diensten	1.650	1.900
Overige diensten incl. horeca	4.100	2.500
Totaal	25.200	23.900

Bron: Panteia, 2013

Verkregen bedrag

Tabel 7.2 bevestigt nog eens dat kleine bedrijven vaker een afwijzing van hun financieringsaanvraag krijgen dan grote. Kleine bedrijven krijgen gemiddeld 46% van het bedrag dat zij zochten, voor grote bedrijven is dit 95%.



De slaagkans naar sector van een financieringsaanvraag is met name gering bij bedrijven in handel en in wat minder mate in de 'overige' dienstverlening (inclusief horeca). Dat is deels een grootteklasse-effect: hier is veel kleinbedrijf.

De verwachtingen ten aanzien van de slaagkans weerspiegelen het optimisme van ondernemers: een grote meerderheid denkt de beoogde financiering aan te kunnen trekken, ondanks de aanzienlijk mindere slaagkans in de voorbije periode.

Tabel 7.2 Totaalbedragen verkregen en verwachte financiering * miljoen euro

'Gewogen' percentages Grootteklasse / Sector	Verkregen bedrag		Komende 12 maanden verwacht	
	Bedrag * € mln.	procent v. gevraagd	Bedrag * € mln.	procent v. gevraagd
Kleinbedrijf (2 – 50 wp)	3.350	46%	4.050	85%
Middenbedrijf (50 – 250 wp)	5.550	79%	5.650	93%
Grootbedrijf (250 wp+)	10.350	95%	11.600	96%
Industrie en agrosector	9.850	86%	10.400	94%
Bouw	1.250	93%	1.500	89%
Handel	2.150	48%	3.150	88%
Transport en communicatie	1.750	80%	2.250	99%
Zakelijke diensten	1.500	90%	1.800	96%
Overige diensten incl. horeca	2.750	67%	2.200	88%
Totaal	19.250	77%	21.300	93%

Bron: Panteia, 2013

7.2 Gezochte financieringsbedrag naar omvang bedrijf

Tabel 7.2 laat het voor de hand liggende verschil zien tussen kleine bedrijven die voor relatief kleine bedragen financiering zoeken, en grote bedrijven die grote bedragen nodig denken te hebben. Het valt op dat middenbedrijven voor gemiddeld grotere bedragen financiering denken te gaan vragen dan zij in het afgelopen jaar hebben gezocht, en grote bedrijven juist fors minder.

Tabel 7.2 Per bedrijf gezochte financieringsbedragen naar grootteklasse * 1.000 euro²⁴

'Gewogen' bedragen	Afgelopen 12 maanden gezocht	Komende 12 maanden verwacht
Kleinbedrijf (2 – 50 wp)	323	313
Middenbedrijf (50 – 250 wp)	2.400	3.074
Grootbedrijf (250 wp en meer)	10.274	6.608

Bron: Panteia, 2013

²⁴ Bij het berekenen van de totalen zijn 'uitbijters' geëlimineerd door de 5% hoogste en de 5% laagst genoemde bedragen niet mee te tellen. Er is bij het kleinbedrijf geen onderscheid gemaakt tussen rechtspersonen en niet-rechtspersonen, door een te gering aantal niet-rechtspersonen dat financiering heeft gezocht.



7.3 De belangrijkste punten op een rijtje

- De financieringsbehoefte in het voorgaande jaar was €25,2 miljard, het verkregen totaalbedrag €19,25 miljard;
- De verwachte behoefte voor de komende 12 maanden is €23,9 miljard, waarvan men €21,3 miljard denkt binnen te halen;
- De financieringsbehoefte neemt af, vooral bij kleine bedrijven;
- De voor het komende jaar verwachte financieringsbehoefte geeft een daling te zien. Dat geldt met name voor de handel en de overige dienstverlening.



8 Snelle groeiers versus overige bedrijven

In de literatuur worden snelle groeiers vaak aangemerkt als bedrijven met een hoger risico, waardoor het verkrijgen van de benodigde financiering lastiger is. Aan snelle groeiers is een afzonderlijke analyse gewijd. Het gaat hierbij om bedrijven waar omzet of werkgelegenheid tenminste 60% hoger liggen dan in 2009. In dit onderzoek gaat het om 8% van de deelnemende bedrijven.

Snelle groeiers vragen meer vreemd vermogen

Snelle groeiers doen, niet verrassend, een groter dan gemiddeld beroep op externe financiering, met name op vreemd vermogen.

Snelle groeiers krijgen het gevraagde bedrag vaak niet

Snelle groeiers zien hun financieringsaanvraag vaker dan andere bedrijven afgewezen. Wél moet hierbij worden bedacht dat snelle groeiers vaker kleine dan grote bedrijven zijn, en kleine bedrijven krijgen eerder een afwijzing: zie hoofdstuk 2.

Verder wenden snelle groeiers zich vaker dan andere bedrijven tot hun huisbank voor vreemd vermogen. Ook dit kan echter samenhangen met ene gemiddeld geringere bedrijfsgrootte: kleine bedrijven gaan voor vreemd vermogen vaker naar hun huisbank.

Snelle groeiers hebben extern *eigen* vermogen vaak voor een *deel* aan kunnen trekken, maar deze waarneming is gebaseerd op een gering aantal observaties.

Bij snelle groeiers veel minder vaak een daling van het eigen vermogen

Tot slot ligt de solvabiliteit van snelle groeiers beneden gemiddeld. Daarentegen scoort de ontwikkeling van het eigen vermogen opvallend gunstig in de vergelijking met het gemiddelde bedrijf: het is bij hooguit één op de tien gedaald, terwijl dit bij andere bedrijven ruim één op de drie is. Zie verder tabel 8.1.



Tabel 8.1 snelle groeiers vergeleken met overige bedrijven

<i>Kenmerk</i>	<i>Snelle groeiers</i>	<i>Overige bedrijven²⁵</i>	<i>Aantal bedrijven²⁶</i>
Kredietruimte bij bank meer benut	36%	24%	1.398
Financiering gezocht buiten bestaande kredietruimte	35%	18%	1.402
Eigen én vreemd vermogen gezocht	13%	23%	273
Gezocht EV volledig gekregen	43%	48%	75
Gezocht EV deels gekregen	43%	18%	
Gezocht EV <i>niet</i> gekregen	14%	34%	
Gezocht VV volledig gekregen	46%	61%	204
Gezocht VV deels gekregen	5%	12%	
Gezocht VV <i>niet</i> gekregen	49%	27%	
Herkomst VV: huisbank	71%	53%	140
Herkomst VV: andere bank	5%	17%	
Solvabiliteit	35	41	1.067
EV gedaald in euro's	7%	37%	302
EV gedaald als percentage van de balans	10%	34%	288

Bron: Panteia, 2013.

²⁵ Dit zijn alle bedrijven waar omzet noch werkgelegenheid in de afgelopen drie jaar met 60% of meer is toegenomen.

²⁶ Het gaat hier om het totale aantal. snelle groeiers zijn daarvan de eerder genoemde 8%.



9 Belangrijkste uitkomsten en verschillen met de eerste meting van 2013

9.1 Uitkomsten

De belangrijkste uitkomsten van de uitgevoerde enquête onder 1.403 bedrijven van de financieringsmonitor 2013-2 zijn:

De vraag

Van alle bedrijven heeft 19% in de afgelopen 12 maanden financiering gezocht, en 24% verwacht dat in de komende 12 maanden te gaan doen. Grote bedrijven zoeken minder vaak financiering. Hier zorgt interne financiering binnen concernverband waarschijnlijk dat externe financiering minder nodig is.

De vier voornaamste bestemmingen van de financiering zijn: werkkapitaal (46%), huisvesting (15%), investeringen (14%) en bedrijfsmiddelen (13%). Bij kleine bedrijven heeft werkkapitaal een groter gewicht, bij grote bedrijven investeringen en overnames.

De totale behoefte in bedragen

Het totaalbedrag aan extern vreemd en eigen vermogen dat het bedrijfsleven in de afgelopen 12 maanden heeft gezocht is ruim 26 miljard euro. Daarvan is ruim 19 miljard daadwerkelijk verkregen. Voor de komende 12 maanden denkt men 24 miljard nodig te hebben, en denkt men ruim 21 miljard binnen te kunnen halen.

Het succes

In het kleinbedrijf is de gezochte financiering bij 52% geweigerd, bij middelgrote bedrijven is het afwijzingspercentage 28% en bij grote 6%. Kleine bedrijven boeken dus aanzienlijk minder succes bij het vinden van financiering.

Bedrijven in handel en overige dienstverlening incl. horeca krijgen het vaakst een afwijzing van hun financieringsaanvraag, bedrijven in de industrie het minst vaak. Voor de voorziene kredietvraag in het komende jaar verwacht 18% een afwijzing, en 14% een gedeeltelijke toewijzing.

Rol solvabiliteit

De solvabiliteit is ten opzichte van de voorgaande meting ongeveer gelijk gebleven. Dat is het geval in alle drie grootteklassen. De solvabiliteit van bedrijven beïnvloedt hun kans op het verkrijgen van financiering: bedrijven waarvan de financieringsaanvraag volledig of gedeeltelijk wordt afgewezen hebben een lagere solvabiliteit dan bedrijven die de gevraagde financiering wél volledig toegewezen krijgen.

Rol ontwikkeling eigen vermogen

Ook de ontwikkeling van het eigen vermogen speelt een rol bij afwijzing: bedrijven met een afgenomen eigen vermogen hebben meer kans op een afwijzing.

Krediet voor snelle groeiers

Snelle groeiers zoeken vaker externe financiering dan andere bedrijven (35% tegen 18%), maar krijgen ook vaker een afwijzing.



9.2 Verschillen met de eerste meting van 2013

- Iets meer bedrijven dan bij de eerste meting hebben aanvullende financiering gezocht: van 18% naar 19%;
- Bedrijven hebben vaker gezocht naar *vreemd* vermogen;
- Bedrijven wenden zich minder tot de (huis)bank voor vreemd vermogen;
- De beoogde bron is minder vaak een bank, en vaker bestaande aandeelhouders en informele investeerders;
- Men zoekt vaker naar combinaties van eigen en vreemd vermogen. Eisen van banken spelen daarbij mede een rol;
- De snelheid waarmee banken financieringsaanvragen afhandelen is toegenomen, maar de eisen van bedrijven dienaangaande eveneens: snelle afhandeling is urgenter geworden;
- Er wordt wat vaker financiering gezocht voor overnames, voornamelijk door grote bedrijven;
- In het grootbedrijf maakt 5% gebruik van ketenfinanciering;
- De kans om de gezochte financiering aan te trekken loopt verder terug, met name voor het kleinbedrijf;
- De verwachting het niet te kunnen aantrekken wordt vaker genoemd als motief waarom men geen eigen vermogen heeft gezocht, vooral bij het kleinbedrijf;
- Wie wél eigen vermogen heeft gezocht is er ook vaker niet in geslaagd het aan te trekken, ook hier weer zijn vooral kleine bedrijven in het nadeel;
- Zowel bedrijven als banken signaleren een verscherping van de voorwaarden voor financiering, en in extra sterke mate voor het MKB;
- Een groter deel van de bedrijven denkt het *komend jaar* financiering nodig te hebben, in het MKB wat meer dan in het grootbedrijf;
- Werkkapitaal is wat vaker het doel van de gezochte financiering in het kleinbedrijf, investeringen en overnames wat minder;
- De hoogte van de gezochte bedragen is lager dan bij de vorige meting.



Bijlage 1 Vragenlijst

Vraag V04

Hoeveel werknemers telt uw organisatie in Nederland?

Vraag V01

Maakt de organisatie waar u werkt deel uit van een moederbedrijf?

Vraag V02

Maakt uw bedrijf onderdeel uit van een beursgenoteerde onderneming?

Vraag V03

In welke bedrijfstak is uw bedrijf actief?

Vraag V05

Wat is ongeveer de jaaromzet van uw bedrijf in Nederland?

Vraag V05A2

Is de omzet of de werkgelegenheid bij uw bedrijf meer dan 60% hoger dan in 2009?

Vraag V06

Heeft u in de afgelopen 12 maanden uw kredietruimte bij de bank meer benut dan daarvoor? Hieronder verstaan we ook het rood staan op een rekening courant.

Vraag V07

Heeft uw bedrijf in de afgelopen 12 maanden financiering gezocht buiten de bestaande kredietruimte?

Vraag V08

Heeft uw bedrijf in de afgelopen 12 maanden eigen vermogen gezocht, vreemd vermogen (dat wil zeggen, geleend geld), of beide? Achtergestelde leningen worden tot het eigen vermogen gerekend.

Vraag V09

Waarom heeft uw bedrijf gekozen voor financiering met eigen vermogen?

Vraag EXTRA1

Vond u extern eigen vermogen makkelijk te vinden?

Vraag V10

Waarom heeft u geen extern eigen vermogen gezocht?

Vraag V11

Waarom heeft u geen financiering gezocht?

Vraag V12

Voor welk doel of welke doelen zocht u financiering?

Vraag V13

Hoe groot was het financieringsbedrag dat u zocht?



Vraag V14

Heeft u het extra eigen vermogen of de achtergestelde lening die u zocht ook aan kunnen trekken?

Vraag V15

Waarom is volgens u het extra eigen vermogen niet of niet volledig aangetrokken?

Vraag V16

Heeft u het extra vreemde vermogen dat u zocht ook aan kunnen trekken?

Vraag V17

Waarom is volgens u het extra vreemde vermogen [lening(en)] dat u zocht niet of niet volledig aangetrokken?

Vraag V17A

Heeft u geprobeerd op een andere manier aan financiering te komen?

Vraag V17B

Kunt u kort aangeven op welke manier?

Vraag V17C

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

Vraag V17D

Kunt u aangeven waarom u niet verder heeft gezocht?

Vraag V17E

Wat zijn de gevolgen geweest van het niet verder zoeken van financiering/alsnog niet verkrijgen van financiering?

Vraag V18

Waar heeft u eigen vermogen of een achtergestelde lening aangetrokken?

Vraag V19

U noemde aandeelhouders. Gaat dat om:

- 1: converteerbare obligaties of achtergestelde leningen
- 2: aandelen of opties op aandelen
- 3: beide

Vraag V20

Waar heeft u vreemd vermogen aan kunnen trekken?

Vraag V21

Ik noem u enkele overheidsregelingen. Wilt u aangeven of u daar mee bekend bent?

"de BMKB-regeling (Borgstelling MKB Kredieten)"

"de Groeifaciliteit"

"de Garantie Ondernemingsfinanciering"

"de Seed-faciliteit Technostarters"

"Innovatiekrediet of Innovatiefonds MKB+"

"WBSO"

"RDA"



Vraag V22

Heeft uw bedrijf bij het verkrijgen van krediet gebruik gemaakt van:

"de BMKB-regeling (Borgstelling MKB Kredieten)"

"de Groeifaciliteit"

"de Garantie Ondernemingsfinanciering"

"de Seed-faciliteit Technostarters"

"Innovatiekrediet of Innovatiefonds MKB+"

Vraag V22B

Heeft uw bedrijf in het laatste verslagjaar gebruik gemaakt van WBSO of RDA?

Vraag V23

Wilt u met een rapportcijfer van 1 tot 10 uw oordeel over het nut aangeven van de u bekende overheidsregelingen?

Vraag V24

Heeft uw bank een overheidsgarantieregeling aangeboden?

Vraag V25

Voor welk bruto leningbedrag heeft u gebruik gemaakt van de garantieregeling?

Vraag V26

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

Vraag V27

Hoeveel weken vindt u een aanvaardbare doorlooptijd?

Vraag V28

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

Vraag V29

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

Vraag V30

Wat was dat onderpand?

Vraag V31

Hoeveel procent eigen vermogen staat er op uw balans?

Vraag V32A

Is het absolute bedrag eigen vermogen van uw bedrijf de afgelopen 12 maanden afgenomen?

Vraag V32B

Is het eigen vermogen van uw bedrijf als percentage van de balans de afgelopen 12 maanden afgenomen?



Vraag V33

Waarom is uw eigen vermogen afgenomen?

Vraag V33A

Welke andere mogelijke bronnen van financiering dan lenen bij de bank, bij zakelijke relaties of bij vrienden en kennissen ziet u voor uw bedrijf?

Vraag V33B

Heeft uw bedrijf een ketenfinancieringsprogramma?

Vraag V34

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

Vraag V35

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

Vraag V36

Hoe groot verwacht u dat het financieringsbedrag zal zijn dat u gaat zoeken?

Vraag V38

Verwacht u dat u financiering kunt krijgen?

Vraag V39

Bij wie verwacht u financiering te kunnen krijgen?

Vraag V40

Gaat u toch proberen financiering te verkrijgen?

Vraag V41A

Heeft uw bank in de afgelopen 12 maanden de kredietvoorwaarden aangepast? Ik leg u een aantal mogelijke aanpassingen voor:
Rente.

Vraag V42A1

Is uw vaste rente verhoogd of verlaagd?

Vraag V42A2

Is uw variabele rente verhoogd of verlaagd?

Vraag V41B

Heeft uw bank andere kosten zoals vergoedingen en provisies de afgelopen 12 maanden aangepast?

Vraag V42B

Zijn deze verhoogd of verlaagd?

Vraag V41C

Heeft uw bank de beschikbare omvang van het krediet aangepast?

Vraag V42C

Is dit vergroot of verkleind?



Vraag V41D

Beschikbare kredietlooptijd. Heeft uw bank deze de afgelopen 12 maanden aangepast?

Vraag V42D

Is die verkort of verlengd?

Vraag V41E

Eisen omtrent onderpand. Heeft uw bank deze de afgelopen 12 maanden aangepast?

Vraag V42E

Zijn deze aangescherpt of versoepeld?

Vraag V41F

Eisen omtrent minimum aan solvabiliteit

Vraag V42F

Zijn deze aangescherpt of versoepeld?

Vraag V41G

Andere voorwaarden zoals garanties, doorlooptijden en procedures

Vraag V42G

Zijn deze aangescherpt of versoepeld?

Vraag V43

Heeft u de afgelopen 12 maanden uw eigen voorwaarden voor het verstrekken van krediet aan uw afnemers gewijzigd?



Bijlage 2 Onderzoeksverantwoording en kenmerken respondenten

Onderzoekverantwoording

Er zijn 2.390 adressen gebruikt voor het uiteindelijke resultaat van 1.403 geslaagde telefonische interviews, random getrokken uit het beschikbare adressenbestand (REACH). Van deze adressen waren 1.081 afkomstig van respondenten die bij de eerste meting hebben gezegd dat zij nogmaals benaderd mochten worden met vragen over financiering, hierna aan te duiden als de 'panelbedrijven'.

Van de 2.390 benaderde bedrijven waren 600 om uiteenlopende redenen niet te bereiken: 25%. Nog eens 67 vielen buiten de gestelde criteria (3%), en 321 (13%) weigerden medewerking. Gerelateerd aan de som van deelnemers + weigeringen is het aandeel weigeringen 19%. Dit is duidelijk minder dan de 27% van de eerste meting van 2013. Het grote aandeel panelbedrijven verklaart het grootste deel van dit verschil.

Tabel B2.1 Kenmerken van respondenten en weigeraars

Kenmerk	respondenten	weigeraars
Kleinbedrijf ²⁷	82%	18%
Middenbedrijf	80%	20%
Grootbedrijf	81%	19%
Agrarische sector	73%	27%
Metalektro	76%	24%
Voedingsmiddelenindustrie	78%	22%
Overige industrie	81%	19%
Bouw	85%	15%
Autobranche	80%	20%
Groothandel	81%	19%
Detailhandel	80%	20%
Horeca	83%	17%
Transport	77%	23%
Informatie en communicatie	81%	19%
Spec. zakelijke diensten	80%	20%
Overige diensten	73%	27%
Starters: < 5 jaar gevestigd	83%	17%
Langer gevestigde bedrijven ²⁸	83%	17%

Bron: Panteia, 2013

²⁷ De percentages tellen horizontaal op tot 100%. Dus in het kleinbedrijf heeft geweigerd.

²⁸ Het gaat bij starters en langer gevestigde bedrijven uitsluitend om kleinbedrijf.



Kenmerken respondenten

Uit Tabel B2.2. kan worden afgelezen dat 45% van de bedrijven onderdeel is van een groter geheel. In het grootbedrijf is dit bijna driekwart. Eenderde van het grootbedrijf is onderdeel van een beursgenoteerde onderneming.

Tabel B2.2 Kenmerken van de deelnemende bedrijven (ongewogen!)

Kenmerk	KB	MB	GB	Totaal
Maakt deel uit van moederbedrijf	24%	58%	72%	45%
Onderdeel van beursgenoteerde onderneming	2%	12%	32%	12%
<i>Aantal werknemers in Nederland</i>				
Minder dan 10	59%			28%
10 tot 100	41%	54%		36%
100 tot 250		46%		15%
250 tot 500			54%	9%
500 tot 1.000			20%	5%
1.000 tot 2.000			12%	3%
2.000 en meer			14%	4%
Groeibedrijf ²⁹	11%	7%	4%	8%
Starter ³⁰				10%

Bron: Panteia, 2013

Gezochte bedragen en weegprocedure voor representativiteit

Het bedrag van de gezochte financiering is gevraagd in euro's. Alleen wanneer men het bedrag niet kon of wilde noemen is gevraagd naar de *orde* van grootte: de *grootteklasse*. Dit betrof 7% van de bedrijven die in de voorgaande 12 maanden financiering hebben gezocht. Om toch een bedrag te kunnen invullen is het gemiddelde bedrag genomen dat bedrijven in de desbetreffende grootteklasse hebben genoemd. Als men aangeeft dat het gaat om een bedrag tussen €500.000 en €1 miljoen wordt het gemiddelde berekend van bedrijven die wél een bedrag noemen dat tussen die twee bedragen ligt. Dit wordt afzonderlijk berekend voor klein-, midden- en grootbedrijf.

De enquête-uitkomsten zijn herwogen op basis van de *werkgelegenheid* per sector en grootteklasse. Hiervoor zijn CBS-gegevens gebruikt (bedrijven, 1 januari 2013).

²⁹ Omzet of werkgelegenheid tenminste 60% hoger dan in 2009.

³⁰ Minder dan 5 jaar gevestigd (alleen kleinbedrijf tot 50 werkzame personen; 8% van totaal, 31% van deze grootteklasse).



Bijlage 3 Tabellen naar omzetklasse

Tabel B3.1 Méér benutten van bestaande kredietruimte in het afgelopen jaar

Antwoord	Omzetklasse			Aantal bedrijven: 1.319
	< € 10M	€10-50M	€50M +	totaal 2013-2
Méér benut	25%	27%	24%	25%
Niet méér benut	65%	70%	67%	67%
Heeft geen krediet	10%	3%	9%	9%

Bron: Panteia, 2013

Tabel B3.2 Financiering gezocht buiten de bestaande kredietruimte, en aard daarvan

Antwoord	Omzetklasse			Aantal bedrijven: 1.324 / 266
	< € 10M	€10-50M	€50M +	totaal 2013-2
Ja, financiering gezocht	21%	20%	19%	20%
w.v. EV ³¹	8%	6%	9%	8%
w.v. VV (leningen)	66%	81%	72%	70%
w.v. beide	26%	13%	19%	22%

Bron: Panteia, 2013

Tabel B3.3 Voor welk doel financiering gezocht? (Meer antwoorden mogelijk)

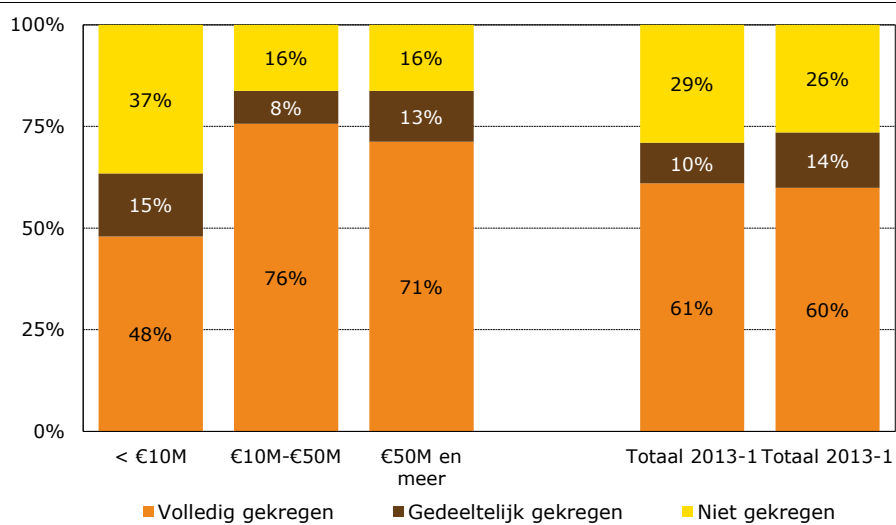
Doel	Grootteklasse			Aantal bedrijven: 267
	< € 10M	€10-50M	€50M +	totaal 2013-2
Start bedrijf	3%	2%	0%	2%
Overname	9%	10%	16%	11%
Herfinanciering	5%	8%	6%	6%
Herstructurering balans	2%	2%	2%	2%
Werkkapitaal	16%	8%	15%	15%
Innovatie	47%	44%	45%	46%
Internationalisering	2%	0%	0%	1%
Huisvesting	1%	0%	0%	0%
Bedrijfsmiddelen	12%	14%	16%	13%
Overige investeringen	14%	8%	17%	14%
Anders	18%	21%	18%	19%

Bron: Panteia, 2013

³¹ Eigen vermogen, inclusief achtergestelde leningen. De drie laatste percentages tellen op tot 100%, dat wil zeggen, van degenen die het afgelopen jaar geprobeerd hebben financiering te krijgen: het percentage van de eerste rij.



Figuur B3.1 Heeft men de gezochte financiering aan kunnen trekken?



Aantal bedrijven: 197

Bron: Panteia, 2013

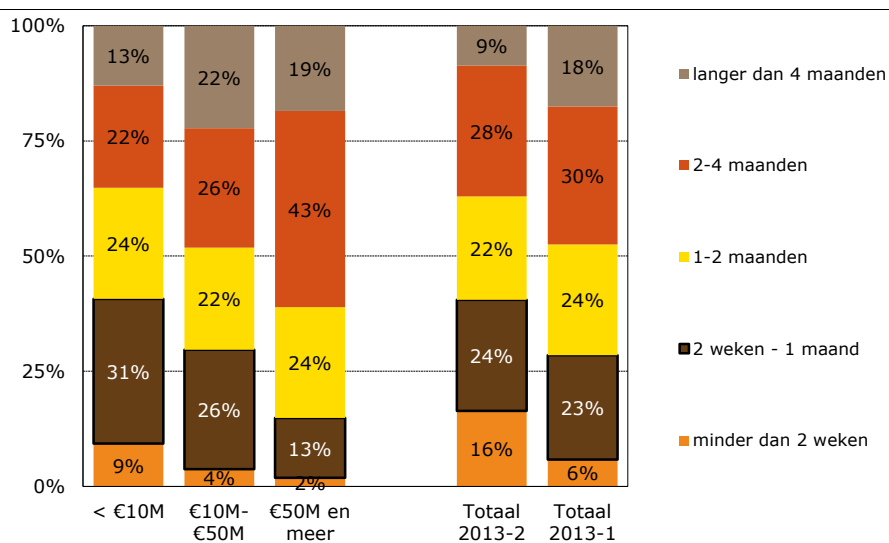
Tabel B3.4 Bekendheid garantieregelingen

Doel	Grootteklasse			Aantal bedrijven: 1.324
	< € 10M	€10-50M	€50M +	totaal 2013-2
BMKB	22%	27%	22%	23%
Groefaciliteit	8%	15%	15%	12%
Garantie Ondernemingsfinanciering	15%	31%	21%	19%
Seedfaciliteit technostarters	4%	7%	7%	5%
Innovatiekrediet / Innovatiefonds MKB	25%	39%	35%	30%
WBSO	28%	68%	72%	49%
RDA	15%	36%	38%	26%

Bron: Panteia, 2013



Figuur B3.2 Doorlooptijd van de behandeling door de kredietverstrekker



	< € 10M	€10-50M	€50M +	Totaal 2013-2
Aanvaardbaar geachte looptijd (weken)	4,6	6,1	5,9	5,3

Aantal bedrijven: 95 / 81

Bron: Panteia, 2013

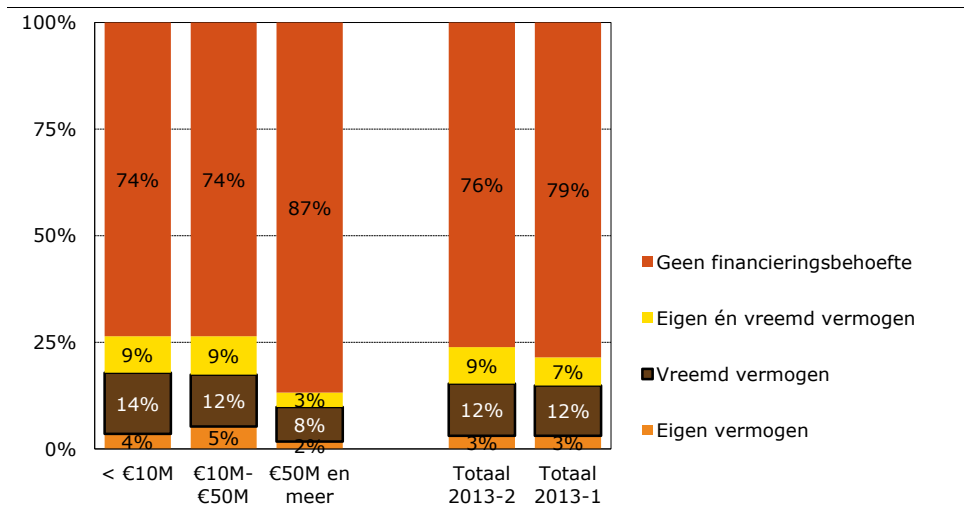
Tabel B3.5 Ontwikkeling eigen vermogen

Doel	Omzetklasse			Aantal bedrijven: 284 / 270
	< € 10M	€10-50M	€50M +	totaal 2013-2
Absoluut bedrag EV afgenomen	39%	37%	21%	34%
EV als % balans afgenomen	32%	30%	32%	30%

Bron: Panteia, 2013



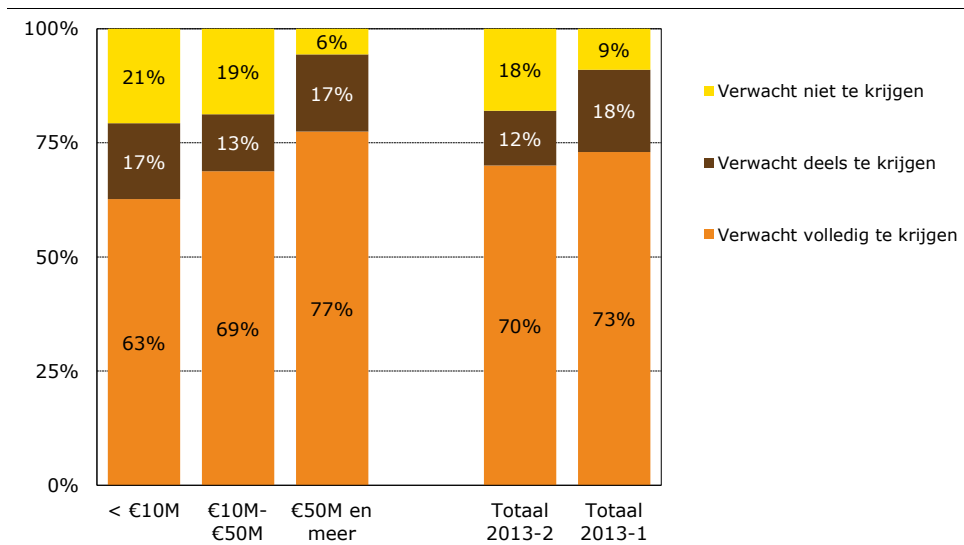
Figuur B3.3 Verwachte financieringsbehoefte in de komende 12 maanden



Aantal bedrijven: 1.275

Bron: Panteia, 2013

Figuur B3.4 Verwacht men het gezochte vermogen aan kunnen trekken?



Aantal bedrijven: 291

Bron: Panteia, 2013



Tabel B3.6 Aanpassing eigen debiteurenbeleid bedrijven (meer antwoorden mogelijk³²)

Wijziging	Omzetklasse			Aantal bedrijven: 1.324
	< € 10M	€10-50M	€50M +	Totaal 2013-2
Betalingstermijn aangescherpt	10%	10%	14%	
Betalingstermijn versoepeld	10%	10%	14%	
Debiteuren sneller gemaand	5%	8%	6%	
Geen leverancierskrediet meer	1%	2%	2%	
Geen wijziging	3%	3%	6%	

Bron: Panteia, 2013

³² De aantallen kunnen dus optellen tot meer dan 100%.



Bijlage 4 Gezochte financieringsbedragen naar grootteklasse

Tabel B4.1 Gezochte financieringsbedragen naar grootteklasse

<i>Bderag</i>	<i>Omzetklasse</i>		<i>Aantal bedrijven: 325</i>	
	<i>KB</i>	<i>MB</i>	<i>GB</i>	<i>Totaal 2013-2</i>
Minder dan €100.000	50%	4%	0%	24%
€100.000 - €250.000	20%	12%	0%	12%
€250.000 - € 1 miljoen	16%	30%	12%	18%
€ 1 - € 5 miljoen	6%	24%	33%	18%
€ 5 - € 10 miljoen	6%	13%	24%	14%
€ 10 - € 50 miljoen	1%	15%	19%	9%
€ 50 miljoen en meer	0%	1%	12%	4%

Bron: Panteia, 2013

