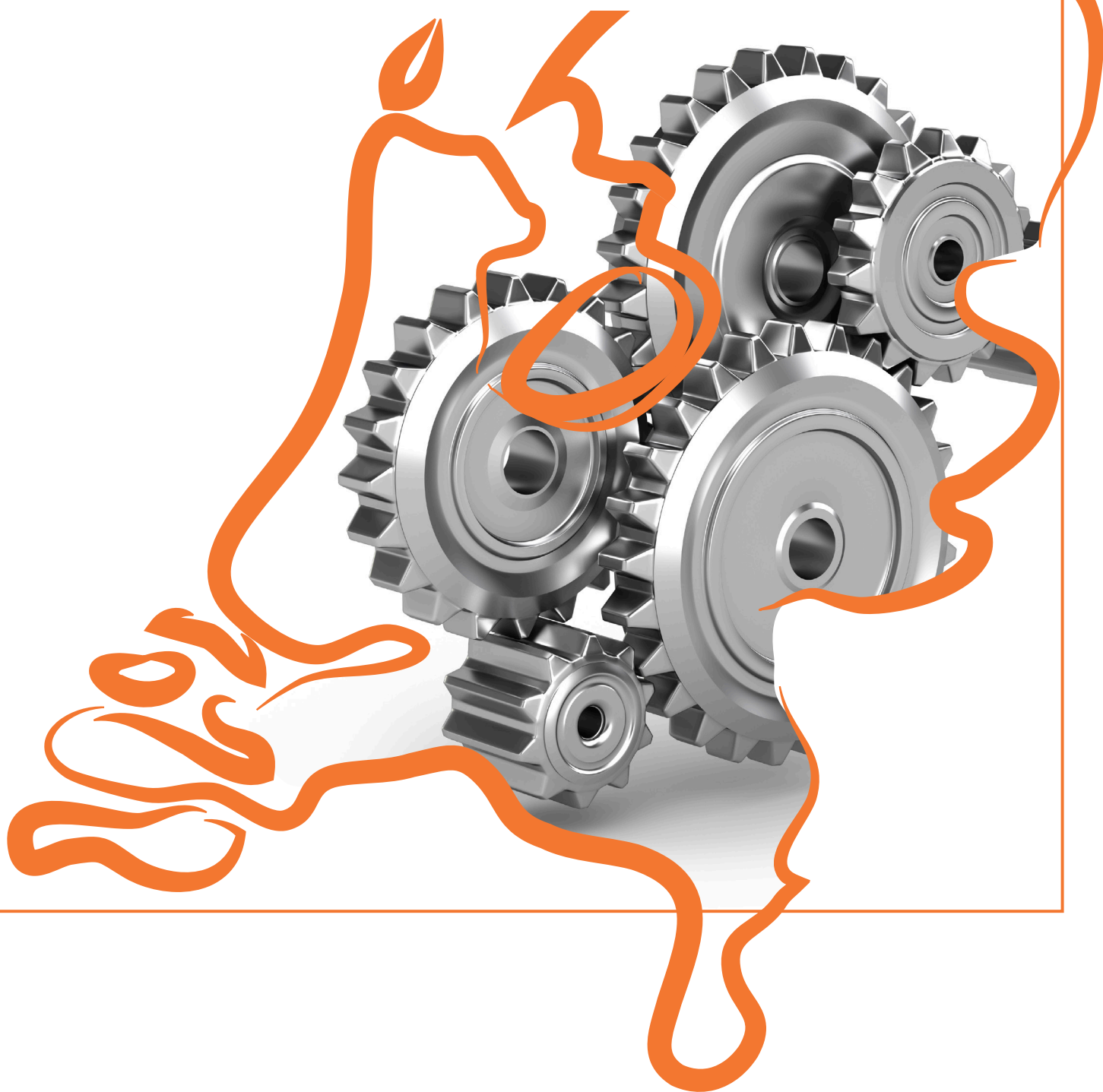


Het kleinbedrijf Grote motor van Nederland

*Het Nederlandse kleinbedrijf in zwaar weer &
10 maatregelen voor duurzame groei*





Het kleinbedrijf Grote motor van Nederland

***Het Nederlandse kleinbedrijf in zwaar weer &
10 maatregelen voor duurzame groei***

Inleiding

“Taco Carlier ontwierp samen met zijn broer een fiets, speciaal voor gebruik in de stad. Nu, na krap vijf jaar, worden de stalen stadsrossen in meer dan 32 landen verkocht.”¹ Regelmatig verschijnen in de media inspirerende verhalen over successen van ondernemers in het kleinbedrijf. Er is echter ook sombere berichtgeving. “De voor de hand liggende gang naar de bank werkt niet meer”, zo valt in *Het Financieele Dagblad* (FD) te lezen; ‘ondernemers moeten onconventionele wegen bewandelen om zich van financiële armslag te verzekeren’.² Hoe staat het ervoor met het kleinbedrijf in Nederland? Het beeld blijkt inderdaad wisselend maar toch overwegend zorgelijk: het kleinbedrijf³ in Nederland – goed voor bijna een derde van de werkgelegenheid en de bruto toegevoegde waarde in de private sector – heeft het in de afgelopen jaren zwaar gehad en is verzwakt. Bij brancheorganisaties, de overheid en ondernemers zelf is daarom de behoefte gegroeid aan een integrale analyse van de staat en ontwikkeling van het kleinbedrijf en een verkenning van mogelijke maatregelen waarmee het ondernemingsklimaat voor het kleinbedrijf kan worden verbeterd. In reactie op de aangehaalde constatering in het FD dat ondernemers moeten omzien naar onconventionele financieringsbronnen kan dan bijvoorbeeld worden gedacht aan maatregelen om het kleinbedrijf te helpen in te spelen op de stormachtige ontwikkeling van alternatieve vormen van financiering voor bedrijven en particulieren.

Dit rapport biedt die verkenning. Na een analyse van de ontwikkelingen van de afgelopen jaren en de huidige stand van zaken in het kleinbedrijf (deel 1), worden (in deel 2) tien maatregelen benoemd en beschreven waarmee het groeiklimaat in het kleinbedrijf structureel kan worden verbeterd. Deze maatregelen hebben betrekking op drie belangrijke randvoorwaarden voor groei: financiering, vaardigheden en regelgeving.

Dit rapport is het resultaat van een onderzoek uitgevoerd door McKinsey & Company in samenwerking met het Ministerie van Economische Zaken. McKinsey heeft belangeloos meegewerkt aan dit rapport en hoopt hiermee een bijdrage te leveren aan het stimuleren van ondernemerschap en economische ontwikkeling in Nederland.

Vele partijen hebben waardevolle bijdragen geleverd aan dit onderzoek. Zo hebben banken en andere financiers, ondernemers, onderzoeksinstituten, belangen- en brancheorganisaties alsook (overheids)instanties hun ideeën en standpunten gedeeld in interviews en workshops. Daarnaast heeft het Nederlands Comité voor Ondernemerschap en Financiering het onderzoek besproken in haar vergaderingen.

De aanbevelingen die in dit rapport worden gedaan zullen uitsluitend tot een structurele versterking van het groeiklimaat in het kleinbedrijf kunnen leiden indien ze door ondernemers, financiële instellingen, belangen- en brancheorganisaties en overheidsinstanties in nauwe onderlinge samenwerking worden uitgevoerd. Wij hopen dat het rapport aanknopingspunten en inspiratie biedt voor verschillende partijen die een bijdrage kunnen leveren aan het duurzaam herstel en een hernieuwde en aanhoudende groei van het Nederlands kleinbedrijf.

Namens McKinsey & Company Nederland,

Occo Roelofsen – Johanna Hirscher – Carlos van der Lande

1 ‘De wereld van de bierbrouwer en de fietsenmaker’, *Het Financieele Dagblad*, 23 april 2014

2 ‘Kapitaal van families moet bedrijven over hobbel heen helpen’, *Het Financieele Dagblad*, 21 mei 2014

3 Voor het begrip ‘kleinbedrijf’ zijn verschillende definities in omloop. In dit rapport is getracht zoveel mogelijk aan te sluiten bij de definitie van de Europese Commissie: bedrijven met tussen 2 en 50 werkzame personen, en een jaaromzet van minder dan 7 miljoen euro of een balanstotaal van minder dan 5 miljoen euro.

Samenvatting

Het kleinbedrijf (de K van het MKB) levert - met traditioneel bijna een derde van de bruto toegevoegde waarde en werkgelegenheid - een belangrijke bijdrage aan de private sector van de Nederlandse economie. In de afgelopen paar jaar is het kleinbedrijf echter in zwaar weer beland: er gingen maar liefst 320.000 banen verloren, de bijdrage aan de bruto toegevoegde waarde daalde (met gemiddeld 1,4% per jaar in 2007 t/m 2013, en tussen 2006 t/m 2008 en 2009 t/m 2011 daalden de gemiddelde winst en omzet met 31% respectievelijk 12% terwijl het aantal faillissementen steeg met 67%. Bovendien telde Nederland in de afgelopen jaren veel minder *groeïende* kleinbedrijven dan vele andere Europese landen.

Voor de verslechterde positie van het Nederlandse kleinbedrijf kunnen vijf oorzaken worden genoemd, die elkaar in meer of mindere mate versterken:

- Kleine bedrijven zijn vaak bovengemiddeld conjunctuurgevoelig: de economische crisis heeft het kleinbedrijf relatief hard geraakt
- Belangrijke sectoren van het kleinbedrijf worden geconfronteerd met structurele veranderingen waar menig kleine ondernemer niet (of niet goed) op weet te reageren
- Ondernemers in het kleinbedrijf kunnen momenteel zeer moeilijk aan extra kapitaal komen (zowel eigen als vreemd vermogen)
- Bij kleine bedrijven die groeien, beschikken de ondernemer en de medewerkers niet altijd over de benodigde vaardigheden om zich aan te passen aan de veranderende omstandigheden en nieuwe uitdagingen die deze groei met zich meebrengt
- Een aantal (wettelijke) regelingen en verplichtingen is relatief onvoordelig voor het kleinbedrijf.

Met de aantrekkende conjunctuur in Europa en Nederland krijgt het Nederlandse kleinbedrijf voor het eerst in jaren weer de wind in de rug en zou het, in het beste geval, een stuwende kracht kunnen worden voor verder economisch herstel. Als gevolg van een aantal structurele problemen is het echter onwaarschijnlijk dat het verzwakte kleinbedrijf de ontluikende conjuncturele kansen volledig zal kunnen benutten. Daarom wordt in dit rapport een 'Deltaplan' geschetst: 10 suggesties voor concrete maatregelen (verspreid over 5 verschillende oplossingsrichtingen) waarmee het kleinbedrijf weer moet kunnen gaan groeien. Bij de uitvoering van dit plan zullen veel verschillende partijen moeten samenwerken. Bovendien wordt, bij voorkeur, zoveel aangesloten op bestaande initiatieven en gebruik gemaakt van *pilots* die later kunnen worden opgeschaald.

Oplossingsrichting 1 – Betere kwantitatieve informatie over het kleinbedrijf

1. Breid de (voor de aangiften inkomsten- en vennootschapsbelasting gehanteerde) norm 'Standard Business Reporting' (SBR) uit tot een bredere *data standard* voor het MKB, met meer data die relevant zijn voor de beoordeling van de kredietwaardigheid van een onderneming, zoals kredietgegevens.
2. Vergroot de beschikbaarheid en het gebruik van laag geprijsde, goede risicobeoordelingen voor het kleinbedrijf.
3. Ontwikkel een uitgebreide, betrouwbare feitenbasis over de huidige staat en ontwikkeling van het kleinbedrijf, in aanvulling op bestaand onderzoek.

Oplossingsrichting 2 – Grotere beschikbaarheid vreemd vermogen voor het kleinbedrijf

4. Vergroot het aantal aanbieders van vreemd vermogen aan het kleinbedrijf, zowel banken als alternatieve kredietverstrekkers (bijvoorbeeld online 'marktplaatsen').
5. Zorg ervoor dat financieringsinstrumenten van de overheid beter worden benut.

Oplossingsrichting 3 – Grotere beschikbaarheid eigen vermogen voor het kleinbedrijf

6. Organiseer een *pilot* voor een fonds voor achtergestelde leningen om de behoefte aan en mogelijkheden van een dergelijk instrument (naast of ten behoeve van huidige initiatieven) te verkennen.
7. Stimuleer geldschietters resp. ondernemers fiscaal om eigen vermogen te verschaffen resp. aan te houden.

Oplossingsrichting 4 – Uitbreiding ondernemersvaardigheden

8. Verbeter het aanbod van ontwikkelingsmogelijkheden in groeivaardigheden voor ondernemers.
9. Breng de vraag naar en het (grote, gefragmenteerde) aanbod van ontwikkelingsmogelijkheden voor ondernemers bij elkaar door middel van een coördinerend online platform.

Oplossingsrichting 5 – Overig

10. Onderzoek de mogelijkheden om regelingen aan te passen die het kleinbedrijf onevenredig belemmeren om te groeien.

De eerste stappen om deze maatregelen in praktijk te brengen zouden snel moeten worden genomen: de overheid kan diverse benodigde beslissingen nemen en er kunnen werkgroepen worden ingesteld om daar waar nodig maatregelen verder uit te werken. Om te zorgen voor het benodigde gevoel van gezamenlijk beleefde urgentie zouden partijen de ambitieuze doelstelling kunnen formuleren dat het kleinbedrijf er tegen 2018 weer even sterk voorstaat als voor de crisis. Jaarlijks zouden zowel de stand van zaken van het gehele kleinbedrijf als de uitvoering van de maatregelen moeten worden geëvalueerd om maatregelen, daar waar nodig, tijdig te kunnen bijsturen.

UNLEADED FUEL ONLY ▶



**CHECK
ENGINE**



Deel 1

Het Nederlandse kleinbedrijf verkeert in zwaar weer

De sinds enige tijd sterk toegenomen aandacht voor startend ondernemerschap en doorgroeïende bedrijven lijkt in de afgelopen jaren resultaat te hebben gehad: tussen 2009 en 2012 steeg het aantal starters met ruim 5% per jaar,⁴ in 2011 werden in Nederland meer bedrijven opgericht dan in enig ander vergelijkbaar land in Europa (11,6% van alle ondernemingen in 2011 was in dat jaar opgericht⁵) en in 2012 verrichtte meer dan 10% van de Nederlandse volwassenen 'startende ondernemersactiviteiten'.⁶ Van alle landen die sterk inzetten op innovatie hebben in de voorbije jaren alleen de Verenigde Staten en Singapore hogere percentages voor startend ondernemerschap laten zien.

Dit resultaat is mede te danken aan de verschillende partijen die zich in Nederland aanhoudend hebben ingespannen om zowel het aantal starters als de overlevings- en groeikansen van starters te verhogen. Een voorbeeld van een succesvol initiatief voor starters is Qredits, dat sinds 2009 leningen verstrekt, vaak in combinatie met coaching en e-learning. (Zie het tekstkader 'Met de komst van Qredits ...'). Ook voor snelgroeiende bedrijven zijn de afgelopen jaren verschillende initiatieven ontwikkeld om ondernemers te helpen. En met succes: het aandeel *snelgroeiende* kleinbedrijven (omvang in werknemers groeit meer dan 75% in drie jaar) was in Nederland in de periode 2007 tot 2010 ongeveer anderhalf keer zo groot als in vergelijkbare Europese landen.⁷

Deze cijfers zouden de indruk kunnen wekken dat het kleinbedrijf – dat met 29% van de bruto toegevoegde waarde van de private sector en 31% van de werkgelegenheid een belangrijke bijdrage levert aan de Nederlandse economie (over langere tijd bezien in vergelijkbare mate als in andere Europese landen) – de afgelopen jaren een nieuwe 'opmars' heeft ingezet. In werkelijkheid, echter, staat een groot deel van het kleinbedrijf er momenteel niet goed voor.

Waar de bruto toegevoegde waarde van het kleinbedrijf in vergelijkbare Europese landen in de afgelopen vijf jaar (2009-2013) is gestegen (met gemiddeld 0,9% per jaar), is die van het Nederlandse kleinbedrijf in dezelfde periode afgenomen (met gemiddeld 1,4% per jaar). Ook diverse andere indicatoren voor de gezondheid van het kleinbedrijf staan op 'rood' (waarden voor de periode 2009 t/m 2011 afgezet tegen die voor 2006 t/m 2008, tenzij anders vermeld):

- Het aantal faillissementen steeg met 67%
- De gemiddelde winst daalde met 31%
- De gemiddelde omzet daalde met 6%
- Tussen 2008 en 2012 verdwenen in het kleinbedrijf ongeveer 320.000 banen: dit is 12% van de totale werkgelegenheid in het kleinbedrijf in 2008

4 ING, *Kwartaalbericht Starters*, 2014; percentage inclusief ZZP'ers.

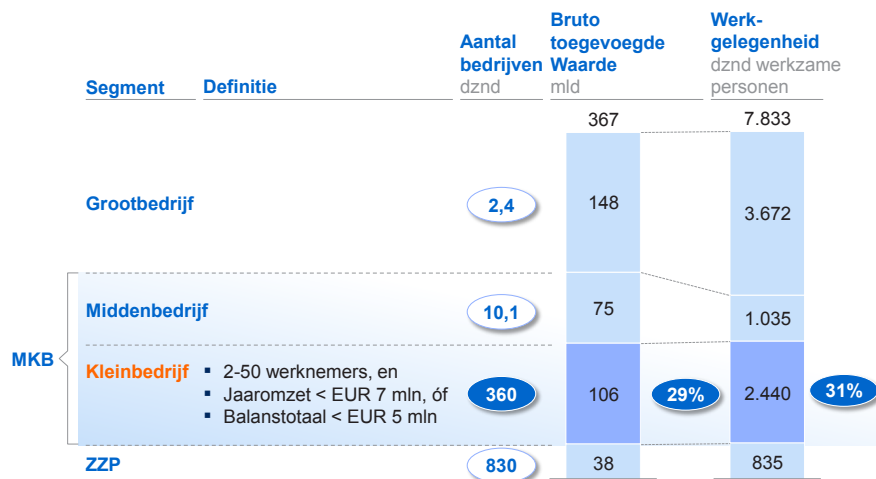
5 Panteia, *Internationale Benchmark Ondernemerschap 2013*; percentage inclusief ZZP'ers.

6 Panteia, *Global Entrepreneurship Monitor The Netherlands 2012*.

7 Panteia, *Meer snelgroeiende bedrijven en meer krimpende bedrijven in Nederland*, 2012, p.3: in Nederland is 7% van de kleinbedrijven snelgroeiend; in ons omringende landen (onder meer België, VK, Frankrijk, Duitsland, Finland en Denemarken) is dit 4-5%.

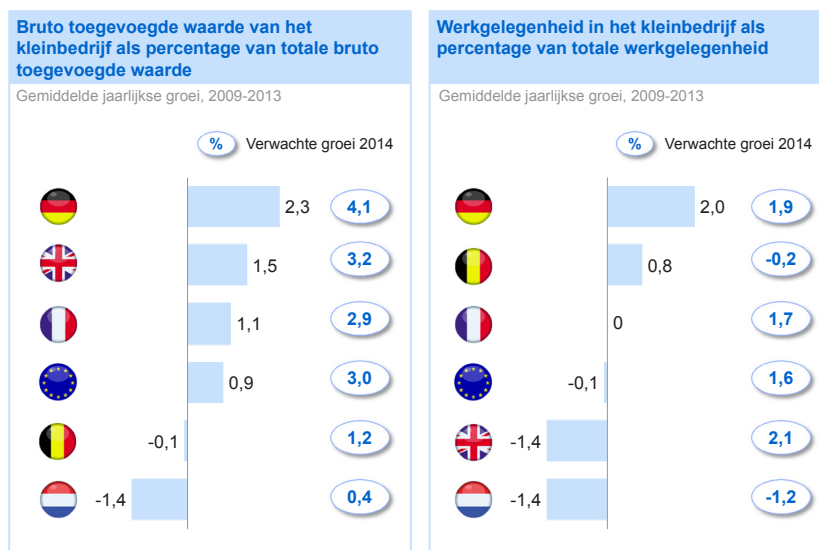
- Het aantal *groeïende* kleinbedrijven in Nederland was tussen 2007 en 2010 aanzienlijk lager dan in andere Europese landen, en zelfs bijna 40% lager dan in bijvoorbeeld Duitsland.

Figuur 1
Bijdragen bedrijven aan Nederlandse economie per grootteklasse
 2012



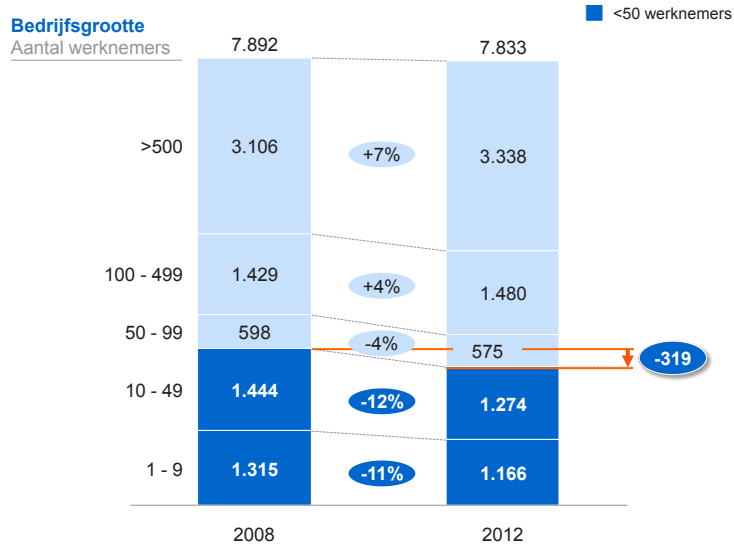
BRON: CBS Statline

Figuur 2



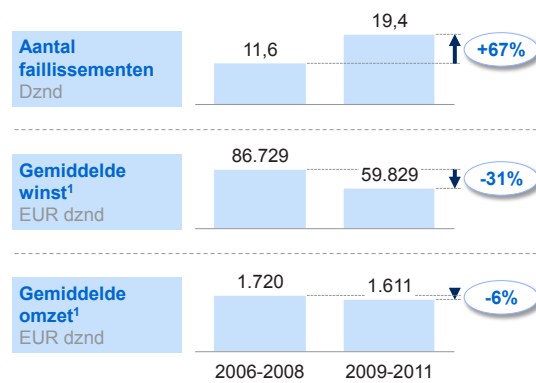
BRON: Eurostat

Figuur 3
Ontwikkeling van het aantal banen per grootteklasse
 2008-2012, dznd



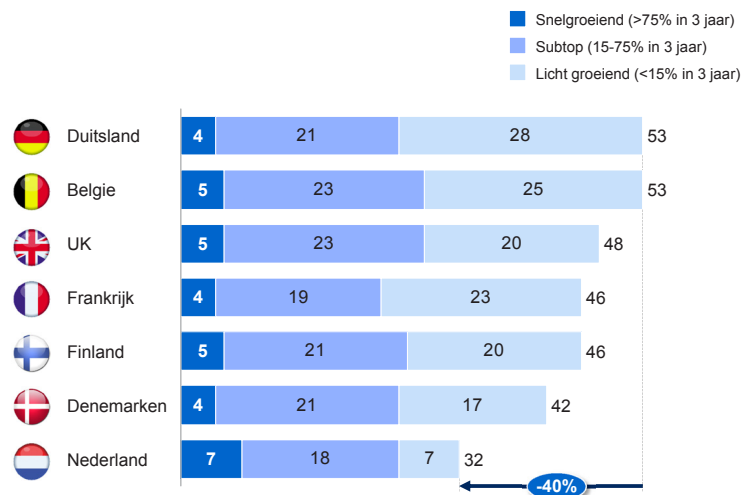
BRON: CBS Statline

Figuur 4
Ontwikkeling kengetallen van het Nederlands kleinbedrijf
 Jaarlijks



1 Bedrijven <100 werknemers, inclusief ZZP-ers, 2 Bedrijven <50 werknemers, inclusief ZZP-ers
 BRON: CBS Statline

Figuur 5
Verdeling kleinbedrijven¹ in Europese landen naar groeicohorten
 2007-2010



¹ Gedefinieerd als bedrijven met 10-49 werknemers volgens Europese definitie
 BRON: Panteia, 2007-2010

Ook de groei van zowel het vreemd als het eigen vermogen van het kleinbedrijf is de afgelopen jaren gedaald. De daling is het sterkst aan de onderkant van dit segment, bij bedrijven tot 10 werknemers: in de periode 2001 t/m 2007 groeide het totale vermogen van de bedrijven van deze omvang met gemiddeld 3,7% per jaar, in de periode 2008 t/m 2011 nog maar met 1,6% per jaar. Voor het overige kleinbedrijf (10-49 werknemers) daalde de gemiddelde jaarlijkse groei van het vermogen van 4,1% naar 3,1%.⁸

Het vreemd vermogen daalde voor meer dan de helft van de kleinbedrijven. (Dit blijkt uit het feit dat de mediaan van de groei van het vreemd vermogen voor het totale kleinbedrijf in de periode 2008 t/m 2011 negatief was.⁹) Een belangrijke reden daarvoor lijkt te zijn dat het totaal aan uitstaande bancaire kredieten tot 250.000 euro in de periode begin 2010 tot eind 2012 met gemiddeld ongeveer 4% per jaar is afgenomen.¹⁰

Veel bedrijven lijken het verlies van vreemd vermogen te hebben opgevangen met eigen vermogen. Dit blijkt uit het feit dat de mediaan van het totale vermogen van het kleinbedrijf wel positief is in dezelfde periode (2008 t/m 2011).¹¹ Dit beeld wordt bevestigd door de toegenomen gemiddelde solvabiliteit (van 40% naar 42% in de periode 2008-2012) van het kleinbedrijf met meer dan 10 werknemers.

⁸ CPB, *De financiële positie van het MKB in Nederland – 2014*, Den Haag, 2014 (voorlopige versie van nog te verschijnen notitie).

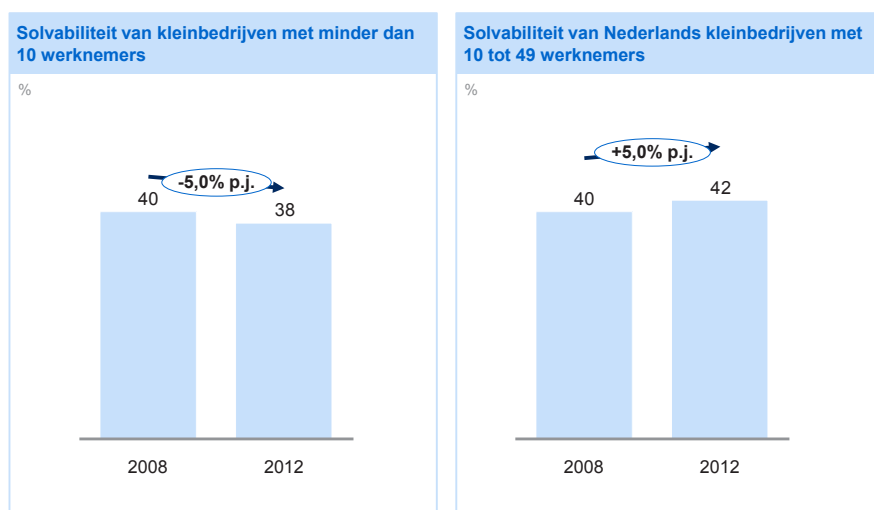
⁹ CPB, *De financiële positie van het MKB in Nederland – 2014*, Den Haag, 2014 (voorlopige versie van nog te verschijnen notitie).

¹⁰ Commissie Hoek, *Verkenning MKB financiering – 2013*, o.b.v. Stuurgroep Verkenning Kredietverlening, 2013.

¹¹ CPB, *De financiële positie van het MKB in Nederland – Den Haag, 2014* (voorlopige versie van nog te verschijnen notitie).

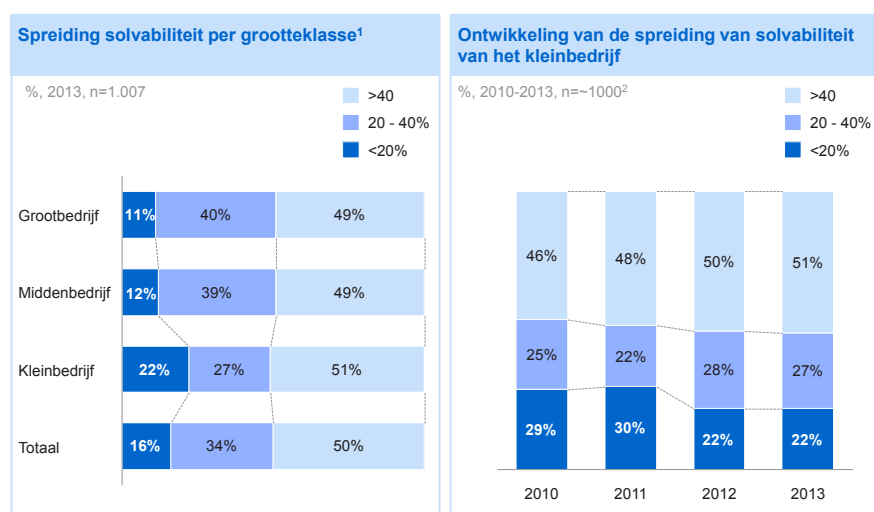
Tegelijkertijd blijken de kleinbedrijven met minder dan 10 werknemers het ook nu weer moeilijk te hebben. Bij hen daalde de solvabiliteit in de genoemde periode (2008 t/m 2011) van 40 naar 38%.¹² De verschillen in solvabiliteit zijn in het kleinbedrijf groter dan in het groot- en middenbedrijf: een solvabiliteit van onder de 20% komt voor bij 22% van het kleinbedrijf, tegen 12% van het middenbedrijf en 11% van het grootbedrijf.¹³

Figuur 6



BRON: CPB Risicorapportage Financiële markten 2014, 4 juni 2014

Figuur 7

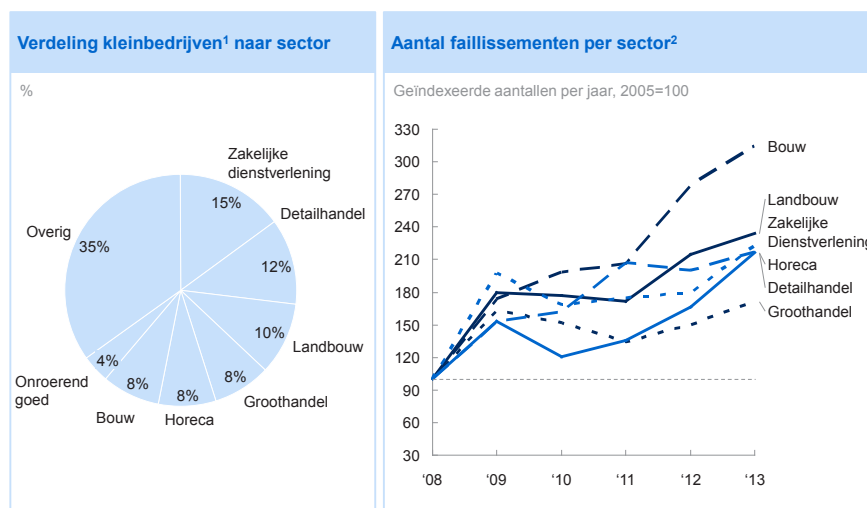


1 Kleinbedrijf: 0-49 werknemers, middenbedrijf 50-249 werknemers, grootbedrijf: >250 werknemers
 2 Steekproefgrootte verschilt per jaar, maar is altijd ongeveer 1.000 bedrijven
 BRON: Panteia Financieringsmonitors 2011-2014-1

12 CPB, *Risicorapportage Financiële Markten 2014* – Den Haag, 4 juni 2014.
 13 Panteia, *Financieringsmonitors 2011- 2014 (1)*.

Behalve de hierboven geconstateerde verschillen tussen de kleinste en de overige ondernemingen in het kleinbedrijf (minder resp. meer dan 10 werknemers), verschilt de mate waarin het kleinbedrijf is geraakt door de ontwikkelingen van de afgelopen jaren ook aanzienlijk per sector. Zo is het aantal faillissementen tussen 2008 en 2013 verdrievoudigd in de bouw (waar het kleinbedrijf 8% van alle bedrijven vertegenwoordigt), verdubbeld in de detailhandel (kleinbedrijf: 12%) en met 'slechts' de helft gestegen in de groothandel (kleinbedrijf: 8%). (Andere sectoren met relatief veel ondernemingen in het kleinbedrijf zijn de zakelijke dienstverlening, waar het kleinbedrijf een aandeel heeft van 15% van het totale aantal bedrijven; de landbouw, met 10%; en de horeca, waar het kleinbedrijf evenals in de bouw en de groothandel op 8% ligt van het totale aantal ondernemingen.)

Figuur 8



¹ Gedefinieerd als 2-50 werknemers
² Voor alle bedrijven, dus niet specifiek het kleinbedrijf
 BRON: CBS Statline

Voor de huidige (verslechterde) positie van het Nederlandse kleinbedrijf kunnen vijf oorzaken worden genoemd, die elkaar in meer of mindere mate versterken:

- Kleine bedrijven zijn vaak bovengemiddeld conjunctuurgevoelig; de economische crisis heeft het kleinbedrijf relatief hard geraakt
- Belangrijke sectoren van het kleinbedrijf worden geconfronteerd met structurele veranderingen en het kleinbedrijf slaagt er niet altijd goed in om mee te gaan in deze veranderingen
- De beschikbaarheid van zowel eigen als vreemd vermogen is momenteel beperkt voor het kleinbedrijf
- Bij groeiende bedrijven beschikken eigenaren en werknemers van kleine bedrijven niet altijd over de benodigde vaardigheden om zich aan te passen aan de veranderende omstandigheden en nieuwe uitdagingen die groei met zich meebrengt
- Een aantal (wettelijke) regelingen en verplichtingen is relatief onvoordelig voor het kleinbedrijf. Elk van deze oorzaken wordt hierna toegelicht.

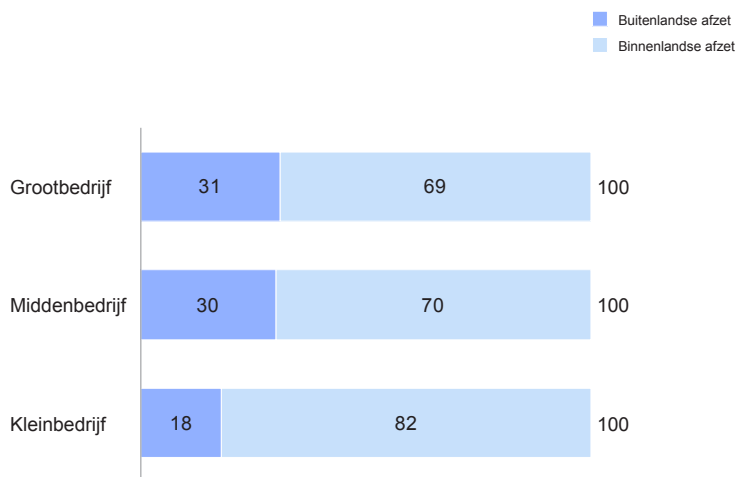
1

De recessie heeft het Nederlandse kleinbedrijf harder geraakt dan het midden- en grootbedrijf

Afgenomen consumptie:

De daling van de consumptie van de afgelopen jaren is vaak ten koste gegaan van het doorgaans minder kostenefficiënte kleinbedrijf. In sectoren als de bouwrijverheid en de horeca, die bijzonder hard zijn geraakt in de afgelopen jaren van crisis, is het kleinbedrijf ook sterk vertegenwoordigd. Bovendien is het kleinbedrijf meer afhankelijk van de *binnenlandse vraag* dan het Nederlandse midden- en grootbedrijf. Daardoor is deze categorie bedrijven ook sterker dan het midden- en grootbedrijf geraakt door de daling van de particuliere consumptie in Nederland van de afgelopen jaren: de particuliere consumptie is in Nederland de afgelopen jaren sterker gedaald dan in de landen waarnaar het Nederlandse bedrijfsleven hoofdzakelijk exporteert en herstelt zich bovendien ook langzamer van de crisis dan in die belangrijkste exportlanden.

Figuur 9
Aandeel buitenlandse afzet naar bedrijfsgrootte
 % van totale afzet, 2013

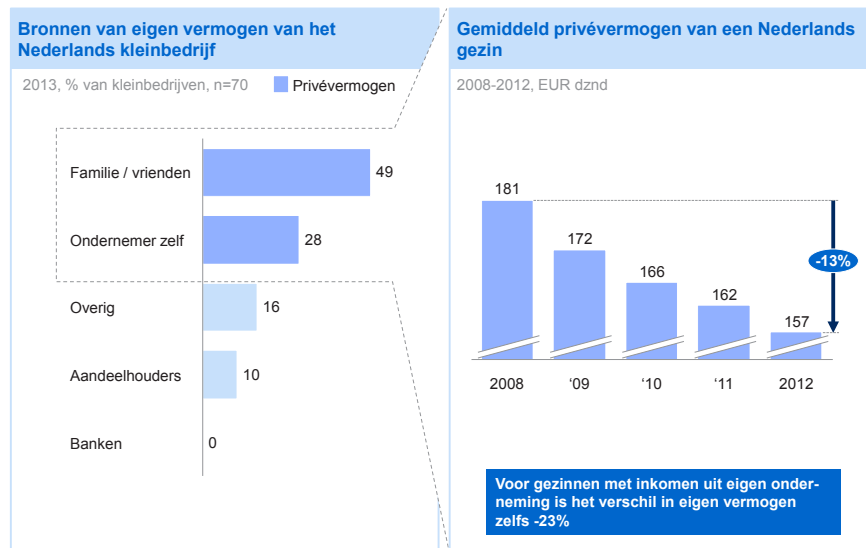


BRON: Database Kennissite MKB en Ondernemerschap

Afgenomen omvang voornaamste bronnen eigen vermogen

Eerder is opgemerkt dat een groot deel van het kleinbedrijf de daling van het beschikbare vreemd vermogen in de afgelopen jaren heeft opgevangen met eigen vermogen. De meest gebruikte bronnen van eigen vermogen zijn familie en vrienden (voor 49% van het kleinbedrijf een bron van eigen vermogen) respectievelijk eigen privévermogen (voor 28% van het kleinbedrijf een bron van eigen vermogen).¹⁴ In dat licht is het belangrijk te beseffen dat de Nederlandse huishoudens hun vermogen tussen 2008 en 2012 met gemiddeld 13% in waarde zagen dalen (huishoudens die vooral afhankelijk waren van inkomen uit een eigen onderneming zelfs met 23%).¹⁵ Deze vermogensdaling werd vooral veroorzaakt door de crisis op de huizenmarkt (maar liefst 68% van de waarde van de bezittingen van een Nederlands huishouden ligt besloten in onroerend goed).¹⁶ Kortom, niet alleen in de directe resultaten heeft het kleinbedrijf de afgelopen jaren klappen gekregen: ook de bron voor eigen vermogen, dat de afgelopen jaren belangrijker is geworden doordat bedrijven lastiger aan krediet kunnen komen, is gekrompen.

Figuur 10



BRON: CBS, Panteia Financieringsmonitor 2014-1, p.33

14 Panteia, *Financieringsmonitor 2014-1*.

15 CBS Statline, 2013

16 CBS Statline, 2012

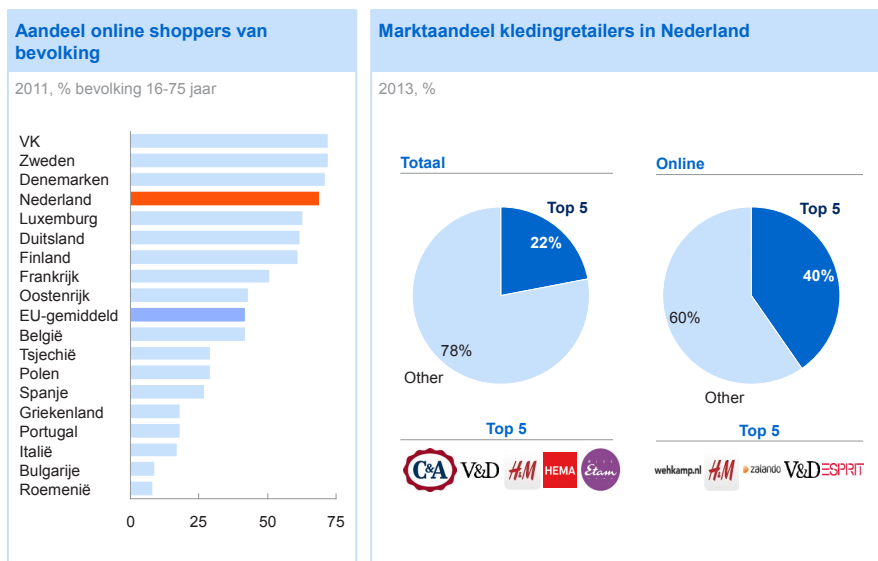
2

Een aantal sectoren van het kleinbedrijf wordt geconfronteerd met structurele veranderingen

In een aantal sectoren, zoals de detailhandel, treedt al jaren schaalvergroting en concentratie op. Speciaalzaken worden uit het straatbeeld verdrongen door winkelketens.

Verder voltrekt de transitie naar dienstverlening en productverkoop online zich in Nederland snel. Zo is in ons land het aandeel online-shoppers meer dan anderhalf keer zo hoog als het EU-gemiddelde. Deze ingrijpende verandering zorgt ervoor dat marktaandelen in versneld tempo worden herverdeeld. Ook online is schaal steeds meer doorslaggevend voor succes: online-marges staan meer onder druk vanwege de toegenomen transparantie en het grotere bereik van online-aanbieders. Ter illustratie: het gezamenlijke marktaandeel van de top-5 van kledingretailers online is bijna twee keer zo groot als dat van de top-5 in de totale markt (online en offline samen).

Figuur 11



BRON: Eurostat; GfK rapport 'Fashion! De markt, de koper de toekomst' 2013

3

De toegang tot groeifinanciering is beperkt

Het is voor het kleinbedrijf de afgelopen jaren moeilijk geworden om financiering te krijgen (zowel eigen als vreemd vermogen): banken verstrekken minder krediet aan het kleinbedrijf, terwijl andere financieringsbronnen in Nederland vooralsnog in beperkte mate worden aangeboden en gebruikt.

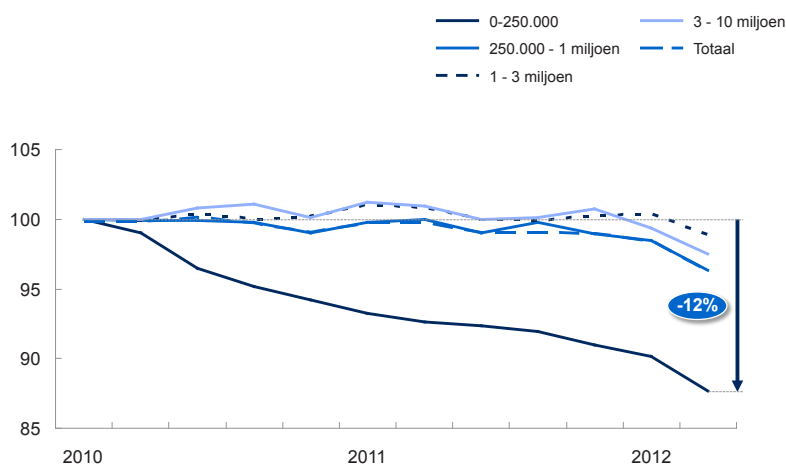
Banken verstrekken minder krediet aan het kleinbedrijf

Zowel het totale uitstaande bedrag als de nieuwe kredietverstrekking aan het kleinbedrijf lijkt sinds de recessie van 2009 sterk te zijn afgenomen: tussen begin 2010 en begin 2012 daalde het totale uitstaande bedrag aan kleine leningen (minder dan 250.000 euro) verstrekt door de banken met 14% (totale afname van ongeveer 4 miljard euro). De afname wordt deels verklaard door veranderingen aan de vraagzijde. De verzwakte positie van het kleinbedrijf ten gevolge van de conjuncturele en structurele oorzaken heeft ervoor gezorgd dat investeringsbehoefte aanzienlijk is gedaald. In de afgelopen twee jaar zijn de kredietaanvragen van het MKB bij ABN AMRO zelfs bijna gehalveerd.¹⁷ Daarnaast geven banken aan dat de kwaliteit van de aanvragen aanzienlijk is afgenomen en dat juist de bedrijven met een zwakkere financiële positie nu (nog) krediet aanvragen.¹⁸

Figuur 12

Totaalvolume uitstaande bankleningen aan bedrijven

Index 100 – 1e kwartaal 2010



BRON: DNB, Commissie Hoek – 'Verkenning MKB financiering', 2013, o.b.v. Stuurgroep Kredietverlening 2013

Nast de oorzaken aan de vraagzijde lijkt de afname van het toegekende bancaire krediet aan het kleinbedrijf tevens te zijn veroorzaakt door beperkingen aan de aanbodzijde. Het percentage afwijzingen is in Nederland aanzienlijk hoger dan dat in andere Europese landen.¹⁹ De voornaamste oorzaken aan de aanbodzijde zijn:

- Het kredietrisico voor leningen aan het kleinbedrijf is gestegen. Het aandeel noodlijdende kredieten is in de periode 2008 tot 2013 verdrievoudigd. Dit deed banken de laatste jaren besluiten om hun voorwaarden voor kredietverlening aan het kleinbedrijf aan te scherpen. De banken geven aan dat zij voor de crisis veelal té gemakkelijk leningen toegekend hebben.²⁰

17 ABN AMRO meldt op zijn website dat de bank in het eerste kwartaal van 2013 ~6.000 kredietaanvragen kreeg vanuit het MKB, tegen 12.000 in het eerste kwartaal van 2012 (<https://verdermetfinancierien.abnamro.nl/feiten-cijfers/kredietverlening-bij-abn-amro-de-cijfers/>).

18 DNB, 'Kredietverlening en bancaire kapitaal 2014', DNB-reeks *Occasional Studies*, 12, Amsterdam, 2014.

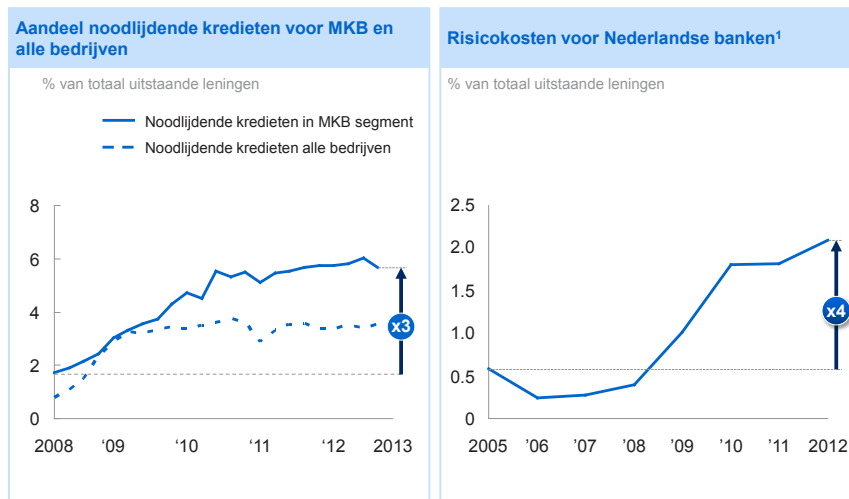
19 ECB, *Survey on the Access to Finance of SMEs*

20 Bron: interviews met banken voor het onderzoek voor dit rapport. Citaat uit een van deze interviews: "Voorheen waren we minder kritisch. Een groeiplan was snel voldoende voor toekenning. We hadden ook niet echt een reden om kritisch te zijn....tot de crisis."

Aangezien banken hun risico-inschattingen baseren op risicomodellen die gevuld worden met (recente) historische data, kan de sterke toename van het aantal noodlijdende kredieten in de afgelopen jaren nog enige tijd blijven drukken op de kredietverstrekking.

- Kredietverlening aan het Nederlandse MKB-segment is – op zichzelf – al jaren zeer beperkt winstgevend voor banken. De kosten zijn relatief hoog: naast de hoge risicokosten hebben Nederlandse banken in vergelijking met buitenlandse banken relatief hoge fundingkosten (hoewel deze de laatste jaren zijn gedaald), en de monitoringkosten zijn juist voor de kleinere bedrijven relatief hoog.

Figuur 13



¹ Inclusief grotere bedrijven (omzet <EUR 250 mln). De risicokosten voor het kleinbedrijf zijn naar verwachting hoger
BRON: OECD Economic Outlook 2013, McKinsey

- Daarnaast lijken de banken niet in staat de rentetarieven op hun kredieten aan het kleinbedrijf te verhogen om toch winst te kunnen maken (volgens de banken omdat het kleinbedrijf in de huidige situatie niet meer rente kan of wil betalen en omdat de concurrentie voor het verstrekken van leningen aan 'gezonde' kleinbedrijven nog groot is).

Figuur 14

De winstgevendheid van het MKB segment voor banken in Nederland, Duitsland en Verenigd Koninkrijk

Totale economische winst op het MKB segment als % van totaalbedrag aan uitstaande leningen



BRON: McKinsey databases, expert interviews

- Daarnaast hebben ook de verhoogde kapitaaleisen (op basis van de Basel-regelingen) het voor banken in het algemeen minder aantrekkelijk gemaakt om leningen te verstrekken, in het bijzonder aan het relatief risicovolle kleinbedrijf (voor leningen aan het kleinbedrijf moet een bank ongeveer 6-14% kapitaal aanhouden). Vooralsnog (in het voorjaar van 2014) hebben de Nederlandse banken voldoende kapitaal om aan de vraag naar krediet te voldoen. Banken geven zelfs aan dat er nog aanzienlijke ruimte onbenut blijft. Maar als de economie sterk aantrekt, kan de kredietvraag het door de kapitaaleisen gelimiteerde kredietaanbod wellicht overstijgen. In dat geval wordt het volgens De Nederlandsche Bank voor kleinere bedrijven met gering eigen vermogen relatief lastig om krediet van banken te krijgen.²¹

Alternatieve financieringsbronnen vreemd vermogen zijn (nog) beperkt

Alternatieven voor bancaire financiering worden in Nederland nog beperkt aangeboden en gebruikt. Traditionele alternatieven, zoals factoring en leasing, worden door het kleinbedrijf weinig gebruikt en hoewel verschillende nieuwe alternatieve vormen van financiering terrein winnen, zijn zij nog beperkt in omvang:

- *Crowdfunding* – De totale markt voor crowdfunding bedraagt in Nederland nog slechts 32 miljoen euro, maar groeit wel explosief (in 2012 was het nog maar 11 miljoen euro).²²
- *Kredietunies* – Deze coöperaties van MKB-ondernemers in een bepaalde branche (of regio) die elkaar zonder winstoogmerk geld lenen, zijn in Nederland een relatief nieuw fenomeen.²³ Deze constructies zijn gebaseerd op de veronderstelling dat ondernemers risico's van branchegenoten vaak beter kunnen beoordelen dan banken of andere externe financiers. De interesse in kredietunies lijkt groot: hoewel er vooralsnog in heel Nederland nog slechts 3 kredietunies actief zijn (die gezamenlijk slechts ca 10 leningen hebben uitgegeven), zijn er naar schatting al wel tussen de 10 en 20 kredietunies opgericht of in oprichting.
- *NPEX* – Op deze MKB-beurs, de enige in Nederland, wordt via een online-platform rechtstreeks gehandeld in aandelen en obligaties in kleine en middelgrote ondernemingen. Momenteel zijn er 32 bedrijven genoteerd aan de NPEX, zijn tienduizend beleggers er actief en bedraagt het totale verhandelbare vermogen 230 miljoen euro.²⁴
- *Microfinanciering* – Qredits heeft de afgelopen jaren 85 miljoen euro aan leningen verstrekt, waarvan momenteel nog ongeveer 50 miljoen euro uitstaat (zie hiervoor het kader 'Met de komst van Qredits ...').

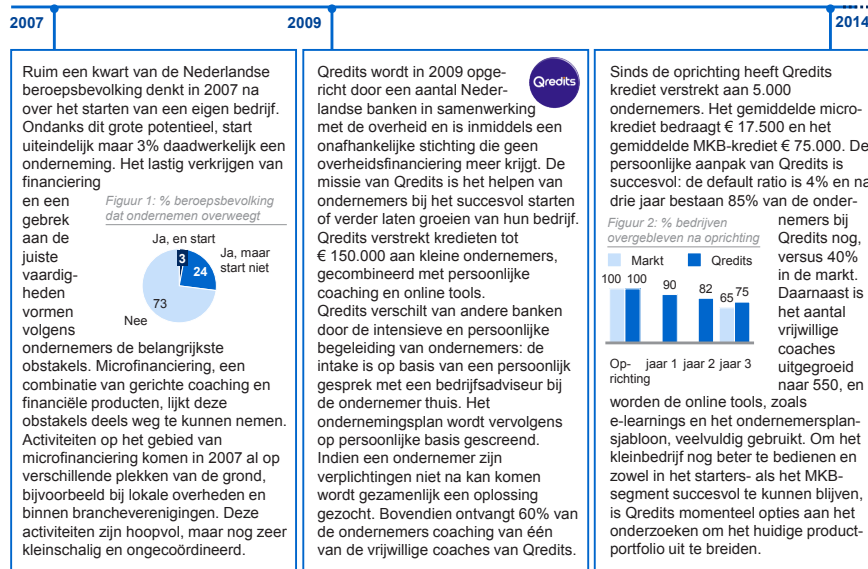
21 DNB, 'Kredietverlening en bancair kapitaal', DNB-reeks Occasional Studies, Vol. 12, nr. 3, 2014.

22 *Crowdfinance – Crowdfunding voor startende ondernemingen in het MKB* – advies aan het Ministerie van Economische Zaken – 2013.

23 Website Vereniging van Kredietunies Nederland: <http://www.dekredietunie.nl/>.

24 Banken.nl – MKB leunt te veel op bankfinanciering – 9 mei 2014.

Met de komst van Qredits heeft een groter deel van startende en groeiende ondernemingen toegang tot financiering en coaching



De ontwikkeling van alternatieve financieringsvormen gaat in andere landen, met name in de Verenigde Staten, erg snel. Voor het MKB-segment alleen al zijn daar tientallen marktplaatsen opgezet, zoals bijvoorbeeld 'Kabbage'. En hoewel de totale omvang van verstrekte leningen ook daar nog gering is, wordt er snel veel ervaring opgedaan met data-uitwisseling, risicomodellen en verschillende businessmodellen. Dit kan een katalysator zijn voor verdere groei.²⁵

Markt voor eigen vermogen is in Nederland beperkt

De markt voor het verschaffen van risicodragend vermogen aan het kleinbedrijf is in Nederland slecht ontwikkeld. Verschillende grote mogelijke financiers van het kleinbedrijf, zoals de pensioenfondsen, zeggen wel degelijk de interesse te hebben om te investeren in het Nederlandse kleinbedrijf. Toch wijken ze momenteel uit naar andere mogelijkheden. Vraag en aanbod vinden elkaar momenteel niet goed, onder meer vanwege gebrekkige toegankelijkheid en transparantie van data die van belang zijn om het risico verbonden aan kredietverstrekking aan het kleinbedrijf goed te kunnen inschatten. Die risicobeoordeling is complex en de kosten ervan zijn relatief hoog. De benodigde informatie is verspreid en moeilijk toegankelijk, en met het proces en de systemen om vervolgens tot een goede beoordeling te komen zijn hoge kosten gemoeid. Daarnaast zijn de investeringsbedragen voor de fondsen zeer klein en de risico's eenzijdig (investering in één kleinbedrijf). Ook zijn aandelen en achtergestelde schuldpapieren van MKB-bedrijven moeilijk verhandelbaar.

²⁵ Zie bijvoorbeeld Charles Moldow, 'A Trillion Dollar Market by the People, for the People: How Marketplace Lending Will Remake Banking as We Know It', Foundation Capital, 6 mei 2014 (<http://www.foundationcapital.com/marketplace-lending.php>).

Eigenaren en werknemers van kleine bedrijven beschikken niet altijd over de juiste vaardigheden die nodig zijn om succesvol te groeien

4

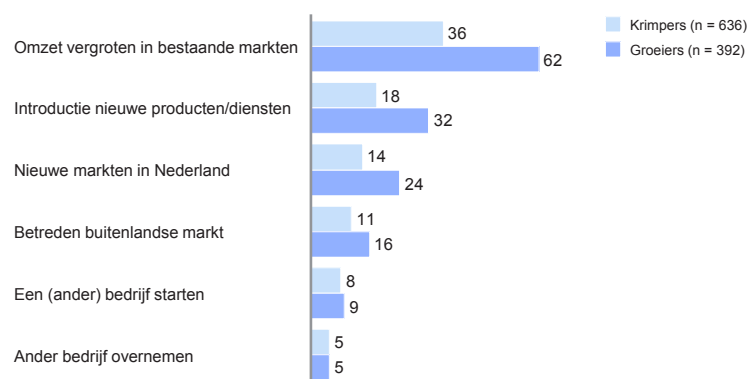
Ondernemers die groeiplannen ontwikkelen, zien hun bedrijf relatief vaker groeien dan ondernemers die dat niet doen. Het succesvol maken en uitvoeren van groeiplannen vereist behalve de *ambitie* om te groeien ook de juiste *vaardigheden*. Dat zijn andere vaardigheden dan die welke nodig zijn om met succes een bedrijf te kunnen starten. Zo zal een groeiende ondernemer onder meer een groeiplan moeten ontwikkelen en formuleren,²⁶ zijn/haar organisatie anders moeten inrichten, en succesvol moeten omgaan met een veranderende rol voor zichzelf (vaak van meer meewerkend naar aansturend). Hiervoor zal een ondernemer bijvoorbeeld effectief moeten kunnen netwerken. Een netwerk is voor groeiende ondernemers een effectieve bron van kennis van nieuwe markten, technologieën en financieringsmogelijkheden.^{27,28} Afgezien van de algemene vaardigheden die nodig zijn voor groei, zijn er ook specifieke vaardigheden die meer of minder van belang zijn in de verschillende sectoren. Zo zullen in de transportsector internationale vaardigheden belangrijker zijn dan in de horeca.

De kleine ondernemer zal veel van deze vaardigheden zelf moeten beheersen: niet voor elke vaardigheid kan iemand worden aangenomen of ingehuurd. Vaardigheden die nog niet – of onvoldoende – worden beheerst, kunnen op verschillende manieren worden ontwikkeld, bijvoorbeeld door onderwijs te volgen,²⁹ een coach in de arm te nemen, en deel te nemen aan netwerken van collega-ondernemers ('peer-to-peer coaching').

Figuur 15

Type groeiplannen van groeiende en krimpende MKB-ers

%, meerdere antwoorden mogelijk



¹ Correlatie = 0,150, significant op eenprocent-niveau

BRON: Marijke van der Veen, Ingrid Wakkee & Willo Eurlings: groei in het brede MKB: paden en plannen (CONCEPT)

²⁶ Interview marketingmanager ING bij BNR (radio): "De groeiplannen bij een krediet- of investeringsaanvraag zijn veelal ondermaats. Dit is een belangrijke reden voor afwijzing. De kwaliteit van de helft van de kredietaanvragen is niet goed genoeg." [Kwaliteit van de verstrekte informatie en presentatie van de aanvragen, niet de inhoudelijke kwaliteit van de case; red.]

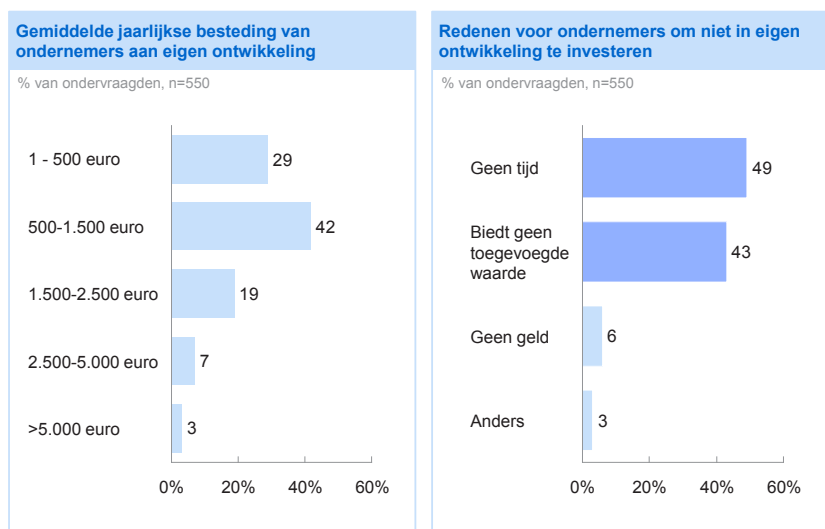
²⁷ M. van der Veen & J. Meijaard (2013). *Groeistimulering van MKB-bedrijven: van ambitie naar realisatie – Een literatuurverkenning*. Nieuwegein: Syntens.

²⁸ AWT (2014). *Brijlante bedrijven, effectieve ecosystemen voor ambitieuze ondernemers*, p. 21

²⁹ In dit rapport wordt met onderwijs alle mogelijke vormen van post-initieel onderwijs bedoeld.

Verscheidende factoren belemmeren momenteel een optimale ontwikkeling van vaardigheden bij de kleine ondernemer. Allereerst zijn de ondernemers zich er vaak niet van bewust dat zij opleiding of coaching nodig zouden kunnen hebben om te groeien, en voor welke vaardigheden dit dan nodig zou zijn.³⁰ De gemiddelde ondernemer met personeel investeert nu dan ook slechts 500 tot 1.500 euro per jaar in zichzelf.³¹ Tijdgebrek en onvoldoende zicht op de toegevoegde waarde van onderwijs zijn voor ondernemers de belangrijkste redenen om niet (meer) te investeren in hun eigen ontwikkeling.

Figuur 16



BRON: ING Economisch Bureau & De Zaak 2013 – Crisis heeft weinig invloed op opleidingsbudget MKB

Het huidige aanbod aan mogelijkheden om vaardigheden te ontwikkelen voor ondernemers in het kleinbedrijf is breed.³² Dit aanbod is inhoudelijk gevarieerd en programma's kunnen veelal worden afgestemd op de persoonlijke behoeften van de ondernemer. Ook variëren de diverse mogelijkheden wat betreft duur en intensiteit. Desondanks lijkt het aanbod op een aantal vlakken de behoefte niet te dekken:

- Het initiële onderwijs is vooral gericht op het starten van een bedrijf, niet op het laten groeien ervan.
- Het onderwijs is vaak theoretisch en institutioneel van aard. De nadruk ligt vaak op het verkrijgen van conceptuele kennis in plaats van 'learning by doing' en 'peer-to-peer coaching' door collega-ondernemers via netwerken – terwijl ondernemers zeggen juist de twee laatstgenoemde manieren van leren effectief te vinden: *"Volgens mij leer je toch het beste als je echt, real life ergens mee bezig bent. En niet per se uit een schoolboek"; "Ik leer het meest in 1-op-1 situaties".*³³

³⁰ Interviews met ondernemers, onder andere tijdens de Week van de Ondernemer 2014. Ondernemers zeggen dat zij het ontwikkelen van vaardigheden belangrijk vinden en dat zij ook bereid zijn om daaraan te werken, maar zij merken tegelijkertijd op dat zij eigenlijk niet weten wat zij dan moeten ontwikkelen. In de woorden van een van hen: "Ik zou helemaal niet weten wat ik moet en kan verbeteren."

³¹ Enquête ING Economisch Bureau & De Zaak 2013.

³² Websites verschillende onderwijs- en coachingsinitiatieven.

³³ Interviews met ondernemers, onder andere tijdens de Week van de Ondernemer 2014.

- Ten derde lijken de meeste ontwikkelingsmogelijkheden vooral ondernemers met een relatief hoog opleidingsniveau aan te trekken, terwijl 60% van de ondernemers lager of middelbaar opgeleid is.^{34, 35}

Ten slotte vinden vraag en aanbod elkaar nog niet optimaal. Zowel de vraag-als de aanbodzijde zijn zeer gefragmenteerd. Zo zijn er in Nederland 30.000-35.000 geregistreerde coaches werkzaam³⁶ en bestaat er een verscheidenheid aan onderwijsinstellingen, bedrijven, incubators en accelerators die ontwikkelingsmogelijkheden aanbieden. Het is dus niet eenvoudig om de juiste coach of opleiding te vinden. Ook voor de aanbieders van opleidingen is het moeilijk om de juiste doelgroep te bereiken. Aanbieders geven aan dat hun deelnemersgroep soms sterk afwijkt van de eigenlijke doelgroep voor het programma. Uit interviews blijkt bijvoorbeeld dat het voor onderwijsinitiatieven lastig is om bedrijven te bereiken met een omzet van meer dan 4 miljoen euro. In plaats daarvan blijken zij vooral ondernemers met een lagere omzet (onder wie bijvoorbeeld starters) te bereiken. Overigens nemen ondernemers zelf diverse initiatieven om gezamenlijk hun vaardigheden te vergroten. Zo zijn veel detailhandelaren aangesloten bij een winkeliersvereniging die ontwikkeling organiseert en bieden sommige productschappen (bijvoorbeeld het productschap Tuinbouw) coaching aan.³⁷

Een aantal wettelijke regelingen is voor het kleinbedrijf relatief onvoordelig

5

De totale regeldruk voor het kleinbedrijf is in de periode 2007-2013 licht gedaald.³⁸ In de beleving van ondernemers is de regeldruk echter zwaarder geworden. Dit komt voornamelijk door het hoge aantal *wijzigingen* in de regelgeving en *onduidelijkheden* in de nalevingspraktijk.³⁹

Voor de regelgeving waarmee een ondernemer te maken krijgt als hij of zij personeel wil aannemen, wordt als bijzonder belemmerend ervaren. Startende ondernemers in Nederland hebben minder vaak de ambitie om mensen in dienst te nemen dan ondernemers in vergelijkbare landen, onder andere door een aantal wettelijke regelingen waardoor het aannemen van personeel in Nederland minder aantrekkelijk is dan in het buitenland.

³⁴ CBS, 2013.

³⁵ Mogelijk wordt dit veroorzaakt doordat veel programma's worden aangeboden door universiteiten. Lager opgeleide ondernemers ervaren universitair aanbod mogelijk als intimiderend.

³⁶ Beroepsverenigingen NOBCO en STIR.

³⁷ Websites van verscheidene Amsterdamse winkeliersverenigingen en Productschap Tuinbouw.

³⁸ Panteia – *Kleine ondernemers, nog altijd hoge lasten; vergelijking tussen 2007 en 2013 – 2014*: De regeldruk is in de periode 2007-2013 gedaald met 3%.

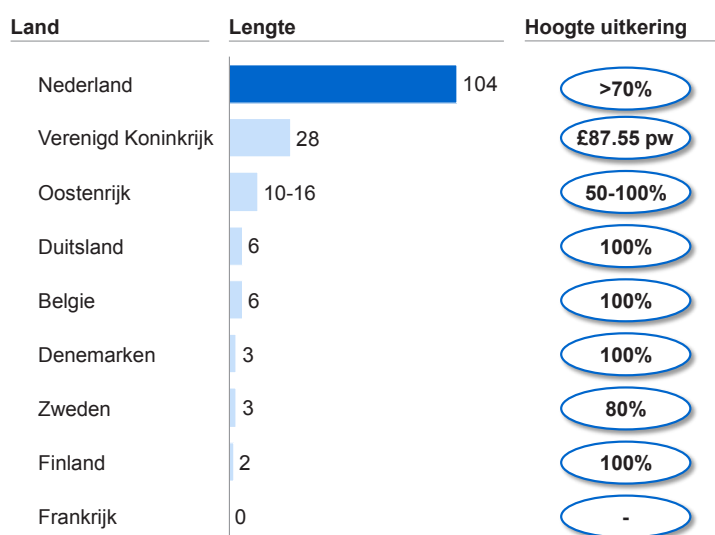
³⁹ Panteia – *Kleine ondernemers, nog altijd hoge lasten; vergelijking tussen 2007 en 2013 – 2014*.

Er zijn de afgelopen jaren verschillende veranderingen doorgevoerd om de arbeidsmarkt flexibeler te maken. Toch vormt een aantal regelingen nog steeds een belemmering voor het kleinbedrijf. De regeling loondoorbetaling bij ziekte, bijvoorbeeld, vertegenwoordigt voor het kleinbedrijf een relatief groot risico. In Nederland betaalt de werkgever bij ziekte van een werknemer maximaal twee jaar loon door; in het buitenland is dit aanzienlijk korter. Overigens lijkt deze regeling bij het kleinbedrijf niet of nauwelijks bij te dragen aan preventie van ziekteverzuim en een betere re-integratie, de beoogde effecten van de regeling.⁴⁰

Figuur 17

Europese vergelijking van regeling loondoorbetaling bij ziekte

Weken, % laatstverdiende loon



BRON: Websites nationale overheden

40 TPEdigitaal – *Loondoorbetaling bij ziekte*, reeks 'Minithema', jrg. 7, nr. 3 – juni 2013.



Deel 2

Tien maatregelen voor duurzaam herstel

Om de groei van het Nederlandse kleinbedrijf te herstellen is actie nodig. Het aantrekken van de conjunctuur in Europa en Nederland helpt het Nederlandse kleinbedrijf en biedt veel kansen. In het beste geval wordt het kleinbedrijf een stuwende kracht voor verder economisch herstel.

Maar zoals geschetst is het kleinbedrijf verzwakt door de afgelopen crisisjaren en kampt dit segment van het bedrijfsleven met uiteenlopende problemen van structurele aard. Daardoor is het onwaarschijnlijk dat het kleinbedrijf de kansen van het inzetend economisch herstel volledig kan benutten. Te hopen valt dat dit herstel een bodem legt onder de (in deel 1) beschreven neerwaartse trend. Om die trend om te buigen en het kleinbedrijf te laten terugkeren naar het prestatieniveau van een aantal jaren geleden, laat staan daar bovenuit te stijgen, is een breed plan van acties nodig dat de benoemde problemen aanpakt.

Het hier geschetste 'Deltaplan' voor het kleinbedrijf, bestaande uit 5 oplossingsrichtingen die samen 10 suggesties voor concrete maatregelen omvatten, zou ondernemers in staat moeten stellen om de kansen op groei te grijpen. De actieve rol van de ondernemer moet centraal staan bij het herstel; alleen hij of zij kan de kansen die een betere conjunctuur biedt vertalen in plannen en investeringen. Het plan heeft tot doel om de randvoorwaarden te scheppen:

- *Financiering* – Om te groeien zou een ondernemer met haalbare plannen moeten kunnen beschikken over geschikte financiering.
- *Vaardigheden* – De ondernemer zou gemakkelijk nieuwe vaardigheden voor groei moeten kunnen ontwikkelen.
- *Regelgeving* – De regelgeving zou groei moeten stimuleren.

10 maatregelen voor duurzaam herstel van het Nederlandse kleinbedrijf

Opllossingsrichtingen	Mogelijke maatregelen
1 Vergroten beschikbaarheid data (voor betere en efficiëntere risicobeoordeling)	<ul style="list-style-type: none"> 1 MKB data standaard 2 Risicobeoordelingen voor het kleinbedrijf 3 (Dashboard) marktdata kleinbedrijf
2 Vergroten beschikbaar vreemd vermogen	<ul style="list-style-type: none"> 4 Meer aanbieders vreemd vermogen 5 Beter gebruik overheidsinstrumenten
3 Vergroten beschikbaar eigen vermogen	<ul style="list-style-type: none"> 6 Pilot fonds achtergestelde leningen 7 Fiscale regelingen eigen vermogen
4 Vergroten ondernemersvaardigheden	<ul style="list-style-type: none"> 8 Aanbod ontwikkelingsmogelijkheden & coaching platform 9 Coördinerend online platform
5 Overig	<ul style="list-style-type: none"> 10 Aangepaste regelgeving

De maatregelen dienen in combinatie met elkaar te worden uitgevoerd om effect te kunnen hebben. Bij de uitvoering zullen veel partijen moeten samenwerken. Verder is het aan te bevelen om zoveel mogelijk aan te sluiten bij bestaande initiatieven en gebruik te maken van pilots die later opgeschaald kunnen worden.



Oplossingsrichting 1

Vergroten beschikbaarheid data (voor betere en efficiëntere risicobeoordeling) (maatregelen 1-3)

Maatregel 1 – ‘Data Standard’ voor het MKB

Voor partijen die financiering willen verstrekken – zowel eigen als vreemd vermogen – aan het kleinbedrijf is het maken van een goede en efficiënte risicobeoordeling van het grootste belang. Hiervoor zijn relevante data nodig, in een vorm (of *format*) dat de potentiële financier in staat stelt deze gemakkelijk te verwerken. De relevante informatie ligt momenteel echter verspreid besloten in verschillende bronnen en is moeilijk toegankelijk voor afzonderlijke verschillende partijen.

Met de invoering van Standard Business Reporting (‘SBR’) is een grote eerste stap gezet in de richting van digitale, gestandaardiseerde rapportage en gegevensuitwisseling tussen verschillende partijen. Tevens worden er stappen gezet om deze data nog gemakkelijker deelbaar te maken.⁴¹

De financiële bedrijfsgegevens die momenteel worden opgeslagen in het kader van SBR zouden verder kunnen worden *verrijkt en uitgebreid* met meer data die relevant zijn voor de beoordeling van kredietwaardigheid. Informatie waarmee SBR zou kunnen worden uitgebreid ligt nu besloten bij bronnen als banken (kredietinformatie), de Belastingdienst en het Handelsregister van de Kamer van Koophandel (KvK). Tevens zou meer kwalitatieve informatie kunnen worden toegevoegd over de ondernemer zelf. Hierbij zou kunnen worden aangesloten bij initiatieven zoals het Kredietpaspoort.⁴² Essentieel voor de uitvoering is dat de ondernemer controle houdt over de data en altijd nadrukkelijk toestemming geeft voor gebruik of ontsluiting van zijn gegevens om zijn kredietwaardigheid aan te tonen.

Een uitbreiding en breder gebruik van SBR zal het voor nieuwe en bestaande kredietverstrekkers gemakkelijker maken een goede risico-inschatting te doen: de efficiëntie op de kredietmarkt zou kunnen toenemen en toetredingsbarrières voor nieuwe aanbieders zouden kunnen worden verlaagd. Het lijkt wenselijk dat de overheid en de KvK er actief aan bijdragen om de uitbreiding van SBR mogelijk te maken. Ook kunnen accountants er nadrukkelijk bij worden betrokken (zoals zij ook al betrokken waren bij de initiële opzet van SBR).

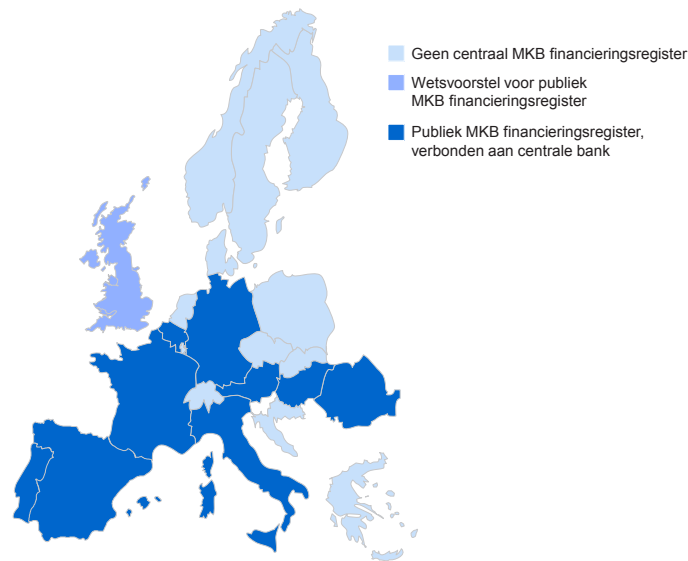
⁴¹ Dit betreft initiatieven om informatie gemakkelijk deelbaar (uitwisselbaar) te maken door middel van XBRL labeling.

⁴² Initiatief van Jan Wietsma en Korstiaan Zandvliet waarvoor op het moment een *pilot* loopt.

In veel andere Europese landen wordt een soortgelijke functie vervuld door een centraal zakelijk kredietregister. Het effect van deze registers op de zakelijke kredietverlening in deze landen is positief: minder ondernemers zeggen financieel beperkt te zijn, en ondernemers zeggen dat de kans op een toegezegde lening groter is.⁴³

Figuur 18

Europese landen met een zakelijk financieringsregister

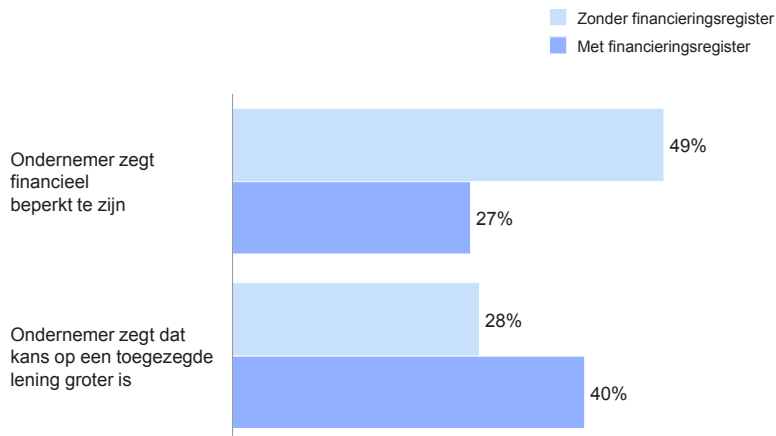


NOOT: Ontbrekende landen maken geen deel uit van het onderzoek
BRON: The World Bank, 'ease of doing business database – getting credit'

Figuur 19

Effect van de aanwezigheid van een financieringsregister

Onderzoek in 51 landen¹ onder 5.000 bedrijven, 2003



¹ ix van ontwikkelde en minder ontwikkelde landen, gebaseerd op het World Bank Business Environment Survey (WBES)
BRON: Love, Mylenko – 'Credit reporting and financing constraints', 2003

43 Inessa Love and Natayiya Mylenko – *Credit reporting and financing constraints* – 2003

Maatregel 2 – Risicobeoordelingen voor het kleinbedrijf

Maatregel 2 zorgt ervoor dat de verschillende partijen gemakkelijker zullen kunnen beschikken over de ‘bouwstenen’ voor een goede en efficiënte risicobeoordeling van het kleinbedrijf. Met behulp van een risicomodel zal van deze bouwstenen een risicobeoordeling kunnen worden gemaakt. Hieraan zullen ook andere gegevens worden toegevoegd. Zo geven banken aan dat zij zich bij de beoordeling van kredietwaardigheid juist minder baseren op financiële gegevens en steeds meer kijken naar de kwaliteit van de ondernemer.⁴⁴ Het ontwikkelen en gebruiken van een risicomodel voor het kleinbedrijf is voor veel financiers – zoals investeringsfondsen, alternatieve financieringsbronnen als *crowdfunding* en kredietunies, en andere MKB'ers – echter kostbaar en complex. Risicobeoordelingsbureaus bieden hiervoor een oplossing. Momenteel zijn er verschillende private beoordelingsbureaus in Nederland actief, zoals Graydon en Dun & Bradstreet. Verdere groei van het aantal aanbieders en lagere kosten van de *ratings* zijn essentiële onderdelen van het stimuleren van nieuwe aanbieders van vreemd en eigen vermogen. Betere, gestandaardiseerde data, zoals beschreven onder Maatregel 1, is hierbij essentieel.

Daarnaast kan de overheid ook meer direct een rol spelen in het vergroten van de beschikbaarheid van risicobeoordelingen van het kleinbedrijf tegen aantrekkelijke tarieven. De overheid zou hiervoor (in *pilots*) kunnen samenwerken met reeds actieve en met nieuwe beoordelingsbureaus om hen (bijvoorbeeld door subsidies) in staat te stellen goedkopere, betere risicobeoordelingen specifiek gericht op het kleinbedrijf te ontwikkelen.

Maatregel 3 – (Dashboard) marktdata kleinbedrijf

Voor het ontwikkelen van een effectief beleid voor het kleinbedrijf is een uitgebreide, betrouwbare feitenbasis over de meest recente staat en ontwikkeling van het kleinbedrijf essentieel. Op dit moment vormt de ‘Financieringsmonitor’ die onderzoeksbureau Panteia halfjaarlijks opstelt in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken de meest uitgebreide feitenbasis. Deze Financieringsmonitor biedt echter onvoldoende informatie voor een compleet beeld van de stand van zaken van het kleinbedrijf. In aanvulling hierop is behoefte aan data specifiek over het kleinbedrijf (op basis van een steekproef voor het kleinbedrijf van statistisch afdoende omvang) die breder is dan uitsluitend financiering. Mogelijk kunnen ook andere partijen (dan de overheid) bijdragen aan de kosten van zo'n onderzoek. In België, bijvoorbeeld, heeft een vergelijkbaar initiatief geresulteerd in een website verbonden aan de Nationale Bank van België (www.nbb.be/). Op deze website wordt alle informatie over de ontwikkeling van bancaire kredietverlening gepubliceerd in de vorm van samengevoegde gegevens en statistische reeksen. Voor een vergelijkbaar initiatief in Nederland zouden meta-data op basis van een uitgebreid SBR (zoals voorgesteld in Maatregel 1) kunnen worden gebruikt. De staat en ontwikkeling van het kleinbedrijf zouden breed toegankelijk kunnen worden gemaakt in de vorm van een ‘dashboard’ dat te zien geeft hoe de voornaamste indicatoren zich ontwikkelen.

⁴⁴ Sommige banken zeggen zelfs steeds meer accountmanagers aan te nemen om persoonlijke interactie met (potentiële) klanten aan te gaan.

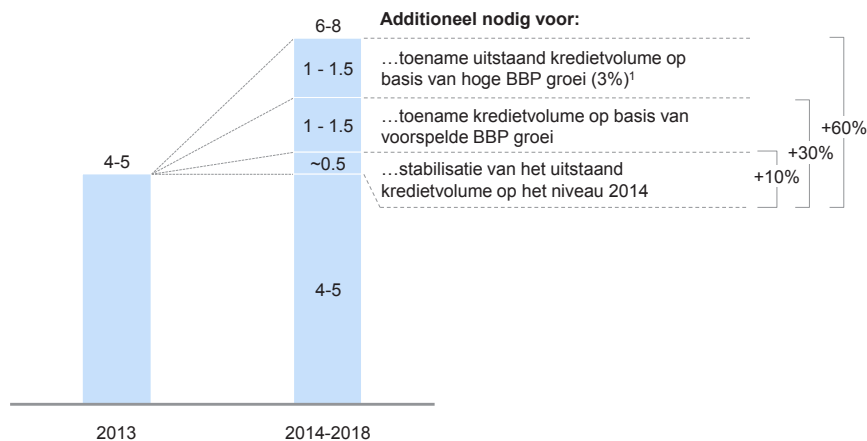
Het is essentieel dat deze data minstens jaarlijks beschikbaar worden gemaakt en worden besproken door de verschillende stakeholders, zoals de ministeries van Economische Zaken en Financiën, MBK Nederland, de KvK, de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) en andere partijen. Behalve voor de financiële staat van het kleinbedrijf zou er daarbij speciale aandacht moeten zijn voor de kwaliteit en omvang van de nieuwe kredietvertrekkers.

Vergroten beschikbaar vreemd vermogen voor het kleinbedrijf (maatregelen 4-5)



Vanwege de afgenomen toegekende bancaire kredieten is het uitstaande krediet aan het kleinbedrijf de afgelopen jaren aanzienlijk gedaald. In het eerste deel van dit rapport werd al opgemerkt dat het uitstaande kredietvolume van bancaire leningen van minder dan 250.000 euro (voor het overgrote deel voor het kleinbedrijf) de afgelopen jaren met 4% per jaar is gedaald. Deze afname is zo sterk dat de effecten ervan nog enige tijd zullen aanhouden. Alleen al om het uitstaande kredietvolume te stabiliseren op het huidige – lagere – niveau zal er in de komende jaren gemiddeld 0,5 miljard euro *meer* vreemd vermogen beschikbaar moeten zijn dan er in 2013 werd verstrekt. Om de huidige *voorspelde* voorzichtige economische groei (CPB) te kunnen faciliteren, zal nog eens 1 tot 1,5 miljard euro per jaar meer nodig zijn: een groei van 30% ten opzichte van het toegekend volume in 2013. In een positief scenario, voor een *sterke* economische groei (3% groei per jaar van het BBP voor 2016-2018) zou jaarlijks nog eens 1 tot 1,5 miljard meer krediet moeten worden verstrekt: 60% meer dan in 2013 werd verstrekt. In totaal gaat het dus om 2,5 tot 3,5 miljard euro meer aan jaarlijkse verstrekking van kredieten tot EUR 250.000. Dit is een forse uitdaging.

Figuur 20
Jaarlijkse groei volume nieuwe leningen <250k
 EUR mld



Noot: Aannamen: gemiddelde looptijd kredieten is 4 jaar, aflossing is lineair
 1 Op basis van de aanname van langetermijnelasticiteit van de uitstaande hoeveelheid krediet met betrekking tot het BBP van 2.2
 BRON: Commissie Hoek- Verkenning MKB Financiering; CPB, Kerngegevensstabel 2012-2015, maart 2014; CPB Middellangetermijn raming (Juni 2012), ESB 95(4584) 30 april 2010; 'De zakelijke kredietverlening nader verklaard'

Maatregel 4 – Meer aanbieders vreemd vermogen aan het kleinbedrijf

Het kleinbedrijf is voor de verstrekking van vreemd vermogen momenteel relatief afhankelijk van een kleine, homogene groep van aanbieders, de banken, en voor deze groep is dit segment beperkt aantrekkelijk. Daarom is het belangrijk om het aantal aanbieders van vreemd vermogen aan het kleinbedrijf te vergroten. De kwetsbaarheid van het kleinbedrijf door afhankelijkheid van één (soort) bron van vreemd vermogen neemt dan af. Ook krijgen kleinbedrijven waarvan het profiel wellicht minder aantrekkelijk is voor de huidige aanbieders dan meer financieringsmogelijkheden. Bovenal neemt het totale beschikbare vreemd vermogen dan toe omdat dan nieuwe bronnen van financiering binnen bereik komen die tot nog toe misschien niet werden aangeboord; denk aan (vermogende) particulieren en grote (buitenlandse) investeerders die via nieuwe kanalen, zoals marktplaatsen online, in contact komen met de markt.

Nieuwe aanbieders kunnen andere banken zijn (hetzij nieuw opgerichte banken of uitbreidingen van activiteiten in Nederland van buitenlandse banken), maar ook (in deel 1 al genoemde) alternatieve kredietverstrekkers als NPEX, kredietunies, Qredits, crowdfunding-platforms en andere marktplaatsen. De groei van reeds bestaande alternatieve financieringsbronnen (zoals de hiervoor genoemde voorbeelden) zou verder kunnen worden gestimuleerd, bijvoorbeeld door middel van duidelijke en passende *regelgeving*. Voor crowdfunding-platforms is bijvoorbeeld vaak onduidelijk welke regelgeving van toepassing is. Kredietunies hebben momenteel veelal te maken met relatief bezwarende regelgeving gezien hun beperkte reikwijdte (*scope*) en besloten vorm: ze hebben doorgaans een bankvergunning nodig en vallen onder toezicht van de AFM.⁴⁵ Verscheidene partijen verwachten dat een aanpassing van de regelgeving voor kredietunies ertoe zou kunnen leiden dat het door kredietunies verleende krediet snel oploopt tot enkele tientallen miljoenen euro's.⁴⁶ Ook zouden barrières voor toetreding kunnen worden gereduceerd, en waar nodig zouden regelgeving en toezicht kunnen worden aangepast ter bevordering van nieuwe, mogelijk innovatieve financieringsvormen.⁴⁷

Binnen de financiering van vreemd vermogen is er in het bijzonder behoefte aan financiering van werkkapitaal. Voor 43%⁴⁸ van de kleinbedrijven is het verkrijgen van werkkapitaal een reden om financiering aan te vragen. Huidige kredietverstrekkers hanteren doorgaans echter strenge eisen voor het doel van de lening, en één ervan is dat de lening *niet* mag worden gebruikt als werkkapitaal. De financiering van werkkapitaal kan worden aangeboden in de vorm van rekening-courantkredieten. Deze zijn naar hun aard echter risicovol en kunnen worden gebruikt voor 'verkeerde doeleinden', zoals verliesfinanciering. Het is voor banken een uitdaging dergelijke kredieten zo te administreren dat de risico's worden beperkt. Oplossingen die banken en andere financiers helpen deze zekerheden snel en goedkoop te analyseren zouden het verstrekken van werkkapitaal minder risicovol maken. Hierbij kan worden gedacht aan factoring-oplossingen (waarmee ondernemers uitstaande facturen kunnen financieren) voor het kleinbedrijf via internet. Factoring-oplossingen bestaan wel voor het grotere MKB, maar nog zeer beperkt voor het kleinbedrijf.

45 EIM Panteia (2013). *Bedrijfsfinanciering: zó kan het ook!*

46 EIM Panteia (2013). *Bedrijfsfinanciering: zó kan het ook!*

47 In februari 2014 is een concept-wetsvoorstel ter consultatie uitgebracht dat kan dienen als basis voor toezicht op maat en een noodzakelijke uitzondering van de bankenrichtlijn CRD IV (Wetsvoorstel van Tweede Kamerleden van Hijum en Mulder, aangehaald in *MKB in beeld* (2014) – o.a. door MKB Multifunds).

48 Panteia, *Financieringsmonitor* 2013-2.

Maatregel 5 – Beter gebruik van overheidsinstrumenten

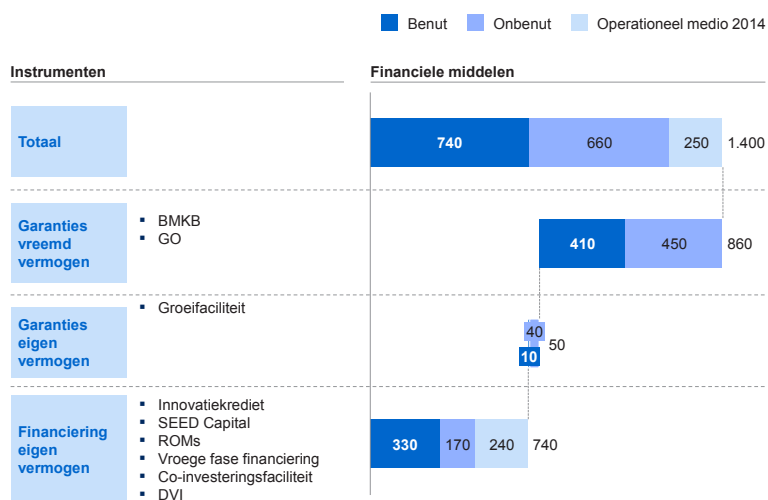
Er zijn drie verschillende overheidsgaranties:

- De Borgstelling MKB-kredieten (BMKB) geeft een garantie van 45%⁴⁹ op bankkredieten tot ongeveer 3 miljoen euro voor de start- en groeifase
- De Garantie Ondernemingsfinanciering (GO) geeft een garantie van 50% op bankkredieten tussen de 1,5 en 50 miljoen euro⁵⁰ voor de doorgroeifase
- De Groeifaciliteit geeft een garantie van 50% op risicokapitaal (achtergestelde leningen door banken en investeringen door participatiemaatschappijen).

De overheidsgaranties maken het mogelijk dat relatief risicovolle financiering toch tot stand kan komen. Tot 2011 was de benutting van de BMKB en de GO goed. De benutting van de Groeifaciliteit is altijd laag geweest. De afgelopen jaren waren echter ook de BMKB en GO onderbenut.⁵¹

Door de verschillende partijen wordt een aantal oorzaken gegeven voor het afgenomen gebruik van de BMKB en GO: de voorwaarden waaraan de lening moet voldoen om in aanmerking te komen voor een van de garanties zijn te beperkend en de hoogte van de garanties is niet toereikend. De onderbenutting van de Groeifaciliteit wordt voor een belangrijk deel veroorzaakt doordat deze vooral is gericht op het garanderen van achtergestelde leningen verstrekt door banken. Sinds de economische crisis verstrekken de banken echter nagenoeg geen achtergestelde leningen meer. Om het gebruik van de garanties voor vreemd en eigen vermogen te vergroten, ook bij laagconjunctuur, kunnen zowel de *instrumenten zelf* als de *uitvoering* ervan worden aangepast.

Figuur 21
Benutting financieringsinstrumenten overheid
 EUR mln, 2013



BRON: Ministerie van Economische Zaken

49 Dit percentage is tijdelijk verhoogd naar 67,5% voor de periode nov. 2013 – dec. 2014.

50 Dit bedrag is tijdelijk verhoogd naar 150 miljoen euro voor de periode nov. 2013 – dec. 2014.

51 Volledige benutting van de drie garantieregelingen kan bijna 1 miljard euro aan financiering aan de markt toevoegen.

Inhoudelijke aanpassingen

De BMKB geldt momenteel uitsluitend voor nieuwe financiering maar zou beter toegerust kunnen worden om werkkapitaal financiering via een rekening-courantkrediet te garanderen. De vraag naar financiering voor werkkapitaal is sterk toegenomen,⁵² maar aangezien de BMKB uitgaat van lineaire aflossing is het lastig een borgstelling te geven op rekening-courantkredieten. Ook is de hoogte van de garanties (50%) in internationaal perspectief laag en veelal niet langer toereikend gezien de toename in risicokosten voor leningen aan het MKB. De gegarandeerde percentages zouden daarom kunnen worden verhoogd.

Verder zeggen marktpartijen dat de instrumenten complex zijn in het gebruik. Dit nadeel zou voor een deel kunnen worden ondervangen door de automatiseringsprocessen van Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) en banken beter op elkaar te laten aansluiten.

De Groeifaciliteit, ten slotte, zou volledig kunnen worden gericht op garanties voor participatiemaatschappijen en niet meer op achtergestelde leningen door banken.

Ook zou kunnen worden onderzocht of de overheid de verstrekking van vreemd vermogen op nog andere manieren kan stimuleren. Denk aan het verstrekken van funding voor leningen. Een voorbeeld is de KfW in Duitsland, die via bestaande banken tegen gunstige tarieven leningen aanbiedt aan het kleinbedrijf. De European Investment Bank (EIB), die gebruik maakt van een vergelijkbaar model, heeft overigens al te kennen gegeven de komende jaren een grotere rol te willen gaan spelen in de financiering van het Nederlandse kleinbedrijf.⁵³ Verder zou de overheid leningen aan het kleinbedrijf kunnen stimuleren door de ontwikkeling van een portfoliogarantie naar voorbeeld van het *Wholesale Guarantee Programme* van de British Business Bank.

Aanpassingen in de uitvoering

Naast inhoudelijke aanpassingen zouden een betere vindbaarheid en betere informatievoorziening de benutting van de instrumenten kunnen verhogen. Dit zou kunnen worden bereikt door middel van een wijziging in de organisatie van de instrumenten. De uitvoering van de meeste van de 13 verschillende financieringsinstrumenten die de overheid aanbiedt is momenteel neergelegd bij de RVO. De RVO ondersteunt ondernemers daarnaast met subsidies, het vinden van zakenpartners en met kennis en regelgeving. Het onderbrengen van de uitvoeringsactiviteiten van de financieringsinstrumenten in een aparte organisatie gericht op financiering, zoals in het Verenigd Koninkrijk gedaan is met de British Business Bank, kan ervoor zorgen dat de instrumenten beter vindbaar worden voor ondernemers en financiers doordat zo'n bundelende organisatie effectiever kan investeren in de bekendheid.

⁵² Panteia, *Financieringsmonitor*, 2013-2: voor 43% van de ondernemers is werkkapitaal een reden om financiering aan te vragen.

⁵³ EIB, persbericht, 15 mei 2014, in het kader van opening eerste vestiging EIB in Nederland

Vervolgens zal het advies mogelijk beter worden doordat een zelfstandige organisatie meer gespecialiseerd personeel zal kunnen aantrekken en de adviseurs een vollediger beeld hebben van alle mogelijke vormen van financiering.

Een financieringswinkel (de aparte financieringsorganisatie) zou gefaseerd kunnen worden ingevoerd, zoals ook bij de British Business Bank wordt gedaan. Een eerste stap kan zijn om de financieringsactiviteiten bij RVO meer te clusteren, zodat financiering daar één herkenbaar onderdeel wordt. Bij het verder uitrollen van de financieringswinkel kan waar mogelijk aansluiting worden gezocht bij bestaande landelijke voorlichtingsinitiatieven. Zo zou met de Financieringsdesk – het centrale telefoonnummer voor financieringsvragen, onderdeel van Ondernemersplein.nl – en/of met de Ondernemerskredietdesk een nauw samenwerkingsverband kunnen worden opgezet. De Ondernemerskredietdesk is een online-platform voor financieringsadvies van MKB-Nederland, VNO-NCW en de NVB.

Vergroten beschikbaar eigen vermogen voor het kleinbedrijf (maatregelen 6-7)

Oplossingsrichting 3

Niet alleen het vreemd maar ook het eigen vermogen zal moeten toenemen. Het huidige gemiddelde solvabiliteitsniveau zal in ieder geval moeten worden vastgehouden, en hiervoor is 'tegenover' additioneel vreemd vermogen ook additioneel eigen vermogen nodig. Alleen al voor de toename van het vreemd vermogen op basis van de bancaire leningen tot 250.000 euro, zoals omschreven in de inleiding van oplossingsrichting 2, zal voor de voorspelde groei van het BBP jaarlijks additioneel 0,5 tot 1 miljard euro aan eigen vermogen nodig zijn om de solvabiliteit op het huidige niveau te behouden. Voor het sterkere groeiscenario (BBP-groei van 3% in 2016 t/m 2018) zou dit zelfs 1,5 miljard euro kunnen zijn.

Maatregel 6 – Pilot voor een fonds voor achtergestelde leningen aan het kleinbedrijf

Vraag en aanbod met betrekking tot eigen vermogen voor het kleinbedrijf sluiten momenteel niet goed op elkaar aan. Potentiële investeerders, zoals pensioenfondsen en verzekeraars, kunnen niet rendabel investeren in het kleinbedrijf vanwege de relatief hoge kosten van risicobeoordeling (in relatie tot de opbrengsten). De bedrijven die gescreend moeten worden zijn namelijk klein, en de screening voor achtergestelde leningen is complex en tijdrovend (onder meer doordat veel kwalitatieve factoren, zoals de vaardigheden van de ondernemer, een rol spelen). Er lijkt daarom behoefte aan een centrale partij of 'marktplaats' die vraag en aanbod samen brengt.

Er zijn verschillende initiatieven in deze richting. Hun succes bij het kleinbedrijf is echter nog beperkt omdat zij zich nog in de opstartfase bevinden en/of omdat zij wellicht nog een aantal goede randvoorwaarden missen. Deze initiatieven zijn:

- **De Nederlandse Investeringsinstelling (NII)** – Een initiatief van 13 pensioenfondsen en pensioenuitvoeringsorganisaties gericht op het wegnemen van knelpunten voor verzekeraars, door zowel de behoefte aan de vraagkant in kaart te brengen als ook de aanbodkant zo te structureren dat deze de juiste schaal en structuur en het benodigde risico-rendementsprofiel krijgt voor institutionele beleggers.
- **Het Ondernemend Oranje Kapitaal (OOK)** – Een initiatief van onder meer ING, FrieslandCampina en Schiphol Group dat momenteel in de opstartfase verkeert en fondsen probeert aan te trekken. Het OOK streeft naar een omvang van 100 miljoen euro en zal in geselecteerde MKB-bedrijven een minderheidsbelang nemen en/of hun een achtergestelde lening van ten minste 250.000 euro verstrekken, zonder overheidsgaranties.

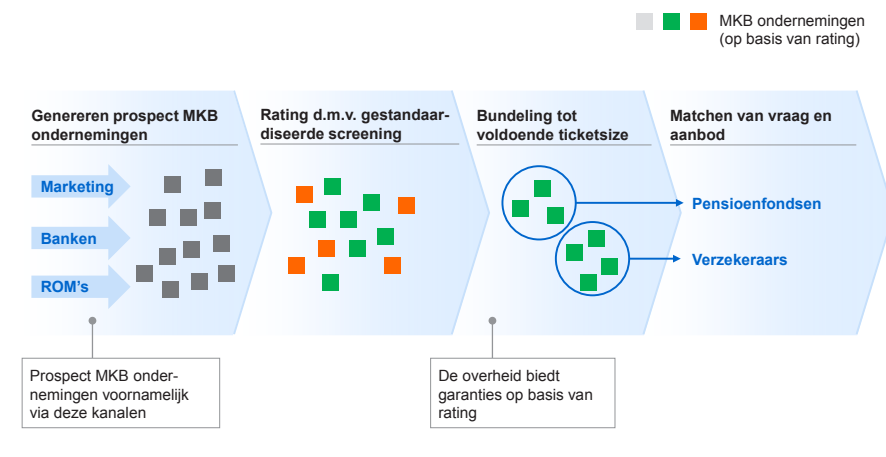
In een *pilot* voor een achtergestelde-leningenfonds voor het kleinbedrijf zou een aantal structurele obstakels met betrekking tot de financiering voor dit segment van het bedrijfsleven moeten worden onderzocht, eventueel in samenwerking met de bestaande initiatieven. De overheid zou een rol kunnen spelen door subsidie te verstrekken voor deze *pilot* (net als bij de opstart van Qredits in 2009). Het gaat bijvoorbeeld om:

- *Het genereren van voldoende vraag* – Hoe kunnen ondernemers met behoefte aan krediet het beste worden benaderd? Direct via websites? Na doorverwijzing van banken en andere kredietverstrekkers? Via brancheorganisaties?
- *Het beoordelen van de ondernemingen* – Welke data zijn essentieel en hoe kunnen die het beste worden aangeleverd? Biedt SBR hiervoor voldoende basis? Er zou een geautomatiseerde beoordelingsmethode kunnen worden ontwikkeld en gebruikt. Mogelijk gaat het fonds persoonlijk in gesprek met ondernemers om het belang van buffervermogen te onderstrepen en om relevante informatie op te doen die kan worden gebruikt bij de beoordeling. De beoordeling van de kredietwaardigheid zou ook kunnen worden opgepakt door een of meerdere marktpartijen, waarbij bijvoorbeeld gebruik wordt gemaakt van SBR+ en een gestandaardiseerde risicobeoordeling.
- *Bundeling* – Kan het fonds 'pakketten' van MKB-vermogen aanbieden aan investeerders? Moeten sommige van deze pakketten dan door de overheid worden voorzien van een gedeeltelijke garantie om ze voldoende aantrekkelijk te doen zijn voor investeerders?

Voor wat betreft de structuur van het fonds zou ook kunnen worden gekeken naar het NL Ondernemingsfonds, een fonds voor vreemd vermogen waarin Robeco, pensioenfondsen en de grootbanken samenwerken. Na de *pilot*-fase kan de overheid een rol spelen bij de oprichting en organisatie van het fonds en bij het bieden van de garanties.

Figuur 22

De activiteiten van een achtergestelde-leningenfonds



Maatregel 7 – Fiscale regelingen voor het aanhouden en verschaffen van eigen vermogen

Zowel het verschaffen als het aanhouden van eigen vermogen zou gestimuleerd kunnen worden door bestaande fiscale regelgeving aan te passen of nieuwe regelgeving op dit gebied in te voeren. Particuliere partijen zouden kunnen worden gestimuleerd om durfinvesteringen te doen. Dit zou kunnen door de betreffende investeringen vrij te stellen van de vermogensrendementheffing, door middel van een regeling vergelijkbaar met het karakter van de ‘tante Agaath’-regeling (maar dan voor eigen vermogen), en door middel van fiscale regelingen voor eigen vermogen naar het voorbeeld van het *Enterprise Investment Scheme* (EIS) en het *Seed Enterprise Investment Scheme* (SEIS) in het Verenigd Koninkrijk. Ook zouden particulieren kunnen worden gestimuleerd om te lenen aan bedrijven naar het voorbeeld van de Win-wilening in België.

Het aanhouden van eigen vermogen zou kunnen worden gestimuleerd door hiervoor een forfaitaire aftrek op de fiscale winst in te stellen. Op die manier worden eigen en vreemd vermogen belastingtechnisch meer gelijk behandeld, waardoor vreemd vermogen voor de ondernemer niet langer fiscaal voordeliger is. Ook verlaagt de forfaitaire aftrek de kapitaalkosten van een vennootschap. Dit stimuleert investeringen. Verschillende landen, zoals België, Italië en Oostenrijk, hebben een dergelijk systeem ingevoerd en het eigen vermogen van het kleinbedrijf is in die landen mede hierdoor gestegen.⁵⁴ De fiscale kosten kunnen beperkt worden gehouden door de regeling uitsluitend van toepassing te laten zijn op nieuwe investeringen.

⁵⁴ R. de Mooij – *Belasting en financiële stabiliteit* - in TPEdigitaal 2013, jaargang 7(2).

Maatregel 8 – Aanbod ontwikkelingsmogelijkheden groeivaardigheden

Het aanbod van ontwikkelingsmogelijkheden voor groeivaardigheden zou op een aantal gebieden kunnen worden aangevuld en verbeterd.

- *Initieel onderwijs* – In het initieel (regulier beroeps)onderwijs zou meer aandacht kunnen besteed aan de ontwikkeling van de kennis en vaardigheden die nodig zijn voor de groei van bedrijven in plaats van voor het starten van een bedrijf. Voorbeelden van groeivaardigheden zijn: ontwikkelen van een groei- en exitstrategie, sociaal innoveren, en organiseren van continue persoonlijke ontwikkeling ('levenslang leren').
- *Lager-opgeleiden* – Ontwikkeling door lager-opgeleiden zou moeten worden gestimuleerd. Het feit dat lager-opgeleiden momenteel minder gebruik maken van het aanbod van ontwikkelingsmogelijkheden wordt mogelijk deels veroorzaakt doordat de mogelijkheden bij hen niet of minder bekend zijn. Voorlichting en marketing zouden dit kunnen oplossen. Daarnaast sluit het aanbod mogelijk niet voldoende aan op hun behoeften. Ontwikkeling van groeivaardigheden zou in meer toegankelijke vormen kunnen worden aangeboden, bijvoorbeeld door middel van 'road-shows'. Sessies voor de ontwikkeling van specifieke vaardigheden – zoals online-marketing en sales, het ontwikkelen van een financieel groeiplan en het benutten van internationale kansen – worden dan steeds op andere locaties georganiseerd, bijvoorbeeld in samenwerking met brancheorganisaties.
- *Coaching* – Het aanbod van ontwikkelingsmogelijkheden kan worden verbreed door (het aanbod van) coaching verder te professionaliseren. Veel vaardigheden die nodig zijn voor groei van het kleinbedrijf, bijvoorbeeld kennis van financieringsconstructies en hun toepassing, worden effectief verkregen door coaching. Qredits heeft de waarde van coaching de afgelopen jaren bewezen (zie kader 'Met de komst van Qredits ...'). Coaching op het gebied van groeivaardigheden voor het kleinbedrijf kan bijvoorbeeld worden geprofessionaliseerd door (a) alle MKB-coaching samen te brengen op een landelijk platform; (b) een kwaliteitscontrole met certificering in te voeren voor de coaching; en (c) beoordelingen van klanten van coaches beschikbaar te maken.

Maatregel 9 – Coördinerend online-platform

Een coördinerend onlineplatform zou ervoor kunnen zorgen dat ondernemers ontwikkelingsmogelijkheden in de toekomst beter weten te vinden. Het grote, gefragmenteerde aanbod kan zo inzichtelijker worden gemaakt. Een platform zou een aantal functies kunnen hebben, zoals het afstemmen van een opleidingsprogramma op de specifieke leerbehoeften van een ondernemer en het geven van een evaluatie van een opleiding na afronding. Het platform voor coaching zoals omschreven in Maatregel 8 zou hier ook onderdeel van kunnen zijn. Er is al een aantal platforms actief, en er zijn plannen voor de ontwikkeling van een aantal andere.

Zo zijn de plannen voor een dergelijk platform bij de organisatie NLevator al gevorderd. Voor de individuele platformen lijkt het vooralsnog echter moeilijk een groot bereik te krijgen. Het stimuleren van samenwerking en organiseren van een intensieve landelijke marketingcampagne is mogelijk een oplossing.

Overig

Oplossingsrichting 5



Maatregel 10 – Aangepaste regelgeving

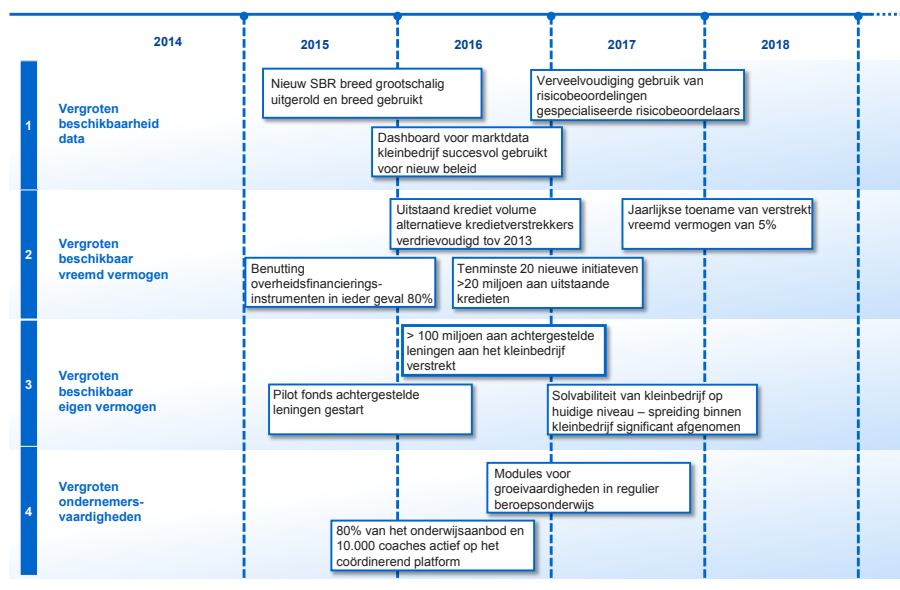
De mogelijkheden voor het aanpassen van de regelingen die het kleinbedrijf onevenredig belemmeren om te groeien, en dan in het bijzonder het aannemen van meer personeel, dienen te worden onderzocht. Een voorbeeld hiervan zou kunnen zijn de regeling voor loondoorbetaling bij ziekte. Mogelijk is een regeling die meer vergelijkbaar is met de meeste andere Europese landen voor het kleinbedrijf passender. De doorbetalingsperiode zou dan bijvoorbeeld alleen kort en middellang verzuim (0-6 weken) behelzen, voor een vast hoog percentage van 100% van de loonsom. De Ziektewet zou dan uitgebreid moeten worden om de periode tot intreding in de WIA te overbruggen. De omvang van de uitbreiding van de Ziektewet is in dit geval slechts beperkt, omdat kort en middellang verzuim 90% van het totale verzuim beslaan (en dus nog steeds gedekt zou worden). Daarnaast zijn voor het kleinbedrijf de mogelijkheden voor re-integratie van langdurig zieken gering doordat het functieaanbod simpelweg beperkter is (denk bijvoorbeeld aan de re-integratie in het arbeidsproces van een bouwvakker die twee jaar ziek thuis heeft gezeten).

Suggesties voor plan van aanpak

Wij stellen voor om zo snel mogelijk voor de eerste vier oplossingsrichtingen een werkgroep te starten waarin alle relevante partijen (overheid, belangenorganisaties, marktpartijen) deelnemen. In deze werkgroepen zouden de oplossingsrichtingen en maatregelen worden verdiept en eerste korte-termijnacties in gang worden gezet. Voorbeelden hiervan zijn: het opzetten van een pilot fonds voor achtergestelde leningen, het besluiten tot uitbreiding van SBR met relevante data voor kredietbeoordeling, het ontwerpen van een dashboard voor marktdata en het eventueel opschalen van de MKB-*pilot* van Qredits.

De werkgroepen zouden heldere, meetbare doelstellingen voor 2018 moeten opleveren, met tussentijdse doelstellingen per jaar. De figuur 'Mogelijke doelstellingen' (zie hieronder) geeft een voorbeeld.

Mogelijke doelstellingen



Jaarlijks zou dan onder andere op basis van een 'kleinbedrijf monitor' (Maatregel 3) een evaluatie moeten plaats vinden over de staat van het kleinbedrijf, de vorderingen die zijn/ worden geboekt ten aanzien van de maatregelen, en of verdere actie nodig is. Zeker voor de eerste paar jaar lijkt daarnaast een meer permanent 'programma-management' (bijvoorbeeld verzorgd door het Ministerie van Economische Zaken) als 'aanjager' van de initiatieven een belangrijk ingrediënt voor succes.

Een snelle uitvoering van de 10 maatregelen kan er dan toe bijdragen dat het kleinbedrijf zich herstelt tot het niveau van een aantal jaren geleden en een stuwende kracht wordt voor economisch herstel van Nederland.

Al met al zouden met het geformuleerde 'Deltaplan' voor het kleinbedrijf de volgende ambities moeten worden nagestreefd:

- a) In 2018 heeft het kleinbedrijf weer significant meer banen dan vandaag
(een groei van 100.000-200.000 banen per jaar)
- b) Met een gezonde financiële balans (solvabiliteit)
- c) En een groter aandeel groeiende bedrijven

zodat het kleinbedrijf zijn rol weer kan innemen als een grote motor voor de Nederlandse economie.

Betrokkenen bij het onderzoek

Samensteller rapport

Organisatie

Ministerie van Economische Zaken

McKinsey & Company

Naam

Freeke Heijman

Dinand Maas

Iris Lackner

Sophie Willems

Ekim Sincer

Occo Roelofsen

Johanna Hirscher

Carlos van der Lande

Eva Sillen

Jacqueline Brassey

Margriet Hooghiemstra

Siebe Brinkhof

Gesprekspartners

ABN AMRO
ABN AMRO
Aim for the Moon
BBI Group
CPB
CPB
DNB
DNB
Douw&Koren
EIM Panteia
ING
ING
KvK
KvK
Magnet.me
Ministerie van Economische Zaken
Ministerie van Economische Zaken
Ministerie van Financiën
Ministerie van Financiën
MKB-adviseur
MKB-adviseur
MKB-Kredietcoach
MKB-Nederland
MKB-Nederland
NVB
NVP
Ondernemer
Ondernemersklankbord
ONL
Port4Growth
Prime Ventures
Qredits
Rabobank
Rabobank
RVO
SER
SER
Triodos
Universiteit Utrecht
Vereniging van Kredietunies in Nederland
VNO-NCW
Hans Hanegraaf
Hans Klomp
Niek Karsmakers
Kees de Jong
Michiel Bijlsma
Sander van Veldhuizen
Klaas Knot
Gerbert Hebbink
Simon Douw
Wim Verhoeven
Annerie Vreugdenhil
Arnold Esser
Claudia Zuiderwijk
Myrthe Hooijman
Freek Schouten
Bertholt Leeftink
Pieter Waasdorp
Gita Salden
Irene Linthorst
Carel Verdiesen
Carlo van der Weg
Jan Wietsma
Michaël van Straalen
Guusje Dolsma
Chris Buijink
Tjarda Molenaar
Peter Arensman
Frank van Santen
Hans Biesheuvel
Joop de Jong
Sake Bosch
Elwin Groenevelt
Paul Dirken
Guust Jutte
Eline Beemsterboer
Wiebe Draijer
Marko Bos
Daniel Povel
Erik Stam
Georgina Friedrichs
Cees Oudshoorn

