

KLEINE KREDIETEN AAN KLEINE ONDERNEMINGEN

Eindrapport

Uitgebracht in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken

Amersfoort, 30 juni 2004

VOORWOORD

Het Ministerie van Economische Zaken heeft in december 2003 aan Bureau Bartels opdracht gegeven om een onderzoek uit te voeren naar de markt voor kleine kredieten aan kleine ondernemingen.

Aan het onderzoek is door een groot aantal personen een bijdrage geleverd. In de eerste plaats bedanken we de heer drs. R. Schouwink van het Ministerie van Economische Zaken voor de directe begeleiding van het onderzoek. We zijn ook veel dank verschuldigd aan een groot aantal respondenten van het onderzoek, zoals de ondernemers, de banken en de intermediairs, om ons te woord te staan.

Het onderzoek is uitgevoerd onder toezicht van een begeleidingscommissie die als volgt was samengesteld: de heer drs. R. Schouwink, de heer mr. W. Helmink, de heer mr. D.W.A. Maas (allen van het Ministerie van Economische Zaken), de heer drs. F.W. de Jong (ABN AMRO, lid ITOC), de heer drs. R.C.H.P. van Kesteren (NVB, lid ITOC), mevrouw mr. H. ter Steeg (VNO-NCW) en de heer drs. J.J.M. Rats (MKB-Nederland). We danken de leden van de commissie voor hun deskundige advies en begeleiding bij het uitvoeren van het onderzoek.

Met het rapport hebben we een goed inzicht willen geven in het functioneren van de markt voor kleine kredieten aan kleine ondernemingen en de knelpunten die zich hierop voordoen. We hopen daarmee een bijdrage te leveren aan het optimaliseren van deze markt.

Bureau Bartels B.V.
Amersfoort

INHOUD

VOORWOORD

INHOUD

SAMENVATTING EN CONCLUSIES

i

1.	INLEIDING	1
1.1	Aanleiding	1
1.2	Probleemstelling en onderzoeksvragen	1
1.3	Onderzoeksaanpak en respons	2
1.4	Kenmerken van de bedrijven	3
1.5	Opbouw van het rapport	5
2.	DE MARKT VOOR KLEIN ZAKELIJKE KREDIETEN IN PERSPECTIEF	7
2.1	Inleiding	7
2.2	Financieringsvraag van kleine ondernemingen	7
2.3	Knelpunten op de markt voor kredietverlening volgens eerdere studies	8
2.4	Actuele trends en ontwikkelingen	10
2.5	Initiatieven op het gebied van kredietverlening in het buitenland	11
2.6	Enkele initiatieven op het gebied van kredietverlening in Nederland	14
3.	DE KREDIETBEHOEFTE VAN KLEINE BEDRIJVEN	19
3.1	Inleiding	19
3.2	Omvang en doel van de kredietbehoefte	19
3.3	Redenen voor bankfinanciering	22
3.4	Invulling van de kredietbehoefte	24
3.5	Opinies over de ontwikkeling van de markt voor klein zakelijk krediet	27
4.	HET AANVRAGEN VAN KLEINE KREDIETEN	31
4.1	Inleiding	31
4.2	Het opstellen van de kredietaanvraag	31
4.3	De selectie van de bank	34
4.4	Het contact met de bank	35
4.5	Inspanningen rond financiering	37
5.	DE BEOORDELING VAN DE KLEIN ZAKELIJKE KREDIETAANVRAAG	40
5.1	Inleiding	40
5.2	Relevante ontwikkelingen bij de banken	40
5.3	De afhandeling van de aanvraag	42
5.4	Het belang van de verschillende beoordelingscriteria	44
5.5	De betekenis van zekerheden	46
5.6	De redenen voor afwijzingen	48
6.	DE EFFECTEN VAN KREDIETVERLENING	50
6.1	Inleiding	50
6.2	Alternatieve financieringsmogelijkheden	50
6.3	Gevolgen van de afgewezen aanvragen	52
6.4	Betekenis van toegewezen aanvragen	55
7.	DE BORGSTELLINGSREGELING EN DE MARKT VOOR KLEIN ZAKELIJKE KREDIETEN	56
7.1	Inleiding	56
7.2	Gebruik van de borgstellingsregeling	56
7.3	Bekendheid en gebruik regeling onder geraadpleegde bedrijven	59
7.4	Ervaringen van banken met de regeling	61
7.5	Wensen voor verbeteringen markt klein zakelijk krediet	63

8. CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN	68
8.1 Inleiding	68
8.2 Conclusies	68
8.3 Aanbevelingen	70
LITERATUURLIJST	75
BIJLAGE 1 OVERZICHT GERAADPLEEGDE PERSONEN	77
BIJLAGE 2 TABELLENBOEK	79

SAMENVATTING van het rapport KLEINE KREDIETEN AAN KLEINE ONDERNEMINGEN

Aanleiding

Voor de Nederlandse economie vormen **kleine ondernemingen** een belangrijke **motor voor groei en dynamiek**. Dit betreft zowel bestaande kleine ondernemingen als startende (innovatieve) ondernemingen. Gelet op het belang van dit segment van het bedrijfsleven hecht de overheid veel waarde aan een zo optimaal mogelijk werkende markt voor de financiering van dit type bedrijven. Voor kleine en startende bedrijven is wat externe financiering aangaat vooral bancaire kredietverlening belangrijk. Dit verklaart ook dat de overheid met het Besluit Borgstelling MKB Kredieten (in het navolgende aangeduid als de BBMKB) ondersteuning aan kleine en middelgrote bedrijven biedt bij het verkrijgen van bankkrediet.

Gezien de economische betekenis van kleine en startende bedrijven en de impact van eventuele financieringsknelpunten die bij deze bedrijven spelen, heeft het Ministerie van Economische Zaken een onderzoek laten uitvoeren naar het functioneren van de **markt voor kleine kredieten aan kleine ondernemingen**. Bureau Bartels heeft dit onderzoek uitgevoerd.

Probleemstelling en aanpak

De probleemstelling van het onderzoek is als volgt geformuleerd:

Hoe functioneert de markt voor klein zakelijke kredieten, welke knelpunten of fricties doen zich daarbij – naar aard en omvang – voor, wat zijn mogelijke ‘oplossingsrichtingen’ en welke rol kan de overheid hierin spelen?

Voor het onderzoek is een aantal activiteiten uitgevoerd. Naast het **bestuderen van schriftelijke bronnen** rondom het thema klein zakelijke kredietverlening zijn persoonlijke **gesprekken gevoerd met** enkele **sleutelpersonen**. Dit zijn personen die in meer algemene zin betrokken zijn bij de kredietmarkt (voor startende en kleine ondernemers) en dus over een ‘helicopterview’ beschikken ten aanzien van dit thema.

Verder zijn in het onderzoek **kleine ondernemingen** (minder dan 50 werknemers) geraadpleegd. Daarbij zijn in totaal 240 bedrijven geïnterviewd die recentelijk (de afgelopen twee jaar) ervaring hebben opgedaan met een – gehonoreerde of afgewezen – kredietaanvraag van maximaal 150.000 euro.

Nog een andere doelgroep van het onderzoek betrof de **aanbieders van (klein) zakelijke kredieten**. Daarbij zijn – zowel op managementniveau als op het niveau van accountmanagers – functionarissen van het Nederlandse bankwezen geconsulteerd. In totaal zijn 29 vertegenwoordigers van deze aanbieders geraadpleegd. Een laatste doelgroep bestond uit zogenaamde **intermediaire partijen**. Dit zijn partijen die niet direct zelf betrokken zijn bij bancaire kredietverlening maar hier vanuit een ander perspectief wel zicht op hebben. Het gaat dan om vertegenwoordigers van organisaties zoals Syntens, regionale ontwikkelingsmaatschappijen en gemeentelijke functionarissen die belast zijn met de uitvoering van de zogenaamde BBZ-regeling. In totaal hebben we 10 intermediaire partijen geraadpleegd.

Kredietbehoefte van kleine bedrijven

Uit de analyses komt naar voren dat voor kleine bedrijven het vergroten van het werkkapitaal het belangrijkste **doel** van de kredietaanvraag is. Op ruime afstand volgt dan het doel van uitbreiding van bedrijfsmiddelen (productiecapaciteit, machines).

De meest populaire **kredietvorm** – bij ongeveer twee derde van de ondervraagde ondernemers – wordt gevormd door het rekening-courantkrediet. Voor ondernemers is een belangrijk voordeel van deze kredietvorm de grote mate van flexibiliteit ten opzichte van de andere kredietvormen.

Verreweg de **belangrijkste reden** voor het feit dat ondernemers voor **bankfinanciering** kiezen is dat dit voor hen het meest makkelijk, bekend en laagdrempelig is. Ongeveer drie van de tien ondernemers geven ook nog aan dat zij voor financiering via de bank kiezen omdat zij onvoldoende kennis hebben van andere financieringsbronnen.

Resultaten van de kredietaanvraag

Uit de resultaten van het onderzoek blijkt dat van 28% van de geraadpleegde ondernemers de kredietaanvraag is afgewezen. Van 66% van de ondernemers is de aanvraag toegewezen en 6% van de ondernemers had nog geen uitsluitend over de aanvraag. Het overall afwijzingspercentage van 28% ligt overigens beduidend hoger dan in een eerder uitgevoerd onderzoek uit 1999 naar de markt voor kredietverlening¹ in het MKB. Kijken we meer specifiek naar sector dan blijkt het afwijzingspercentage bij bedrijven uit de industrie en bouw het hoogst uit te vallen.

Een belangrijke bevinding is verder dat de **omvang van het gevraagde krediet** een belangrijke bepalende factor voor de kans op succes van de aanvraag lijkt te zijn. Aanvragen voor microkredieten (tot 25.000 euro) worden beduidend vaker afgewezen dan de andere (wat grotere) kredieten. Tussen **starters en bestaande bedrijven** doen zich wat dit aangaat (de 'slaagkans' van de kredietaanvraag) minder pregnante verschillen voor. Alleen voor jonge starters (maximaal één jaar geleden gestart) komen de afwijzingspercentages wat hoger uit dan voor bestaande bedrijven.

Uit het onderzoek duiden ook diverse meer kwalitatieve signalen er op dat het voor kleine bedrijven moeilijker is geworden om kleine bankkredieten te verkrijgen. Zo geeft meer dan de helft van de geraadpleegde bedrijven aan dat zij in de afgelopen jaren een afnemende interesse van banken signaleren om kleine kredieten te verstrekken. Verder geeft driekwart van de bedrijven aan dat zij het huidige kredietklimaat als ongunstig tot zeer ongunstig ervaren. Zeer kleine bedrijven voelen dit het sterkst. Verder zijn ook de jonge starters uitgesproken negatief over het huidige klimaat voor het verkrijgen van kleine kredieten.

Ook vanuit de banken wordt er op gewezen dat zich bij de klein zakelijke kredietverlening belemmeringen voordoen. In de eerste plaats zijn banken kostenbewuster geworden. Omdat bij **kleine kredieten de kosten-baten verhouding ongunstig is**, heeft deze ontwikkeling met name negatieve gevolgen voor de kleine kredieten. Als gevolg hiervan zijn voor de afhandeling van dit type kredieten (bij veel banken) standaardsystemen ontwikkeld of in ontwikkeling. Daarbij wordt ook aansluiting gezocht bij de trends die zich rondom Basel II voordoen. In de tweede plaats is volgens de banken de **economische recessie** mede debet aan het verslechterde klimaat.

Het aanvragen van kleine kredieten

Voor het opstellen van de kredietaanvraag maakt ongeveer de helft van de geraadpleegde ondernemers **gebruik van externe adviseurs**. Bedrijven die een aanvraag hebben gedaan voor een microkrediet (minder dan 25.000 euro) blijken in veel mindere mate gebruik te maken van adviseurs dan bedrijven die een wat grotere kredietaanvraag hebben gedaan (25.000 tot 150.000 euro).

Banken geven aan dat zij, vooral van de zeer kleine bedrijven, vaak kredietaanvragen krijgen die **niet adequaat onderbouwd** zijn met actuele financiële en/of marktgegevens. Hierdoor moeten zij relatief veel moeite doen om de gegevens 'boven water te krijgen' waardoor de handlingskosten van banken toenemen. Hierdoor worden de kleine kredieten – die vanuit kosten-baten oogpunt voor de banken eigenlijk toch al vaak 'niet uit kunnen' – nog minder interessant. Banken signaleren wel een verbetering in de beschikbaarheid van dergelijke cijfers (en onderbouwingen) indien externe (financiële) deskundigen worden ingezet door de bedrijven. Bij de kleine kredieten doet zich hier echter een soort 'patstelling' voor. Voor zeer kleine bedrijven (kredietaanvragen) zal de inzet van een externe adviseur vaak te duur zijn, terwijl het niet inzetten van een externe adviseur door

¹ De markt voor kredietverlening aan MKB-bedrijven, Bureau Bartels 1999 in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken.

de aanvrager voor de banken vaak leidt tot een duurder kredietbeoordelingsproces.

Ruim de helft van de ondernemers blijkt voor de kredietaanvraag geen **ondernemingsplan** op te stellen. Dikwijls is de achtergrond hiervan dat het een relatief simpele aanvraag bij een bank betreft waar al een (langdurige) relatie mee bestaat. Van de ondernemers die wel een dergelijk plan hebben opgesteld, maakt ongeveer de helft gebruik van externe ondersteuning. De resultaten duiden er op dat de kans om het krediet toegewezen te krijgen hoger is onder de ondernemers die bij het opstellen van een ondernemingsplan gebruik hebben gemaakt van externe adviseurs.

Het blijkt dat kleine bedrijven in de praktijk maar in **beperkte mate financieringsopties** van banken met elkaar **vergelijken**. Drie kwart van de ondernemers blijkt de kredietaanvraag uitsluitend bij één bank te doen. Vaak is de achtergrond hiervan dat de aanvraag wordt gedaan bij de 'huisbankier'. Als er al naar alternatieven wordt gekeken, dan heeft dit vaak te maken met een eerdere afwijzing bij een andere bank en dus niet zozeer met het doel om financieringsvoorwaarden met elkaar te vergelijken. Starters blijken in sterkere mate te 'shoppen' dan bestaande bedrijven. Dit zal deels ook samenhangen met het gegeven dat starters in zakelijk opzicht nog geen bestaande bank hebben.

Uit het onderzoek komt naar voren dat bedrijven bij de kredietaanvraag in negen van de tien gevallen een persoonlijk gesprek bij de bank voeren. Het **persoonlijk contact** speelt dus, ondanks de standaardisering van de kredietbeoordelingsprocessen, nog steeds een belangrijke rol bij de kredietaanvraag. Bij microkredieten komt een persoonlijk gesprek wat minder vaak voor.

Ondernemers beoordelen de **moeite** die zij hebben moeten doen om de aanvraag in te dienen zeer wisselend. Wel vinden ondernemers met een afgewezen aanvraag en aanvragers van een microkrediet in sterkere mate dat ze veel moeite hebben moeten doen.

De beoordeling van de kredietaanvraag

Qua intake en beoordeling van kleine kredietaanvragen bij banken valt momenteel een drietal segmenten te onderscheiden. In de eerste plaats zijn er banken die (vooralsnog) **niet (gaan) werken met in eigen beheer ontwikkelde gestandaardiseerde systemen**. Voor deze banken zijn kleine kredieten – ook naar de toekomst – weinig aantrekkelijk. Immers, deze banken zijn vanwege het ontbreken van standaardsystemen min of meer 'per definitie' aangewezen op een 'maatwerkeraanpak'. En deze aanpak valt juist bij klein zakelijke kredieten – qua rendement – vrijwel altijd negatief uit.

In de tweede plaats zijn er banken die wel met **gestandaardiseerde systemen** (gaan) werken waarbij deze systemen deels met **actuele financiële gegevens** over het presteren van bedrijven gevuld moeten worden. Problematisch hierbij is, zoals hierboven aangegeven, dat veel aanvragers van kleine zakelijk kredieten niet direct in deze gegevens kunnen voorzien (op het moment van de kredietaanvraag). Dat betekent voor de betreffende accountmanagers dat zij óf veel moeite moeten doen om de gegevens alsnog via deze bedrijven te verkrijgen óf alsnog een maatwerktraject op gaan starten. In beide gevallen gaat het echter om onaantrekkelijke opties in die zin dat de handlingskosten voor de bank daarmee weer toenemen.

In de derde plaats worden er momenteel ook **standaardsystemen** gebruikt (getoetst) die niet of in sterk **mindere mate 'afhankelijk' zijn van de beschikbaarheid van financiële kengetallen** (en zekerheden). Deze systemen zijn meer gebaseerd op relatief eenvoudig te verkrijgen variabelen of indicatoren zoals de leeftijd van de kredietaanvrager, beschikbaarheid van een eigen huis, opleidingsniveau, enzovoort. Het 'voordeel' van deze laatste aanpak is dat zowel de banken als de ondernemers met minder handlingskosten te maken krijgen en dat bovendien een snelle besluitvorming mogelijk is. Echter, in die situaties waar een aanvraag niet in het systeem past – bijvoorbeeld omdat de aanvraag boven de kritische grens uitkomt – of de uitkomst 'negatief' is bestaat er juist ook hier voor kleine kredietaanvragen weinig animo om deze alsnog in een maatwerktraject op te nemen. Immers, er valt heel wat 'uit te leggen' voor een accountmanager die toch een

kleine kredietaanvraag wil honoreren terwijl het standaardsysteem een negatieve uitkomst geeft.

Ook aan de ondernemers is gevraagd naar een aantal aspecten die met de beoordeling van kredietaanvragen samenhangen. Zo blijkt dat een meerderheid van de geraadpleegde ondernemers **binnen twee weken uitsluitel** krijgt over de aanvraag. Als ondernemers langer dan drie weken moeten wachten ontstaat hierover ontevredenheid. Over de verschillende '**modaliteiten**' van het verkregen **krediet** (zoals voorwaarden en rentepercentages) zijn de ondernemers over het algemeen tevreden. Verder blijkt de praktijk van **kruiselingse verkoop** – waarbij eventuele toekenning van de kredietaanvraag wordt gekoppeld aan het afnemen van andere (financiële) producten en diensten – in de praktijk betrekkelijk weinig voor te komen.

Het onderzoek levert verder het beeld op dat ondernemers vinden dat banken bij het beoordelen van de kredietaanvragen te veel belang hechten aan **harde criteria** (zoals financiële kengetallen en zekerheidsstellingen) en te weinig aan **zachte criteria** (zoals de visie van de ondernemer en de mate waarin hij/zij over ondernemerscapaciteiten beschikt).

Aan ondernemers met een afgewezen aanvraag geven de banken meestal wel een **argumentatie voor de afwijzing**. De meeste genoemde reden door banken is het ontbreken van voldoende zekerheden. Ondernemers denken ook dat dit feitelijk voor de banken een belangrijke reden is, maar denken zelf dat de branche waarin de onderneming actief is nog belangrijker is geweest voor de beoordeling door banken. Verder denkt een kwart van de ondernemers dat ook de hoogte van de kredietaanvraag – die in ons onderzoek dus klein was – eveneens een belangrijke reden voor de afwijzing is geweest terwijl banken dat niet zo direct naar de bedrijven als reden hebben gecommuniceerd.

Ongeveer de helft van de **ondernemers met een afwijzing** is op zoek gegaan naar alternatieve financieringsbronnen. Bij microkredieten komt dit (nog) minder voor. Meestal betreft het dan andere banken, die dan echter ook onbereid bleken om de financiering te verstrekken. De overige bronnen zijn zeer divers, variërend van vrienden en bekenden tot participatiemaatschappijen en gemeenten. Bij deze alternatieven ligt de succesratio wat hoger dan bij banken.

Effecten van kredietverlening

Ongeveer **tweederde deel** van de ondernemers die recentelijk te maken heeft gehad met een afwijzing heeft inmiddels al **consequenties** ervaren als gevolg van het uitblijven van de kredietverlening. Het belangrijkste gevolg was dat het plan/de investering helemaal niet gerealiseerd kon worden. Andere belangrijke gevolgen zijn dat het plan/de investering uitgesteld moest worden dan wel langzamer – meer verspreid over de tijd – gerealiseerd moet worden. Desgevraagd geeft een ruime meerderheid van de ondernemers (56%) aan dat de afwijzing inmiddels ook al negatieve gevolgen heeft gehad op de (economische prestaties van de) onderneming. Daarbij gaat het dan om effecten op economische grootheden als omzet, rendement en werkgelegenheid.

Borgstellingsregeling (BBMKB)

Uit een analyse van het gebruik van de BBMKB blijkt dat er in de afgelopen jaren sprake is van een **trendmatige afname van het aantal verstrekte borgstellingskredieten per jaar**. Het aantal leningen is nagenoeg gehalveerd van 4.770 in 1996 tot een kleine 2.400 vorig jaar (2003). Daartegenover staat een **jaarlijkse toename van het gemiddelde kredietbedrag** van 79.000 euro in 1996 tot 149.000 euro in 2003. De gemiddelde omvang van de verleende kredieten is dus juist bijna verdubbeld. Dit betekent dus dat vooral in het **lagere kredietsegment** het **aantal verleende garantiékredieten de afgelopen jaren is gedaald**. Dit betreft met name het kredietsegment tot 70.000 euro. Per saldo wordt de BBMKB daarmee in toenemende mate een voorziening voor de wat grotere kredieten. De betekenis van deze regeling voor kleine (micro)kredieten neemt navenant af.

Vanuit de geraadpleegde **banken** wordt het **afnemende gebruik** van de BBMKB voor de kleine kredieten **bevestigd**. De achtergrond hiervan zijn de – in de optiek van de banken – hogere handlingskosten bij het gebruik van de regeling. Dit staat op gespannen voet met de ingezette ontwikkeling om de handlingskosten juist terug te dringen bij kleine kredieten. Bij de beoordeling van kleine kredietaanvragen via de nieuwe ‘standaard-systemen’ blijkt de BBMKB zelfs min of meer per definitie te worden uitgesloten. Accountmanagers hebben bijvoorbeeld niet de mogelijkheid om bij een negatieve beoordeling door het systeem dezelfde aanvraag nog eens te toetsen via dit systeem voor de situatie dat de borgstellingsregeling toegepast zou worden.

Van de geraadpleegde ondernemers is ongeveer eenderde deel **met de BBMKB bekend**. Aanvragers van kleine kredieten zijn minder bekend met de regeling dan aanvragers van relatief grotere kredieten. Bij ongeveer 3 procent van de geraadpleegde ondernemingen hebben de banken de **BBMKB toegepast**.

Ten aanzien van de BBMKB wordt door de banken de vermindering van de administratieve belasting als **verbeterpunt** genoemd, bijvoorbeeld door een betere aansluiting/integratie van de systematiek van de BBMKB met de standaarden die de banken zelf (hebben) ontwikkeld. Een ander verbeterpunt dat door de banken wordt genoemd is het verlengen van de periode van twaalf jaar voor onroerend goed. Een aanpassing (verhoging) van het borgstellingspercentage werd door de banken niet spontaan naar voren gebracht als verbeterpunt.

Minder uniformiteit en draagvlak bestaat er bij banken ten aanzien van andere mogelijke **beleidsacties** voor kleine kredieten zoals een bijdrage (van de overheid) in de handlingskosten van banken of het opzetten van een gezamenlijk waarborgfonds door overheid en banken. De meningen vanuit de bancaire vertegenwoordigers over de meerwaarde van dit soort beleidsacties lopen uiteen en er wordt betrekkelijk weinig effect van verwacht.

Algemene conclusies

Diverse resultaten uit het onderzoek duiden er op dat het **klimaat** om als ondernemer **klein zakelijk krediet** te verkrijgen **in de afgelopen jaren verslechterd** is. Dit blijkt in de eerste plaats uit meer ‘objectieve gegevens’ zoals de hogere afwijzingspercentages ten opzichte van het onderzoek dat in 1999 is uitgevoerd. Deze meer kwantitatieve bevindingen worden op een meer kwalitatieve wijze onderbouwd vanuit de raadpleging van ondernemers. Een overgrote meerderheid van deze ondernemers – ook diegenen die recentelijk wel een kredietaanvraag gehonoreerd zagen – ervaart het huidige kredietklimaat in Nederland als ongunstig.

Een belangrijke bevinding is verder dat de impact van het verslechterde klimaat voor de klein zakelijke kredietverlening het **sterkst wordt gevoeld bij de microkredieten** (onder de 25.000 euro). Verder komen er uit deze studie wel signalen naar voren die er op duiden dat jonge starters wat meer moeite hebben dan bestaande bedrijven om hun kleine kredietaanvragen gehonoreerd te krijgen. Echter, deze verschillen zijn minder groot dan bij microkredieten versus de wat grotere kredieten. In deze zin lijkt de omvang van de kredietaanvraag dus nog meer bepalend te zijn voor de kans op succes dan de vraag of het om (jonge) starters dan wel om bestaande bedrijven gaat.

Vanuit de **banken** wordt bovenstaand patroon herkend vanuit een tweetal belangrijke trends die zich in de afgelopen jaren hebben voorgedaan. In de eerste plaats speelt hier de **economische laagconjunctuur**. Deze heeft geleid tot een erosie van de ‘economische prestaties’ van veel bedrijven en daarmee tot een reductie van de ‘leencapaciteit’. In de tweede plaats zijn banken in toenemende mate aandacht gaan schenken aan de **‘kosten-baten’ verhouding** bij kredietverlening. Vooral voor kleine kredieten valt deze verhouding vaak ongunstig uit voor banken. Hierdoor is voor dit type kredieten een ‘maatwerkpaak’ vanuit bedrijfseconomische overwegingen veelal niet verantwoord. Er resteert daardoor voor kleinere kredieten in toenemende mate een behandeling via **gestandaardiseerde systemen**. Daarmee kunnen de handlingskosten voor banken namelijk sterk worden gereduceerd. Echter, niet alle banken zijn al actief met deze

standaardsystemen. Daarnaast is het zo dat kleine kredietaanvragen lang niet altijd 'passen' in dergelijke systemen waardoor de enige optie toch weer een maatwerkapproach is (die bedrijfseconomisch vaak onrendabel is). Hierbij kan bovendien worden geconstateerd dat de BBMKB bij kleine kredieten steeds meer 'buitenspel' wordt gezet. Dit omdat de BBMKB bij voorbaat uitgesloten wordt in de gestandaardiseerde systemen voor kredietbeoordeling.

Aanbevelingen

Aan de hand van de resultaten van het onderzoek kan een aantal aanbevelingen worden gedaan die hieronder kort en bondig worden gepresenteerd. Voor een nadere onderbouwing daarvan verwijzen we naar hoofdstuk 8 van dit rapport. We merken hierbij op dat met name de eerste aanbeveling prioriteit verdient.

1. Tracht te komen tot een 'integrale vervlechting' van de BBMKB in het proces van standaardisering van kleine kredietverlening dat zich binnen het bankwezen afspeelt.
2. Versterk de bekendheid van de BBMKB onder het bedrijfsleven.
3. Overweeg om extra ondersteuning te bieden aan de kleinere kredietaanvragen (microkredieten).
4. Stimuleer het gebruik van externe (financiële) deskundigheid door starters en (andere) kleine kredietaanvragers bij het onderbouwen van hun financiële en markt cijfers in hun ondernemings-/financieringsplannen.
5. Maak branchecijfers beter beschikbaar voor ondernemers.
6. Stel samen met de banken en werkgeversorganisaties een brochure op over het financieren van kleine ondernemingen.
7. Overweeg om de termijn van maximaal twaalf jaar voor onroerend goed binnen de BBMKB aan te passen.
8. Banken zouden – ook in hun eigen belang – meer cijfermatige gegevens over (kleine) kredietverlening in Nederland kunnen genereren.
9. Infomeer het bedrijfsleven over de (te verwachten) consequenties van Bazal II.

1. INLEIDING

1.1 Aanleiding

Voor de Nederlandse economie vormen **kleine ondernemingen** een belangrijke **motor voor groei en dynamiek**. Dit betreft zowel bestaande kleine ondernemingen als startende (innovatieve) ondernemingen. Gelet op het belang van dit segment van het bedrijfsleven zijn er door de Nederlandse overheid dan ook diverse inspanningen gepleegd om het ontstaan en de groei van kleine en startende bedrijven te faciliteren. Een deel van dit instrumentarium is daarbij gericht op het geven van **financiële impulsen**. Voorbeelden hiervan zijn diverse fiscale voorzieningen, het opzetten van (techno)startersfondsen en het inzetten van technologiesubsidies die (mede) gericht zijn op het Midden- en Kleinbedrijf (MKB).

Daarnaast is er ook beleidsmatige aandacht voor het **financieringsaspect** van (kleine) bestaande en startende bedrijven. Het Besluit Borgstelling MKB Kredieten is daar een voorbeeld van. Deze aandacht laat zich met name terugvoeren op het gegeven dat financieringsvraagstukken voor veel kleine ondernemingen een belangrijk aandachtspunt vormen. Aangezien de markt voor financiering van kleine en startende bedrijven voor een groot deel uit **kredietverlening** bestaat, hecht de overheid veel waarde aan een zo optimaal mogelijke werking van deze markt. Mede ook gelet op de economische recessie blijft het daarom van extra belang om zorg te dragen voor een zo goed mogelijk functionerende kredietmarkt, met name ook voor kleine kredieten.

Gegeven het economisch belang van kleine en startende bedrijven en de eventuele financieringsknelpunten die bij deze bedrijven spelen, heeft het Ministerie van Economische Zaken een onderzoek laten uitvoeren naar het functioneren van de **markt voor kleine kredieten aan kleine ondernemingen**. Daarbij gaat het met name om het verschaffen van inzicht in eventuele knelpunten die op deze markt spelen, oplossingsrichtingen en de mogelijke rol die de overheid daarbij kan vervullen. In deze rapportage presenteren we de uitkomsten van het onderzoek.

1.2 Probleemstelling en onderzoeksvragen

Voor het onderzoek is de volgende centrale **probleemstelling** geformuleerd:

Hoe functioneert de markt voor klein zakelijke kredieten, welke knelpunten of fricties doen zich daarbij – naar aard en omvang – voor, wat zijn mogelijke ‘oplossingsrichtingen’ en welke rol kan de overheid hierin spelen?

Bij de uitwerking van bovenstaande probleemstelling kan een **viertal hoofdthema’s** worden onderscheiden en wel de volgende:

- a. De markt voor klein zakelijke kredietverlening.
- b. Ervaringen en knelpunten in de vraag naar klein zakelijke kredieten.
- c. Trends en fricties in het aanbod van klein zakelijke kredietverlening.
- d. Leerervaringen en bouwstenen voor de toekomst.

Bij elk van deze thema’s spelen vervolgens weer verschillende **aandachtspunten** die in het onderzoek aan bod zijn gekomen. In schema 1.1 geven we ter verduidelijking – voor elk van bovenstaande thema’s – de belangrijkste aandachtspunten weer.

Schema 1.1 Thema's en aandachtspunten

- a. De markt voor klein zakelijke kredietverlening**
 - Kredietverstrekking en -vormen
 - Kredietverlening naar doelgroepen
 - Belangrijke (externe) ontwikkelingen op de kredietmarkt
 - Rol en functie van BBMKB voor banken
- b. Ervaringen en knelpunten in de vraag**
 - Rol van kleine kredieten bij invulling financieringsvraag MKB
 - Karakterisering van de vraag naar klein zakelijk krediet
 - Ervaringen en knelpunten van ondernemingen met kredietaanvragen
 - Gevolgen van afgewezen aanvragen
 - Bekendheid met en behoeften aan overheidsinterventie
- c. Trends en fricties in het aanbod**
 - Belang van klein zakelijke kredieten voor aanbieders kapitaal (banken)
 - Typering behandeling en beoordeling van kredietaanvragen
 - Ervaren knelpunten door kredietverleners
 - Relevante (toekomstige) trends en ontwikkelingen
 - Wensen voor (aanvullende) overheidsinterventie
- d. Leerervaringen en bouwstenen voor de toekomst**
 - Aard van (nog resterende) knelpunten op de kredietmarkt
 - Mogelijke oplossingsrichtingen
 - Rol van de overheid

In de volgende paragraaf verleggen we de aandacht naar de gevolgde aanpak van het onderzoek om invulling te geven aan bovengenoemde probleemstelling, thema's en bijbehorende aandachtspunten.

1.3 Onderzoeksaanpak en respons

In het onderzoek hebben we een aantal onderling gerelateerde onderzoeksactiviteiten uitgevoerd. Daarbij is vanuit verschillende bronnen en invalshoeken relevante informatie verzameld. We lichten de uitgevoerde activiteiten hieronder nader toe.

We zijn het onderzoek gestart met **deskresearch**. Daarbij hebben we – mede op basis van een screening van internet – een inventarisatie gemaakt van relevante schriftelijke bronnen rond het thema klein zakelijke kredietverlening en deze bestudeerd en geanalyseerd. In de literatuurlijst is een overzicht opgenomen van de geraadpleegde bronnen. De resultaten van de deskresearch zijn gebruikt voor de beantwoording van diverse onderzoeksvragen en is tevens verwerkt als input voor het veldwerk.

Een specifiek onderdeel van de deskresearch vormde de **scan van enkele belangrijke trends in een aantal andere landen**. In dit kader hebben we voor een aantal omliggende landen – op hoofdlijnen – een analyse gemaakt van het functioneren van de markt voor klein zakelijke kredietverlening en de rol van de overheid daarbij. Voor dit onderdeel hebben we ons in belangrijke mate gebaseerd op studies van de Europese Commissie.

In de aanvangsfase van het onderzoek hebben we ook een aantal persoonlijke **gesprekken met sleutelpersonen** gevoerd. Dit betrof dan personen die in meer 'overall' zin betrokken zijn bij de kredietmarkt (voor startende en kleine ondernemers) en dus over een 'helicopterview' beschikken ten aanzien van dit onderwerp. Daartoe hebben we gesprekken gevoerd met sleutelpersonen vanuit het beleid (Ministerie van Economische

Zaken), bancaire vertegenwoordigers van de aanbodkant van de kredietmarkt en betrokkenen bij koepelorganisaties van ondernemers en branches. Bijlage I bevat een overzicht van de geraadpleegde sleutelpersonen.

De kern van het onderzoek bestond uit het **veldwerk**. Een belangrijk onderdeel hiervan vormde het **raadplegen van de ondernemingen**. Allereerst is daarvoor een **steekproef** getrokken uit het Handelsregister van de Kamer van Koophandel. Bij de steekproef-trekking is rekening gehouden met een drietal segmentatiecriteria, namelijk oprichtingsjaar (om starters te kunnen onderscheiden), branche en bedrijfsomvang. Door middel van een korte telefonische ondervraging – een zogenaamde **quick scan** – van de geselecteerde bedrijven hebben we de steekproef vervolgens nader afgebakend tot uitsluitend ondernemingen die recentelijk (de afgelopen twee jaar) ervaringen hebben opgedaan met een – gehonoreerde of afgewezen – kredietaanvraag van maximaal 150.000 euro.

In tabel 1.1 is een overzicht van de **respons** van de benaderde bedrijven weergegeven. Hieruit blijkt dat eenderde deel van de bedrijven waarbij we een quick scan hebben afgenomen, recentelijk ook een kredietaanvraag van minder dan 150.000 euro heeft gedaan. Deze bedrijven, die dus tot de doelgroep van het onderzoek behoren, waren over het algemeen bereidwillig om ons te woord te staan, getuige de lage non-respons van 6 procent. Uiteindelijk zijn er op deze wijze **240 ondernemingen** telefonisch geïnterviewd. Dit is gebeurd op basis van een gestructureerde vragenlijst die we in nauwe samenspraak met de opdrachtgever hebben vervaardigd. In de volgende paragraaf staan we overigens nader stil bij de belangrijkste kenmerken van de geraadpleegde bedrijven.

Tabel 1.1 Overzicht respons benaderde bedrijven

Steekproef en quick scan	Aantal bedrijven
Aantal bedrijven in steekproef	1.534
Aantal bedrijven waarbij quick scan is afgenomen	764
Resultaten quick scan	
Bedrijven met kredietaanvraag tot en met 150.000 euro	255
- Respons	240
- Non-respons	15
Bedrijven met uitsluitend kredietaanvraag van meer dan 150.000 euro	41
Bedrijven zonder recente kredietaanvraag	468

Een tweede doelgroep die we in het veldwerk hebben betrokken, betreft de **aanbieders van (klein) zakelijke kredieten**. Daarbij zijn – zowel op managementniveau als op het niveau van accountmanagers – functionarissen van het Nederlandse bankwezen geconsulteerd. In totaal hebben we 29 vertegenwoordigers van deze aanbieders geconsulteerd, waarvan 17 middels een ‘face-to-face’ gesprek en 12 telefonisch. In bijlage I is hiervan een overzicht opgenomen.

De derde en laatste doelgroep binnen het veldwerk had betrekking op zogenaamde **intermediaire partijen**. Daarbij gaat het om partijen die niet direct zelf betrokken zijn bij bancaire kredietverlening maar hier vanuit een ander perspectief wel zicht op hebben. Daarbij gaat het dan om vertegenwoordigers van organisaties zoals Syntens, regionale ontwikkelingsmaatschappijen, en gemeentelijke functionarissen die belast zijn met de uitvoering van de zogenaamde BBZ-regeling. Overigens was deze doelgroep vrij beperkt in die zin dat in totaal tien telefonische interviews zijn afgenomen. Voor een overzicht van de betreffende personen en organisaties verwijzen we wederom naar bijlage I.

De uitkomsten van de voorgaande stappen hebben we vervolgens geanalyseerd en verwerkt in deze rapportage.

1.4 Kenmerken van de bedrijven

In deze paragraaf gaan we in op enkele belangrijke **karacteristieken van de bedrijven** die aan het onderzoek hebben meegewerkt. Dit betreft allereerst de leeftijd (starters versus bestaande bedrijven), de omvang naar werkgelegenheid en de sector waartoe de bedrijven behoren. Daarnaast staan we stil bij de doelgroepen groeiers en innovatieve bedrijven. Op basis van deze bedrijfskenmerken zullen we bij de presentatie van tabellen in het vervolg van het rapport ook een onderscheid maken naar verschillende **deelsegmenten**. We lichten de onderscheiden segmenten hieronder nader toe.

Het eerste bedrijfskenmerk en segmentatiecriterium dat we bespreken heeft betrekking op de leeftijd van de bedrijven. Bij de analyses van de onderzoeksresultaten zullen we een onderverdeling maken in **starters** (jonger dan drie jaar) en **bestaande bedrijven** (ouder dan drie jaar). Indien relevant zullen we binnen de groep starters ook nog afzonderlijk kijken naar de 'jonge starters' (gedefinieerd als jonger dan één jaar). Als de uitkomsten voor deze groep opvallend zijn, dan zullen we dat in de tekst vermelden. Voor de bestaande bedrijven maken we ook nog een nadere uitsplitsing naar **bedrijfsomvang** (gemeten in werkgelegenheid in volledige arbeidsjaren). Daarbij onderscheiden we zeer kleine bedrijven (1 tot 10 werknemers) en kleine bedrijven (10 tot 50 werknemers). In tabel 1.2 is de verdeling van de geraadpleegde bedrijven naar bovengenoemde criteria weergegeven.

Tabel 1.2 Verdeling geraadpleegde bedrijven naar leeftijd en omvang

Leeftijd	Absoluut	Relatief
Starters (jonger dan 3 jaar)	83	35%
- Jonge starters (jonger dan 1 jaar)	24	10%
Bestaande bedrijven (ouder dan 3 jaar)	157	65%
- Zeer klein (1-10 werknemers)	84	35%
- Klein (10-50 werknemers)	73	30%
Totaal	240	100%

Naast de leeftijd en omvang van de bedrijven vormt de **sector** waartoe de bedrijven behoren een belangrijk segmentatiecriterium. In tabel 1.3 is een overzicht van de verdeling van de geraadpleegde bedrijven naar een vijftal hoofdsectoren opgenomen. In tabel III.1 in bijlage 2 hebben we een overzicht opgenomen van de geraadpleegde bedrijven verdeeld naar sector en overige onderzoekssegmenten.

Tabel 1.3 Verdeling geraadpleegde bedrijven naar sector

Sector	Absoluut	Relatief
Industrie en bouw	57	24%
Handel en horeca	66	27%
Vervoer, opslag en communicatie	26	11%
Zakelijke dienstverlening	68	28%
Overige dienstverlening	23	10%
Totaal	240	100%

Een specifiek kenmerk dat verder nog relevant is om te analyseren vanuit de financieringsbehoefte van bedrijven heeft betrekking op de **groei** van de bedrijven. In dit kader onderscheiden we de doelgroep **'groeiers'**. Dit zijn bedrijven die er – ondanks de

economische tegenwind – toch in zijn geslaagd om een omzetgroei van meer dan 20% te realiseren in de periode vanaf begin 2001 tot het moment van interviewen (begin 2004). In totaal gaat het hierbij om 23 bedrijven (10 procent van de totale groep).

Tot zover een beschrijving van de belangrijkste kenmerken van de geraadpleegde bedrijven, die we in de vervolghoofdstukken ook zullen gebruik als basis voor de uitsplitsing naar deelsegmenten. Daarbij zullen we overigens ook criteria gebruiken die betrekking hebben op de **kredietaanvraag** van de bedrijven. Dit betreft dan de **status** van de kredietaanvraag (toegewezen, afgewezen of nog lopend), de **omvang** van de kredietaanvraag (met een nader onderscheid naar microkredieten van minder dan 25.000 euro) en het **doel** van de kredietaanvraag (echte investeringen versus uitbreiding werkkapitaal). Deze aspecten worden in hoofdstuk 3 uitgebreid behandeld.

1.5 Opbouw van het rapport

De opbouw van het rapport is verder als volgt. In hoofdstuk 2 plaatsen we de markt voor klein zakelijke kredieten in perspectief. Hierin geven we onder meer inzicht in knelpunten bij kredietverlening uit eerdere studies, actuele trends en ontwikkelingen en een aantal initiatieven op het gebied van kredietverlening in het buitenland. In de hierop volgende hoofdstukken gaan we in op de uitkomsten van het veldwerk onder bedrijven en banken. In hoofdstuk 3 staat de behoefte van de geraadpleegde bedrijven aan (bank)krediet centraal. In hoofdstuk 4 gaan we in op het proces dat ondernemers doorlopen bij het indienen van de kredietaanvraag. In hoofdstuk 5 richten we ons op het tweede deel van het kredietverleningsproces namelijk de beoordeling van de kredietaanvraag. In hoofdstuk 6 geven we aan of het wel of niet verkrijgen van het krediet effecten heeft op het bedrijf. In hoofdstuk 7 komt het instrument dat de overheid inzet op de markt voor kredietverlening, de borgstellingsregeling, aan de orde. We sluiten dit rapport af met hoofdstuk 8 waarin we de conclusies en aanbevelingen presenteren.

In het schema 1.2 vatten we de leeswijzer voor het rapport samen.

Schema 1.2 Leeswijzer voor het rapport

Hoofdstuk 2 – De markt voor klein zakelijke kredieten in perspectief
Hoofdstuk 3 – De kredietbehoefte van kleine bedrijven
Hoofdstuk 4 – Het aanvragen van kleine kredieten
Hoofdstuk 5 – De beoordeling van de klein zakelijke kredietaanvraag
Hoofdstuk 6 – De effecten van kredietverlening
Hoofdstuk 7 – De borgstellingsregeling en de markt voor klein zakelijke kredieten
Hoofdstuk 8 – Conclusies en aanbevelingen

2. DE MARKT VOOR KLEIN ZAKELIJKE KREDIETEN IN PERSPECTIEF

2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk schetsen we de bredere context van de markt voor klein zakelijke kredietverlening. Daartoe staan we allereerst in paragraaf 2.2 stil bij de belangrijkste kenmerken van de financieringsvraag van kleine ondernemingen. Vervolgens presenteren we in paragraaf 2.3 een overzicht van een aantal belangrijke bevindingen uit eerdere studies naar de markt voor (klein) zakelijke kredietverlening. In paragraaf 2.4 verplaatsen we de aandacht naar enkele actuele trends en ontwikkelingen die betrekking hebben op kredietverlening aan kleine ondernemingen in Nederland. In paragraaf 2.5 gaan we – op hoofdlijnen – in op enkele relevante initiatieven op het gebied van kredietverlening in de drie grootste omliggende EU-landen (Duitsland, Verenigd Koninkrijk en Frankrijk) en de rol van de overheid daarbij. Tot slot komen in paragraaf 2.6 enkele initiatieven op het gebied van kredietverlening in Nederland aan bod.

2.2 Financieringsvraag van kleine ondernemingen

In deze paragraaf geven we een beschrijving van enkele belangrijke kenmerken van de financieringsvraag van (kleine en startende) bedrijven. Daarbij staan we ook kort stil bij de rol van de overheid waar het gaat om de financiering van deze doelgroep van bedrijven.

Ondernemingen hebben voor een adequate uitvoering van hun bedrijfsactiviteiten **behoefte aan financiering**. Op zich kan in deze financieringsbehoefte op een tweetal manieren worden voorzien. In de eerste plaats betreft dit dan **interne financiering** via de inzet van eigen financiële middelen binnen het bedrijf (bijvoorbeeld door winsthoudingen). Ten tweede kan hiervoor ook een beroep op externe middelen van buitenaf worden gedaan. Bij deze laatste vorm – **externe financiering** – kunnen in principe twee hoofdvarianten worden onderscheiden. Het gaat daarbij dan respectievelijk om **ondernemend vermogen** en **vreemd vermogen**. Bekende vormen van het verstrekken van ondernemend (risicodragend) vermogen zijn aandelenparticipaties of het verlenen van achtergestelde leningen. Kredietverlening is – zeker voor kleine en startende bedrijven – een belangrijke vorm van het verstrekken van vreemd (niet-**risicodragend**) vermogen.

Volgens de **'pecking-order theorie'** – die ook dikwijls in de praktijk is bevestigd – hebben kleinere en startende ondernemingen een duidelijke voorkeur ten aanzien van de wijze waarop in de financieringsbehoefte wordt voorzien. Op de eerste plaats komt dan interne financiering. Deze financieringsvorm heeft namelijk verschillende voordelen zoals de relatief lage kosten van het verkrijgen van deze financiering maar ook het feit dat de zeggenschap over de onderneming in eigen handen blijft.

In de praktijk zijn echter veel bedrijven aangewezen op externe financiering. Dit omdat maar een beperkt deel van de ondernemingen in staat is om geheel zelfstandig voor de financiering zorg te dragen. Volgens dezelfde 'pecking-order' theorie geven ondernemingen dan veelal de **voorkeur aan vreemd vermogen boven ondernemend vermogen**. Een belangrijk 'voordeel' van vreemd vermogen is namelijk dat de prijs niet gerelateerd is aan het rendement. Bij ondernemend vermogen moet – zeker bij aandelenparticipaties – de winst worden gedeeld met externen. Bovendien gaat risicodragende externe financiering vaak ook gepaard met een (gedeeltelijk) verlies aan zeggenschap over de eigen onderneming. Per saldo betekent dit dat veel kleine en startende bedrijven een beroep doen op financiering met vreemd vermogen.

Uit diverse studies blijkt dat voor MKB-bedrijven **kredietverlening door banken** veruit de belangrijkste financieringsbron van vreemd vermogen is. Dit beeld kwam overigens ook duidelijk naar voren uit de eerste studie naar de markt voor kredietverlening aan het MKB die we in 1999 voor het Ministerie van Economische Zaken hebben uitgevoerd (Bureau

Bartels, 1999). In het vervolg van dit rapport zullen we overigens – daar waar zinvol en mogelijk – de uitkomsten van de studie uit 1999 ook relateren aan de huidige bevindingen. Zo kunnen we namelijk ook inzicht krijgen in verschuivingen in het gebruik van en de ervaringen met bankkrediet.

Naast de banken als aanbieders van vreemd (niet-risicodragend) vermogen, zijn er in de praktijk ook **andere typen financieringsbronnen** die veelal meer risicodragend financieren. Dit zijn bijvoorbeeld participatiemaatschappijen en informele investoren. Daarnaast kunnen ook familie of vrienden voor kleine en (vooral ook) startende ondernemingen een bron van externe – al dan niet risicodragende – financiering vormen. Verder zijn er mogelijkheden voor factoring (financiering op basis van overgedragen debiteuren) en leasing. Verder verstrekken leveranciers ‘kredieten’ doordat geleverde producten en diensten veelal niet direct hoeven te worden betaald, maar binnen een bepaalde termijn (al dan niet tegen een rentevergoeding).

Ook de **overheid** speelt een rol daar waar het gaat om de financiering van kleine en startende ondernemingen. Twee instrumenten zijn daarbij in het bijzonder gericht op het ‘faciliteren’ van de kredietverlening aan dit type bedrijven. In de eerste plaats betreft dit de **Borgstellingsregeling** voor het MKB. Deze regeling stelt het MKB in staat om bij het ontbreken van voldoende zekerheden toch bankfinanciering te krijgen doordat de overheid zich garant stelt voor een deel van het bankkrediet. In hoofdstuk 7 komen we nog nader terug op de rol van de Borgstellingsregeling op de kredietmarkt.

Het tweede instrument waarmee de overheid actief is op de kredietmarkt is de **Durfskapitaalregeling** (de voormalige Tante Agaathregeling). Doel van de Durfskapitaalregeling is om privé-personen te ‘prikkel(en)’ om via een achtergestelde lening te investeren in startende ondernemingen. De prikkel bestaat dan uit het bieden van een aantal fiscale voordelen, zoals een vrijstelling van de vermogensrendementsheffing tot een bepaald bedrag.

Resumerend kunnen we stellen dat het functioneren van de markt van (bancaire) kredietverlening een belangrijke sleutelfactor vormt voor het voorzien in de financieringsbehoefte – en daarmee ook voor het economisch functioneren – van kleine en startende bedrijven. In de volgende paragraaf verplaatsen we onze aandacht dan ook naar de knelpunten die zich volgens eerdere studies op de markt van kredietverlening voordoen.

2.3 Knelpunten op de markt voor kredietverlening volgens eerdere studies

In deze paragraaf staan we stil bij enkele recente studies die inzicht geven in ervaren knelpunten aan zowel de vraag- als de aanbodkant van de markt voor klein zakelijke kredieten. Daarnaast zullen we ook kort de belangrijkste knelpunten uit het hiervoor al genoemde eerste onderzoek uit 1999 naar de markt voor kredietverlening beschrijven.

We gaan allereerst in op de uitkomsten van een uitgebreide wetenschappelijke studie naar de financiële structuur en financierbaarheid van het MKB (RZO, 2003). Uit deze studie komt naar voren dat de **kosten van extern vermogen voor MKB-bedrijven** relatief hoog zijn, in het bijzonder voor het aantrekken van risicokapitaal. Dit is het gevolg van onder andere schaalnadelen, de hoge mate van informatie-asymmetrie tussen de ondernemer en externe financiers en de gebrekkige verhandelbaarheid van vermogens-titels van het MKB. Dit speelt dan met name bij **kleine (startende) en snelgroeiende bedrijven** die hierdoor belemmerd kunnen worden in hun groeipotentie.

Uit een recente inventarisatie van knelpunten die starters hinderen bij het opzetten van hun bedrijf, blijkt dat bijna de helft van de ondervraagde starters het **verkrijgen van startkapitaal bij de bank als een knelpunt ervaart** (EIM, 2003). Dit geldt in het bijzonder voor startende bedrijven in de industrie, dienstensector en horeca. Verder oordeelt vier op de tien starters het (gebrek aan) begrip bij banken voor hun financieringsbehoefte als hindernis voor het opzetten van het bedrijf.

In een Europees onderzoek naar de toegang van ondernemingen tot financiering wordt ook ingegaan op de knelpunten die zich op de financieringsmarkt voor het MKB voordoen (EU, 2001). In dit rapport wordt gesignaleerd dat binnen de Europese Unie de toegang tot financiering voor MKB-ondernemingen nog niet overal optimaal is. Knelpunten rond de toegang tot financiering doen zich daarbij zowel aan de vraag- als de aanbodzijde voor.

Een voorbeeld van een probleem aan de **aanbodzijde** is dat geschikte financieringsbronnen helemaal niet – of niet onder passende voorwaarden – beschikbaar zijn. Deze problematiek heeft volgens de studie dan met name betrekking op een **beperkte beschikbaarheid van microfinanciering**². Dit hangt ook sterk samen met de hoge behandelingskosten van microkredieten. Voorbeelden van knelpunten die zich volgens deze studie aan de **vraagzijde** voordoen zijn dat het MKB niet optimaal gebruik kan maken van financieringsmogelijkheden als gevolg van **informatietekorten, ontbrekende zekerheidsstellingen** en een **gebrekkige presentatie** van hun financieringsdossier (ondernemingsplan).

Ook uit onderzoek onder de aanbieders van bankkredieten blijkt dat er zich op de markt voor kredietverlening in Nederland fricties dan wel verschuivingen voordoen (DNB, 2003 en 2004). In de kwartaalenquête kredietverlening – die in 2003 is gestart in de landen in het Eurogebied – wordt bij de banken kwalitatieve informatie omtrent de vraag- en aanbodcondities op de kredietmarkten achterhaald. Uit de tot dusver uitgevoerde metingen blijkt er met name in de eerste helft van 2003 sprake te zijn geweest van een **aanscherping van de kredietvoorwaarden voor bedrijven** door de Nederlandse banken. Als redenen voor deze aanscherping worden genoemd de zwakke economische conjunctuur, verminderde bedrijfstakvooruitzichten en in mindere mate ook verhoogd onderpandrisico. Een belangrijke constatering is wel dat het beeld ten aanzien van de kredietvoorwaarden zich het laatste kwartaal enigszins lijkt te stabiliseren.

Na deze beschrijving van knelpunten uit meer recente studies, gaan we in het onderstaande kort in op de belangrijkste bevindingen uit het eerste onderzoek naar de markt voor kredietverlening aan MKB-bedrijven dat we in 1999 hebben uitgevoerd voor het Ministerie van Economische Zaken (Bureau Bartels, 1999). Daarin hebben we ons geconcentreerd op ondernemingen met maximaal honderd werkzame personen. Enkele knelpunten die uit deze studie naar voren kwamen, waren de volgende.

In de eerste plaats bleek zich bij bedrijven een **informatieprobleem** voor te doen. Een aanzienlijk deel van de ondernemers was veelal niet of nauwelijks op de hoogte van alternatieve financieringsmogelijkheden. Als gevolg hiervan ondernam een meerderheid van de ondernemers geen pogingen om alternatieve financieringsmogelijkheden in kaart te brengen en onderling te vergelijken.

In de tweede plaats bleek de externe **financieringsbehoefte** van het MKB gemiddeld genomen zo **beperkt van omvang** te zijn dat het voor banken dikwijls moeilijk was om een financieel product aan te bieden dat tegemoet kwam aan de wensen en verwachtingen van de ondernemer. Dit houdt verband met de hoge behandelingskosten en beperkte winstgevendheid van dit type financieringen voor banken.

Ten derde deden zich op het gebied van het **accountmanagement** diverse fricties voor. Daarbij speelde bijvoorbeeld dat kleine en startende ondernemers veelal te maken kregen met 'junior-accountmanagers', dat besluitvorming elders (op een 'hoger niveau') binnen de banken plaatsvond, personele wisselingen en onervarenheid en onbekendheid met het 'product' waarmee bedrijven actief waren.

Ook op het gebied van de **communicatie tussen vragers en aanbieders** van kapitaal speelden een aantal 'fricties'. Verschillen in verwachtingen van de klanten en de feitelijke gang van zaken bij de banken deden zich met name voor bij de besluitvormingstermijn,

² Microfinanciering staat voor het verstrekken van kleine kredieten en andere financiële diensten aan personen die een zeer kleine onderneming – vaak een eenmanszaak – oprichten of exploiteren. De lening heeft betrekking op maximaal 25.000 euro en kan naast banken ook worden verstrekt door andere organisaties.

de invulling van het accountmanagement, de wijze waarop persoonlijke communicatie plaatsvond, de schriftelijke onderbouwing van financieringsverzoeken vooral bij starters en het belang dat aan zekerheidstelling werd toegekend.

Ondanks bovenstaande knelpunten of 'fricties' was een constatering van de studie uit 1999 dat een ruime meerderheid van de ondernemingen er uiteindelijk wel in slaagde om bancaire kredietverlening te verkrijgen. Een belangrijke 'verklaring' die daarvoor – ook door het bankwezen zelf – werd gegeven, had echter te maken met de **economische hoogconjunctuur**. Veel bedrijven – ook kleine en startende bedrijven – slaagden er mede daardoor in om 'succesvol' te zijn. Dat maakte dat de bereidheid van banken om in financiële zin 'in te stappen' vrij groot was. Inmiddels heeft er echter wel een conjuncturele omslag plaatsgevonden. Daarom is het interessant om na te gaan hoe nu de kredietverlening aan bedrijven verloopt. In het vervolg van het rapport zullen we dat bij de presentatie van de uitkomsten van het veldwerk nader toetsen.

2.4 Actuele trends en ontwikkelingen

Op de markt voor klein zakelijke kredietverlening doen zich enkele actuele trends en ontwikkelingen voor die gevolgen (kunnen) hebben voor de mate waarin kleine ondernemingen bankkrediet kunnen verkrijgen. In deze paragraaf gaan we nader in op deze relevante trends en ontwikkelingen.

Een eerste belangrijke ontwikkeling die we hier noemen is de ophanden zijnde **vernieuwing van het Europese kapitaalakkoord: Bazel II**. Dit nieuwe akkoord zal rond 2006 in werking treden en kan belangrijke consequenties hebben voor de markt van klein zakelijke kredietverlening. Bazel II is erop gericht om de zekerheid van het financiële systeem te waarborgen. Eén van de pijlers van het akkoord wordt gevormd door de zogenaamde minimum solvabiliteitseisen die aan banken worden gesteld. Dit houdt in dat er grenzen worden gesteld aan de hoeveelheid kredieten die banken mogen verstrekken in verhouding tot hun eigen vermogen.

In Bazel I is nog sprake van één ratio voor de kredietwaardigheid van ondernemingen. Dit houdt in dat tegenover 100 eenheden krediet 8 eenheden eigen vermogen van de banken dienen te staan. In Bazel II zal er echter sprake zijn van een gedifferentieerd risicoanalysemodel. Dat houdt in dat verschillende groepen klanten van banken – met hun bijbehorende kredietwaardigheid en risicoprofielen – ingedeeld worden in verschillende categorieën met bijbehorende risicoratio's. Een andere impact die Bazel II zal hebben, is dat er meer zal worden overgegaan tot standaardisering van de beoordeling van de kredietaanvragen.

Ook vanuit de banken zelf is sprake van een trend tot **toenemende standaardisering van het kredietverleningsproces**. Achtergrond hiervan is het hiervoor al geconstateerde knelpunt dat banken te maken hebben met vrij kleine marges op de kleinere kredieten. Om te voorkomen dat men relatief hoge prijzen (rentevoeten) moet berekenen voor kredietaanvragen beneden het 'break-even' niveau, hebben banken de laatste jaren ingezet op kredietverlening via gestandaardiseerde trajecten. Ook kunnen banken, bij hun afwegingsproces om al dan niet kleine kredieten te verstrekken, kijken naar de (verwachte) kansen om (op termijn) andere typen diensten aan de kredietnemer aan te bieden.

Belangrijk is verder nog om te constateren dat de laatste jaren ook een tendens waarneembaar is waarbij banken zich met **nieuwe producten specifiek richten op de kredietverlening aan kleine en startende bedrijven**. Voorbeelden hiervan zijn de MKB-Pluskredieten van de ING en het ABN AMRO Ondernemerskrediet. De banken profileren deze kredieten als 'laagdrempelig' door bijvoorbeeld snelle en vereenvoudigde besluitvormingstrajecten en het ontbreken van zekerheidsstellingen (tot een bepaalde omvang van het krediet). Sommige producten zijn zelfs via internet (zoals bij de Postbank) of telefonisch aan te vragen. Ook dit is een proces van standaardisatie waardoor de traditionele beoordelingstrajecten bij banken, en dan met name de positie

van de accountmanagers, verandert.

Aansluitend op het bovenstaande is er in de bankwereld toenemende aandacht voor het **toespitsen van de dienstverlening aan de specifieke behoeften van verschillende klantengroepen**. Een recente studie naar de winstgevendheid van bankieren voor bedrijven (inclusief kredietverlening) toont aan dat de meest winstgevende banken zich in hun dienstverlening focussen op duidelijk omschreven en afgebakende regio's en klantsegmenten (Boston Consulting Group, 2003).

2.5 Initiatieven op het gebied van kredietverlening in het buitenland

In deze paragraaf presenteren we – op hoofdlijnen – de resultaten van een inventarisatie van een aantal initiatieven op de markt voor klein zakelijke kredieten in de drie grootste omliggende EU-landen en de rol van de overheid daarbij. Dit is meer bedoeld als achtergrondinformatie en ter illustratie van enkele beleidsacties zoals die in het buitenland worden ondernomen. Daarbij is het niet de ambitie om tot een beoordeling van de initiatieven te komen. We hebben ons gericht op de volgende landen: Duitsland, het Verenigd Koninkrijk (VK) en Frankrijk. Aangezien veel van de te bespreken initiatieven in deze lidstaten (financieel) worden ondersteund door de EU, staan we allereerst kort stil bij het belangrijkste fonds van de EU als het gaat om kredietverlening.

EU

Vanuit het Europees Investeringsfonds (EIF) zijn er diverse (financiële) programma's ontwikkeld, gericht op de promotie en versterking van ondernemerschap – en in het bijzonder het MKB – in de diverse lidstaten. Daarbij is er ook aandacht voor het thema kredietverlening. Zo is er vanaf juni 2002 binnen het Meerjarenprogramma van het EIF een MKB garantiefaciliteit – met een specifieke voorziening voor microkredieten – beschikbaar gesteld. In dit kader zijn er met diverse Europese overheidsinstellingen afspraken gemaakt over de concrete toepassing van de faciliteit in de betreffende landen. Dit betreft onder andere KfW in Duitsland, Prince's Trust in het VK en ADIE in Frankrijk. (bron: EU, 2003). In Nederland wordt voor de Borgstellingsregeling (zie hoofdstuk 7) ook een beroep gedaan op middelen uit het EIF. De genoemde Duitse, Britse en Franse instellingen zullen in het onderstaande nader worden besproken.

Duitsland

De markt voor kredieten – die in Duitsland wordt beheerst door coöperatieve banken en spaarbanken – is de laatste jaren onder (zware) druk komen te staan. Als gevolg van dalende koersen op de financiële markten en grote verliezen op hun kredietportefeuilles zijn Duitse banken erg terughoudend geworden bij het verstrekken van nieuwe leningen aan bedrijven. In vergelijking tot de situatie in Nederland zijn de gevolgen van Bazel II voor Duitsland in potentie ook groter vanwege de ongunstige vermogenstructuur – relatief weinig eigen vermogen – van het Duitse MKB.

Om de situatie te verbeteren worden er diverse initiatieven ontplooid. Zo heeft de Duitse financiële wereld een pakket maatregelen ontwikkeld om het Duitse MKB makkelijker toegang te geven tot kredietverlening. Deze plannen van het 'Initiative Finanzstandort Deutschland' – een overlegorgaan van onder andere de Bundesbank, de Duitse bankenverenigingen en de vier grootste Duitse banken – moeten bijvoorbeeld leiden tot een gezamenlijke standaard voor de beoordeling van de kredietwaardigheid van ondernemingen. Tevens hebben de banken zich gecommitteerd aan de door de Duitse Staatsbank – Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) – ontworpen stimuleringsprogramma's om de kredietverlening makkelijker te maken (bron: Financieel Dagblad, 29 november 2003).

KfW heeft als investeringsbank van de Staat – de federale overheid is voor 80% eigenaar van de bank – diverse initiatieven ontplooid om de kredietverlening aan (startende) ondernemers in Duitsland te stimuleren. Voorbeeld daarvan is de in 2002 opgestarte garantieregeling Mikro-Darlehen waarbij KfW tot 80% van de verstrekte banklening aan een MKB-ondernemer garant staat. Banklening (dit kan elke lokale bank in Duitsland zijn)

dienen daartoe een aanvraag in te dienen van 1 A4-tje waarop KfW binnen drie dagen uitsluitend geeft over de toekenning van de garantie. Ter compensatie van de hoge 'handling costs' van microkredieten, ontvangen de banken tevens een vergoeding van maximaal 600 euro voor elke verstrekte microlening. (bron: EU, 2003)

Een ander recent initiatief van KfW om bankkredieten in Duitsland flexibeler te maken is het True Sale Initiative (TSI). In TSI hebben de belangrijkste commerciële banken, Landesbanken en coöperatieve banken zich verenigd. Doel van het initiatief is om de securitisatiemarkt in Duitsland te stimuleren. Securitatie is een financieringsvorm waarbij banken kapitaal vrijmaken door bestaande leningen van hun balans te halen en op de kapitaalmarkt te verkopen. Deze in Nederland vrij gebruikelijke transacties zijn in de weinig flexibele Duitse bankmarkt nog nauwelijks ontwikkeld. (bron: www.kfw.de)

Naast KfW was tot vorig jaar ook de Deutsche Ausgleichsbank (DtA) als instrument van de overheid actief op het gebied van kredietverlening. In 2003 zijn DtA en KfW gefuseerd en zijn nu onderdeel van de KfW Groep. De producten van beide instanties zijn onveranderd gebleven. Voorbeeld van een product van DtA is het in 1998 opgezette programma Startgeld voor leningen tot 50.000 euro waarbij het risico wordt gedeeld tussen het EIF (40%), de DtA (40%) en de kredietinstelling (20%). Dit programma staat open voor alle startende ondernemers, maar in de praktijk blijkt 60% van de leningen aan startende vrouwelijke ondernemers te worden verstrekt. Dit risicodelingsmodel heeft de Duitse banksector aangespoord om aan vrouwelijke ondernemers te lenen. De DtA biedt daarnaast startende MKB-bedrijven die moeilijk toegang hebben tot bankkredieten twintigjarige leningen met een tienjarige aflossingsvrije terugbetalingstermijn en een twee- tot driejarige renteloze termijn. Vervolgens loopt de te betalen rentevoet jaarlijks op van 2% tot het marktniveau. Het programma vereist geen onderpand.

Verenigd Koninkrijk

Het gebruik van bankkredieten ligt in het VK op een veel lager niveau dan in meer bankgestuurde landen als Duitsland en ook Nederland (zie tabel 2.1). In vergelijking tot deze landen is in het VK de markt voor extern eigen vermogen (venture capital) beter ontwikkeld. Ook voor de onderkant van de markt zijn er daartoe over het hele land verspreid zogenaamde Regional Venture Capital Funds opgericht. Bij deze regionale investeringsfondsen kunnen MKB-bedrijven met groeipotentie terecht voor risicodragend kapitaal tot een maximum van 500.000 pond.

Tabel 2.1 Gebruik van bankleningen en rekening-courantkrediet door MKB-bedrijven in de EU-landen (in percentages)

Landen	Bankleningen	Rekening-courantkrediet
Griekenland	68	23
Duitsland	66	47
Oostenrijk	65	42
Finland	64	46
Frankrijk	63	36
Spanje	58	8
België	56	37
Nederland	50	17
Portugal	48	16
Luxemburg	44	22
Ierland	39	70
Zweden	37	70
Verenigd Koninkrijk	34	59
Denemarken	24	73
Italië	17	78
Totaal EU	46	50

Bron: EU, 2001

Vanuit de overheid ligt de nadruk in het VK veel meer in belastingprikkelers om het aanbod van microkredieten te stimuleren. Via Community Tax Relief (CITR) worden investeerders geprikkeld om gespecialiseerde (door de Staat geaccrediteerde) aanbieders van microkredieten – Community Development Finance Institutions (CDFI's) – van kapitaal te voorzien in de vorm van een lening of eigen vermogen voor minstens vijf jaar. In ruil hiervoor krijgt de particuliere investeerder of het bedrijf een belastingkorting van 5% over het geïnvesteerde bedrag voor elk van de vijf jaren.

De bovengenoemde CDFI's – verenigd onder de Community Development Finance Association (CDFA) – richten zich primair op 'buitengesloten' sociale groepen die bij de reguliere aanbieders van kapitaal (banken) vaak buiten de boot vallen. In vergelijking tot de rest van de EU spelen deze aanbieders van 'sociale' kredieten in het VK een belangrijke rol. Dit hangt mede samen met de sterke deregulering van financiële diensten in het VK, de lage kosten om dergelijke diensten op te zetten en de terughoudendheid van banken om in dit marktsegment actief te zijn.

Concreet voorbeeld van een CDFI is het Prince's Trust. Jonge startende ondernemers vanuit een achterstandssituatie kunnen in aanmerking komen voor een lening van maximaal 7.500 euro. Het te betalen rentepercentage ligt daarbij ver onder de marktrente. Ook is er geen onderpand vereist. De lening is onderdeel van een pakket dat onder andere bestaat uit trainingen en begeleiding via een mentor. Op jaarbasis worden er zo gemiddeld 4.000 nieuwe bedrijven opgestart, waarvan 60% na drie jaar nog bestaat. Van de verstrekte leningen wordt circa 60% ook terugbetaald. Prince's Trust is derhalve in belangrijke mate afhankelijk van regionale, nationale en Europese subsidies. (bron: EU, 2001 en 2003)

Frankrijk

Vergelijkbaar met Prince's Trust in het VK is in Frankrijk de Association pour le Droit à L'Initiative Economique (ADIE) sinds 2002 actief op het gebied van sociale kredieten voor starters vanuit een uitkeringssituatie. ADIE verstrekt – in combinatie met ondersteuning en begeleiding – leningen van maximaal 5.000 euro, waarvan de ondernemer de helft als

garantie ook zelf moet inbrengen (via bijvoorbeeld vrienden en familie). ADIE heeft bijna honderd lokale kantoren en werkt ook nauw samen met de banken. Aanvragen worden beoordeeld door ADIE maar de betaling verloopt in 70% van de gevallen via de bank. Het risico wordt dan gedeeld door ADIE (70%) en de bank (30%). Ook ADIE ontvangt subsidies uit diverse bronnen waaronder het EIF.

De Banque du Développement des PME (BDPME) beheert in Frankrijk een aantal garantieregelingen die de diverse stadia van de ontwikkeling van een MKB-bedrijf dekken. Daarbij neemt de BDPME tegen een vergoeding en een beperkt persoonlijk onderpand van de ondernemer, 50 tot 70% van het risico op zich. Voorbeeld van een dergelijke regeling is de Prêt à la Creation d'Entreprise (PCE) voor de start van een bedrijf. Begin 2003 was ongeveer één op de tien nieuwe bedrijven in Frankrijk opgestart met behulp van deze regeling.

SOCAMA is een organisatie van MKB-ondernemers die een garantstelling biedt voor kredietvragende ondernemers. Door de marktkennis van de deelnemende ondernemers kunnen kredietaanvragen goed worden gescreend op economische levensvatbaarheid waardoor het risico voor de banken aanzienlijk kan worden verlaagd. In 2002 verstrekte SOCAMA garanties aan zo'n 25.000 MKB-bedrijven met een gemiddeld gegarandeerd kredietbedrag van 21.000 euro. Het EIF fungeert als mede garantsteller binnen het systeem dat verder geen financiële ondersteuning vanuit de overheid krijgt. (bron: EU, 2001 en 2003)

2.6 Enkele initiatieven op het gebied van kredietverlening in Nederland

Er bestaan in Nederland diverse initiatieven, naast de borgstellingsregeling van de overheid (zie hoofdstuk 7), die er op zijn gericht om het voor (bepaalde groepen) ondernemers makkelijker te maken om aan krediet te komen. In deze paragraaf brengen we ter illustratie vier van deze initiatieven naar voren.

In de eerste plaats is er de **Stichting Stason**. Deze stichting heeft zich ten doel gesteld om starters die aantoonbaar in een achterstandspositie verkeren, te ondersteunen door het verschaffen van (achtergestelde) leningen en/of garanties. Van oorsprong was het initiatief gericht op allochtonen. Tegenwoordig is de doelgroep verbreed tot ondernemers die in een achterstandspositie verkeren. Stason richt zich op ondernemers in heel Nederland. In Rotterdam zijn er nog ruimere mogelijkheden voor ondersteuning omdat er afspraken zijn gemaakt met Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam (OBR). Het fonds (revolving) van Stason is gevormd met bijdragen van Rabobank Nederland, Shell, Unilever, Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam en de Stichting ter bevordering van migrantenbedrijven (Legato). Tevens is er financiële ondersteuning vanuit het Fonds voor de ondersteuning van maatschappelijke initiatieven in Nederland (VSB-fonds).

Hoewel Stason ook de mogelijkheid voor borgstellingen kent, ligt het accent op het verstrekken van achtergestelde leningen. Deze leningen kennen een looptijd van maximaal vijf jaar. Er wordt een relatief hoge rente berekend (momenteel 8%) omdat er geen afsluitprovisie wordt verlangd en omdat Stason geen onderpand vraagt. Het maximumbedrag van de lening bedraagt 25.000 euro. De achtergestelde lening fungeert als hefboom om ook de bank over de streep te trekken. Stason financiert nooit alleen maar altijd in combinatie met anderen, zoals de banken. Gemiddeld zijn de kredieten van Stason ongeveer 15.000 euro.

Voor de beoordeling van de aanvraag moeten ondernemers een plan indienen. Dit plan wordt bekeken door een vrijwillige adviseur (meestal werken deze personen bij reguliere banken). Mocht het plan echter onvoldoende zijn dan verwijst de adviseur de ondernemer door naar intermediaire partijen die zich in het ondersteunen van ondernemers bij het maken van een ondernemingsplan hebben gespecialiseerd. In het stadium waarin de adviseur van Stason naar het plan kijkt, moet er ook al een bank (of een andere financier) zijn die (eventueel) mee wil financieren. Eventueel kan de adviseur van Stason hierin nog een bemiddelende rol spelen. Als de adviseur en de bank achter de aanvraag staan dan

moet een kredietcommissie van Stason de aanvraag definitief goedkeuren. Door deze systematiek weet Stason de handlingskosten van aanvragen in de hand te houden.

Het tweede initiatief dat we beschrijven is het **Besluit Bijstandverlening Zelfstandigen (BBZ)** dat door gemeenten wordt uitgevoerd. Met deze regeling wordt beoogd de instroom in de Algemene Bijstandswet (ABW) te voorkomen en uitstroom uit de ABW te bevorderen. Vanuit deze regeling kunnen ondernemers – met name ook in de vorm van kredieten – financieel worden ondersteund. Er zijn wat dit aangaat voorzieningen voor zowel **startende** als **gevestigde ondernemers**.

Bezien we de variant voor de **starters** dan kan hier het volgende over worden opgemerkt. De doelgroep voor deze variant bestaat in de praktijk voor het overgrote deel uit personen met een uitkering (WW of Bijstand). Starters kunnen vanuit de BBZ – wat kredietverlening aangaat – op een tweetal wijzen worden ondersteund. In de eerste plaats kan aan starters een '**startkrediet**' worden verstrekt van (maximaal) 2.513 euro (anno 2004). Dit bedrag is dan vooral bedoeld om de plannen verder uit te werken (via bijvoorbeeld het opstellen van een ondernemingsplan).

Indien personen daarna daadwerkelijk overgaan tot het starten van een bedrijf dient dit krediet te worden terugbetaald. Veelal wordt dit overigens 'verrekend' met het vervolgekrediet dat we hieronder nog zullen bespreken. Indien personen aan wie dit startkrediet is verstrekt geen bedrijf starten, hoeven zij het startkrediet ook niet terug te betalen. Een ruwe schatting van een tweetal geraadpleegde gemeenten leert dat ongeveer 70% van de personen aan wie een startkrediet is verstrekt ook is overgaan tot het starten van een bedrijf (en dus in principe de lening terug zouden moeten betalen).

Aan startende ondernemers die de stap naar zelfstandig ondernemerschap zetten kan een 'vervolgekrediet' worden verstrekt. Deze bedraagt (anno 2004) maximaal 30.417 euro. Dit type krediet wordt alleen verstrekt indien er – op basis van het ondernemingsplan – ook een reële kans aanwezig lijkt te zijn dat het krediet op termijn kan worden terugbetaald. De ervaringen van de twee geraadpleegde gemeenten leren dat ruwweg de **helft** van dit type **krediet** uiteindelijk ook daadwerkelijk wordt **terugbetaald**.

Voor de starters die een beroep doen op de BBZ zijn er in de praktijk niet of nauwelijks mogelijkheden bij banken. Dit zijn althans ook de ervaringen van de geraadpleegde BBZ-functionarissen. In het verleden zijn dit type starters wel regelmatig doorgestuurd naar banken maar vrijwel niemand van hen slaagde er in krediet te verkrijgen. Vandaar dat het in deze steden nu niet meer gebruikelijk is om 'BBZ-starters' eerst naar de bank te verwijzen.

Er is binnen de BBZ ook een variant voor **gevestigde ondernemers**. Deze voorziening is bestemd voor personen met een bedrijf dat zo weinig inkomen genereert dat de betreffende ondernemers onder het bijstandsniveau uitkomen of dreigen te komen. Dit kan bijvoorbeeld te maken hebben met zaken als tijdelijke arbeidsongeschiktheid van de ondernemer of een economische recessie. Dit type ondernemers kan dan 'aankloppen' bij de gemeente voor ondersteuning vanuit de BBZ. De ervaringen van de geraadpleegde BBZ-functionarissen zijn overigens dat dit type voorzieningen slecht bekend zijn onder gevestigde ondernemers. Dit maakt dan ook dat dit type ondernemers vaak veel te laat aanklopt bij de gemeente. De schulden zijn dan al zodanig opgelopen dat ook de BBZ geen soelaas meer biedt.

Het maximale krediet dat vanuit de BBZ-regeling aan gevestigde ondernemers kan worden verstrekt is anno 2004 165.216 euro. Uit de ervaringen van de twee geraadpleegde gemeenten komt naar voren dat – net als bij starters – globaal de helft van dit type kredieten wordt terugbetaald. Overigens worden kredieten alleen aan gevestigde ondernemers verstrekt indien uit toetsing van de plannen van de ondernemers blijkt dat er mogelijkheden zijn om het krediet op termijn inderdaad terug te betalen. Bij de toetsing hiervan kunnen gemeenten een beroep op het IMK doen.

Een vereiste – voor gevestigde ondernemers – vanuit de BBZ is verder dat de betreffen-

de ondernemers eerst proberen financiering via de bank te verkrijgen. Indien aantoonbaar is dat dit niet haalbaar is, kan de BBZ als 'vangnet' worden ingezet. De ervaringen van de geraadpleegde BBZ-functionarissen zijn echter dat bancaire financiering bij deze categorie van ondernemers vrijwel nooit haalbaar is. Deze categorie klanten valt dan vrij 'automatisch' terug op de BBZ-regeling.

Het huidige rentepercentage voor de BBZ ligt op 4,5%. Dit is (ruimschoots) lager dan het percentage dat banken hanteren. Puur financieel-economisch geredeneerd, kan de BBZ dus (lang) niet uit. In deze zin is het dan ook niet 'verwonderlijk' dat de banken de BBZ-klanten niet bedienen. Financieel-economisch gezien gaan de via de BBZ verstrekte kredieten immers met aanzienlijke verliezen gepaard. De 'meerwaarde' van de BBZ is dan ook in de eerste plaats 'sociaal' van aard: zelfstandig ondernemerschap als middel om personen actief te houden en deel te laten nemen aan de samenleving. Daarnaast kan ook nog een breder financieel argument worden genoemd. Dat is dat via de BBZ een aantal personen 'buiten een uitkering kan worden gehouden'. De kosten hiervan zijn – zeker op langere termijn – aanzienlijk te noemen. In deze zin kan de BBZ vanuit een breder maatschappelijk perspectief wel rendabel zijn.

Een derde initiatief is het **Starterskrediet Reïntegratie Arbeidsgehandicapten (REA)** van UWV. Deze regeling is bedoeld voor arbeidsgehandicapten die vanuit hun uitkeringssituatie een onderneming willen starten. Hiermee staat de faciliteit dus als het ware naast de BBZ-regeling, welke in grote lijnen overeenkomt met het Starterskrediet REA, maar bestemd is voor niet-arbeidsgehandicapten. Het doel van de faciliteit is om de doelgroep arbeidsgehandicapten – die het met name bij banken lastiger hebben om een krediet te verkrijgen (banken vinden het risico te groot dat mensen ziek worden) – gelijke kansen hebben op kredietverstrekking. Het krediet komt in beeld indien een bank een kredietaanvraag heeft afgewezen om redenen die te maken hebben met een arbeidshandicap van de aanvrager.

Het Starterskrediet REA komt voort uit het Besluit Starterskrediet Arbeidsgehandicapten (BSA) en wordt gefinancierd vanuit de Wet REA. Het Starterskrediet bestaat uit twee componenten. Enerzijds is er een mogelijkheid tot borgstelling door UWV voor de kredietverlening vanuit banken. Wanneer de bank niet bereid is een krediet te verstrekken, dan kan het UWV voor het krediet garant staan tot een bedrag van 30.417 euro. In een dergelijk geval is het Starterskrediet dus aanvullend op reguliere, bancaire kredieten. Indien de startende onderneming mislukt of de aflossing niet kan opbrengen, is UWV verplicht de gehele lening over te nemen van de bank. Indien de bank ook met een dergelijke borgstelling door UWV niet bereid is tot kredietverstrekking, dan is er nog een mogelijkheid dat UWV een krediet verstrekt, eveneens met een maximale omvang van 30.417 euro. De rente voor de kredietverstrekking is gelijkgesteld aan die van banken. In deze gevallen is het Starterskrediet REA een alternatief voor bancaire kredieten.

Er worden ongeveer 400 aanvragen per jaar ingediend, waarvan circa een kwart wordt toegekend. Ongeveer de helft van de toegekende aanvragen betreft kredieten, de andere helft borgstellingen. Drie kwart van de 100 jaarlijkse toekenningen betreffen het maximumbedrag van 30.417 euro. Veel afwijzingen (of in een voorstadium adviezen om de start van de beoogde onderneming af te blazen) hebben te maken met de belastbaarheid van de ondernemer (iemand met een slechte rug wil bouwbedrijf beginnen, psychische patiënt begint stressvol bedrijf, enz). In mindere mate is het soms ook vanuit bedrijfseconomische overwegingen geen goed idee. Circa 80% van de toegekende kredieten leiden (met succes) tot de start van een onderneming. Een redelijk groot deel van de kredieten wordt dus ook netjes afbetaald. Voor wat betreft de borgstellingen ligt dit percentage misschien nog wel iets hoger.

Het Starterskrediet REA brengt hoge handlingskosten met zich mee. Bovendien betekent de regeling voor de aanvrager een grote administratieve belasting. Het UWV kan hierachter wel in ondersteunen, maar dit zorgt voor een verdere vergroting van de handlingskosten. Dat de regeling hoge handlingskosten met zich meebrengt, is op zich logisch omdat er naast een economische afweging ook een medische afweging moet worden gemaakt. Bovendien gaat het om kleine bedragen, dus de marges zijn klein. De

baten van de regeling – in financiële termen – wegen dan ook niet op tegen de kosten.

Het vierde initiatief dat we zullen bespreken is het **Bakkersfinancieringsfonds** van het Productschap Granen, Zaden en Peulvruchten (GZP). Dit fonds is ontstaan omdat het voor starters en doorstarters in de ambachtelijke bakkerij vaak moeilijk is om aan financiering te komen. Dit komt omdat de bedrijven kapitaalintensief zijn, dus veel investeringen vergen, waardoor er vaak een beroep gedaan moet worden op externe financiering. Om hier een oplossing voor te vinden heeft het fonds in samenwerking met de Rabobank financieringsarrangementen gesloten. Met deze arrangementen kan worden ingespeeld op de specifieke wensen van groepen ondernemers, in dit geval bakkers. Door een collectieve overeenkomst zijn er gunstige financieringsvoorwaarden mogelijk, zoals een uniforme tariefstelling, coulante eisen ten aanzien van de grootte van de eigen inbreng, de wijze van aflossing en de te verstrekken zekerheden. Binnen het branchearrangement hebben individuele ondernemers de mogelijkheid om een op maat gesneden financiering af te sluiten. Bovendien zijn er in het hele traject afspraken gemaakt om het proces soepel en snel te laten verlopen.

Het fonds biedt een borgstelling van maximaal 110.000 euro voor een achtergestelde lening van banken. De gemiddelde borgstellingen liggen de laatste tijd op zo'n 60.000 euro. Op deze wijze wordt de solvabiliteit en daarmee de leencapaciteit van de ondernemers vergroot. Om in aanmerking te komen voor de regeling kunnen ondernemers zich melden bij de eerstelijns adviseur van de GZP. Na een positief oordeel na een intakegesprek moet de ondernemer een ondernemingsplan indienen bij het Nederlands Bakkerij Centrum (NBC). Startende ondernemers krijgen daarbij hulp onder andere door middel van een startersboek. Het NBC voert vervolgens in alle gevallen een haalbaarheidsonderzoek uit. De kosten hiervan zijn ongeveer 2.000 euro en worden betaald door het Productschap. Vervolgens kan de ondernemer het plan en het haalbaarheidsonderzoek bij de bank indienen. De bank bepaalt vervolgens of de aanvraag wordt gehonoreerd. Bij goedkeuring moet de begeleidingscommissie van het fonds definitief bepalen of de garantie wordt verleend.

3. DE KREDIETBEHOEFTE VAN KLEINE BEDRIJVEN

3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk staat de behoefte van de geraadpleegde (kleine) bedrijven aan (bank)krediet centraal. Daartoe gaan we in paragraaf 3.2 allereerst in op de omvang en het doel van de gesignaleerde kredietbehoefte. Vervolgens besteden we in paragraaf 3.3 aandacht aan de door de bedrijven aangedragen redenen voor het kiezen voor bankfinanciering. In paragraaf 3.4 komt dan de invulling van de kredietbehoefte aan bod. Daarbij gaat het dus ook om de vraag in hoeverre de kredietaanvragen van de bedrijven door de banken worden toegewezen of afgewezen. Tot slot van het hoofdstuk staan we in paragraaf 3.5 stil bij de opinies van de geraadpleegde ondernemers over de (huidige) mogelijkheden voor bedrijven om kleine kredieten te verkrijgen bij de bank.

3.2 Omvang en doel van de kredietbehoefte

In deze paragraaf analyseren we twee belangrijke kenmerken van de kredietbehoefte van de geraadpleegde bedrijven. Dit betreft ten eerste de omvang van het gevraagde krediet en ten tweede het doel waarvoor het krediet is aangevraagd.

We staan allereerst stil bij de **verdeling van de kredietaanvragen naar omvang** van de verschillende segmenten van geraadpleegde bedrijven. In tabel 3.1 is deze verdeling weergegeven. Aangezien het onderzoek betrekking heeft op de markt voor kleine kredieten, zijn alleen kredietaanvragen van minder dan 150.000 euro in het onderzoek meegenomen (zie ook paragraaf 1.3). Dit vormt dan ook de bovengrens voor de omvang van de kredietaanvragen in de tabel. Verder onderscheiden we **microkredieten** als kredietaanvragen tot maximaal 25.000 euro. In de verdere analyses in het rapport zullen we – indien relevant – ook nader inzoomen op deze laatste categorie van microkredieten.

Tabel 3.1 Verdeling kredietaanvragen naar omvang, naar onderzoekssegment en totaal

Omvang	Ze er kle ine be dri jven (N=84)	Kle ine be dri jven (N=73)	Start ers (N=83)	Best aande be dri jven (N=157)	Groe iers (N=23)	Tota al (N=240)
Minder dan 25.000 euro	50%	13%	40%	33%	26%	35%
25.000-50.000 euro	14%	15%	24%	15%	17%	18%
50.000-100.000 euro	21%	25%	18%	23%	36%	21%
100.000-150.000 euro	15%	44%	16%	28%	17%	24%
Onbekend	-	3%	2%	1%	4%	2%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Uit de tabel is af te leiden dat circa een derde van de kredietaanvragen van de geraadpleegde bedrijven kan worden bestempeld als microkrediet (kleiner dan 25.000 euro). Tussen de verschillende onderzoekssegmenten doen zich daarbij wel grote verschillen voor. Zo doen **zeer kleine bestaande bedrijven** (vijf op de tien) **en starters** (vier op de tien) **beduidend meer een beroep op microkredieten** dan kleine bestaande bedrijven en groeiers. Deze twee laatste groepen scoren met name hoger bij kredietaanvragen vanaf 50.000 euro. De doelgroep jonge starters – in paragraaf 1.4 gedefinieerd als starters jonger dan één jaar – wijkt qua behoefte aan microkredieten niet af van de starters als geheel. Wel blijken zij in nog mindere mate dan starters van maximaal drie jaar 'oud', grotere kredieten van boven de 100.000 euro aan te vragen. Bij slechts 9% van de jonge starters ging het namelijk om een kredietaanvraag boven de 100.000 euro.

In tabel 3.2 hebben we de grootteklassen van kredietaanvragen gekoppeld aan de **sector** waartoe de betreffende bedrijven behoren. Hieruit blijkt dat de vraag naar microkredieten niet sterk verschilt per sector. Deze is het grootst in de zakelijke dienstverlening (38%) en het kleinst in de sector overige dienstverlening (30%). De behoefte aan wat grotere kredieten boven de 100.000 euro is het grootst in de handel en horeca.

Tabel 3.2 Verdeling kredietaanvragen naar omvang, naar sector en totaal

Omvang	Industrie en bouw (N=57)	Handel/horeca (N=66)	Vervoer (N=26)	Zakelijke diensten (N=68)	Overige diensten (N=23)	Totaal (N=240)
Minder dan 25.000 euro	37%	32%	34%	38%	30%	35%
25.000-50.000 euro	19%	14%	15%	18%	31%	18%
50.000-100.000 euro	19%	18%	28%	22%	26%	21%
100.000-150.000 euro	23%	36%	19%	21%	9%	24%
Onbekend	2%	0	4%	1%	4%	2%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%

We verplaatsen onze aandacht nu naar het **doel van de kredietaanvraag** van de geraadpleegde bedrijven. Daarbij maken we een onderscheid in enerzijds **'harde' investeringsdoelen** zoals de financiering van bedrijfsmiddelen (activa), huisvesting, vervoersmiddelen en vernieuwingsprojecten. Anderzijds kan de kredietbehoefte van een bedrijf ook betrekking hebben op **vergroting van de liquide middelen** voor niet direct aan investeringen gerelateerde doeleinden. In tabel 3.1 is per onderzoekssegment een overzicht opgenomen van de door de bedrijven aangegeven doel(en) – uitgesplitst naar 'harde' investeringen en vergroting liquide middelen – van hun kredietaanvraag.

Tabel 3.3 Verdeling kredietaanvraag naar doel, naar onderzoekssegment en totaal (meerdere antwoorden mogelijk)

Doel van aanvraag	Zeer kleine bedrijven (N=84)	Kleine bedrijven (N=73)	Starters (N=83)	Bestaande bedrijven (N=157)	Groeiers (N=23)	Totaal (N=240)
Harde investeringsdoelen						
Uitbreiding bedrijfsmiddelen (activa)	23%	22%	31%	22%	30%	25%
Huisvesting in een nieuw pand	13%	15%	14%	14%	17%	14%
Aanschaf vervoersmiddelen	8%	10%	17%	9%	4%	12%
Verbouwing bestaand pand	12%	5%	8%	9%	4%	9%
Financiering vernieuwingsprojecten	7%	7%	6%	7%	9%	7%
Vergroting liquide middelen						
Vergroten werkkapitaal	54%	52%	58%	53%	70%	55%
Betalingsmoeilijkheden	14%	19%	5%	17%	9%	13%
Financiering van voorraden	7%	7%	14%	7%	13%	10%
Herfinanciering/ Financiering immateriële activa	4%	8%	6%	7%	0%	6%
Vervanging computers, machines, etc.	5%	7%	2%	6%	4%	5%

Uit de tabel blijkt dat het **vergroten van het werkkapitaal** veruit de belangrijkste reden is voor kleine bedrijven om een kredietaanvraag in te dienen. Meer dan de helft van de geraadpleegde bedrijven voert dit aan als (één van de) doel(en) van hun kredietaanvraag. Onder de doelgroep groeiers is de behoefte aan het verkrijgen van werkkapitaal via de bank het grootst. Op ruime afstand volgt de **uitbreiding van bedrijfsmiddelen** (productiecapaciteit, machines) als belangrijkste 'harde' investeringsdoel van de door de bedrijven ingediende kredietaanvragen. Een kwart van alle in het onderzoek betrokken bedrijven geeft aan dat hun kredietbehoefte hier (mede) betrekking op had. Bij de starters en groeiers ligt dit aandeel overigens wat hoger (drie op de tien) dan bij de overige doelgroepen.

Andere relatief vaak genoemde 'harde' investeringsdoelen van de kredietaanvraag zijn huisvesting in een nieuw pand (met name door groeiers) en de aanschaf van vervoermiddelen (met name door starters). Binnen de totale groep geraadpleegde bedrijven blijkt er in 52 procent van de gevallen (mede) sprake van **één of meerdere 'harde' investeringsdoel(en)**. Dit zijn dus bedrijven die minstens één van de 'harde' investeringsdoelen uit tabel 3.3 hebben genoemd. Qua omvang van de kredietaanvraag betreft dit relatief vaak grotere bedragen van boven de 100.000 euro. Het beroep op microkredieten van deze groep bedrijven met een 'hard' investeringsdoel is daarbij wel ongeveer hetzelfde. In het vervolg van het rapport zullen we overigens op diverse plaatsen nader inzoomen op deze **groep bedrijven met een 'hard' investeringsdoel**.

De verdeling van het doel van de kredietaanvraag naar **sector** (zie tabel III.2 in bijlage 2) laat zien dat met name de kleine bedrijven uit de overige dienstverlening een sterke behoefte aan bankkrediet hebben voor 'harde' investeringsdoelen. In de industrie en bouw ligt de nadruk juist veel meer op het vergroten van de liquide middelen (in het bijzonder voor betalingsmoeilijkheden). Verder valt in de zakelijke dienstverlening nog op het relatief grote beroep op kredietverlening voor de financiering van vernieuwingsprojecten.

Na deze analyses van de omvang en het doel van de kredietaanvraag, gaan we in de volgende paragraaf in op de motieven van de geraadpleegde bedrijven om voor financiering via de bank te kiezen.

3.3 Redenen voor bankfinanciering

In deze paragraaf staan we stil bij de redenen voor bankfinanciering en het oordeel van de geraadpleegde ondernemers daarbij over de keuzemogelijkheden en de variëteit in het aanbod van financieringsmogelijkheden voor het verkrijgen van klein zakelijk krediet.

In tabel 3.4 zijn allereerst de belangrijkste **redenen voor de keuze van de bank als financier** weergegeven. In bijna negen op de tien gevallen blijkt de keuze voor de bank (mede) bepaald doordat dit voor de ondernemer de **meest makkelijke, bekende en laagdrempelige optie** is. Deze conclusie kan voor alle onderscheiden doelgroepen worden getrokken.

Relevant is daarbij dat bijna 30% van de geraadpleegde ondernemers zelf ook aangeeft dat zij naar hun eigen oordeel over **onvoldoende kennis van alternatieve financieringsvormen** beschikt. Voor deze groep bedrijven is de bank eigenlijk de enige financieringsmogelijkheid en is er dus geen sprake van een afweging tussen de bank en andere financieringsbronnen. Dit geldt in sterkere mate voor de zeer kleine bedrijven. Overigens is in vergelijking tot het vorige onderzoek uit 1999 de kennis van alternatieven sterk toegenomen. Vijf jaar geleden gaf namelijk een meerderheid van de MKB-bedrijven nog aan niet goed op de hoogte te zijn van alternatieven voor de bank. Dit destijds gesignaleerde knelpunt is inmiddels dus behoorlijk verminderd.

Tabel 3.4 Belangrijkste redenen voor keuze bank als financier volgens geraadpleegde ondernemers, naar onderzoekssegment en totaal (meerdere antwoorden mogelijk)

Redenen	Zeer kleine bedrijven (N=84)	Kleine bedrijven (N=73)	Starters (N=83)	Bestaande bedrijven (N=157)	Groeiers (N=23)	Totaal (N=240)
Makkelijk, ken de bank goed (laagdrempelig)	90%	86%	86%	89%	91%	88%
Onvoldoende kennis van alternatieve financieringsvormen	37%	19%	27%	29%	22%	28%
Andere partijen wilden niet financieren	1%	8%	4%	4%	4%	4%
Goedkoper dan andere financieringsvormen	5%	1%	2%	3%	4%	3%
Snelheid waarmee geldmiddelen kunnen worden verkregen	5%	3%	1%	4%	4%	3%
Overige	4%	5%	1%	4%	4%	4%

Uit de koppeling van de aangegeven redenen voor bankfinanciering met de omvang van de kredietaanvraag, blijken de bedrijven met een microkredietaanvraag in iets sterkere mate (33%) onbekend te zijn met alternatieve financieringsvormen. Uitgesplitst naar sector is de kennis van alternatieve financieringsbronnen het minst aanwezig bij de bedrijven uit de handel en horeca (38%). Dit zijn overigens vaak ook relatief zeer kleine bedrijven. De uitkomsten voor de onderzoeksgroep jonge starters zijn vrijwel gelijk aan die voor de starters.

We hebben de geraadpleegde kleine bedrijven ook gevraagd naar hun oordeel over **de keuzemogelijkheden en de variëteit in het aanbod van banken en andere financieringsinstellingen** waar zij voor het verkrijgen van klein zakelijke kredieten een

beroep op kunnen doen. In tabel 3.5 zijn de uitkomsten van deze vraagstelling weergegeven per onderzoekssegment.

Tabel 3.5 Oordeel ondernemers over de keuzemogelijkheden in het aanbod van banken naar onderzoekssegment en totaal

Oordeel	Ze er kle ine be drij ven (N=84)	Kle ine be drij ven (N=73)	Start ers (N=83)	Best aande be drij ven (N=157)	Gro ei ers (N=23)	Totaal (N=240)
Ze er veel keuzemogelijkheden	6%	6%	4%	6%	4%	5%
Veel keuzemogelijkheden	19%	25%	18%	22%	17%	20%
Neutraal	21%	14%	29%	18%	13%	22%
Weinig keuzemogelijkheden	31%	26%	24%	28%	40%	27%
Ze er weinig keuzemogelijkheden	11%	11%	12%	11%	0%	11%
Geen mening	12%	18%	13%	15%	26%	15%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Uit de tabel volgt dat een kwart van de ondernemers de keuzemogelijkheden en variëteit als (zeer) ruim ervaart. Dit geldt het sterkst voor de wat grotere bestaande bedrijven. Daartegenover zien bijna vier op de tien ondernemers weinig tot zeer weinig keuzemogelijkheden in het aanbod van klein zakelijk krediet door banken en andere financieringsinstellingen. Hoewel de verschillen daarbij tussen de onderzoekssegmenten beperkt zijn, wordt dit gebrek aan keuzemogelijkheden het sterkst gevoeld door de zeer kleine bedrijven. Dit geldt eveneens voor de bedrijven met een microkredietaanvraag. Hiervan vindt 42% de keuzemogelijkheden weinig tot zeer weinig.

In tabel 3.6 is voor dezelfde vraag de uitsplitsing naar sector gemaakt. Hieruit komen enkele duidelijke **sectorale verschillen** naar voren. Zo zijn de bedrijven uit de sectoren overige dienstverlening, vervoer en in mindere mate ook zakelijke dienstverlening beduidend positiever over de keuze en variëteit in het aanbod dan de andere sectoren. De geraadpleegde bedrijven uit de industrie en bouw zijn daarentegen uitgesproken negatief over de keuzemogelijkheden voor het verkrijgen van klein zakelijk krediet. Meer dan de helft van deze bedrijven vindt dit aanbod (zeer) beperkt.

Tabel 3.6 Oordeel ondernemers over de keuzemogelijkheden in het aanbod van banken naar sector en totaal

Oordeel	Indu strie en bouw (N=57)	Hand el/ hore ca (N=66)	Ver voer (N=26)	Zake lijke dies ten (N=68)	Over ige dies ten (N=23)	Totaal (N=240)
Ze er veel keuzemogelijkheden	4%	5%	8%	3%	14%	5%
Veel keuzemogelijkheden	11%	18%	27%	25%	32%	20%
Neutraal	21%	21%	30%	21%	18%	22%
Weinig keuzemogelijkheden	26%	26%	23%	34%	18%	27%
Ze er weinig keuzemogelijkheden	26%	12%	4%	1%	9%	11%
Geen mening	12%	18%	8%	16%	9%	15%

In de volgende paragraaf verplaatsen we onze aandacht naar de wijze waarop de kredietaanvraag van de geraadpleegde bedrijven invulling heeft gekregen.

3.4 Invulling van de kredietbehoefte

Een belangrijke vraag voor dit onderzoek is natuurlijk hoe en op welke wijze de kredietaanvragen van de bedrijven uiteindelijk invulling krijgen. Daartoe gaan we in deze paragraaf allereerst in op de door de bedrijven gevraagde kredietvormen. Vervolgens staan we meer uitgebreid stil bij de vraag in hoeverre de kredietaanvragen door de banken worden toegewezen of afgewezen.

Financiering via de bank kan betrekking hebben op meerdere kredietvormen die bovendien naast elkaar kunnen voorkomen. In tabel 3.7 is – voor elk van de onderscheiden onderzoekssegmenten – een overzicht opgenomen van de door de geraadpleegde bedrijven **gevraagde kredietvormen**. Hieruit blijkt dat het rekening-courantkrediet verreweg de meest voorkomende vorm is. In twee derde van de gevallen had de kredietaanvraag (mede) betrekking op deze kredietvorm. Bij de groeiers geldt dit zelfs voor drie kwart van de gevallen. De verklaring hiervoor kan gevonden worden in de grote flexibiliteit van een rekening-courantkrediet, hetgeen juist voor groeiers erg belangrijk is. Na het rekening-courantkrediet zijn middellange leningen (met name bij starters) en hypothecaire leningen (met name bij de grotere bedrijven en groeiers) de twee andere veelvuldig voorkomende kredietvormen.

Tabel 3.7 Verdeling kredietaanvraag naar soort kredietvorm, naar onderzoekssegment en totaal (meerdere antwoorden mogelijk)

Soort kredietvorm	Ze er kle ine be dri jven (N=82)	Kle ine be dri jven (N=70)	Star ters (N=83)	Best aande be dri jven (N=152)	Gro ei ers (N=23)	Tota al (N=235)
Rekening-courantkrediet	71%	64%	63%	68%	74%	66%
Kortlopende lening (< 1 jaar)	1%	4%	2%	3%	4%	3%
Middellang lopende lening (1-10 jaar)	13%	20%	29%	16%	22%	21%
Langlopende lening (> 10 jaar)	5%	6%	6%	5%	0%	6%
Hypothecaire lening	17%	23%	10%	20%	22%	16%
Overige	4%	7%	1%	6%	4%	4%

Uitgesplitst naar sector (zie tabel III.3 in bijlage 2) blijken met name de bedrijven die behoren tot de zakelijke dienstverlening relatief vaak een beroep te doen op een rekening-courantkrediet. Dit is op zich logisch aangezien in de zakelijke dienstensector veel groeiers zitten (zie tabel III.1 in bijlage 2). Verder kan de gevraagde kredietvorm ook niet los worden gezien van de omvang van het krediet. Bij microkredieten is er daarbij relatief vaak – in drie kwart van de gevallen – sprake van een rekening-courantkrediet.

Voor de wat grotere bedragen (100.000 tot 150.000 euro) wordt er veel meer – vier op de tien gevallen – een beroep gedaan op een hypothecaire lening.

Cruciale vraag voor de bedrijven is natuurlijk of hun kredietaanvraag ook daadwerkelijk is toegewezen dan wel afgewezen door de bank. Daartoe is de bedrijven gevraagd naar de status – toegewezen, afgewezen of nog lopend – van hun belangrijkste kredietaanvraag in de afgelopen twee jaar. In tabel 3.8 is deze **status van de kredietaanvraag** per onderzoekssegment weergegeven.

Tabel 3.8 Status van de belangrijkste kredietaanvraag van de onderneming in de afgelopen twee jaar, naar onderzoekssegment en totaal

Status	Ze er kleine bedrijven (N=84)	Kleine bedrijven (N=73)	Starters (N=83)	Jonge starters (N=24)	Bestaande bedrijven (N=157)	Groeiers (N=23)	Totaal (N=240)
Toegewezen	62%	69%	67%	54%	65%	87%	66%
Afgewezen	36%	19%	27%	38%	28%	13%	28%
Nog lopende aanvraag	2%	12%	6%	8%	7%	0%	6%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Uit de tabel valt af te lezen dat twee derde van de kredietaanvragen van de geïnterviewde kleine bedrijven is toegewezen. Daartegenover staat in ruim een kwart van de gevallen een afwijzing. Een klein deel van de kredietaanvragen (6%) was ten tijde van het interview nog in behandeling bij de bank. Het afwijzingspercentage blijkt tussen de verschillende onderzoekssegmenten sterk te verschillen. Zo wordt de groep zeer kleine bedrijven het vaakst geconfronteerd met een afwijzing en de groep groeiers het minst. In algemene zin kunnen we stellen dat **kleinere bedrijven relatief meer problemen blijken te hebben bij het aanvragen van bankkrediet dan de grotere bedrijven**. Tussen starters en bestaande bedrijven doen zich op het eerste gezicht geen verschillen voor. Binnen het starterssegment heeft de groep jonge starters echter wel vaker (38%) te maken met een afgewezen kredietaanvraag.

Het overall afwijzingspercentage van 28% ligt overigens beduidend hoger dan in het onderzoek uit 1999 naar de markt voor kredietverlening. Destijds bleek 13% van de geraadpleegde MKB-bedrijven te maken te hebben met een uiteindelijke afwijzing van hun kredietaanvraag. Hoewel het onderzoek van vijf jaar geleden betrekking had op wat grotere bedrijven (MKB) en de bovengrens van de kredietaanvraag wat hoger lag, is de verdubbeling van het afwijzingspercentage een **sterke indicatie voor een opgetreden verslechtering van de markt voor klein zakelijke kredieten**.

Ook de **omvang van het gevraagde krediet blijkt een belangrijke bepalende factor voor de kans op succes van de aanvraag**. Met name het onderscheid tussen microkredieten tot 25.000 euro enerzijds en de wat grotere kredieten van 25.000 tot 150.000 euro anderzijds is daarbij relevant. In tabel 3.9 is een overzicht opgenomen van het afwijzingspercentage per doelgroep uitgesplitst naar de tweedeling in microkredieten en grotere kredieten.

Tabel 3.9 Afwijzingspercentage van de kredietaanvraag naar omvang, naar onderzoekssegment en totaal

Omvang	Ze er kleine bedrijven (N=84)	Kleine bedrijven (N=73)	Starters (N=83)	Bestaande bedrijven (N=157)	Groeiers (N=23)	Totaal (N=240)
Microkredieten tot 25.000 euro	39%	30%	42%	37%	17%	39%
Grotere kredieten van 25.000-150.000 euro	33%	18%	17%	24%	12%	22%
Totaal	36%	19%	27%	28%	13%	28%

De tabel laat duidelijk zien dat de **kans op een afwijzing van de kredietaanvraag veel groter is bij microkredieten tot 25.000 euro**. Dit geldt voor alle onderzoekssegmenten. Hierbij worden de zeer kleine bedrijven wederom vaker geconfronteerd met een afwijzing dan de grotere bedrijven. Indien we de omvang van de kredietaanvraag meenemen, blijken starters bij microkredieten wel meer problemen te hebben dan bestaande bedrijven. Het **afwijzingspercentage onder starters met een microkredietaanvraag is zelfs het hoogst van alle doelgroepen** (42%). Het afwijzingspercentage onder jonge starters komt hiermee vrijwel overeen en laat dus ook een relatief hoog afwijzingspercentage zien voor dit type aanvragen. Bij grotere kredietbedragen hebben starters juist minder te maken met afwijzingen dan bestaande bedrijven. Het doel van de kredietaanvraag – ‘harde’ investering versus vergroting liquide middelen – blijkt geen invloed te hebben op de kans op succes.

Tot slot van deze paragraaf staan we stil bij de **sectorale verschillen** in de kans op succes van de kredietaanvraag. In tabel 3.10 is de status van de kredietaanvraag uitgesplitst naar sector. Hieruit blijkt dat de geraadpleegde **bedrijven uit de industrie en bouw het hoogste afwijzingspercentage hebben**. In bijna vier op de tien gevallen is er bij de bedrijven uit deze sector sprake van een afwijzing van hun ingediende kredietaanvraag. Ook hier geldt wederom dat microkredietaanvragen (nog) slechter scoren met een afwijzingspercentage van 48%. Bedrijven uit de sector overige diensten hebben het minste te maken met een afwijzing van hun kredietaanvraag. Overigens geldt voor de gehele dienstensector – dus zakelijke en overige dienstverlening – dat deze bedrijven minder met afwijzingen van microkredietaanvragen worden geconfronteerd (gemiddeld drie op de tien gevallen) dan de overige sectoren (allen meer dan 40%).

Tabel 3.10 Status van de belangrijkste kredietaanvraag van de onderneming in de afgelopen twee jaar naar sector en totaal

Status	Industrie en bouw (N=57)	Handel/ horeca (N=66)	Vervoer (N=26)	Zakelijke diensten (N=68)	Overige diensten (N=23)	Totaal (N=240)
Toegewezen	58%	74%	62%	62%	78%	66%
Afgewezen	39%	20%	31%	28%	18%	28%
Nog lopende aanvraag	3%	6%	7%	10%	4%	6%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Tot zover de analyse van de invulling van de kredietbehoefte van de geraadpleegde bedrijven. In de slotparagraaf staan we stil bij enkele opinies van de respondenten over ontwikkelingen op de markt voor klein zakelijke kredieten.

3.5 Opinies over de ontwikkeling van de markt voor klein zakelijk krediet

In het vorige hoofdstuk is al ingegaan op de (mogelijke) invloed van de economische conjunctuur op de bereidheid van banken om kleine kredieten te verstrekken aan het MKB. We hebben de geraadpleegde ondernemers daarom ook gevraagd naar hun **perceptie over de mogelijke mindere interesse van banken in de afgelopen jaren om klein zakelijke kredieten te verstrekken aan kleine bedrijven** (zie tabel 3.11).

Tabel 3.11 Oordeel ondernemers over interesse van banken om kleine kredieten te verstrekken naar onderzoekssegment en totaal

Oordeel	Ze er kleine bedrijven (N=84)	Kleine bedrijven (N=72)	Starters (N=83)	Bestaande bedrijven (N=156)	Groeiers (N=23)	Totaal (N=239)
Minder interesse van banken	57%	53%	63%	56%	53%	58%
Niet minder interesse van banken	17%	29%	16%	22%	30%	20%
Weet niet	26%	18%	21%	22%	17%	22%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Uit de tabel blijkt dat meer dan de helft van de in het onderzoek betrokken kleine bedrijven een mindere interesse van banken signaleert om kleine kredieten te verstrekken. Dit wordt het sterkst gevoeld door de starters (en ook de jonge starters). Verder zijn de bedrijven met een afgewezen kredietaanvraag beduidend negatiever over de banken dan de bedrijven met een toegewezen aanvraag. Van de afgewezen aanvragers ziet drie kwart een afgenomen interesse bij de banken voor het verstrekken van kleine kredieten aan kleine bedrijven. Bij de toegewezen aanvragen ligt dit percentage op 53%. Opvallend genoeg speelt de omvang van de kredietaanvraag geen rol bij het oordeel van de bedrijven. Bedrijven met een microkredietaanvraag oordelen niet negatiever dan bedrijven met een grotere kredietaanvraag. Qua sector zien met name de bedrijven uit de handel & horeca en industrie & bouw een mindere interesse bij banken om kleine kredieten te verstrekken (zie ook tabel III.4 in bijlage 2). Belangrijkste redenen volgens de ondernemers waarom banken terughoudender zouden zijn geworden, zijn de grotere risico's (77%) en de hoge interne kosten van kleine kredieten ten opzichte van de opbrengst (30%).

De bedrijven is ook gevraagd naar hun oordeel over het **huidige klimaat om klein zakelijk krediet te verkrijgen** (zie tabel 3.12). Slechts 9 procent van de geraadpleegde ondernemers beoordeelt dit als (zeer) gunstig. Groeiers – die ook het minste met afwijzingen worden geconfronteerd – zijn nog het meest positief. Maar liefst drie kwart van de bedrijven vindt het huidige kredietklimaat ongunstig tot zeer ongunstig. Dit wordt het sterkst gevoeld door de zeer kleine bedrijven. Verder zijn ook de jonge starters uitgesproken negatief over het huidige klimaat voor het verkrijgen van kleine kredieten. Onder deze doelgroep betiteld 83% dit klimaat als (zeer) ongunstig.

Tabel 3.12 Oordeel ondernemers over het klimaat om op dit moment klein zakelijk krediet te verkrijgen, naar onderzoekssegment en totaal

Oordeel	Ze er kle ine be drij ven (N=72)	Kle ine be drij ven (N=66)	Start ers (N=79)	Jong e start ers (N=23)	Besta an de be drij ven (N=138)	Groe iers (N=21)	Totaal (N=217)
Ze er gun stig	0%	2%	0%	0%	1%	5%	1%
Gun stig	7%	12%	6%	4%	9%	14%	8%
Neu traal	10%	12%	22%	13%	11%	10%	15%
Ong un stig	64%	53%	64%	70%	59%	61%	60%
Ze er ong un stig	19%	21%	8%	13%	20%	10%	16%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Bezien we het oordeel van de bedrijven per **sector** (zie tabel 3.13) dan scoort met name de handel en horeca negatief. In de dienstverlening – in het bijzonder de sector overige diensten – is men juist meer positief gestemd over het huidige klimaat voor het verkrijgen van kleine kredieten.

Tabel 3.13 Oordeel ondernemers over het klimaat om op dit moment klein zakelijk krediet te verkrijgen, naar sector en totaal

Oordeel	Indu strie en bou w (N=54)	Hand el/ hore ca (N=61)	Ver voer (N=22)	Zak elij ke dien sten (N=63)	Over ige dien sten (N=17)	Totaal (N=217)
Ze er gun stig	0%	0%	0%	0%	6%	1%
Gun stig	7%	3%	5%	11%	23%	8%
Neu traal	17%	11%	36%	11%	6%	15%
Ong un stig	50%	69%	50%	70%	47%	60%
Ze er ong un stig	26%	17%	9%	8%	18%	16%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Vanuit de geraadpleegde intermediairs wordt het beeld bevestigd dat het de laatste jaren voor ondernemers moeilijker is geworden om klein krediet te verkrijgen. Door de geraadpleegde Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen (ROM's) wordt bijvoorbeeld aangegeven dat als gevolg hiervan in de afgelopen jaren de belangstelling voor hun financieel instrumentarium toeneemt. In dit opzicht functioneren ze min of meer als communicerende vaten. Dit wil overigens niet zeggen dat de ROM's ook daadwerkelijk meer kredieten verstrekken. Slechts een klein aandeel van de aanvragen (10% tot 20%) wordt geheel of gedeeltelijk gehonoreerd.

De kredietverlening vanuit de ROM's is in aantal en volume beperkt te noemen (gaat om respectievelijk maximaal drie en tien leningen op jaarbasis). Van een kostendekkend instrument is dan ook geen sprake. Dit heeft te maken met het hoge risicoprofiel dat de ROM's hanteren. De rente-inkomsten zijn dan ook verre van voldoende om de omvangrijke 'verliezen' op de portefeuille te dekken. De handlingskosten worden uit de reguliere middelen van de ROM's – dus onder andere met EZ-middelen en middelen van lokale/regionale overheden – gefinancierd. Het kredietinstrument van de ROM's wordt als aanvulling op het totale financiële instrumentarium van participaties, subsidies en dergelijke gezien. Vanuit deze optiek hoeft het ook niet perse een kostendekkend laat staan een winstgevend instrument te zijn.

In de gesprekken met de ROM's wordt wel gesproken over het feit dat starters over het algemeen weinig mogelijkheden hebben voor financiering. Ook zijn er weinig mogelijkheden voor 'recovery'-financiering: kredieten om moeilijke periode door te komen. In het financieren van innovatieve ondernemingen/plannen van ondernemingen door banken zou niet één lijn zijn te trekken. Sommige banken zijn hierin erg terughoudend, andere banken financieren soms initiatieven die zelfs voor de betreffende ROM's als te risicovol worden ervaren.

4. HET AANVRAGEN VAN KLEINE KREDIETEN

4.1 Inleiding

In dit hoofdstuk gaan we in op het proces dat ondernemers doorlopen bij het indienen van de kredietaanvraag. In paragraaf 4.2 behandelen we de wijze waarop de aanvraag wordt opgesteld. Daarbij gaan we in op de rol van de intermediairs bij de aanvraag en het gebruik en de betekenis van een ondernemingsplan. In paragraaf 4.3 geven we inzicht in de motieven van ondernemers voor het kiezen van een bank. In paragraaf 4.4 komt de perceptie van de ondernemers van het contact met de bank aan de orde. Tenslotte gaan we in paragraaf 4.5 in op de inspanningen die ondernemers moeten plegen voor een kredietaanvraag.

4.2 Het opstellen van de kredietaanvraag

Voor kleine ondernemers is het indienen van een kredietaanvraag geen dagelijkse bezigheid. Voor het doen van een kredietaanvraag moet namelijk dikwijls een goede onderbouwing worden opgesteld. Daarbij gaat het dan om zaken zoals het in kaart brengen van de huidige en naar de toekomst te verwachten financieel-economische situatie van het bedrijf, het ramen van marktontwikkelingen en het onderbouwen van de financieringsbehoefte. Uit verschillende studies (zie paragraaf 2.3) blijkt dat banken ervaren dat de kwaliteit van de financieringsaanvragen vaak onvoldoende is. Ook vanuit de door ons geconsulteerde vertegenwoordigers van het bankwezen wordt dit beeld bevestigd. Daarbij wordt met name gewezen op de dikwijls gebrekkige onderbouwing – of beschikbaarheid – van actuele financiële cijfers en cijfers over de markt waarbinnen de onderneming opereert (zie hierna).

Zoals tabel 4.1 laat zien, heeft ongeveer de helft van de totale groep geraadpleegde ondernemers gebruik gemaakt van externe adviseurs bij het opstellen van de kredietaanvraag. Dit percentage wijkt nauwelijks af van de uitkomst van het onderzoek in 1999 (55%). In deze zin kan dan ook worden geconcludeerd dat zich blijkbaar geen belangrijke verschuivingen hebben voorgedaan in de inzet van externe deskundigheid.

Het blijkt verder dat de zeer kleine bedrijven in mindere mate gebruik maken van advies van externe adviseurs dan de kleine bedrijven. Een verklaring hiervoor is waarschijnlijk dat adviseurs geld kosten. Voor de zeer kleine bedrijven zullen die kosten relatief zwaarder wegen dan voor de kleine bedrijven.

Kijken we naar de omvang van de kredietaanvraag dan blijkt dat bij microkredieten (tot 25.000 euro) **veel minder gebruik** wordt gemaakt van **adviseurs** bij het opstellen van de aanvraag dan bij de relatief grotere aanvragen (van 25.000 tot 150.000 euro), namelijk 23% versus 66%.

De mate waarin starters en bestaande bedrijven van externe adviseurs gebruikmaken, blijkt nauwelijks te verschillen. Als we nader inzoomen op de jonge starters (gestart in 2003 en 2004) dan blijkt deze groep relatief veel van externe adviseurs gebruik te maken (63%).

Tabel 4.1 Gebruik van externe adviseurs bij kredietaanvraag, naar onderzoekssegment en totaal

Gebruik van externe adviseurs	Zeer kleine bedrijven (N=84)	Kleine bedrijven (N=71)	Starters (N=82)	Bestaande bedrijven (N=155)	Groeiers (N=23)	Totaal (N=237)
Ja	43%	59%	52%	50%	39%	51%
Nee	57%	41%	48%	50%	61%	49%

Uit de gesprekken met de banken blijkt dat zij aangeven, vooral van de zeer kleine bedrijven, kredietaanvragen te krijgen die in het geheel niet of kwalitatief niet goed zijn onderbouwd. Vaak ontbreken er gegevens in het ondernemingsplan of wordt er een te globale inschatting van toekomstige ontwikkelingen gegeven. Zo is door verschillende bancaire vertegenwoordigers geconstateerd dat **starters** – bijvoorbeeld via internet – vrij eenvoudig aan ‘opzetjes’ kunnen komen voor ondernemingsplannen. Veel ondernemingsplannen die bij banken worden ingediend, lijken dan ook sterk op elkaar en zien er ‘gelikt’ uit. Banken weten echter ‘waar het plan dan vandaan komt’ en schenken in hun intakegesprek dan ook met name aandacht aan het in kaart krijgen van de ‘hardheid’ van de getallen die in deze model-opzetten van ondernemingsplannen zijn ingediend.

Bij bestaande bedrijven speelt nogal eens dat er geen compleet en/of actueel beeld bestaat in recente financiële cijfers van de onderneming. Daardoor is het lang niet altijd mogelijk om deze bedrijven ‘in te passen’ in de standaardsystemen die voor (klein) zakelijke kredietverlening bij banken in ontwikkeling zijn. Dit geldt dan met name voor die systemen – zoals bijvoorbeeld bij de Rabobank – die (deels) ‘gevolgd’ moeten worden met dit type financiële kengetallen³. Vanuit vertegenwoordigers van de Rabobank hebben we dan ook regelmatig de opmerking gehoord dat veel bestaande bedrijven daardoor ‘niet in het systeem’ passen en dus aangewezen zijn op een ‘maatwerk-aanpak’. Voor deze laatste aanpak geldt echter dat banken steeds kritischer zijn gaan kijken naar de kosten-baten verhouding. Daarbij is het uiteraard zo dat hoe kleiner de kredietaanvraag hoe ongunstiger deze verhouding veelal wordt. Dit wordt in feite ook onderbouwd door onze analyses in het voorgaande hoofdstuk waarbij we zagen dat vooral bij microkredieten sprake is van relatief hoge afwijzingspercentages.

In het licht van het bovenstaande zijn banken vrijwel unaniem van mening dat het **betrekken** van **externe financiële deskundigen** een **duidelijke meerwaarde** heeft. Banken zijn gemiddeld minder tijd kwijt met aanvragen waarbij van tevoren een financieel deskundige betrokken is geweest. Door niet adequaat onderbouwde aanvragen moeten banken nu meer moeite doen om de gewenste gegevens toch boven water te krijgen. Hierdoor nemen de handlingskosten van banken toe, waardoor juist de kleine kredietaanvragen, die voor de banken eigenlijk toch al ‘niet uit kunnen’, nog minder interessant worden. De banken zouden het over het algemeen dan ook toejuichen indien op één of andere wijze bevorderd zou kunnen worden dat bedrijven bij (kleine) kredietaanvragen meer gebruik gaan maken van externe adviseurs. Hierbij gaat de voorkeur met name uit naar accountants en administratiekantoren.

De inzet van intermediairs laat dus in feite een soort patstelling zien. Voor zeer kleine bedrijven (kredietaanvragen) zal de inzet van een externe adviseur vaak te duur zijn, terwijl het niet inzetten van een externe adviseur door de aanvrager voor de banken leidt tot een duurder kredietbeoordelingsproces. Vooral bij de zeer kleine aanvragen worden de handlingskosten zodoende nog hoger ten opzichte van de opbrengsten van het verstrekte krediet.

Voor het doen van een kredietaanvraag kan een **ondernemings- of businessplan** zowel voor ondernemer als bank een meerwaarde betekenen. Ondernemers kunnen hiermee een aanvraag beter onderbouwen en banken zullen beter in staat zijn om de aanvraag te beoordelen. Uit tabel 4.2 blijkt dat bij ruim de helft geen plan is opgesteld. Dikwijls wordt hierbij aangegeven dat er sprake was een simpele aanvraag bij een bank waar de aanvrager al klant was. Ook uit de interviews met bancaire vertegenwoordigers wordt bevestigd dat lang niet altijd een uitgewerkt ondernemingsplan nodig is. In ons onderzoek uit 1999 werd er in ongeveer de helft van de gevallen een ondernemingsplan opgesteld door de bedrijven. Bij een aanvraag voor ‘harde investeringsdoelen’ stellen ondernemers vaker een plan op dan bij aanvragen voor vergroting van liquide middelen, zoals ook uit het onderzoek in 1999 naar voren kwam.

Verder zien we uit tabel 4.2 dat starters van maximaal drie jaar relatief vaker een

³ De ABN AMRO werkt bij kleine kredieten overigens met een systeem waarbij sprake is van minder afhankelijkheid van dergelijke financieel-economische kengetallen.

ondernemingsplan op moeten stellen voor hun kredietaanvraag dan bestaande bedrijven. Dat lang niet alle starters dat hoeven doen, kan worden verklaard door het gegeven dat het daarbij dikwijls gaat om vervolgfianciering. Voor jonge starters (oprichting 2003 of 2004) geldt namelijk dat 70% een ondernemingsplan heeft moeten opstellen. Dit patroon wordt overigens ook herkend door de bancaire vertegenwoordigers. Van veel starters die voor de eerste keer een krediet aanvragen, wordt een ondernemingsplan vereist. Verder kunnen we constateren dat bij microkredieten beduidend minder vaak een plan wordt opgesteld dan bij de relatief wat grotere kredieten (31% contra 49%).

Tabel 4.2 Mate waarin ondernemers ondernemingsplan opgesteld hebben voor kredietaanvraag, naar onderzoekssegment en totaal

Plan opgesteld	Zeer kleine bedrijven (N=82)	Kleine bedrijven (N=72)	Starters (N=81)	Bestaande bedrijven (N=154)	Groeiers (N=22)	Totaal (N=235)
Ja	37%	39%	52%	38%	46%	43%
Nee, niet nodig (relatief simpele aanvraag bij bestaande bank)	25%	32%	24%	28%	32%	27%
Nee	38%	29%	24%	34%	22%	30%

De vraag is verder natuurlijk interessant of er een samenhang bestaat tussen het opstellen van een plan en het succes van de aanvraag. In tegenstelling tot wat op het eerste gezicht wellicht verwacht zou worden, blijken aanvragers met een toegewezen aanvraag iets minder vaak een ondernemingsplan te hebben opgesteld dan aanvragers met een afgewezen aanvraag (41% contra 49%). Twee factoren verklaren deze uitkomst. In de eerste plaats is het zo dat juist voor 'makkelijke' aanvragen van economisch gezonde bestaande bedrijven vaak geen ondernemingsplan wordt gevraagd. Dit wordt ook bevestigd door het feit dat bij bestaande bedrijven ondernemers met een afgewezen aanvraag relatief vaker over een schriftelijk plan beschikken dan ondernemers met een toegewezen aanvraag (48% contra 31%). Anderzijds zegt de aanwezigheid van een plan – ook gelet op de 'modellen' en 'standaarden' die hiervoor in omloop zijn (zie hierboven) – lang niet altijd iets over de kwaliteit daarvan dan wel het gewicht dat de bank daaraan toekent.

In de gevallen dat er een plan is opgesteld, is dit in de **helft van de gevallen** gebeurd met behulp van **externe ondersteuning**. In ongeveer vier van de tien gevallen werd het plan zonder externe hulp opgesteld en in eentiende deel van de gevallen is het plan volledig door externen opgesteld. Starters (en ook de jonge starters) maken bij het opstellen van de aanvraag relatief meer gebruik van externe deskundigen dan bestaande bedrijven. Voor aanvragen van microkredieten wordt er echter weer minder gebruik gemaakt van externen dan bij het opstellen van relatief grotere aanvragen. De slaagkans van de aanvraag blijkt bij aanvragers die geheel of gedeeltelijk gebruik hebben gemaakt van externe adviseurs aanzienlijk groter te zijn dan bij aanvragers die het plan geheel zelf hebben opgesteld (73% tegen 53%).

Slechts één op de zes ondernemers die een ondernemingsplan heeft opgesteld, geeft aan dat het opstellen hiervan veel moeite gekost. Dit is een vrij uniform beeld dat nauwelijks varieert voor de verschillende onderzoeksgroepen (starters versus bestaande bedrijven, microkredieten versus grotere kredieten).

Hierboven hebben we al aangegeven dat volgens de banken een belangrijk knelpunt in de onderbouwing van financieringsaanvragen vaak bestaat uit een zwakke onderbouwing van zowel financiële als marktgegevens. Dikwijls zijn deze cijfers in de optiek van de banken niet realistisch ingeschat. In dit verband hebben we ook aan de ondernemers gevraagd hoe de cijfers tot stand zijn gekomen. Van de ondernemers die een ondernemingsplan hebben opgesteld, geeft 88% aan dat de cijfers mede op basis van een eigen

inschatting tot stand zijn gekomen. Ongeveer de helft (49%) heeft (ook) gebruik gemaakt van een inschatting van externe partijen (adviseurs, accountants). In 13% van de gevallen zijn branchegegevens gebruikt en in slechts 6% van de gevallen is specifiek marktonderzoek gedaan. Bij bestaande ondernemingen en bij overnames worden ook cijfers uit het verleden gebruikt. Tussen starters en bestaande bedrijven zijn de verschillen verder beperkt, met uitzondering dat starters relatief minder gebruik maken van marktonderzoek.

Ook zijn we nagegaan in hoeverre de bedrijven zelf van mening zijn dat de in het plan gepresenteerde cijfers en verwachtingen realistisch zijn. Hieruit blijkt dat ongeveer drie kwart van de ondernemers de cijfers zelf als betrouwbaar bestempelt. Starters (65%) en dan met name jonge starters (56%) vinden de cijfers relatief minder vaak betrouwbaar. Dit heeft dan vooral te maken met het feit dat starters nog niet over een uitgebreid track-record beschikken waardoor zij minder dan bestaande bedrijven in staat zijn om bij de ramingen naar de toekomst gebruik te maken van ervaringsgegevens.

Een overgrote meerderheid van de ondernemers die een ondernemingsplan hebben opgesteld, is van mening dat een plan voor zowel de bank als de ondernemer zelf een meerwaarde heeft (zie tabel 4.3). Bijna de helft van de respondenten bestempelt de meerwaarde van een plan voor de bank – maar ook voor zichzelf – als groot tot zeer groot.

Tabel 4.3 Beoordeling meerwaarde ondernemingsplan voor bank en ondernemer, volgens geraadpleegde ondernemers (N=101)

Meerwaarde	Geen meerwaarde	Kleine meerwaarde	Redelijke meerwaarde	Grote meerwaarde	Zeer grote meerwaarde	Geen mening
Voor bank	12%	13%	21%	48%	1%	5%
Voor ondernemer	8%	17%	27%	40%	4%	4%

We hebben ook aan de geraadpleegde personen van de banken gevraagd met een rapportcijfer (1=zeer weinig belang, 10=zeer veel belang) aan te geven welke waarde zij hechten aan een ondernemingsplan. Hierbij hebben we gevraagd om een onderscheid te maken naar bestaande en startende bedrijven. Voor bestaande bedrijven beoordelen zij het belang gemiddeld met een zeven en voor starters met een negen. Dit bevestigt het beeld dat voor starters ondernemingsplannen belangrijker zijn.

4.3 De selectie van de bank

Een ondernemer kan in Nederland in principe kiezen uit verschillende banken. Per saldo blijkt uit echter dat de markt voor klein zakelijke kredietverlening zich hoofdzakelijk concentreert bij drie banken, namelijk ABN AMRO, Rabobank en de ING-bank. Van de geraadpleegde ondernemers had 83% bij één van deze drie banken een aanvraag ingediend. Tellen we de SNS Bank ook nog mee dan komt dit percentage uit op 90%.

Bij de geraadpleegde ondernemers zijn we ook nagegaan welke factoren een rol hebben gespeeld bij de keuze van de bank (zie tabel 4.4). Hieruit komt naar voren dat ondernemers meestal kiezen voor een bank waarmee in de zakelijke en/of de privé-sfeer al contacten worden onderhouden. Dit beeld komt overeen met de uitkomst van het onderzoek uit 1999. Als 'verklaring' dragen de ondernemers vaak aan dat er bij een bestaande relatie minder informatiebehoefte bestaat vanuit de bank. Veel ondernemers verwachten dat hierdoor een snellere besluitvorming mogelijk is en dat de kans op succes groter is. Dit laatste dan omdat een bank waar al een relatie mee bestaat, de onzekerheden die verbonden zijn aan een aanvraag, beter in kan schatten.

Tabel 4.4 Belangrijkste factoren voor selectie bank, totaal (meerdere antwoorden mogelijk)

Factoren	Totaal (N=232)
Huisbankier bedrijf	75%
Bestaande privé-bank aanvrager	13%
Gunstige voorwaarden	7%
Bereidwillig om te financieren (ivm andere banken)	6%
Imago van de bank	5%
'Klikte' met accountmanager	3%
Advies van derden	3%
Nabijheid filiaal	7%
Overige	2%

'Shoppen' van ondernemers tussen banken blijkt maar in ongeveer een kwart van de gevallen voor te komen (zie tabel 4.5). In het onderzoek uit 1999 'shoppte' 39% van de ondernemers. Dit hogere percentage wordt waarschijnlijk deels veroorzaakt doordat we in 1999 (deels) ook specifiek ondernemers uit de vier grote steden hebben geconsulteerd. In grotere steden zal het palet aan keuzemogelijkheden uit banken groter zijn dan in kleinere plaatsen.

Uit een nadere analyse van de uitkomsten van het huidige onderzoek blijkt dat vooral ondernemers waarvan de kredietaanvraag afgewezen is, of nog 'lopende' is, 'geshopt' hebben. Blijkbaar is niet het vergelijken van tarieven tussen banken de belangrijkste achtergrond voor het shopgedrag maar simpelweg het zoeken naar een bank die wel wil financieren. Starters blijken in iets sterkere mate te shoppen dan bestaande bedrijven. Dit zal deels ook samenhangen met het gegeven dat starters in zakelijk opzicht nog geen bestaande bank hebben.

Tabel 4.5 Mate waarin krediet bij meerdere banken is aangevraagd, naar onderzoekssegment en totaal

Aanvraag bij meerdere banken	Zeer kleine bedrijven (N=84)	Kleine bedrijven (N=72)	Starters (N=82)	Bestaande bedrijven (N=156)	Groeiers (N=23)	Totaal (N=238)
Ja, bij meer dan één bank	23%	22%	33%	22%	17%	26%
Nee, bij één bank	77%	78%	67%	78%	83%	74%

De laatste jaren zijn de banken bezig geweest om het kredietbeoordelingsproces te standaardiseren. Dit heeft vooral betrekking op de interne procedure. Wel zijn bij sommige banken kleine bedrijfskredieten op nieuwe manieren, zoals via internet, aan te vragen. Uit de ondernemersraadpleging blijkt dat er nog maar zeer incidenteel van deze nieuwe aanvraagmethodes gebruik wordt gemaakt. Dit beeld wordt overigens ook vanuit de geconsulteerde banken bevestigd. Een echt hoge vlucht hebben deze nieuwe wijzen van kredietverstrekking nog niet genomen.

4.4 Het contact met de bank

Uit het onderzoek komt naar voren dat bedrijven bij de kredietaanvraag in negen van de tien gevallen een persoonlijk gesprek bij de bank voeren. Het persoonlijk contact speelt dus, ondanks de standaardisering van de kredietbeoordelingsprocessen, nog steeds een belangrijke rol bij de kredietaanvraag. Wel blijkt dat er bij de aanvraag van een

microkrediet minder vaak een persoonlijk gesprek plaatsvindt dan bij de relatief grotere aanvragen (80% versus 94%). Ook starters (84%) hebben minder vaak een persoonlijk gesprek gevoerd dan bestaande ondernemingen (92%). Dit geldt eveneens voor de jonge starters (83%).

De geraadpleegde ondernemers die geen persoonlijk contact hebben gehad, blijken vrijwel allemaal van mening te zijn dat dit niet nodig was omdat het een simpele aanvraag betrof. Overigens blijkt deze redenering lang niet altijd te kloppen, omdat 40% van deze ondernemers toch met afwijzing werd geconfronteerd. Dit is dus hoger dan het gemiddelde afwijzingspercentage. Het is dan ook zo dat 94% van de aanvragers met een toegewezen aanvraag een persoonlijk gesprek heeft gehad, terwijl dit onder de afgewezen beduidend lager is 82%. Dit duidt er op dat een persoonlijk gesprek de kans op kredietverlening vergroot. Daarbij geven met name de banken ook aan dat het aangaan van een persoonlijk gesprek (inderdaad) al een eerste indicatie is van de kans op succes. Met bedrijven die bij voorbaat al kansloos lijken te zijn voor kredietverstrekking worden natuurlijk in veel mindere mate persoonlijke gesprekken aangegaan.

Tijdens het gesprek met de bank is ongeveer eenderde deel van de ondernemers (31%) terzijde gestaan door externe deskundigen. De andere bedrijven hebben daarvan geen gebruik gemaakt. De externe deskundigen waren overwegend (in 86% van de gevallen) accountants of medewerkers van een administratiekantoor. Daarnaast werd in zo'n 11% van de gevallen de kredietaanvrager terzijde gestaan door familie of vrienden. Van andere externe deskundigen werd vrijwel geen gebruik gemaakt. Waarschijnlijk worden externe adviseurs met name bij het gesprek betrokken indien de kredietaanvraag 'moeilijk' lijkt te liggen. Dit blijkt bijvoorbeeld uit het gegeven dat afgewezen kredietaanvragers relatief vaker een beroep op externe adviseurs doen (37%) dan bedrijven waarvan de aanvraag is gehonoreerd (27%). Op zich is dit ook 'logisch' omdat bedrijven uiteraard alleen kosten voor externe adviseurs zullen maken daar waar zij inschatten dat er sprake is van een 'afbreukrisico' bij de bank.

De ondernemers zijn ook gevraagd met hoeveel accountmanagers men gedurende de gesprekken met de bank te maken heeft gehad. De uitkomsten hiervan staan in tabel 4.6. Meestal ging het om contacten met één of twee accountmanagers. Bij kleine aanvragen is er vaker sprake van contacten met één contactpersoon dan bij grotere aanvragen (80% tegen 69%). In vergelijking met 1999 hebben de ondernemers met minder accountmanagers te maken gehad. Twee factoren kunnen hiervoor verantwoordelijk zijn. In de eerste plaats zijn in het huidige onderzoek relatief meer kleine kredieten meegenomen die eenvoudiger door een persoon zijn te behandelen. In de tweede plaats hebben de banken kredietverleningsprocessen meer 'gestroomlijnd' (vanuit kostenoverwegingen), zodat ook minder accountmanagers met de ondernemers in contact zullen komen.

Tabel 4.6 Aantal accountmanagers waarmee ondernemers gedurende de gesprekken bij de bank over de kredietaanvraag te maken hebben gehad

Aantal accountmanagers	Totaal (N=209)
Een	72%
Twee	20%
Drie	5%
Vier of meer	3%

De aanvragers met een toegewezen aanvraag zijn over het algemeen redelijk tevreden over de betrokkenheid en interesse van de accountmanagers, zoals uit tabel 4.7 blijkt. Overigens zijn de gemiddelde waarderingen van het huidige onderzoek exact gelijk aan die van het onderzoek in 1999.

Bedrijven met een afgewezen aanvraag zijn beduidend minder tevreden dan bedrijven met een toegekende aanvraag. De deskundigheid van de accountmanagers waarderen de afgewezen bedrijven nog wel met een kleine voldoende maar de betrokkenheid wordt met een onvoldoende gewaardeerd. De beoordeling door bedrijven met een lopende aanvraag ligt rond de grens voldoende/onvoldoende. Het aantal waarnemingen voor deze groep is echter beperkt, waardoor de uitkomsten voorzichtig geïnterpreteerd moeten worden.

Tabel 4.7 Gemiddeld rapportcijfer voor betrokkenheid/interesse en deskundigheid accountmanager voor bedrijven met een toegewezen, afgewezen, lopende aanvraag en totaal

Aspect	Toegewezen aanvragen (N=139)	Afgewezen aanvragen (N=49)	Lopende aanvraag (N=11)	Totaal (N=199)
Betrokkenheid/interesse	7,3	5,0	5,5	6,6
Deskundigheid	7,3	6,0	5,4	6,9

Uit de gesprekken met de banken blijkt dat er veelal geen sectorspecialisten worden ingezet bij de behandeling van klein zakelijke kredieten. Dit in tegenstelling tot zeer grote kredietaanvragen (die in dit onderzoek buiten beschouwing zijn gebleven). Een uitzondering hierop vormt de landbouw. Deze sector is zo specifiek van aard dat daar meestal wel specifieke deskundigen op worden ingezet. Mede vanuit efficiency-overwegingen is het niet mogelijk en haalbaar dat bij kleine kredietaanvragen ook nog eens een opdeling naar sectorspecialisten plaatsvindt.

4.5 Inspanningen rond financiering

Tot slot van dit hoofdstuk waarin de kredietaanvraag centraal staat, schenken we aandacht aan de inspanningen die ondernemers hebben moeten plegen om het krediet aan te vragen. We hebben deze vraag zowel voorgelegd aan aanvragers met een toegewezen als met een afgewezen aanvraag. Van de ondernemers met een afgewezen aanvraag geeft 80% aan (zeer) veel moeite te hebben moeten doen om de aanvraag in te dienen. Voor de ondernemers met een toegewezen aanvraag ligt dit beduidend lager (25%). Naar type bedrijf doen zich weinig verschillen voor (zie tabel 4.8). Ook de oordelen van jonge starters wijken niet af van het totaalbeeld. Tevens blijkt er geen opvallend verschil te zijn tussen aanvragen voor 'harde' investeringen en aanvragen voor 'vergroting van de liquide middelen'. Wel ervaren aanvragers van microkredieten dat zij meer moeite hebben moeten doen dan aanvragers met een relatief grote aanvraag. 48% van de respondenten met een microkrediet heeft (zeer) veel moeite moeten doen ten opzichte van 41% van de aanvragers met een grote aanvraag.

Tabel 4.8 Inspanningen om krediet aan te vragen, naar onderzoekssegment en totaal

Oordeel	Zeer kleine bedrijven (N=84)	Kleine bedrijven (N=73)	Starters (N=83)	Bestaande bedrijven (N=157)	Groeiers (N=23)	Totaal (N=240)
Zeer veel moeite	12%	17%	13%	14%	9%	14%

Veel moeite	30%	30%	26%	30%	30%	29%
Niet veel en niet weinig moeite	30%	17%	17%	24%	17%	21%
Weinig moeite	20%	25%	33%	23%	22%	26%
Zeer weinig moeite	7%	10%	7%	8%	22%	8%
Weet niet	1%	1%	4%	1%	0	2%

Uit de gesprekken met de banken komt geen eenduidig beeld naar voren of de ondernemers in de laatste jaren meer moeite hebben moeten doen om een aanvraag gehonoreerd te krijgen. Een deel van de geraadpleegde personen bij de banken geeft aan dat ondernemers meer moeite moeten doen. Dit zijn vooral respondenten die van mening zijn dat het klimaat op de markt voor klein zakelijk krediet momenteel als ongunstig is te beschouwen. Met name de economische situatie zou hiervoor verantwoordelijk zijn.

Andere respondenten namens banken geven aan dat door de standaardisering bedrijven minder gegevens aan hoeven te leveren – en dus minder inspanningen hoeven te plegen – voor het aanvragen van een krediet. Deze bancaire respondenten wijzen er ook op dat zij door de standaardisering ook in staat zijn om sneller tot besluitvorming te komen en (dus) meer kredieten in behandeling te nemen (waaronder ook kleine kredietaanvragen)⁴. Deze categorie van vertegenwoordigers geeft ook aan dat zij daardoor in staat is om ook in absolute zin meer kredietaanvragen te honoreren dan enkele jaren terug. De vraag of dit ook in relatieve zin het geval is konden deze respondenten echter veelal niet beantwoorden. Dit vanwege het ontbreken van betrouwbare cijfers over afwijzingspercentages (naar doelgroepen). Logisch redenerend verwachten diverse van deze personen echter wel dat deze afwijzingspercentages nu wat hoger zullen uitvallen. Dit vanwege de economische laagconjunctuur die ook invloed heeft op de cijfers (het economisch presteren) van bedrijven. Bij eenzelfde systeem (qua variabelen en gewichten) zou dit zich immers ook moeten uiten in hogere afwijzingspercentages.

Tot slot hebben we de ondernemers ook gevraagd of zij het terecht vinden dat zij de betreffende inspanningen hebben moeten leveren om het krediet aan te vragen (zie tabel 4.9). Over het algemeen vindt bijna tweederde deel de inspanningen die men heeft moeten doen niet onterecht. Echter, ruim eenderde deel heeft hier wel moeite mee. Met name de ondernemers met een afgewezen aanvraag vinden de omvang van de inspanningen onterecht.

Tabel 4.9 Beoordeling inspanningen om krediet aan te vragen

Oordeel	Totaal (N=226)
Zeer terecht	1%
Terecht	39%
Neutraal	23%
Onterecht	32%
Zeer onterecht	5%

⁴ Dit speelt met name bij vertegenwoordigers van de ABN AMRO.

5. DE BEOORDELING VAN DE KLEIN ZAKELIJKE KREDIETAANVRAAG

5.1 Inleiding

In het vorige hoofdstuk zijn we ingegaan op de kredietaanvraag. Het gaat daarbij in feite om de fase tot aan de kredietbeoordeling. In dit hoofdstuk staat juist deze beoordeling centraal. Daartoe beschouwen we in paragraaf 5.2 eerst enkele relevante ontwikkelingen die zich bij de banken voordoen. In paragraaf 5.3 besteden we aandacht aan de snelheid van de afwikkeling van de aanvragen. In paragraaf 5.4 komt het belang van de verschillende beoordelingscriteria aan bod. Specifiek gaan we daarnaast nog eens in op het belang van zekerheden in paragraaf 5.5. Tot slot van dit hoofdstuk maken we in paragraaf 5.6 een analyse van de redenen voor afwijzing van kredietaanvragen.

5.2 Relevante ontwikkelingen bij de banken

In deze paragraaf presenteren we een aantal ontwikkelingen die zich momenteel bij banken bij de beoordeling van kleine kredietaanvragen voordoen. We baseren ons hiervoor op de gesprekken die we met de respondenten van de banken hebben gevoerd. Als eerste zullen we beknopt de belangrijkste gesignaleerde ontwikkelingen beschrijven. Vervolgens gaan we specifiek in op de standaardisering van de intake en beoordeling van aanvragen.

I. Belangrijkste ontwikkelingen

Als eerste komt uit de gesprekken naar voren dat een deel van de banken (zoals ABN AMRO en ING) **andere besluitvormingstrajecten** heeft **voor kleine kredieten** dan voor grotere kredieten. Voor startende bedrijven blijkt er veelal een duidelijk lager grensbedrag te bestaan om een aanvraag als een klein krediet te bestempelen, en daarmee een ander besluitvormingstraject in te sturen, dan voor bestaande bedrijven.

De tweede belangrijke ontwikkeling is dat **banken** onderkennen dat zij in de afgelopen jaren ten aanzien van klein zakelijke kredieten **kostenbewuster zijn geworden**. Dit heeft met name een impact op de kleine kredieten, omdat hiervoor de kosten-baten verhouding ongunstig is. Als 'oplossingsrichting' hiervoor valt er vanuit de banken een tweetal sporen te onderscheiden. In het ene spoor wordt getracht om via standaardisering van de intake en beoordeling tot een reductie van de handlingskosten te komen. Het tweede spoor is simpelweg minder aandacht voor kleine kredieten (door deze minder of niet meer te verstrekken). Deze ontwikkeling leidt in feite tot een dualisering: kleine kredieten die wel 'passen' – of door banken meegenomen kunnen worden – in standaardsystemen. En kleine kredieten die niet passen – of door banken niet meegenomen kunnen worden – in dergelijke systemen. Per saldo hebben daardoor vooral kleine kredieten die op maatwerk aangewezen zijn het in toenemende mate lastig.

Een derde ontwikkeling is de **verschuiving die optreedt bij de BBMKB** (zie ook hoofdstuk 7). Deze trend houdt in dat de BBMKB in toenemende mate de relevantie voor kleine kredieten gaat verliezen. De regeling wordt daarmee steeds meer een instrument voor de grotere kredietaanvragen. De achtergrond hiervan is in de eerste plaats dat de BBMKB niet 'past' in het proces van standaardisering dat de banken hebben ingezet. Dit proces is immers gericht op reductie van de handlingskosten van kleine kredietaanvragen terwijl de BBMKB juist weer extra handlingskosten met zich meebrengt. In de tweede plaats is de inzet van de BBMKB bij kleine kredieten ook in een maatwerk aanpak vaak weinig aantrekkelijk. Dit omdat een dergelijke inpassing extra handlingskosten met zich meebrengt terwijl deze kosten – los van de inzet van de BBMKB – sowieso vaak al te hoog uitvallen bij kleine kredieten.

Als vierde ontwikkeling kunnen we noemen dat door de banken wordt verwacht dat Bazel II zal leiden tot **meer fluctuatie in de rentetarieven** die voor (kleine) kredieten berekend zullen gaan worden. De achtergrond hiervan is dat de rentetarieven meer in overeenstemming moeten komen met het risicoprofiel van de individuele onderneming. Banken

die nu al op pilotbasis met de implementatie van Bazel II bezig zijn, signaleren dit nu al. De verwachting is verder dat een sterke fluctuatie van de rentetarieven zal leiden tot een lagere rente voor de sterke ondernemingen en een hogere rente voor de zwakkere ondernemingen.

Als vijfde ontwikkeling noemen de banken dat kleine kredieten naar de toekomst in **toenemende mate** – vanwege de benodigde kostenreductie – bediend zullen moeten gaan worden via **gestandaardiseerde systemen**. Daarbij is de verwachting dat de grens waarbij kredietaanvragen in een ‘standaardaanpak’ terechtkomen in de toekomst steeds verder opgerekt gaat worden. Voor een maatwerk aanpak zal bij de intake en behandeling van kleine kredietaanvragen steeds minder ruimte zijn.

Gelet op bovenstaande trends onderkennen veel bancaire vertegenwoordigers dat het klimaat voor bepaalde typen kleine kredieten er in de afgelopen jaren niet gunstiger op is geworden. Dit heeft in essentie twee oorzaken. In de eerste plaats heeft de **economische conjunctuur (recessie)** een negatieve impact gehad op de economische prestaties van veel bedrijven en daarmee ook op hun leencapaciteit. De solvabiliteit en de mate waarin bedrijven zekerheden in kunnen brengen is over het algemeen teruggelopen. In de tweede plaats wordt aangegeven dat kleine kredieten in een **maatwerk aanpak eigenlijk niet meer uit kunnen**. Dit type kredieten is dan ook in toenemende mate aangewezen op beoordeling via standaardsystemen. Daarbij kunnen de volgende kanttekeningen worden gemaakt.

In de eerste plaats is het zo dat niet alle banken met dergelijke systemen voor kleine kredieten werken (met name de kleinere banken). Voor deze banken is een maatwerk aanpak bij kleine kredieten echter ook weinig aantrekkelijk. In de tweede plaats is het zo dat voor banken die wel over dergelijke systemen beschikken het lang niet altijd mogelijk is om een kleine kredietaanvraag ook echt ‘in het systeem te krijgen’. Dit kan bijvoorbeeld veroorzaakt worden doordat de aanvraag boven de kritische grens uitkomt waardoor een kredietaanvraag in een maatwerktraject behandeld moet worden. Ook kan het zo zijn dat deze systemen om bepaalde actuele financiële gegevens vragen die door kleine kredietaanvragers niet direct aangeleverd kunnen worden. In dergelijke situaties ligt dan toch een maatwerk aanpak weer meer voor de hand maar zo’n aanpak kan bij kleine kredietaanvragen dus nauwelijks uit. Overigens wordt er momenteel ook geëxperimenteerd (met name bij de ABN AMRO) met systemen die (daarom) minder afhankelijk zijn van dergelijke gegevens. Deze systemen worden dan ‘gevuld’ met relatief eenvoudig te verkrijgen gegevens zoals de leeftijd van een aanvrager, zijn of haar opleidingsniveau, beschikbaarheid van een eigen huis, enzovoort. Ook analyseren deze systemen de ontwikkeling van het bankrekeningsaldo (bij bestaande bedrijven) in de afgelopen periode. De handlingskosten voor de bank maar ook voor de ondernemers kunnen hiermee worden teruggedrongen.

II. Het proces van standaardisering

Gelet op het belang van het proces van standaardisering van kleine kredietaanvragen bij diverse banken schenken we hier nog afzonderlijk aandacht aan dit onderwerp. Zoals gezegd, wordt dit als één van de middelen gezien om verbeteringen aan te brengen in de kosten-baten verhouding voor kleine kredietaanvragen. Tussen de banken bestaan er echter verschillen in het proces van standaardisering voor de kleine kredieten. Grofweg zijn er drie groepen te onderscheiden namelijk:

- Banken die nog niet werken met gestandaardiseerde systemen;
- Banken die werken met gestandaardiseerde systemen die met actuele financieel-economische cijfers van de aanvragers moeten worden gevuld;
- Banken die werken met gestandaardiseerde systemen die met relatief eenvoudige gegevens over de aanvrager moeten worden gevuld.

De eerste groep banken is (vooralsnog) **nog niet met in eigen beheer ontwikkelde gestandaardiseerde systemen gaan werken**. De kosten-batenverhouding van kleine kredieten zal voor deze groep banken in de toekomst niet verbeteren. Het verstrekken van kleine kredieten zal voor deze banken dan ook vanuit het oogpunt van rendement weinig aantrekkelijk zijn en blijven. Banken zonder een gestandaardiseerd systeem zullen

dus in de komende periode kleine kredieten via een maatwerk aanpak moeten blijven verstrekken. Omdat hier meer handlingskosten mee gemoeid zijn, valt het rendement bij dit type kredieten vaak negatief uit.

Een tweede groep banken die we kunnen onderscheiden werkt **wel met gestandaardiseerde systemen** (of zullen dit binnenkort gaan doen) die deels met **actuele financieel-economische cijfers** gevuld moeten worden. Uit de gesprekken met de banken blijkt dat in de praktijk de aanvragende bedrijven vaak niet adequaat de gewenste gegevens kunnen aanleveren. Accountmanagers moeten vervolgens veel moeite doen om de benodigde gegevens boven water te krijgen. Dit heeft echter weer als consequentie dat de handlingskosten oplopen, zodat deze aanvragen voor de bank weinig aantrekkelijk zijn. Als het toch niet lukt om de standaardaanpak toe te passen kan de aanvraag ook alsnog via een maatwerk aanpak beoordeeld worden. Bij kleine kredietaanvragen is dit, zoals gezegd, een weinig aantrekkelijk perspectief voor banken.

Een derde groep banken heeft voor de kleine kredietaanvragen (of is hier mee bezig) **standaardsystemen die in mindere mate 'afhankelijk' zijn van de beschikbaarheid van financieel-economische cijfers** over de aanvraag. In deze systemen worden kredietaanvragen beoordeeld op basis van een aantal vrij eenvoudig te verkrijgen gegevens zoals hierboven beschreven. De voordelen hiervan zijn dat met dezelfde inspanningen meer aanvragen (en sneller) beoordeeld kunnen worden. Ook kleine kredieten kunnen zodoende tegen lagere handlingskosten meegenomen worden. Het 'spiegelbeeld' hiervan is wel dat hierdoor een maatwerk aanpak bij kleine kredietaanvragen nog meer buiten beeld komt. Bij een 'nee' van het systeem wordt het voor accountmanagers bij kleine kredieten nog minder aantrekkelijk om alsnog een 'maatwerktraject' op te starten. Enerzijds vanwege het meer algemene punt van de kosten-baten verhouding van kleine kredieten in een maatwerk aanpak. Anderzijds zullen accountmanagers juist hier meer moeten 'uitleggen' (en dus meer tijd en energie kwijt zijn) – ook achteraf als het eventueel toch 'fout' gaat – waarom men af wil wijken van de uitslag van het systeem.

5.3 De afhandeling van de aanvraag

Voor bestaande ondernemers is het verkrijgen van bankfinanciering vaak een voorwaarde om een investering te kunnen doen of voor starters om het bedrijf te kunnen starten. Voor ondernemingen is mede daarom de **duur van de besluitvorming** over een kredietaanvraag een belangrijk aspect. Aan de ondernemers is de vraag voorgelegd hoe lang het heeft geduurd voordat zij van de bank uitsluitel hebben gekregen over hun aanvraag (zie tabel 5.1). Daaruit komt naar voren dat een meerderheid van de ondernemers binnen twee weken uitsluitel krijgt. Daarbij doen zich geen verschillen voor tussen afgewezen en gehonoreerde kredietaanvragen.

Uit een nadere analyse van de tijdsduur en de waardering van deze tijdsduur door de ondernemers blijkt dat er een soort 'kritische grens' rond de drie weken ligt. Een wachttijd tot drie weken wordt veelal acceptabel geacht. Duurt het wachten langer dan drie weken dan worden de ondernemers ontevreden.

Kijken we naar de omvang van de kredietaanvraag dan wordt er door de banken bij microkredieten beduidend sneller uitsluitel gegeven dan bij de relatief grotere aanvragen. In bijna acht van de tien gevallen is er bij een microkrediet binnen twee weken uitsluitel, terwijl dit bij grote aanvragen maar in de helft van de gevallen binnen deze termijn is. Tussen starters en bestaande bedrijven is het verschil in tijdsduur nagenoeg verwaarloosbaar.

Tabel 5.1 Tijdsduur van uitsluitel door banken en beoordeling daarvan door bedrijven

Tijdsduur	Totaal (N=221)	Gemiddelde beoordeling in rapportcijfer
Direct na (eerste) gesprek	15%	7,9 (N=32)
Binnen een week	29%	7,8 (N=64)
1-2 weken	13%	7,3 (N=28)
2-3 weken	9%	7,2 (N=19)
3-4 weken	10%	5,5 (N=23)
Langer dan 4 weken	17%	4,4 (N=37)
Nog geen uitsluitel gehad, aanvraag loopt nog	7%	-

De ondernemers met een toegewezen krediet zijn, zoals tabel 5.2 laat zien, over het algemeen redelijk tevreden over verschillende aspecten van het verkregen krediet. In vergelijking met de uitkomsten van het onderzoek in 1999 zijn de gemiddelden nagenoeg gelijk. Van de gevraagde aspecten zijn de ondernemers relatief het minst tevreden over de in te brengen zekerheden. Op het belang van de zekerheden gaan we in paragraaf 5.5 specifiek in. De gemiddelde waarderingen van ondernemers met een kleine en een grotere aanvraag lopen nauwelijks uiteen. Tussen starters en bestaande bedrijven zijn de verschillen iets groter. Starters zijn relatief iets ontevredener over de voorwaarden van het krediet en de in te brengen zekerheden.

Tabel 5.2 Beoordeling aspecten van verkregen krediet

Aspect	Gemiddelde beoordeling
De gehanteerde voorwaarden	6,9 (N=144)
De aard en omvang van de vooraf te verstrekken gegevens	7,1 (N=141)
De omvang van het krediet	7,3 (N=145)
Het gehanteerde rentepercentage	6,6 (N=142)
De in te brengen zekerheidsstellingen	6,4 (N=143)
De mogelijkheden voor tussentijdse wijzigingen	6,7 (N=109)

Voor een beslissing over de kredietaanvraag is het voor banken relevant om te bepalen in hoeverre het verstrekken van het krediet rendement oplevert. Als ondernemers (op termijn) ook andere producten bij de bank of aan een bank gelieerde instelling afnemen kan het rendement op de klant worden vergroot.

Uit de gesprekken met de banken is gebleken dat deze potentiële spin-off producten inderdaad wel betrokken worden bij de afweging of een krediet al dan niet in behandeling wordt genomen dan wel wordt gehonoreerd. Dit geldt dan met name voor die kleine kredieten die via een maatwerk aanpak moeten verlopen. Daarbij wijzen bancaire vertegenwoordigers er echter wel op dat de mogelijkheden daartoe veelal beperkt zijn. Ook door deze aanvullende producten wordt het krediet dan veelal niet echt rendabel voor de bank. Ook wordt de eventuele kredietverstrekking in de praktijk veelal niet op een directe wijze gerelateerd aan die aanvullende diensten of producten die verkocht kunnen worden.

Deze opvattingen van de banken worden gestaafd door de resultaten uit de interviews met de bedrijven. We hebben aan de ondernemers namelijk gevraagd in hoeverre het afsluiten van een ander product als voorwaarde door de bank werd gesteld bij het

verstrekken van het krediet. In tabel 5.3 geven we de uitkomsten hiervan weer. Slechts een klein deel van de bedrijven gaf aan dat dit het geval is. In 1999 was deze uitkomst nagenoeg gelijk. Tussen de verschillende typen bedrijven zijn er, zoals de tabel laat zien, weinig verschillen. Alleen de zeer kleine bedrijven gaven aan dat deze voorwaarde relatief wat vaker wordt gesteld.

Tabel 5.3 Mate waarin volgens bedrijven aanvullende diensten of producten afgenomen moesten worden voor het verkrijgen van krediet

Financiering met als voorwaarde afsluiten verzekering of een ander product	Zeer kleine bedrijven (N=52)	Kleine bedrijven (N=50)	Starters (N=56)	Bestaande bedrijven (N=102)	Totaal (N=158)
Ja, dit was een voorwaarde	13%	8%	11%	11%	11%
Nee, dit was geen voorwaarde	79%	90%	86%	84%	84%
Weet niet	8%	2%	3%	5%	5%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

5.4 Het belang van de verschillende beoordelingscriteria

In het beoordelingsproces nemen banken verschillende criteria mee. Daarbij kan een belangrijk onderscheid worden gemaakt in harde (zoals financiële kengetallen en zekerheidsstellingen) en zachte criteria (zoals de visie van de ondernemer en de mate waarin hij/zij over ondernemerscapaciteiten beschikt). In tabel 5.4 geven we de beoordeling van de ondernemers weer over de mate waarin banken de verschillende criteria bij de beoordeling van de kredietaanvraag betrekken.

Tabel 5.4 Beoordeling ondernemers over de mate waarin banken verschillende criteria betrekken in besluitvorming

Beoordelingscriteria	Veel te veel	Te veel	Juist	Te weinig	Veel te weinig
De gepresenteerde financiële kengetallen (N=112)	3%	14%	50%	26%	7%
De gepresenteerde omzetprognose (N=108)	-	12%	49%	28%	11%
De beschreven visie van de ondernemer (N=101)	-	4%	40%	40%	16%
De mate waarin zekerheden kunnen worden geboden (N=182)	18%	42%	32%	6%	2%
De mate van inbreng/uitbreiding van eigen vermogen door de ondernemer (N=149)	6%	41%	44%	7%	2%
Risico van het te financieren project (N=150)	8%	29%	49%	11%	3%
Leeftijd van de onderneming (N=140)	6%	16%	48%	19%	11%
Mate waarin de ondernemer over ondernemerscapaciteiten beschikt (N=152)	3%	1%	45%	35%	16%
Lengte van de relatie met de bank (N=119)	3%	1%	60%	21%	15%
Opleidingsniveau van de ondernemer (N=84)	1%	-	75%	14%	10%
Ervaring van de ondernemer (N=136)	2%	2%	47%	35%	14%
Faillissementen uit het verleden van de ondernemer (N=29)	14%	10%	70%	3%	3%
Mate waarin een ondernemer deelneemt aan netwerken (N=38)	-	-	87%	5%	8%
Sekse van de ondernemer (N=61)	5%	5%	88%	-	2%
Afkomst van de ondernemer (N=58)	5%	9%	82%	2%	2%
Branche waarin de onderneming actief is (N=105)	15%	21%	57%	2%	5%
Afwijkende financiële cijfers in vergelijking tot branchegenoten (N=78)	-	6%	80%	10%	4%
Omvang van het krediet (N=104)	6%	16%	68%	8%	2%

In de eerste plaats valt op dat ondernemers van mening zijn dat banken te veel belang hechten aan een aantal harde factoren. Dit betreft vooral de mate waarin zekerheden kunnen worden geboden, de inbreng van eigen vermogen en de branche waarin de onderneming actief is. In de tweede plaats valt op dat ondernemers van mening zijn dat banken te weinig belang hechten aan zachte factoren, zoals de mate waarin de ondernemer over ondernemerscapaciteiten beschikt en de visie van de ondernemer.

Aan de banken hebben we gevraagd met behulp van een rapportcijfer aan te geven welk belang (10=zeer veel belang, 1=zeer weinig belang) zij momenteel toekennen aan de verschillende beoordelingscriteria. In tabel V.1 in bijlage 2 geven we hiervan een overzicht. Banken blijken veel belang te hechten aan de 'harde' factoren. Hierbij worden ook de criteria genoemd waarvan ondernemers van mening zijn dat de bank hier te veel belang aan hecht, zoals de mate waarin zekerheden kunnen worden geboden, de mate van inbreng van eigen vermogen door de ondernemer en (in iets mindere mate) de branche waarin de onderneming actief is.

De vestigingsdirecteuren en accountmanagers van de banken geven aan ook belang te hechten aan een aantal 'zachte' factoren zoals de visie van de ondernemer en de mate waarin hij of zij over ondernemerscapaciteiten beschikt. Ondernemers zijn echter van mening dat dit juist criteria zijn waaraan de bank te weinig waarde hecht. Overigens blijkt uit de gesprekken met de banken dat in standaardssystemen vaak weinig ruimte is om de zachte criteria mee te nemen. Zachte criteria, zoals ondernemerscapaciteiten, zullen dan ook met name een rol spelen als er een maatwerkaanpak gevolgd kan worden.

De inschatting van de bancaire vertegenwoordigers is dat in de komende jaren het belang van de 'harde factoren' verder zal toenemen. Dit door de ingezette trend van standaardisering van het kredietbeoordelingsproces bij kleine kredieten. Banken zullen

hierdoor minder tijd – dan wel minder ‘vrijheid’ – hebben om een inschatting te maken van de zachte factoren.

5.5 De betekenis van zekerheden

Uit het voorgaande hebben we kunnen constateren dat bij de beoordeling van kredietaanvragen banken veel belang hechten aan de mate waarin zekerheden kunnen worden verstrekt. Het bestaan van voldoende zekerheden zal voor banken vaak een voorwaarde zijn om het krediet toe te kennen. Overigens worden er momenteel ook systemen of standaarden ontwikkeld – of vrij recent toegepast – waarbij er minder accent op zekerheden wordt gelegd. Een goed voorbeeld hiervan is het Ondernemerskrediet van de ABN AMRO. Bij dit systeem wordt voor bestaande ondernemers bijvoorbeeld een analyse gemaakt van het verloop van het banksaldo in de afgelopen periode. Bij starters wordt daarbij meer gevraagd naar relatief eenvoudige variabelen zoals het opleidingsniveau, de branche waarin men wil starten, bezit van een eigen huis en dergelijke.

De overheid heeft in het verleden initiatieven ontplooid voor ondernemers om te voorzien in eventuele tekorten in zekerheden. Met de borgstellingsregeling kunnen ondernemers die te weinig zekerheden kunnen inbrengen met behulp van een borgstelling door de overheid toch een krediet van de bank krijgen. In hoofdstuk 7 gaan we nader in op het beroep op de BBMKB.

Van de door ons geraadpleegde ondernemers gaf 84% aan dat de bank om zekerheden heeft gevraagd in het kredietverleningsproces (tabel 5.5). Bij slechts 8% was dit niet het geval. Het blijkt dat in de meeste van deze gevallen zowel zakelijke als persoonlijke zekerheden werden gevraagd. In de optiek van een ruime meerderheid van de ondernemers waren zij in staat om in voldoende mate deze zekerheden te bieden. Dat wil overigens niet zeggen dat deze ondernemers daar ook allemaal tevreden over waren. Diverse ondernemers, hebben aangegeven – zoals in feite ook uit de resultaten van tabel 5.4 blijkt – dat de gevraagde zekerheden in hun beleving disproportioneel zijn.

Tabel 5.5 Mate waarin door bank zekerheden werden gevraagd en bij ondernemers beschikbaar waren verdeeld naar type zekerheid

Zekerheden	Zekerheden gevraagd (N=240)	Zekerheden wel beschikbaar
Zowel zakelijke als persoonlijke zekerheden	52%	82% (N=119)
Alleen zakelijke zekerheden	30%	88% (N=73)
Alleen persoonlijk zekerheden	2%	100% (N=5)
Geen zekerheden	8%	-
Weet niet	8%	-

Bij de ondernemers met een afgewezen aanvraag werd veel vaker om zowel zakelijke als persoonlijke zekerheden gevraagd (in meer dan drie kwart van de gevallen) dan bij ondernemers met een toegewezen aanvraag (in ongeveer de helft van de gevallen). Banken hebben dus van de bedrijven met een afgewezen aanvraag veel vaker een ingrijpende zekerheidsstelling verlangd. Opvallend is bovendien dat bij aanvragers met een toegewezen aanvraag veel vaker alleen zakelijke zekerheden werden gevraagd (40%) dan bij ondernemers met een afgewezen aanvraag (11%).

We zijn bij de ondernemers met een toegewezen aanvraag ook nagegaan welk type zekerheid uiteindelijk ook daadwerkelijk is ingebracht. De uitkomsten hiervan staan in tabel 5.6. Per saldo blijkt dat er door de bank veelal een ‘mix’ aan zekerheden wordt gevraagd. Persoonlijke zekerheden zoals de privé-woning of andere persoonlijke bezit-

tingen van de ondernemer worden regelmatig als onderpand gevraagd. Van de verschillende typen bedrijven werd aan starters relatief het vaakst een krediet zonder zekerheden verstrekt. Uit een analyse naar omvang van het krediet blijkt dat bij microkredieten in 26% van de gevallen geen enkele zekerheid is gevraagd, terwijl dit bij groter kredieten slecht in 10% van de gevallen voorkomt.

Tabel 5.6 Verstrekte zekerheden door ondernemers met een toegewezen aanvraag (meerdere antwoorden mogelijk)

Zekerheden	Ze er kleine bedrijven (N=47)	Kleine bedrijven (N=50)	Starters (N=54)	Bestaande bedrijven (N=97)	Groeiers (N=19)	Totaal (N=151)
Bedrijfspan	47%	38%	20%	42%	16%	34%
Privé-woning	36%	24%	26%	30%	32%	28%
Inventaris	43%	36%	41%	39%	26%	40%
Voorraden	23%	22%	35%	29%	26%	31%
Debiteuren	36%	44%	30%	40%	26%	36%
Persoonlijke bezittingen	23%	22%	24%	23%	26%	23%
Overige	6%	8%	6%	7%	11%	7%
Geen zekerheden	11%	8%	22%	9%	11%	14%

Beschouwen we de verstrekte zekerheden naar sector (zie tabel V.2 bijlage 2) dan zien we dat in de zakelijke dienstverlening en de overige dienstverlening relatief vaker een krediet zonder zekerheid wordt verstrekt. Dit heeft er mee te maken dat dit type bedrijven minder zakelijke zekerheden kunnen inbrengen, omdat deze vaak niet beschikbaar zijn (geen machines, geen bedrijfsgebouw). Daarnaast is de kredietbehoefte van bedrijven in de overige dienstverlening relatief laag.

Uit het voorgaande wordt duidelijk dat slechts een minderheid van de ondernemers geen enkele zekerheid hoeft in te brengen. Daarnaast hebben we aan de ondernemers gevraagd of de bank bereid was om het krediet te verstrekken zonder dat hier een volledige, voor 100% zekerheid tegenover stond (zie tabel 5.7). Van de ondernemers die hier zicht op hadden, gaf ruim 20% aan dat de bank bereid was zonder volledige dekking een krediet te verstrekken.

Voorals bij starters blijken banken bereid om minder dan 100% dekking te vragen. Aan ongeveer vier van de tien starters – die de betreffende vraag konden beantwoorden – werd geen volledig gedekt krediet verstrekt. Ook bij microkredieten is de bank relatief vaker (in ongeveer eenderde deel van de gevallen) bereid om met minder dan 100% zekerheid genoeg te nemen. Naar sector (zie tabel V.3 in bijlage 2) blijkt dat banken bij aanvragen van bedrijven uit de industrie en de bouw het minst bereid waren om een onvolledig gedekt krediet te verstrekken.

Tabel 5.7 Mate waarin bank bereid was om krediet te verstrekken zonder dat daar een volledige (voor 100% van de financiering) zekerheid tegenover stond

Financiering zonder 100% zekerheid	Zeer kleine bedrijven (N=51)	Kleine bedrijven (N=49)	Starters (N=55)	Bestaande bedrijven (N=100)	Groeiers (N=20)	Totaal (N=155)
Ja	20%	14%	31%	17%	25%	22%
Nee	63%	82%	44%	72%	65%	62%
Weet niet	17%	4%	25%	11%	10%	16%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%

5.6 De redenen voor afwijzingen

Tot slot van dit hoofdstuk gaan we specifiek in op de groep ondernemers met een afgewezen aanvraag. Uit tabel 5.8 blijkt dat een meerderheid van de ondernemers aangeeft dat de bank een reden heeft gegeven voor het afwijzen van de aanvraag. Tussen kleine en grote aanvragen doen zich hierbij geen opvallende verschillen voor.

Tabel 5.8 Mate waarin banken reden voor afwijzing aan ondernemers hebben gegeven

Reden gegeven voor afwijzing	Totaal afgewezenen (N=65)
Ja	83%
Nee	17%

In tabel 5.9 geven we weer welke redenen volgens de ondernemers door de banken werden aangevoerd als grond voor de afwijzing. Tevens geven we in de laatste kolom van de tabel weer welke gronden volgens de **ondernemer zelf** het belangrijkste waren voor de afwijzing door de bank.

Tabel 5.9 Door de bank aangevoerde redenen voor afwijzing en belangrijkste redenen volgens ondernemers zelf (meerdere antwoorden mogelijk)

Redenen	Door bank genoemd (N=64)	Volgens ondernemer zelf (N=64)
De mate waarin zekerheden kunnen worden geboden	33%	23%
Risico van het te financieren project	19%	17%
Onvoldoende betrouwbare financiële gegevens (zoals geen trackrecord bij starters)	16%	18%
Branche waarin onderneming actief is	19%	31%
De gepresenteerde financiële kengetallen	10%	9%
De gepresenteerde omzetprognose	12%	8%
Inbreng/uitbreiding van eigen vermogen door ondernemer	8%	13%
Ervaring/faillissementen uit het verleden van de ondernemer	3%	9%
Hoogte van de kredietaanvraag (kosten wegen niet op tegen baten)	3%	22%
Geen vertrouwen in nieuw product/dienst	0%	6%
Overig	9%	11%

De belangrijkste reden die door de banken werden genoemd om het krediet af te wijzen, is volgens de ondernemers het gebrek aan mogelijkheden om zekerheden in te brengen. Opvallend genoeg denken de ondernemers zelf niet dat dit de belangrijkste reden is. De meeste genoemde reden die de ondernemers namelijk naar voren brengen, is de branche waarin het bedrijf actief is. Door banken wordt dit motief relatief wat minder vaak aangevoerd. Ondernemers denken ook dat de hoogte van de kredietaanvraag voor banken de reden is om de aanvraag af te wijzen. Dit omdat kleine kredieten voor banken commercieel gezien niet interessant zouden zijn.

We hebben de bancaire vertegenwoordigers ook zelf gevraagd naar de belangrijkste redenen voor het afwijzen van de kleine kredietaanvragen. De belangrijkste redenen om de aanvraag af te wijzen, zijn volgens de banken slechte cijfers van de onderneming (door 50% van de respondenten genoemd) en onvoldoende rentabiliteit van de investering voor het bedrijf (50%). Andere redenen die volgens de banken vaak een reden zijn om de aanvraag af te wijzen, zijn het gebrek aan zekerheden (38%), een slecht ondernemings-plan (38%) en onvoldoende ondernemerscapaciteiten (25%). Uit een vergelijking met de redenen voor afwijzing die volgens de ondernemers aan hun kenbaar zijn gemaakt, blijkt dat banken slechte cijfers, slechte ondernemingsplannen en onvoldoende ondernemers-capaciteiten blijkbaar niet altijd ook aan de ondernemers melden. Wellicht wordt door de banken in deze gevallen een meer globale reden voor afwijzing gegeven zoals het te grote 'overall' risico van het project.

6. DE EFFECTEN VAN KREDIETVERLENING

6.1 Inleiding

Voor ondernemers kan het wel of niet verkrijgen van het krediet uiteraard ook effecten hebben op het bedrijf. In dit hoofdstuk staan deze effecten dan ook centraal. In paragraaf 6.2 geven we allereerst aan of de ondernemers met een afwijzing ook op zoek zijn geweest naar alternatieve financiering en welke andere bronnen dit dan zijn geweest. Ook schenken we daarbij aandacht aan de bereidheid van deze 'alternatieven' om al dan niet financiering te verstrekken. In paragraaf 6.3 gaan we nader in op de gevolgen die de ondernemers met een afgewezen aanvraag hebben ondervonden door de afwijzing van de kredietaanvraag. In paragraaf 6.4 tenslotte beschouwen we het belang dat ondernemers – met een gehonoreerde kredietaanvraag – hechten aan de toewijzing van het krediet.

6.2 Alternatieve financieringsmogelijkheden

Voor kleine ondernemers is het aantal mogelijkheden om aan externe financiering te komen beperkt. Zo hebben we in paragraaf 3.3 bijvoorbeeld gezien dat het ontbreken van voldoende kennis van alternatieve vormen van financiering voor ondernemers de op één na belangrijkste reden is om voor financiering via de bank te kiezen. Voor veel ondernemers is het dan ook zo dat zij bij het uitblijven van bancaire financiering voor alternatieve externe financiering aangewezen zijn op familie, vrienden en/of informal investors. Daarnaast kan een ondernemer uiteraard ook nog proberen om toch zelf in de financiering van het bedrijf te voorzien door de inbreng van eigen (privé-)middelen.

In het licht van het bovenstaande is het dan ook interessant om na te gaan in hoeverre banken ondernemers op het spoor van alternatieve financieringspaden zetten. Dit dan in die situaties waarin de bank zelf de kredietaanvraag niet kan honoreren. Deze vraagstelling is dan ook met name interessant voor de bedrijven met een afgewezen kredietaanvraag. In tabel 6.1 staat deze doelgroep en de bijbehorende vraagstelling centraal. In die tabel geven we namelijk weer welk deel van de ondernemers door de bank na afwijzing is gewezen op alternatieve mogelijkheden om het benodigde geld te verkrijgen.

De uitkomsten van deze vraagstelling duiden er op dat de banken niet heel actief zijn in het 'doorverwijzen' van afgewezen kredietaanvragers naar alternatieve financieringsbronnen. Dit resultaat wordt overigens ook grotendeels bevestigd door de gesprekken die we met bancaire vertegenwoordigers hebben gevoerd. Daaruit is gebleken dat banken het veelal ook niet als hun directe taak zien om hierin een actieve rol te spelen, ook al omdat zij zelf lang niet altijd direct bekend zijn met concrete en haalbare alternatieven. Wel is door de banken een aantal malen de BBZ-regeling naar voren gebracht als regeling waar naar wordt doorverwezen. Deze doorverwijzing wordt dan uiteraard alleen gedaan voor die typen (potentiële) ondernemers die tot de doelgroep van de BBZ behoren. Verder is uit deze gesprekken met bancaire vertegenwoordigers gebleken dat zich tussen vestigingen van dezelfde banken verschillen voordoen in de mate waarin er al dan niet aandacht aan alternatieve financieringsbronnen wordt gegeven. Er is hier dus geen sprake van een structurele aanpak, maar veel meer van een aanpak die op lokaal niveau – of zelfs persoonsgebonden – wordt opgepakt. Bij enkele door ons geraadpleegde banken wordt meer structureel een advies gegeven bijvoorbeeld door een tip te vermelden in een afwijzingsbrief.

Tabel 6.1 Mate waarin banken ondernemers na afwijzing van de kredietaanvraag op het spoor van alternatieve financieringsbronnen hebben gezet

Suggestie voor alternatieve financieringsvorm	Totaal afgewezenen (N=66)
Ja	6%
Nee	94%

We zijn ook nagegaan in hoeverre de ondernemers met een afwijzing **zelf** alsnog hebben getracht om via andere externe bronnen de financiering rond te krijgen. Uit tabel 6.2 blijkt dat ongeveer de helft van de ondernemers met een afwijzing zelf actief op zoek is gegaan naar alternatieve bronnen. Hierbij zijn overigens ook de gevallen meegerekend waarin de ondernemer nog andere banken heeft benaderd. We zien dat de belangrijkste alternatieve financieringsbron (toch) weer door andere banken wordt gevormd. Opvallend is wel dat in deze situaties de kredietaanvraag door de alternatieve financieringsbronnen wederom is afgewezen.

Op de tweede plaats komen dan 'familie en vrienden' als alternatieve financieringsbron. Hoewel het aantal waarnemingen hier beperkt is, zien we wel dat de bereidheid om te financieren vanuit deze 'bron' hoog uitvalt. De overige benaderde alternatieve financieringsbronnen variëren zeer sterk. We zien ook hier dat deze alternatieve bronnen wel bereid zijn om (deels) te voorzien in de financieringsbehoefte van het bedrijf.

Tabel 6.2 Mate waarin ondernemers met een afwijzing alsnog getracht hebben financiering te verkrijgen door het benaderen van andere financieringsbronnen en de mate van bereidheid tot financieren

Benaderen van andere financieringsbronnen	Mate waarin andere partijen zijn benaderd (N=61)	Benaderde bronnen (N=29)	Bereidheid tot financiering
Ja, namelijk	48%		
<i>participatiemaatschappijen</i>		10%	33% (N=3)
<i>particuliere investeerders (informal investors)</i>		7%	100% (N=2)
<i>familie/vrienden</i>		24%	86% (N=7)
<i>andere banken</i>		38%	0% (N=11)
<i>andere bedrijven</i>		10%	100% (N=3)
<i>commerciële kredietinstellingen</i>		10%	100% (N=3)
<i>leasemaatschappijen</i>		7%	100% (N=2)
<i>gemeente</i>		10%	67% (N=3)
Nee	52%		

We zijn ook nagegaan of aanvragers van afgewezen microkredieten zich bij het zoeken naar alternatieven anders gedragen dan de aanvragers van de minder kleine kredieten. Van de bedrijven met een afgewezen microkrediet (N=32) zoekt ongeveer eenderde deel (34%) naar alternatieven terwijl dit bij de overige (wat grotere) kredieten op bijna tweederde deel uitkomt (62%). Dit duidt er op dat aanvragers van microkredieten bij een bank blijkbaar ook weinig mogelijkheden dan wel kansen op alternatieve financiering voorzien.

Starters met een afgewezen kredietaanvraag (N=21) daarentegen blijken weer meer op zoek te gaan naar alternatieve financieringsbronnen dan bestaande bedrijven (N=40). Voor 'afgewezen starters' bedraagt dit percentage namelijk 62% en voor bestaande

bedrijven 39%. Nadere analyse leert dat dit voornamelijk op het conto van de starters met kredietaanvragen van boven de 25.000 euro kan worden geschreven. Zes van de zeven starters met een relatief grote kredietaanvraag benadert namelijk andere bronnen. Voor starters met een aanvraag voor een microkrediet is dit in de helft van de gevallen zo. Ook voor bestaande afgewezen bedrijven zien we een vergelijkbaar beeld als voor starters. Bij grotere afgewezen aanvragen bestaat meer animo om naar alternatieve externe financiering te zoeken dan bij kleine bedragen.

6.3 Gevolgen van de afgewezen aanvragen

In deze paragraaf gaan we in op de effecten van de afwijzing van de kredietaanvraag. In de eerste plaats bespreken we de effecten op het doel waarvoor de financiering is gezocht. In de tweede plaats komen de effecten op het bedrijf aan bod.

Hoewel we in de studie ingezoomd hebben op recente kredietaanvragen – in de afgelopen twee jaar – zijn we in de gesprekken nagegaan of de afwijzing van de kredietaanvraag op het moment van interviewen al gevolgen had gehad. In tabel 6.3 geven we daartoe aan welke gevolgen de afwijzing volgens de ondernemers op het plan/de investering heeft gehad. We zien daaruit dat ongeveer **tweederde deel** van de ondernemers inmiddels al te maken had gehad met **consequenties** als gevolg van het uitblijven van de kredietverlening. Het belangrijkste gevolg was daarbij dat het plan/de investering helemaal niet gerealiseerd kon worden. Andere belangrijke gevolgen zijn dat het plan/de investering uitgesteld moest worden dan wel meer langzamer – meer verspreid over de tijd – gerealiseerd moest worden.

Voor ongeveer eenderde deel had het achterwege blijven van de bancaire financiering (nog) geen consequenties gehad voor het plan/de investering. Deels gaat het hier om bedrijven die er – zie paragraaf 6.2 – in zijn geslaagd om andere externe financieringsbronnen aan te boren. Ook zijn er ondernemers die eigen (privé-)middelen ingezet hebben om het plan/de investering alsnog te financieren. Nog een andere categorie wordt gevormd door bedrijven die pas zeer recentelijk te horen hebben gekregen dat hun kredietaanvraag afgewezen is. Voor deze bedrijven staan de gevolgen voor het plan/de investering nog niet altijd vast, bijvoorbeeld omdat men voornemens is om naar alternatieven te gaan zoeken.

Tabel 6.3 Gevolgen van het (gedeeltelijk) afwijzen van de kredietaanvraag op de investeringsplannen van het bedrijf

Gevolgen	Zeer kleine bedrijven (N=25)	Kleine bedrijven (N=14)	Starters (N=21)	Bestaande bedrijven (N=39)	Groeiers (N=4)	Totaal (N=60)
Wel gevolgen, namelijk:	56%	71%	62%	62%	100%	62%
<i>Plannen /investeringen meer over de tijd uitspreiden*</i>	21%	20%	46%	21%	0%	30%
<i>Later kunnen starten met plannen /investeringen</i>	36%	50%	31%	42%	0%	38%
<i>Plannen/investeringen helemaal niet op kunnen pakken</i>	64%	40%	23%	54%	25%	43%
<i>Plannen/investeringen kleinschaliger op kunnen pakken</i>	7%	0%	38%	4%	75%	16%
<i>Liquiditeitsproblemen korte termijn</i>	14%	20%	15%	17%	0%	16%
Geen gevolgen	44%	29%	38%	38%	0%	38%

* gerelateerd aan aantal respondenten dat wel gevolgen heeft ervaren

We hebben bij het bovenstaande ook gekeken naar het onderscheid tussen aanvragers van afgewezen **microkredieten** en de afgewezen overige kredieten. Daaruit blijkt dat bij grotere kredietaanvragen de consequenties van het achterwege blijven van bancaire financiering nog wat meer geprononceerd naar voren komen. Voor een belangrijk deel wordt dit waarschijnlijk ook veroorzaakt door het feit dat bij de wat grotere bedragen de ondernemer (of zijn familie) niet direct zelf 'bij kan springen'. Ook zijn de gevolgen voor **harde investeringsplannen** van het uitblijven van bancaire financiering iets ingrijpender dan voor de zachte investeringsbehoeften (zoals vergroting van de liquide middelen). Tussen starters en bestaande bedrijven zijn de verschillen verwaarloosbaar.

Naar **sector** doen zich geen hele opvallende verschillen voor. Voorzover dat wel lijkt te spelen (zoals bij de sectoren 'vervoer' en 'overige diensten'), is het aantal waarnemingen van afgewezen ondernemers te beperkt om hier betrouwbare uitspraken over te kunnen doen.

Tot slot van deze paragraaf gaan we in op de effecten van de afwijzing op de **ontwikkeling van de onderneming** (zie tabel 6.4). Een ruime meerderheid van de respondenten (57%) gaf aan dat de afwijzing inmiddels al negatieve gevolgen had gehad voor de onderneming. Verreweg de belangrijkste implicatie blijkt daarbij te zijn dat deze bedrijven 'geremd' zijn in hun verdere groei. Deze constatering geldt voor alle typen deelsegmenten die in onderstaande tabel zijn onderscheiden. Verschillende ondernemers gaven bij deze vraag aan dat zij door de afwijzing het 'momentum' van de investering – en daarmee de kans op groei van de onderneming – hebben gemist. Nadere analyse leert verder dat dit type consequenties zich bij grotere kredietaanvragen nog wat nadrukkelijker manifesteren dan bij aanvragen voor microkredieten.

Tabel 6.4 Effecten van het (gedeeltelijk) afwijzen van de kredietaanvraag op de ontwikkeling van de onderneming (meerdere antwoorden mogelijk)

Effecten	Ze er kle ne be dri jven (N=25)	Kle ne be dri jven (N=14)	Starters (N=21)	Besta nde be dri jven (N=39)	Groe iers (N=4)	Totaal (N=60)
Wel effecten, namelijk:	48%	79%	52%	59%	50%	57%
<i>Bedrijf heeft niet kunnen (door)groeien*</i>	75%	64%	73%	70%	100%	71%
<i>Bedrijf is pas later in de tijd gestart</i>	17%	0%	18%	9%	0%	12%
<i>Bedrijf had niet meer bestaan</i>	8%	0%	0%	4%	0%	3%
<i>Bedrijf moeten verkopen</i>	8%	9%	0%	9%	0%	6%
<i>Liquiditeitsproblemen korte termijn</i>	8%	9%	18%	9%	0%	12%
<i>Sanering</i>	8%	27%	18%	17%	0%	18%
<i>Overige</i>	17%	0%	0%	9%	0%	6%
Geen effect	52%	21%	48%	41%	50%	43%

* gerelateerd aan aantal respondenten dat wel effecten heeft ervaren

We zijn ook nagegaan welk deel van de bedrijven met een afgewezen kredietaanvraag inmiddels al te maken heeft gehad met effecten op economische grootheden zoals omzet, werkgelegenheid en winstgevendheid. Dit bleek voor een ruime meerderheid van deze bedrijven (56%) inderdaad het geval te zijn (zie tabel 6.5). Nadere analyse leert dat deze gevolgen vooral betrekking hebben op economische grootheden als omzet en winstgevendheid. Voor de werkgelegenheid vallen deze consequenties wat lager uit. De achterliggende oorzaak hiervoor is dat diverse bedrijven op dit moment sowieso geen uitbreiding van het personeel overwegen. Dit omdat dit geen optie voor hen is (meer personeel) dan wel dat zij nu te maken met een 'overcapaciteit' aan personeel.

Tabel 6.5 Effecten van het afwijzen van de kredietaanvraag op werkgelegenheid, omzet en winstgevendheid

Effecten	Totaal afge wezen (N=63)
Wel effecten, namelijk op:	56%
<i>werkgelegenheid, omzet en winstgevendheid*</i>	57%
<i>alleen op omzet en winstgevendheid</i>	34%
<i>alleen op werkgelegenheid en winstgevendheid</i>	3%
<i>alleen op winstgevendheid</i>	6%
Geen effecten	44%

* gerelateerd aan aantal respondenten dat wel effecten heeft ervaren

Tenslotte merken we nog op dat bij afwijzingen voor kredietaanvragen voor 'harde' investeringen de gevolgen voor met name de omzet beduidend groter zijn dan voor meer 'zachte' kredietaanvragen die gericht zijn op zaken als het vergroten van de liquide middelen. Dit heeft er natuurlijk ook mee te maken dat 'harde' investeringen vaak samenhangen met een vergroting van de productiecapaciteit en daarmee met een verhoging van de omzet.

6.4 Betekenis van toegewezen aanvragen

In deze laatste paragraaf komt – als een soort ‘spiegelbeeld’ van de voorgaande paragrafen – het belang aan bod van de kredietaanvragen die wel gehonoreerd zijn. Daartoe hebben we (ook) aan de ondernemers met een gehonoreerde kredietaanvraag de vraag voorgelegd wat de belangrijkste consequentie zou zijn geweest indien deze aanvraag niet zou zijn gehonoreerd. Tabel 6.6 bevat de resultaten van deze vraagstelling.

Tabel 6.6 Gevolgen van het eventueel afwijzen van de kredietaanvraag bij ondernemers met een toegewezen aanvraag, naar onderzoekssegment en totaal

Effecten	Zeet kleine bedrijven (N=47)	Kleine bedrijven (N=43)	Starters (N=49)	Bestaande bedrijven (N=90)	Groeiers (N=18)	Totaal (N=139)
Wel effecten, namelijk:	57%	67%	78%	62%	78%	68%
<i>Bedrijf heeft niet kunnen (door)groeien*</i>	52%	49%	34%	50%	64%	44%
<i>Bedrijf is pas later in de tijd gestart</i>	0%	3%	8%	2%	7%	4%
<i>Bedrijf had niet (meer) bestaan</i>	26%	31%	55%	29%	29%	39%
<i>Bedrijf moeten verkopen</i>	0%	3%	0%	2%	0%	1%
<i>Liquiditeitsproblemen korte termijn</i>	18%	11%	3%	14%	0%	10%
<i>Sanering</i>	4%	3%	0%	4%	0%	2%
Geen effect	43%	33%	22%	38%	22%	32%

* gerelateerd aan aantal respondenten dat wel effecten heeft ervaren

In feite ondersteunen bovenstaande resultaten de bevindingen die we hierboven al voor de afgewezen kredietaanvragen konden constateren. Globaal gesproken geeft namelijk tweederde deel van de ondernemers aan dat er dan consequenties zouden zijn geweest, terwijl eenderde deel niet direct (al) consequenties kon noemen. Bij deze laatste categorie gaat het dan bijvoorbeeld om bedrijven die zichzelf ook kansrijk achten bij het aanboren van andere financieringsbronnen dan wel ook zelf eventueel in de financiering hadden kunnen voorzien. Verreweg de belangrijkste negatieve consequenties blijken betrekking te hebben op de groei van de onderneming en het al dan niet meer bestaan daarvan.

Indien we bij dit type analyses een onderscheid maken naar de verschillende onderzoekssegmenten dan blijken de potentiële negatieve effecten zich voor kleine bedrijven, relatief grotere kredietaanvragen en aanvragen voor ‘harde’ investeringen in nog iets sterkere mate voor te doen dan voor de zeer kleine bedrijven, microkredieten en ‘zachte’ kredietaanvragen. Bij de starters valt tenslotte op dat een eventuele afwijzing van de kredietaanvraag een relatief groot negatief effect – t.o.v. de andere onderzoeksgroepen – zou hebben gehad op het daadwerkelijk kunnen starten van de onderneming.

7. DE BORGSTELLINGSREGELING EN DE MARKT VOOR KLEIN ZAKELIJKE KREDIETEN

7.1 Inleiding

Al geruime tijd speelt de overheid een rol op de markt voor kredietverlening aan (kleine) ondernemingen. Dit vindt dan met name plaats via de zogenaamde borgstellingsregeling. Voor ondernemers die bij een kredietaanvraag te weinig zekerheden kunnen inbrengen, kan de overheid garant staan voor een deel van het te verlenen krediet. In dit hoofdstuk komt meer specifiek de rol van de borgstellingsregeling op de markt voor klein zakelijk krediet aan bod.

In paragraaf 7.2 geven we een korte beschrijving van de borgstellingsregeling en gaan we in op de ontwikkelingen in het gebruik van de borgstellingsregeling. In paragraaf 7.3 komen we tot de bekendheid en het gebruik van de regeling onder het geraadpleegde bedrijfsleven. In deze paragraaf komen ook de verbeterpunten ten aanzien van de regeling aan bod die door ondernemers zijn genoemd. In paragraaf 7.4 staan de ervaringen van de banken met de borgstellingsregeling centraal. Daarbij schenken we ook aandacht aan suggesties voor verbeterpunten in deze regeling zoals die door bancaire vertegenwoordigers naar voren zijn gebracht. We sluiten dit hoofdstuk af met paragraaf 7.5. Daarin zullen we weergegeven welke andere suggesties de vertegenwoordigers van banken – maar ook van bedrijven – nog hebben gedaan om het functioneren van de markt voor klein zakelijke kredietverlening (verder) te verbeteren.

7.2 Gebruik van de borgstellingsregeling

In deze paragraaf presenteren we enkele kerncijfers omtrent het gebruik van de borgstellingsregeling. Deze cijfers zijn afkomstig van Senter waar alle door de banken verstrekte borgstellingskredieten worden aangemeld en geregistreerd. Voordat we hierop ingaan, geven we eerst nog beknopt een omschrijving van de inhoud van borgstellingsregeling.

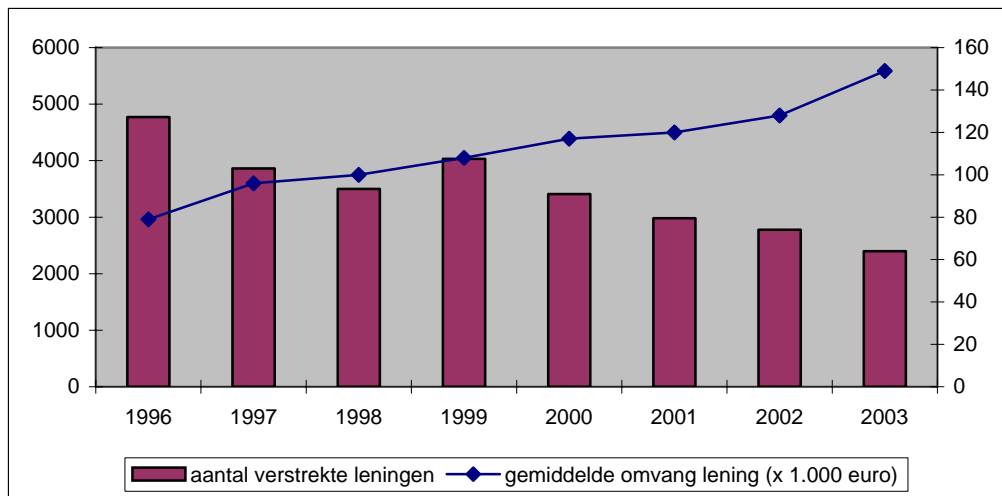
Voor kredietaanvragen van ondernemers die onvoldoende zekerheden kunnen inbrengen, kan de bank een beroep doen op een borgstelling door de overheid voor een deel van de kredietaanvraag. Hiermee wordt het risico voor de banken verlaagd en (daarmee) de kredietwaardigheid van de ondernemer vergroot. De aanvraag voor het borgstellingskrediet wordt verzorgd door de bank. De bank neemt ook de beslissing of de ondernemer in aanmerking komt voor een borgstellingskrediet. Vervolgens wordt de borgstelling aangemeld bij Senter.

De regeling is bedoeld voor ondernemingen tot maximaal honderd werknemers. De hoogte van het borgstellingskrediet is maximaal 1 miljoen euro. De maximale looptijd van het krediet is meestal zes jaar. Voor de financiering van onroerend goed is de looptijd maximaal twaalf jaar. Bij aflossingsproblemen is er een mogelijkheid voor verlenging van de looptijd.

De bank betaalt, afhankelijk van de looptijd, een eenmalige provisie van 2,0 tot 3,6 procent van de hoofdsom aan de overheid. Deze provisie wordt door de bank veelal doorberekend aan de ondernemer. Voor starters en innovatieve ondernemingen zijn er ruimere borgstellingmogelijkheden. Daarnaast kent de regeling specifieke faciliteiten voor ondernemers die een krediet aanvragen voor het in eigen beheer saneren van een verontreinigde bodem van een bedrijfsterrein.

Voor een goed inzicht in het gebruik van de regeling staan we allereerst stil bij de **ontwikkeling van het aantal verstrekte borgstellingskredieten en de gemiddelde omvang van de leningen** in de achterliggende jaren. In figuur 7.1 is dit voor de periode 1996-2003 grafisch weergegeven.

Figuur 7.1 Ontwikkeling aantal verstrekte borgstellingskredieten en de gemiddelde omvang van de leningen in de periode 1996-2003



Bron: Senter, 2004

Uit de figuur kunnen twee duidelijke trends in het gebruik van de regeling worden afgeleid. Ten eerste is er de afgelopen jaren sprake van een **trendmatige afname van het aantal verstrekte borgstellingskredieten per jaar**. Het aantal leningen is nagenoeg gehalveerd van 4.770 in 1996 tot een kleine 2.400 vorig jaar. Daartegenover staat een **jaarlijkse toename van het gemiddelde kredietbedrag** van 79.000 euro in 1996 tot 149.000 euro in 2003. De gemiddelde omvang van de verleende kredieten is dus juist bijna verdubbeld. Dit betekent dus dat vooral **in het lagere kredietsegment het aantal verleende garantielokredieten de afgelopen jaren is gedaald**. Dit betreft met name het kredietsegment tot 70.000 euro (zie tabel 7.1). Boven de 70.000 euro is het aantal verstrekte borgstellingskredieten in absolute zin redelijk stabiel. Per saldo wordt de borgstellingsregeling daarmee in toenemende mate een voorziening voor de wat grotere kredieten. De betekenis van deze regeling voor kleine (micro)kredieten neemt navenant af.

Tabel 7.1 Verdeling aantal verstrekte borgstellingskredieten naar kredietsegment onder en boven de 70.000 euro in de periode van 1997-2002

Jaar	Kredietsegment van 0 tot 70.000 euro		Kredietsegment van 70.000 tot 1.000.000 euro		Totaal	
	Absoluut	Relatief	Absoluut	Relatief	Absoluut	Relatief
1997	2304	60%	1557	40%	3861	100%
1998	1955	56%	1544	44%	3499	100%
1999	2163	54%	1869	46%	4032	100%
2000	1721	50%	1688	50%	3409	100%
2001	1447	49%	1534	51%	2981	100%
2002	1139	41%	1640	59%	2779	100%

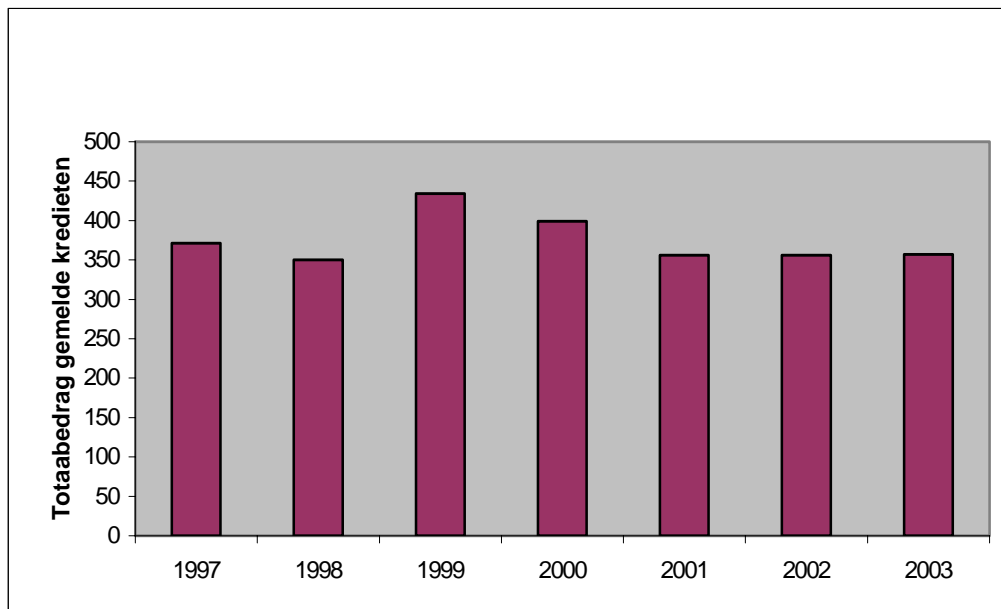
Bron: Senter, 2003

Vanuit de gesprekken met banken wordt bovenstaande trend inderdaad onderschreven en 'herkend'. De gestegen aandacht van banken voor de kosten-baten verhouding bij kredietverlening maakt in toenemende mate dat de borgstellingsregeling niet meer

toegepast wordt bij kleine kredieten. Toepassing van deze regeling gaat namelijk inherent gepaard met hogere handlingskosten en zeker bij kleinere kredieten kunnen deze kosten 'niet uit'. In deze zin staat toepassing van de borgstellingsregeling op gespannen voet met de noodzakelijke trend tot het terugdringen van de handlingskosten bij kleine kredieten. Daar waar banken 'standaardsystemen' hanteren voor de beoordeling van kredieten wordt de borgstellingsregeling dan ook min of meer 'per definitie' uitgesloten. Accountmanagers hebben bijvoorbeeld niet de 'optie' om binnen deze systemen nog eens op een 'knop te drukken' om na te gaan of een kredietaanvraag via de borgstellingsregeling eventueel wel verstrekt zou kunnen worden. Dit laatste dan voor die situaties waarin het resultaat van de beoordeling via hantering van het standaardstelsel negatief uitvalt.

Doordat de gemiddelde omvang van de verstrekte borgstellingskredieten jaarlijks toeneemt, is – ondanks de afname van het aantal leningen – de **benutte quotumruimte** de afgelopen drie jaar redelijk constant gebleven (zie figuur 7.2). In 2003 is deze licht gestegen tot 357,4 miljoen euro. Dit is overigens nog altijd beduidend lager dan de 454 miljoen euro die jaarlijks beschikbaar is voor de regeling. Er is dus sprake van **onderbenutting van de beschikbare middelen**.

Figuur 7.2 Ontwikkeling gemelde kredieten in de periode 1997-2003, in mln euro



Bron: Senter, 2004

In tabel 7.2 is de **sectorale verdeling** van de in 2003 verstrekte borgstellingskredieten qua aantal leningen en totale omvang van het kredietbedrag weergegeven. Daarbij hebben we dezelfde sectorale indeling gebruikt als in de voorgaande hoofdstukken. We merken overigens op dat sommige sectoren voor de borgstellingsregeling zijn uitgesloten. Dit betreft de financiële sector, landbouw en onroerend goed.

Tabel 7.2 Verdeling verstrekte borgstellingskredieten, totaal kredietbedrag en gemiddelde omvang van de lening, naar sector in 2003

Sector	Aantal verstrekte leningen	Totaal kredietbedrag	Gemiddelde omvang lening
Industrie en bouw	417	71.891.725	172.402
Handel en horeca	1.295	161.412.781	124.643
Vervoer	247	58.041.830	234.987
Zakelijke dienstverlening	247	38.991.053	157.859
Overige dienstverlening	189	26.995.343	142.833
Onbekend	2	115.000	57.500
Totaal	2.397	357.447.732	149.123

Bron: Senter, 2004

Uit de tabel blijkt dat meer dan de helft van het aantal toegekende borgstellingskredieten betrekking heeft op bedrijven uit de handel en horeca. Met name de detailhandel is daarbij sterk vertegenwoordigd (679 leningen). Op ruime afstand volgt de industrie en bouw met 17% van alle verstrekte leningen. In de dienstverlenende sectoren is het gebruik van de borgstellingsregeling relatief gering. Als we kijken naar de gemiddelde omvang van de leningen dan blijkt deze het grootst in de sector vervoer, opslag en communicatie. In de handel en horeca zijn de kredieten gemiddeld het laagst.

In de achterliggende jaren is het aandeel **starters** dat van de startersfaciliteit van de BBMKB gebruik maakt, gestegen van 29% in 1997 tot 37% in 2002. Vorig jaar is dit percentage iets gedaald naar 36%. Overigens is het aantal starters dat gebruik maakt van de BBMKB veel groter, omdat zij ook gebruik maken van de reguliere borgstellingsmogelijkheden van de regeling. Het aantal **innovatieve bedrijven** met een borgstellingskrediet – gedefinieerd als gebruikers van de WBSO – is zeer beperkt. In 2003 betrof dit slechts 4 van de 2.397 bedrijven. Ook in de voorgaande jaren ging het steeds om minder dan tien bedrijven.

7.3 Bekendheid en gebruik regeling onder geraadpleegde bedrijven

De bekendheid en het gebruik van de borgstellingsregeling onder de geraadpleegde bedrijven staat in deze paragraaf centraal. Kenmerkend voor de regeling is in dit verband dat de bank bepaalt of voor de kredietaanvraag een borgstelling vanuit de overheid wordt gebruikt. De ondernemers kunnen dan wel zelf bepalen of men hier ook gebruik van wil maken. Ondernemers betalen vervolgens een afsluitprovisie als de borgstellingregeling wordt ingezet (zie vorige paragraaf).

In tabel 7.3 geven we de **bekendheid van de regeling** weer onder de geraadpleegde ondernemers. Uit deze tabel blijkt dat ongeveer eenderde deel van de ondernemers met de regeling bekend is. Ongeveer tweederde deel is onbekend met de borgstellingsregeling. Overigens zal de regeling niet voor alle ondernemers relevant zijn, voor deze ondernemers heeft het dan weinig meerwaarde als ze van de regeling op de hoogte zijn. De bekendheid is vrijwel gelijk onder bedrijven met een toegewezen als onder de bedrijven met een afgewezen aanvraag (zie tabel VII.1 in bijlage 2)

De regeling blijkt onder starters (dit geldt ook voor jonge starters) nog iets minder bekend te zijn dan onder bestaande bedrijven. Dit is toch wel opvallend omdat de regeling ruimere mogelijkheden voor starters kent. Ook zien we dat zeer kleine bedrijven minder bekend zijn met de regeling dan de kleine bedrijven. Dit beeld zien we ook terug als we kijken naar de omvang van de kredietaanvraag.

Aanvragers van kleine kredieten zijn minder bekend met de regeling dan aanvragers van

de relatief grotere kredieten (19% tegen 37%). De bekendheid van de regeling loopt tussen de verschillende sectoren niet opvallend uiteen (zie tabel VII.2 in bijlage 2).

Tabel 7.3 Bekendheid geraadpleegde ondernemers met borgstellingsregeling, naar onderzoekssegment en totaal

Bekendheid	Ze er kleine bedrijven (N=84)	Kleine bedrijven (N=73)	Starters (N=83)	Bestaande bedrijven (N=157)	Groeiers (N=23)	Totaal (N=240)
Bekend met borgstellingsregeling	31%	40%	24%	35%	13%	31%
Onbekend met borgstellingsregeling	69%	60%	76%	65%	87%	69%

Aan de bedrijven die bekend zijn met de borgstellingsregeling hebben we vervolgens gevraagd of er bij het verkregen krediet ook **gebruik** is gemaakt **van de regeling** (zie tabel 7.4).

Tabel 7.4 Mate waarin ondernemers die bekend zijn met borgstellingsregeling hiervan gebruik hebben gemaakt

Gebruik	Totaal (N=75)
Gebruik gemaakt van borgstellingsregeling	11%
Geen gebruik van borgstellingsregeling	84%
Aanvraag loopt nog	5%

Uit de tabel blijkt dat in totaal acht bedrijven, die bekend zijn met de regeling, aangeven dat de borgstellingsregeling ook toegepast is bij hun kredietaanvraag. Uiteindelijk zou dit aantal nog wat hoger uit kunnen vallen omdat er ook nog vier bedrijven zijn die aangeven dat de aanvraag voor de borgstellingsregeling nog loopt. De bedrijven die gebruik hebben gemaakt van de regeling gaven allemaal aan dat de bank zelf de regeling naar voren had gebracht. Vier respondenten kunnen tijdens het interview aangeven hoe hoog het verkregen borgstellingskrediet was. De genoemde bedragen varieerden van 25.000 euro tot 80.000 euro.

We hebben ook aan de ondernemers – die met de regeling bekend waren – gevraagd of zij **sterke punten en verbeterpunten** naar voren konden brengen met betrekking tot de borgstellingsregeling. In totaal wist ongeveer eenderde deel van deze ondernemers sterke punten en eveneens ongeveer eenderde deel verbeterpunten naar voren te brengen. Als **sterke punten** werden met name genoemd dat het goed is dat er vanuit de overheid aandacht is voor bedrijven die onvoldoende zekerheden kunnen verstrekken en dat deze bedrijven via deze regeling alsnog geholpen kunnen worden om toch bankfinanciering te krijgen (dertien keer genoemd). De borgstelling kan zodoende als hefboom fungeren om financiering vanuit de bank los te krijgen. Daarnaast werd er op gewezen dat de regeling het specifiek voor starters met onvoldoende zekerheden mogelijk maakt om financiering te krijgen (negen keer genoemd).

De **verbeterpunten** zijn in vier groepen te rubriceren. Ten eerste werd aangegeven dat de procedures die de bank hanteert om voor de regeling in aanmerking te komen, vereenvoudigd zouden moeten worden (elf keer genoemd). Met name werd genoemd dat sneller door de bank moet worden aangegeven of de borgstellingsregeling kan worden ingezet. Ten tweede werd door de ondernemers genoemd dat de bekendheid van de borgstellingsregeling vergroot zou moeten worden (zes keer genoemd). Ten derde

brachten ondernemers naar voren dat ondernemers zelf (richting de overheid) een aanvraag voor de regeling zouden moeten kunnen indienen (vijf keer genoemd). Nu is het zo dat de bank bepaalt of er van de regeling gebruik wordt gemaakt. Tenslotte gaven enkele ondernemers aan de afsluitprovisie te hoog te vinden (drie keer genoemd).

7.4 Ervaringen van banken met de regeling

In deze paragraaf geven we de ervaringen van de banken met de borgstellingsregeling weer. We baseren ons hierbij op de gesprekken die we hebben gevoerd met vestigingsdirecteuren en accountmanagers van de banken. Daarnaast hebben we vertegenwoordigers van twee verschillende banken gesproken die landelijk bij de uitvoering van de borgstellingsregeling zijn betrokken. Achtereenvolgens gaan we in deze paragraaf in op de bekendheid van de regeling, de situaties waarin de regeling (niet) wordt toegepast, de administratieve belasting van de regeling, sterke en zwakke punten van de regeling en wensen voor verbetering.

Het eerste aspect dat we aan de orde stellen is de **bekendheid van de regeling** onder het bedrijfsleven. De inschatting van de geraadpleegde personen van de banken over deze banken komt in grote lijnen overeen met de resultaten van de ondernemersraadpleging (hierboven hebben we gezien dat bijna eenderde deel van de ondernemers bekend is met de regeling). Per saldo zijn de banken dan ook niet 'verbaasd' over de beperkte bekendheid van de regeling onder het bedrijfsleven. Door de vertegenwoordigers van de banken wordt wat dit aangaat ook aangegeven dat de regeling niet in de volle breedte wordt uitgedragen richting relaties. In de meeste gevallen wordt de borgstellingregeling pas door de bank aan de klant gepresenteerd als de bank zelf van mening is dat de bank de regeling ook daadwerkelijk kan gaan toepassen.

Het tweede aspect waarop we ingaan is de vraag of de borgstellingsregeling mogelijk in specifieke **situaties of bij specifieke doelgroepen** wordt toegepast. Ongeveer de helft van de geraadpleegde personen bij de banken kon wat dit aangaat geen specifieke accenten benoemen. De overige respondenten gaven wel aan dat er bepaalde situaties of doelgroepen zijn waarbij de borgstellingsregeling wat frequenter wordt toegepast. Genoemd werden onder andere starters, innovatieve bedrijven, overnames en uitbreidingsinvesteringen. Opvallend is verder dat een meerderheid van de bancaire vertegenwoordigers er wel op wijst dat het belangrijk is bij toepassing van de borgstellingsregeling dat het ook voor de bank om een 'aantrekkelijke' aanvraag gaat. Ook de bank moet dus vertrouwen hebben in de onderneming waarbij in feite alleen een tekort aan zekerheden een belangrijke drempel is om krediet te kunnen verstrekken. Verder wordt door de banken aangegeven dat de regeling niet toegepast wordt indien een kredietaanvraag volgens een standaardaanpak/-systeem wordt behandeld. Op de achtergrond daarvoor zijn we hierboven al in gegaan.

Hierboven hebben we al aangegeven dat de bancaire vertegenwoordigers aangeven dat de borgstellingsregeling steeds minder wordt toegepast bij kleine kredietaanvragen. In de standaardsystemen voor beoordeling van kredietaanvragen blijft de regeling min of meer 'per definitie' buiten beeld. De **minimumgrens** waarop de borgstellingsregeling eventueel – via een maatwerkaanpak – wordt betrokken, varieert tussen de verschillende banken. Hoewel er sprake is van variatie in de bedragen noemen diverse vertegenwoordigers – voor het **borgstellingsaandeel** – bedragen die rondom de 50.000 euro liggen als minimumbedrag waarvoor de borgstellingsregeling eventueel in beeld komt. De achtergrond hiervan is, zoals gezegd, dat ook borgstellingsregeling weer extra handlingskosten met zich meebrengt. Eerder hebben we al gezien dat banken ervaren dat de handlingskosten voor kleine kredieten sowieso al te hoog zijn. De inzet van de borgstellingsregeling maken deze kosten alleen maar hoger, terwijl er voor de bank geen substantiële extra opbrengst tegenover staat.

De banken is ook gevraagd in welk deel van de kleine kredietaanvragen (onder de 150.000 euro) men een beroep doet op de borgstellingregeling. Uit de gesprekken blijkt dat banken hierover weinig harde cijfers beschikbaar hebben. Sommige respondenten

konden desalniettemin toch een globale inschatting maken. Deze inschatting varieerde van 1 tot 5 procent. Deze cijfers komen overigens goed overeen met de bevindingen uit de ondernemersraadpleging waaruit bleek dat 8 van de geraadpleegde 240 ondernemers van de borgstellingsregeling gebruik hebben gemaakt.

De hoge handelingskosten en de daarmee samenhangende minimumbedragen waarbij de borgstellingsregeling in beeld komt, zijn in de optiek van de banken de belangrijkste redenen voor het teruglopende gebruik van de regeling bij kleine kredieten (zie paragraaf 7.2). Enkele bancaire respondenten wijzen daarnaast nog op de hoogte van de afsluitprovisie die soms voor ondernemers met kleine kredietaanvragen een bottleneck kan vormen.

Een derde aspect dat we in de gesprekken met de banken aan de orde hebben gesteld, betreft de **administratieve lasten** van de borgstellingsregeling. Daaruit is – zoals hierboven beschreven – gebleken dat deze lasten er (mede) de oorzaak van zijn dat deze regeling in steeds mindere mate wordt toegepast bij de kleinere kredietaanvragen. Banken geven daarbij aan dat zij het onmogelijk achten om de extra handlingskosten die samenhangen met de toepassing van de regeling rechtstreeks aan de klant door te berekenen. Dit mede omdat de klant ook al de afsluitprovisie voor het borgstellingskrediet moet betalen.

Er is wel sprake van enige variatie van de beoordeling van de administratieve lasten van de borgstellingsregeling. Dit hangt met name samen met de positie en rol die de respondent rondom deze regeling heeft. Daar waar de 'behandeling' van de borgstellingsregeling op centraal niveau binnen een bank plaatsvindt, hebben accountmanagers natuurlijk weinig te maken met deze administratieve lasten. Aspecten van de regeling die zijn genoemd als belangrijke 'veroorzakers' van de administratieve lasten hebben met name betrekking op:

- de berekening van het tekort aan zekerheden;
- de inbreng van zekerheden en met name het frequent rapporteren (door de aanvrager) over de ontwikkeling van deze zekerheden;
- de noodzaak om de dossiers op alle punten volledig en compleet te hebben omdat anders de borgstelling niet ingeroepen kan worden in het geval van calamiteiten.

Per saldo komen deze opmerkingen er dus op neer dat de administratie die gevoerd moet worden voor de borgstellingsregeling niet goed aansluit bij de administratie die intern bij de bank wordt gevoerd.

Als vierde gaan we in op de **sterke en zwakke punten** van de regeling vanuit de optiek van banken. Als sterk punt wordt door de banken genoemd dat de regeling het mogelijk maakt om toch te financieren in situaties waarin de ondernemer eigenlijk te weinig zekerheden kan inbrengen. De borgstellingsregeling biedt de bank dan een extra zekerheid.

Als zwakke punten worden met name de administratieve lasten (vooral in relatie tot kleine kredieten) en de hoge afsluitprovisie's genoemd. Daarnaast wordt door enkele respondenten aangegeven dat het soms lastig is dat niet bij voorbaat (snel) kan worden gecontroleerd of een specifieke aanvraag binnen de borgstellingsregeling past. Enkele banken noemen ook dat er soms verschillen van interpretatie bestaan tussen de bank en Senter, bijvoorbeeld over de waardering van 'goodwill'. Een ander zwak punt dat enkele malen is genoemd, is de 'starheid' van de regeling. Deze respondenten zijn van mening dat de regeling nu wel erg formeel wordt uitgevoerd waardoor er weinig ruimte is voor 'flexibiliteit'. Een ander zwak punt wat vrij frequent is genoemd, betreft de slechte aansluiting of inbedding van de borgstellingsregeling bij standaardssystemen van banken. Hierdoor wordt bij het toepassen van deze systemen de borgstellingsregeling in feite bij voorbaat uitgesloten. Een laatste zwak punt wat door de meerderheid van de bancaire respondenten naar voren is gebracht, betreft de te korte aflossingstermijn van twaalf jaar voor onroerend goed, als wordt aangesloten bij de BBMKB-termijn. Hierdoor worden ondernemers gedwongen om in snel tempo af te lossen wat ten koste gaat van het werkkapitaal van de betreffende ondernemingen.

Samenhangend met het bovenstaande hebben we de respondenten expliciet gevraagd naar **verbeterpunten van de borgstellingsregeling**. Hieronder geven we deze punten weer, waarbij de eerste twee punten het meest frequent zijn genoemd.

- verminderen administratieve belasting door:
 - betere aansluiting/integratie van de systematiek van de borgstellingsregeling bij de standaarden die de bank zelf (heeft) ontwikkeld;
 - periodieke aanmelding van verleende borgstellingen in plaats van de directe aanmelding;
 - aanpassing van de systematiek: Overheid stort per verleende borgstelling een bepaald percentage van dit bedrag in een waarborgfonds van waaruit verliezen worden betaald.
- het verlengen van de aflossingstermijn van twaalf jaar voor onroerend goed;
- het verlagen van de eenmalige provisiekosten;
- het verlagen van de (door de bank zelf) gehanteerde minimumgrenzen voor kredieten waarbij de regeling toegepast kan worden;
- flexibeler toepassing van de regeling (meer mogelijkheden voor banken om de regels ruimer te interpreteren, zoals bij de berekening van goodwill bij met name overnames).

Het verhogen van het borgstellingspercentage wordt door de banken niet als verbeterpunt naar voren gebracht. Ook bij de andere vragen die aan de banken zijn voorgelegd, wordt het huidige borgstellingspercentage niet als knelpunt genoemd voor het gebruik van de regeling. De verklaring hiervoor is dat bij banken de toepassing van de BBMKB vooral op gespannen voet staat met het proces van standaardisering van kleine kredietaanvragen.

7.5 Wensen voor verbeteringen markt klein zakelijk krediet

Tot slot van dit hoofdstuk presenteren we mogelijkheden voor (verdere) verbeteringen of aanpassingen van de markt voor klein zakelijke kredietverlening, zoals die door ondernemers en banken naar voren zijn gebracht. We merken op dat aspecten die meer specifiek betrekking hebben op de borgstellingsregeling al in de voorgaande paragraaf aan bod zijn gekomen. Allereerst gaan we in op zaken die vanuit de ondernemers zijn genoemd. Daarna komen dan de verbeteringsuggesties vanuit de banken aan bod.

I. Verbetersuggesties vanuit de ondernemingen

Bij de beschrijving van de suggesties tot verbeteringen of aanpassingen van de markt voor klein zakelijke kredietverlening hanteren we de navolgende indeling. Tussen haakjes geven we aan welk deel van de ondernemers (N=240) per thema verbeterpunten heeft genoemd.

- a. Voorlichting en informatievoorziening (13 procent van de ondernemers).
- b. Garantie- en borgstellingen (29 procent van de ondernemers).
- c. Financiële voorwaarden (23 procent van de ondernemers).
- d. Deskundigheid en expertise (20 procent van de ondernemers).

We beginnen met het thema van voorlichting en informatievoorziening.

Voorlichting en informatievoorziening

Uit de ondernemersraadpleging komt een drietal punten naar voren die betrekking hebben op voorlichting en informatievoorziening. Het betreft hier de volgende punten:

- het vergroten van de bekendheid van de borgstellingsregeling (dertien keer genoemd);
- voorlichting aan ondernemers over het financieren van ondernemingen (dertien keer genoemd);
- het vergroten van de bekendheid van subsidies en fiscale faciliteiten voor ondernemers in meer algemene zin (acht keer genoemd).

Ten aanzien van het verbeteren en versterken van de voorlichting en informatievoorziening op bovengenoemde punten zien de ondernemers in de eerste plaats een rol weggelegd voor de Kamer van Koophandel en/of werkgeversorganisaties. In de tweede plaats wijzen ondernemers ook op de rol die banken in dit opzicht kunnen spelen. Overigens noemen enkele ondernemers ten aanzien van de banken ook dat zij graag meer informatie zouden wensen over de beschikbare financieringsproducten en de bijbehorende beoordelingsprocedures.

Garantie- en borgstellingen

Een omvangrijk deel van de ondernemers maakte wensen kenbaar die meer specifiek betrekking hebben op de **borgstellingsregeling**. Met name werd hierbij genoemd dat de borgstellingsmogelijkheden voor starters (verder) verruimd zouden moeten worden (negentien keer genoemd). Daarnaast werd om extra borgstellingsmogelijkheden voor met name het segment van de kleine kredieten gevraagd (zeventien keer genoemd).

Financiële voorwaarden

Ten derde hebben ondernemers ook wensen richting de banken geuit. Samenvattend zijn de belangrijkste 'rode draden' hierin:

- banken zouden in de optiek van de ondernemers minder belang moeten hechten aan zekerheden. Hiermee willen deze ondernemers overigens niet zeggen dat zekerheden niet relevant zijn, maar zij hebben met name moeite met het grote 'gewicht' dat daaraan door banken wordt toegekend (twaalf keer genoemd);
- verschillende ondernemers hebben behoefte aan wat meer 'ondernemende banken' die ook zelf iets meer risico durven te nemen (achttien keer genoemd);
- dat banken meer aandacht zouden moeten besteden aan 'zachte' – niet direct financiële – aspecten zoals bijvoorbeeld de visie van de ondernemer (elf keer genoemd);
- dat banken meer rekening zouden moeten houden met de specifieke branche waarin de ondernemer actief is (vijf keer genoemd).

Deskundigheid en expertise

In de vierde plaats zijn er vanuit de ondernemers een aantal verbeter suggesties gedaan die meer op het terrein van de deskundigheid en expertise van banken liggen. Zo geven 22 ondernemers aan behoefte te hebben aan meer persoonlijk contact met de accountmanagers van de banken. Deze ondernemers zien dit dan als een middel om te bevorderen dat de accountmanagers zich beter in kunnen leven in de (achtergrond van de) kredietaanvraag. Ook geven elf ondernemers aan dat de banken hun branchekennis zouden moeten versterken.

II. Verbetersuggesties vanuit de banken

We zullen nu de verbeterpunten naar voren brengen die door de banken zijn genoemd. We maken hierbij een onderscheid naar de doelgroepen waarop deze verbeterpunten gericht zijn: de overheid, de banken zelf en de bedrijven (of werkgeversorganisaties).

Overheid

In het algemeen zien de banken naar de toekomst geen wezenlijke andere rol van de **overheid** op de markt voor kleine zakelijke kredieten weggelegd. De huidige rol, met name via de inzet van de borgstellingsregeling, wordt over het algemeen als adequaat beoordeeld. Door een aantal banken werd wel genoemd dat de overheid mogelijk nog iets extra kan doen richting specifieke doelgroepen zoals starters (vanuit een uitkeringssituatie) of innovatieve bedrijven. Ook wordt wel vrij regelmatig naar voren gebracht dat banken beter inzicht zouden willen hebben in het financieel instrumentarium – en dan met name subsidies en fiscale voorzieningen – dat de overheid tot haar beschikking heeft. Vooral accountmanagers voelen dit nogal eens als een 'gemis' in hun contacten naar bedrijven. Tenslotte zou de overheid in de optiek van diverse bancaire vertegenwoordigers kunnen bevorderen dat ondernemers meer en beter onderbouwde financiële cijfers aanleveren. Dit zou bijvoorbeeld plaats kunnen vinden door de inzet van financiële deskundigen deels te bekostigen.

Banken

Voorzover de bancaire respondenten een rol weggelegd zien voor het **bankwezen** om de markt voor klein zakelijke kredietverlening te verbeteren, werd vooral genoemd dat er ook bij de banken zelf een uitdaging ligt om de kredietverlening – zeker ten aanzien van kleine kredieten – (kosten)efficiënter te doen verlopen. Dit zou er namelijk toe bij kunnen dragen dat de kosten-baten verhouding voor kleine kredieten wordt verbeterd waardoor het ook voor banken verantwoord is (wordt) om dit type kredietaanvragen in behandeling te nemen.

Om dit te realiseren wordt een tweetal ‘oplossingsrichtingen’ aangedragen. In de eerste plaats wordt genoemd dat (verdere) standaardisering van het kredietbeoordelingsproces daar een bijdrage aan kan leveren. Dit dan vooral indien er daarbij systemen worden gehanteerd die met relatief eenvoudig te verkrijgen gegevens ‘gevuld’ kunnen worden. In de tweede plaats wordt naar voren gebracht dat er in de situatie van een maatwerk-aanpak gestreefd zou moeten worden naar een minder tijdsintensieve aanpak. Dit zou bijvoorbeeld kunnen door – zeker bij kleine kredieten – de aanvraag over minder schijven (personen) te laten verlopen dan wel minder uitgebreide ‘onderbouwingen’ van de accountmanagers te verlangen.

Bedrijven en werkgeversorganisaties

Voor de **bedrijven en de werkgeversorganisaties** zien de geraadpleegde personen bij de banken ook een aantal verbetermogelijkheden weggelegd. Het meest frequent werd daarbij genoemd dat werkgeversorganisaties – en bijvoorbeeld de Kamer van Koophandel bij starters – het belang van goed onderbouwde (ondernemings)plannen zouden kunnen benadrukken. Daarbij gaat het dus niet zozeer om de mooie teksten in zo’n plan (die zo van internet kunnen worden gehaald) maar vooral om het belang van de beschikbaarheid en onderbouwing van financiële cijfers (en eventueel marktcijfers).

Het kan namelijk ook in het voordeel van de ondernemers werken indien zij van tevoren weten dat een kredietaanvraag veel tijd gaat vergen indien zij niet direct een goed overzicht van recente financiële gegevens over de onderneming en een adequate onderbouwing van de financieringsaanvraag aan de bank kunnen overleggen. Diverse geraadpleegde accountmanagers geven wat dit betreft aan dat een kleine kredietaanvraag vaak met ‘horten en stoten’ verloopt. Een ondernemer komt voor een kredietaanvraag, maar kan dan niet direct een overzicht van recente financiële cijfers overleggen. De ondernemer wordt dan naar huis gestuurd met ‘huiswerk’ en komt dan de volgende keer met een aantal cijfers op de proppen. Ook dan is het beeld vaak weer niet compleet waardoor er nogmaals een slag gemaakt moet worden.

Deze problematiek speelt met name bij kleine bedrijven (kleine kredietaanvragen) en leidt dan tot relatief hoge handlingskosten voor banken bij dit type kredietaanvragen. Accountmanagers moeten als het ware zelf ‘aan de cijfers trekken’. Veel vertegenwoordigers van banken geven dan ook aan dat de verstrekking van kleine kredieten sterk gebaat zou zijn met een ‘filter’ die als het ware vóór de kredietaanvraag wordt geplaatst. Deze filter zou dan bijvoorbeeld kunnen bestaan uit externe financiële deskundigen die samen met de ondernemers de actuele financiële cijfers genereren en de (daarmee samenhangende) onderbouwing van de financieringsaanvraag vóór dat er bij de bank wordt aangeklopt.

Verder wordt er vanuit de banken ook wel de suggestie gedaan dat brancheorganisaties ook zelf een soort garantiefonds op zouden kunnen zetten voor kredietverlening aan de aangesloten leden. Van belang is dan wel dat dergelijke fondsen zo min mogelijk administratieve lasten met zich meebrengen. Dit omdat anders de handlingskosten weer navenant hoger uitvallen. Een voorbeeld van een dergelijk fonds is het bakkers-financieringsfonds (zie paragraaf 2.6)

Een andere suggestie die vrij frequent door bancaire vertegenwoordigers wordt gedaan, is dat brancheorganisaties – maar ook partijen als franchisegever – een rol zouden kunnen spelen bij het verbeteren van de kennis van ondernemers van het onderwerp financiering. Dit thema is in de optiek van banken bij veel ondernemers nog een ‘ondergeschoven kindje’.

Ter afsluiting van dit hoofdstuk geven we beknopt de visie van de respondenten van de banken weer op een aantal concretere (beleids)acties. We zijn in de eerste plaats nagegaan wat bancaire vertegenwoordigers zien in het idee om **kleine kredietaanvragen 'te bundelen'** en dan bijvoorbeeld de collectieve risico's te herverzekeren. De reacties van de banken laten een wisselend beeld zien. Enerzijds wordt gewezen op het feit dat aldus inderdaad de risico's verkleind kunnen worden. Anderzijds worden ook nadelen genoemd zoals de (waarschijnlijk) hogere kosten die hiermee gepaard zullen gaan en het feit dat – zeker accountmanagers van – banken toch individuele contacten met – en beoordelingen van – afzonderlijke bedrijven prefereren.

We zijn ook nagegaan of de banken het zinvol zouden vinden om **via de borgstellingsregeling lange termijn financiering** nog eens **extra te 'bevoordelen'**. Over het algemeen zien de banken daartoe de noodzaak – ook vanuit de behoeften van de bedrijven – niet echt in. Een belangrijke uitzondering daarop wordt gevormd door de termijn van twaalf jaar die binnen de borgstellingsregeling voor onroerend goed wordt gehanteerd. Als wordt aangesloten bij deze termijn dan wordt dit door de banken duidelijk als te kort ervaren. Voor ondernemers brengt deze termijn als nadeel met zich mee dat het een groot beslag legt op de liquiditeiten van de onderneming. In de optiek van de banken zou de termijn zeker opgerekt moeten worden.

De derde suggestie die we aan de banken hebben voorgelegd, is een **bijdrage voor een deel van de handlingskosten** van banken voor kleine kredietaanvragen (door bijvoorbeeld de overheid). Op zich zou dit volgens de banken wel een positieve impact kunnen hebben voor de klein zakelijke kredietverlening maar echt hele grote effecten worden hier niet van verwacht. Enerzijds wordt opgemerkt dat de banken zelf al actief zijn om de handlingskosten te reduceren. Anderzijds wordt gevreesd voor de extra administratieve lasten die dit met zich mee zal brengen waardoor een deel van de ondersteuning voor de handlingskosten weer verloren gaat.

Een laatste aan de banken voorgelegde suggestie is het idee van het opzetten van een soort **waarborgfonds van overheid en banken** (ieder voor bijvoorbeeld 50%) dat dan kan worden ingezet voor de dekking van 'mislukte kredieten'. De beoordeling van dit idee vanuit de bancaire vertegenwoordigers loopt ook hier nogal sterk uiteen. Personen met een minder positieve beoordeling wijzen er met name op dat dit in feite neerkomt op een 'variant' op de huidige borgstellingsregeling. Toch is er ook een deel van de respondenten voorzichtig positief over de suggestie, omdat de risico's voor de banken hiermee ingeperkt kunnen worden. Dit zou kunnen resulteren in een lagere prijs voor het verleende krediet. De administratieve lasten die samenhangen met een dergelijk fonds vormen voor zowel voor- als tegenstanders een belangrijk aandachtspunt.

8. CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN

8.1 Inleiding

In de voorgaande hoofdstukken zijn de resultaten gepresenteerd van het onderzoek naar kleine kredieten aan kleine ondernemingen. Ter afronding van deze rapportage geven we in paragraaf 8.2 van dit laatste hoofdstuk eerst de belangrijkste conclusies weer. Vervolgens komen dan in paragraaf 8.3 onze aanbevelingen aan bod.

8.2 Conclusies

Uit het onderzoek komen diverse signalen naar voren die er op duiden dat het **klimaat** om als ondernemer klein zakelijk krediet te verkrijgen **in de afgelopen jaren verslechterd** is. Dit blijkt in de eerste plaats uit meer 'objectieve gegevens'. Zo is gebleken dat er bij kleine kredietaanvragen sprake is van vrij hoge afwijzingspercentages. In vergelijking met het onderzoek uit 1999 liggen deze afwijzingspercentages ook duidelijk op een hoger niveau. Deze bevinding blijkt ook vrij 'robuust' te zijn in die zin dat vrijwel alle onderzoeksgroepen die we in het onderzoek hebben onderscheiden hoger uitkomen qua afwijzingspercentage dan het (gemiddelde) afwijzingspercentage dat uit de studie van 1999 bleek.

Deze meer harde kwantitatieve gegevens worden ook op een meer kwalitatieve wijze onderbouwd vanuit de gesprekken met ondernemers. Zo is gebleken dat een overgrote meerderheid van de ondernemers – ook diegenen die recentelijk wel een aanvraag gehonoreerd zagen – het huidige kredietklimaat in Nederland als ongunstig ervaart. Eveneens een ruime meerderheid van de ondernemers is – op basis van hun ervaringen met een recente aanvraag voor klein zakelijk krediet – van mening dat kleine kredieten weinig aantrekkelijk meer zijn voor banken.

Vanuit de banken wordt gewezen op een **tweetal majeure trends die (momenteel) de klein zakelijke kredietverlening belemmeren of bemoeilijken**. In de eerste plaats is er in de afgelopen jaren duidelijk sprake van een meer kritische houding van banken ten aanzien van de **kosten-baten verhouding** bij kredietverlening. Kleine kredieten vallen dan al gauw 'door de mand'. Dat is zeker het geval indien een maatwerk aanpak gevolgd moet worden. Maar dit geldt vaak ook indien gebruik wordt gemaakt van min of meer 'gestandaardiseerde' systemen die deels gevuld moeten worden met financiële kengetallen. Bij dit soort systemen blijkt het voor banken dikwijls nog een vrij tijdsintensief traject te zijn om alle daarvoor benodigde gegevens via de kredietaanvrager te verkrijgen. Dit speelt des te meer voor kleinere bedrijven (kleinere kredietaanvragers) waarbij de beschikbaarheid en onderbouwing van financiële cijfers en de financieringsvraag dikwijls te wensen overlaat. Alleen in die situaties waar standaardssystemen worden gehanteerd die betrekkelijk 'los' staan van financiële kengetallen verloopt de kredietverlening 'eenvoudiger' qua tijdsinzet van de bank en de administratieve belasting voor het bedrijf.

Een tweede majeure trend die dan door de bancaire vertegenwoordigers wordt onderkend, heeft betrekking op de **economische laagconjunctuur**. Deze samenhang met het economisch getij werd overigens ook al in de studie van 1999 aangedragen. De economische recessie heeft impact (gehad) op het economisch presteren van bedrijven en (daardoor) op aspecten zoals solvabiliteit en de mate waarin zekerheden kunnen worden geboden. Dit heeft (logischerwijze) ook direct negatieve implicaties voor de leencapaciteit van veel bedrijven. Dus ook indien banken de condities en voorwaarden waaronder zij krediet verstrekken in de loop der tijd (ongeveer) hetzelfde houden, dan nog heeft de economische recessie een negatieve impact op de kredieten die door banken worden verstrekt.

Een belangrijke resultaat van de studie is verder dat de impact van het verslechterde klimaat voor de klein zakelijke kredietverlening het **sterkst wordt gevoeld bij de microkredieten** (onder de 25.000 euro). Juist voor dit type kredietaanvragen is – vanuit

het perspectief van de banken – sprake van de meest ongunstige kosten-batenverhouding. Dit wordt ook door de cijfers van deze studie bevestigd in die zin dat de afwijzingen bij microkredieten meer dan twee keer zo hoog uitvallen dan bij kredieten tussen 25.000 en 150.000 euro. Per saldo wordt dan ook bijna 40% van de aanvragen voor microkredieten afgewezen. Dit beeld is overigens niet uniek gerelateerd aan Nederland. Ook in Europees verband lijken de knelpunten op het gebied van kredietverlening zich met name te concentreren op microkredieten.

Ten aanzien van het onderscheid starters versus bestaande bedrijven komen uit onze studie wel signalen naar voren die er op duiden dat **jonge starters wat meer moeite hebben om kredieten te verkrijgen** dan bestaande bedrijven. Echter, de verschillen zijn minder groot dan bij microkredieten versus de wat grotere kredieten (zie hierboven). In deze zin lijkt de omvang van de kredietaanvraag dus nog meer bepalend te zijn voor de kans op succes dan de vraag of het om (jonge) starters dan wel om bestaande bedrijven gaat.

Het feit dat een kredietaanvraag wordt afgewezen blijkt voor veel bedrijven inmiddels al **economische consequenties** te hebben gehad in termen van gemiste omzet, werkgelegenheid en winstgevendheid. Dit komt vooral omdat een meerderheid van de ondernemers met een afgewezen aanvraag de plannen niet (of niet in de gewenste vorm) heeft kunnen oppakken. Uit een nadere analyse blijkt dat de economische consequenties in sterkere mate spelen naarmate de omvang van de kredietaanvraag groter is en als het gaat om hardere investeringsdoelen zoals investeringen in gebouwen en machines.

Bij banken zijn – ook in het licht van Bazel II – een **drietal belangrijke trends te onderscheiden qua intake en behandeling** van de klein zakelijke kredieten. In de eerste plaats zijn er banken die (vooral nog) **niet (gaan) werken met in eigen beheer ontwikkelde gestandaardiseerde systemen**. Voor deze banken zijn kleine kredieten – ook naar de toekomst – weinig aantrekkelijk. Immers, deze banken zijn vanwege het ontbreken van standaardsystemen min of meer ‘per definitie’ aangewezen op een ‘maatwerk aanpak’. En deze aanpak valt juist bij klein zakelijke kredieten – qua rendement – vrijwel altijd negatief uit.

Een tweede categorie bestaat uit banken die **wel met gestandaardiseerde systemen (gaan) werken** waarbij deze systemen deels met actuele financiële gegevens over het presteren van bedrijven gevuld moeten worden. Daarbij doet zich, zoals hierboven aangegeven, het knelpunt voor dat veel aanvragers van klein zakelijke kredieten niet adequaat in dergelijke gegevens (kunnen) voorzien. Dit houdt in dat dergelijke aanvragen alsnog in een maatwerk aanpak opgenomen moeten worden (maar dit is vanuit bedrijfseconomische overwegingen weinig rendabel), dan wel dat banken relatief veel energie moeten steken in het achterhalen van dergelijke gegevens. Dit om de betreffende bedrijven alsnog ‘in het systeem’ te krijgen. Juist voor kleine kredietaanvragen is dit echter – vanuit het oogpunt van kosten-baten – een weinig aantrekkelijk perspectief.

In de derde plaats worden er momenteel ook **standaardsystemen** getoetst die niet of in sterk **mindere mate ‘afhankelijk’ zijn van de beschikbaarheid van financiële kengetallen** (en zekerheden). Deze systemen zijn meer gebaseerd op relatief eenvoudig te verkrijgen variabelen of indicatoren zoals de leeftijd van de kredietaanvrager, beschikbaarheid van een eigen huis, opleidingsniveau, enzovoort. Daarnaast analyseren deze systemen ook – met name voor bestaande ondernemers – de ontwikkeling van de saldi op de bankrekening van de onderneming in de afgelopen periode. Via deze betrekkelijk eenvoudig te verkrijgen gegevens wordt in feite op indirecte wijze getracht – op basis van statistische ervaringscijfers – om de kredietwaardigheid van de aanvrager in te schatten.

Het ‘voordeel’ van deze laatste aanpak is dat zowel de banken als de ondernemers met minder handlingskosten te maken krijgen en dat bovendien een snelle besluitvorming mogelijk is. Echter, in die situaties waar een aanvraag niet in het systeem past – bijvoorbeeld omdat de aanvraag boven de kritische grens uitkomt – of de uitkomst ‘negatief’ is, bestaat er ook hier voor kleine kredietaanvragen weinig animo om deze

alsnog in een maatwerktraject op te nemen. Enerzijds heeft dat dan weer te maken met de hierboven al gememoreerde ongunstige kosten-baten verhouding bij kleine kredieten. Anderzijds speelt juist ook hier dat de accountmanager 'heel wat uit te leggen heeft' waarom hij of zij toch een klein zakelijk krediet wil honoreren terwijl de uitslag van het standaardsysteem negatief is. Vooral voor klein zakelijke kredieten is dat een weinig aantrekkelijk perspectief voor accountmanagers die hun periodieke targets – die veelal gedefinieerd zijn in termen van financieel volume – moeten realiseren.

Ten aanzien van **het instrument de BBMKB** komt uit deze studie allereerst naar voren dat bijna eenderde deel van de ondervraagde (kleine) bedrijven bekend is met dit instrument. Bij een (zeer) beperkt deel van de ondervraagde ondernemers met een kleine kredietaanvraag is de BBMKB daadwerkelijk toegepast.

Ook uit een analyse van de gegevens over het gebruik van de BBMKB blijkt duidelijk dat deze regeling in toenemende mate de kleine kredieten 'achter zich laat'. Het aantal malen dat de BBMKB wordt ingezet, neemt in de loop der jaren trendmatig af terwijl de gemiddelde omvang van het BBMKB toeneemt. Per saldo blijft daardoor het beroep op de BBMKB in termen van het absoluut financieel volume vrij constant.

Het bovenstaande patroon wordt in feite ook herkend door de banken. Ook zij signaleren een trend waarbij de BBMKB 'opschuift' in de richting van de wat grotere kredieten. Dit heeft weer alles te maken met het gegeven dat banken kritischer zijn gaan kijken naar de kosten-baten verhouding bij klein zakelijke kredietverlening. Dit heeft als implicatie dat daar waar gebruik wordt gemaakt van **standaardsystemen** de BBMKB in feite 'per definitie uitgesloten' wordt. Dit wordt dan 'verklaard' door het gegeven dat het beroep op de BBMKB op gespannen voet staat met het uitgangspunt dat ten grondslag ligt aan deze standaardsystemen. Dat uitgangspunt is een reductie in de handlingskosten van klein zakelijke kredieten en daar 'past de BBMKB niet in'.

Daar waar een **maatwerkeraanpak** wordt gevolgd geldt in feite hetzelfde. Ook daar brengt het beroep op de BBMKB in de optiek van banken extra handlingskosten met zich mee. Dit terwijl dergelijke kleine kredietaanvragen ook zonder deze extra handlingskosten eigenlijk al 'niet uit kan'. Alleen bij grotere kredietaanvragen die via een maatwerkeraanpak verlopen komt de BBMKB 'meer in beeld'. Voor kleine kredieten zien de banken het standaardiseren van de BBMKB met het eigen kredietverleningsproces dan ook als een belangrijk verbeterpunt. Aanpassing (verhoging) van de huidige borgstellingspercentages worden daarbij niet als verbeterpunt aangedragen.

Minder uniformiteit en draagvlak bestaat er bij banken ten aanzien van andere mogelijke beleidsacties voor kleine kredieten zoals een bijdrage (van de overheid) in de handlingskosten van banken of het opzetten van een gezamenlijk waarborgfonds door overheid en banken. De meningen vanuit de bancaire vertegenwoordigers over de meerwaarde van dit soort beleidsacties lopen uiteen en er wordt betrekkelijk weinig effect van verwacht.

8.3 Aanbevelingen

Op grond van de resultaten van deze studie komen we nu tot de formulering van een aantal aanbevelingen. Onze aanpak zal er daarbij steeds uit bestaan dat we eerst de betreffende aanbeveling formuleren waarna dan een nadere onderbouwing gegeven zal worden. We beginnen met een aanbeveling die hoge prioriteit verdient.

1. *Tracht te komen tot een 'integrale vervoeging' van de BBMKB in het proces van standaardisering van kleine kredietverlening dat zich binnen het bankwezen afspeelt.*

Achtergrond

Binnen het bankwezen is – zeker wat kleine kredieten betreft – een trend gaande die gericht is op standaardisering en een daarmee gepaard gaande vereenvoudiging van de behandeling van kredietaanvragen. Daarin is in feite in de huidige constellatie 'geen

plaats meer' voor de BBMKB. Dit omdat in de optiek van banken toepassing van de BBMKB extra handlingskosten met zich meebrengt wat op gespannen voet staat met de trend om deze kosten juist terug te dringen. Het gevolg hiervan is echter wel dat de toepassing van de BBMKB bij kleine kredieten steeds verder terugloopt. Dit terwijl juist kleine kredietaanvragen (microkredieten) relatief vaak afgewezen worden.

Deze trend valt alleen te keren indien de BBMKB 'integraal' meegenomen kan worden in de (gestandaardiseerde) kredietverleningsprocessen zoals die momenteel bij banken toegepast worden. De te realiseren aanpak voor kleine kredietaanvragen zou er dan uiteindelijk als volgt uit kunnen zien. Eerst beoordelen banken volgens hun 'normale' (gestandaardiseerde) kredietbeoordeling een kleine kredietaanvraag. Bij een negatieve uitkomst zou dan binnen deze (gestandaardiseerde) kredietbeoordelingssystemen de optie moeten bestaan om op eenvoudige wijze te toetsen hoe de 'uitslag' zou zijn indien BBMKB wordt ingezet.

De haalbaarheid van deze laatste optie binnen het bankwezen zal vooral worden bepaald door de vraag of de BBMKB integraal meegenomen kan worden in de meer gestandaardiseerde kredietbeoordelingssystemen. Daartoe zijn de volgende stappen wenselijk:

- a. Banken geven richting het Ministerie van Economische Zaken aan hoe hun (gestandaardiseerde) kredietbeoordelingsprocessen momenteel zowel qua beoordeling als monitoring (van verleende kredieten) verlopen⁵. Aan de hand daarvan wordt ook duidelijk gemaakt waar deze processen 'knellen' met de BBMKB in die zin dat toepassing van dit instrument tot extra 'handlingskosten' leidt.
- b. Het Ministerie van Economische Zaken kan dan vervolgens deze input van de banken benutten om na te gaan of de inhoud en/of uitvoering van de BBMKB zodanig aangepast kan worden dat de gesignaleerde knelpunten gereduceerd dan wel worden weggenomen.
- c. Indien dit mogelijk blijkt te zijn 'vervlechten' banken de aangepaste BBMKB integraal in hun gestandaardiseerde kredietbeoordelingsproces.

2. Versterk de bekendheid van de BBMKB onder het bedrijfsleven.

Achtergrond

Uit het onderzoek komt naar voren dat de BBMKB bij het merendeel van het bedrijfsleven onbekend is. Dat geldt voor starters in nog sterkere mate dan voor bestaande bedrijven. Dat impliceert ook dat in de praktijk veelal alleen de banken – indien dat in specifieke gevallen een aantrekkelijke optie voor hen is – de mogelijkheid van de BBMKB inbrengen. Banken zouden echter ook vanuit de doelgroep zelf meer 'geprikkeld' kunnen worden om de mogelijkheden en kansen van de BBMKB te onderzoeken in die situaties dat een kredietaanvraag niet gehonoreerd kan worden. Daartoe zal de bekendheid van de BBMKB echter versterkt moeten worden. Partijen die daarbij een rol kunnen spelen zijn brancheorganisaties, financiële dienstverleners zoals accountants en administratiekantoren en de Kamers van Koophandel (met name ook bij starters).

3. Overweeg om extra ondersteuning te bieden aan de kleinere kredietaanvragen (microkredieten).

Achtergrond

Uit de resultaten van deze studie is naar voren gekomen dat met name kleine kredietaanvragers (aanvragers van microkredieten) moeite hebben om hun aanvraag gehonoreerd te krijgen. Juist bij dit type kredietaanvragen is wat de banken aangaat sprake van een ongunstige verhouding tussen de handlingskosten en de 'opbrengsten'. Hierdoor zullen dit type kredieten in toenemende mate alleen nog maar vanuit de

⁵ Hiervoor is het uiteraard niet noodzakelijk dat banken ook hun achterliggende 'rekenmodellen' overhandigen.

standaardsystemen van de banken worden beoordeeld (en niet via een 'maatwerkpaak'). Bij een 'no-go' vanuit de standaardsystemen zal er vanuit de banken dan ook minder geneigdheid bestaan om deze aanvragen vanuit een maatwerkpaak alsnog op te gaan pakken.

Om deze redenen kan overwogen worden om specifiek voor kleinere kredieten (microkredieten) voorzieningen te treffen waarmee ook dit type kredietaanvragen gefaciliteerd wordt. Dit zou bijvoorbeeld kunnen door – zoals in aanbeveling 1 beschreven – de BBMKB 'in te passen' in de standaardsystemen die banken hanteren. Een andere optie zou kunnen zijn om juist voor dit type kredietaanvragen de inzet van externe deskundigheid te faciliteren (zie de navolgende aanbeveling).

4. Stimuleer het gebruik van externe (financiële) deskundigheid door starters en (andere) kleine kredietaanvragers bij het onderbouwen van hun financiële en markt cijfers in hun ondernemings-/financieringsplannen.

Achtergrond

Voor starters geldt dat banken bij de beoordeling van kredietaanvragen met name (ook) moeten 'varen' op het onderliggende ondernemingsplan en de daarin opgenomen financiële en markt cijfers. Immers, starters hebben nog nauwelijks een financieel 'track record' met bijbehorende jaarcijfers en balansen dat banken kunnen betrekken bij hun beoordeling. Diverse functionarissen van banken constateren daarbij dat met name de onderbouwing en kwaliteit van de financiële cijfers dikwijls te wensen overlaat. Deze problematiek geldt overigens niet alleen voor starters maar ook voor andere kleine kredietaanvragers.

Anderzijds zien banken wel duidelijk een 'verbetering' optreden indien er externe financiële deskundigen betrokken zijn (geweest) bij het opstellen van het ondernemingsplan en de daarmee samenhangende financiële en marktgegevens. Dit reduceert de handlingskosten voor banken. Om deze redenen kan het versterken van het beroep op dit type externe deskundigheid een bijdrage leveren aan het (verder) verbeteren van het functioneren van de markt voor kleine kredieten.

Qua typen acties kan daarbij enerzijds aan voorlichting en bewustwordingsacties worden gedacht: duidelijk maken aan starters en andere (kleine) kredietaanvragers wat de meerwaarde kan zijn van het tijdig betrekken van externe financiële deskundigheid. Anderzijds kan dit ook worden ondersteund met financiële prikkels, bijvoorbeeld via een 'voucher-systeem'. Via een dergelijk systeem zouden starters en andere (kleine) kredietaanvragers tegen gereduceerde tarieven een beroep op dit type deskundigheid kunnen doen.

5. Maak branchecijfers beter beschikbaar voor ondernemers.

Achtergrond

Zoals gezegd, wordt door banken aangegeven dat in financieringsaanvragen en ondernemingsplannen cijfers en verwachtingen in veel situaties niet realistisch ingeschat zijn. Uit de ondernemersraadpleging blijkt dat de cijfers in het merendeel van de gevallen mede tot stand zijn gekomen op basis van een 'eigen inschatting'. Door meer gebruik te maken van branchecijfers kan een realistischere (en objectievere) inschatting worden gemaakt. Dit sluit ook goed aan bij beoordelingsprocedures van banken waarbij in veel gevallen ook de brancheontwikkelingen worden meegenomen. Via partijen als het CBS, brancheorganisaties, Kamer van Koophandel maar ook banken worden al veel sectorale gegevens verzameld in Nederland. Er zou dan ook gestimuleerd kunnen worden dat dergelijke gegevens beter ontsloten worden voor ondernemers. Organisaties als de Kamers van Koophandel, brancheorganisaties en financiële adviseurs kunnen hier een rol in spelen. Hierbij zal wel rekening moeten gehouden met de mogelijkheden die met name de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMA) aan deze verschillende partijen

biedt om dit type gegevens ook daadwerkelijk beschikbaar te stellen.

6. Stel samen met de banken en werkgeversorganisaties een brochure op over het financieren van kleine ondernemingen.

Achtergrond

Ondernemers hebben dikwijls weinig kennis van financieringsvraagstukken en financieringsbronnen. Door een brochure voor ondernemers beschikbaar te maken kan deze kennis worden vergroot. Zo'n brochure zou met name ook relevant kunnen zijn voor bestaande bedrijven. Dit omdat deze bedrijven – minder dan starters – aankloppen bij Kamers van Koophandel die (deels) ook dergelijke informatie verstrekken.

In een dergelijke brochure kunnen dan zaken aan bod komen zoals:

- de beschikbare financiële bronnen (bankfinancieringen, overheidsregelingen (zoals de BBZ, regelingen voor starters met een uitkering, subsidiemogelijkheden), informal investors, participatiemaatschappijen, fondsen van regionale participatiemaatschappijen, etcetera);
- beoordelingsprocedures van banken;
- veranderingen als gevolg van Bazel II (zie aanbeveling 9);
- het belang van de inzet van externe adviseurs (zie aanbeveling 4).

Deze brochure zou in coproductie tussen de overheid, werkgevers en banken samengesteld en gefinancierd kunnen worden. Uiteraard zou deze brochure ook digitaal (op internet) ter beschikking moeten worden gesteld. Banken kunnen een belangrijke rol spelen bij het verspreiden van de brochure, omdat zij een centraal punt vormen waar veel bedrijven voor hun financieringsaanvragen terecht komen. Zo zouden banken bijvoorbeeld vooral een rol kunnen spelen qua verspreiding richting bestaande bedrijven. Voor starters kunnen Kamers van Koophandel een belangrijke rol spelen. In aanvulling daarop kan ook worden gedacht aan partijen zoals accountants en administratiekantoren.

Overigens kan deze brochure niet alleen van nut zijn voor bedrijven, maar ook voor de accountmanagers van de banken. Bij diverse van deze personen bestaat namelijk behoefte aan meer inzicht in het niet-bancaire instrumentarium.

7. Overweeg om de termijn van maximaal twaalf jaar voor onroerend goed binnen de BBMKB aan te passen.

Achtergrond

Een praktisch knelpunt dat met name door de banken rondom de BBMKB wordt geconstateerd is dat de maximale termijn voor borgstelling bij hypothecaire kredietverlening twaalf jaar bedraagt. Hoewel de BBMKB op zich ruimte laat om de leningstermijn langer dan twaalf jaar te laten zijn⁶, passen de banken dit in de praktijk (blijkbaar) weinig toe. Voor de ondernemers heeft dit als consequentie dat zij bij dit type leningen jaarlijks een hoge aflossing moeten plegen. Dit legt een (te) grote druk op het werkkapitaal van de onderneming.

Om deze redenen kan overwogen worden om de termijn van twaalf jaar voor onroerend goed in de BBMKB te verhogen. Alvorens dit daadwerkelijk door te voeren lijkt overleg met de banken op zijn plaats. Dit om de voordelen van oprekking van deze termijn af te wegen tegen de 'nadelen'. Zo zal verhoging van deze termijn ook leiden tot een vergroting van de administratieve lasten omdat banken over een langere periode moeten voldoen aan de monitoringsvereisten van de BBMKB. Bovendien kan worden verwacht dat de meeste risico's zich (ook) bij dit type kredieten in de eerste jaren voordoen. En die eerste jaren kunnen nu dus ook al met de huidige termijn van twaalf jaar worden geborgd.

⁶ Hierbij heeft de borgstelling dan wel alleen op de eerste twaalf jaar betrekking.

8. Banken zouden – ook in hun eigen belang – meer cijfermatige gegevens over (kleine) kredietverlening in Nederland kunnen genereren.

Achtergrond

Uit dit onderzoek is gebleken dat echt gefundeerd cijfermateriaal over het kredietverleningsproces bij banken niet optimaal beschikbaar is. Zo bestaat niet goed inzicht in de vraag welk deel van de kredietaanvragen nu wel of niet wordt gehonoreerd, dan wel gedeeltelijk wordt gehonoreerd. Hiermee samenhangend bestaat er dan ook weinig zicht op de kenmerken van de afgewezen kredietaanvragen. Daarbij gaat het dan om zaken zoals: sector, bedrijfsgrootte, wel of niet starter, omvang kredietaanvraag, enzovoort.

Door hier meer aandacht aan te schenken zouden zowel de overheid als het bankwezen meer en onderbouwd inzicht krijgen in eventuele knelpunten die bij specifieke doelgroepen spelen en ontwikkelingen die zich daarin voordoen. Hierdoor wordt enerzijds de overheid in staat gesteld om gericht nieuwe beleidsinstrumenten te ontwikkelen dan wel bestaande instrumenten aan te passen. Anderzijds kunnen banken hierdoor weer in staat worden gesteld om hun dienstverlening uit te breiden. Dit omdat het overheidsinstrumentarium aansluit bij de knelpunten die zich in de praktijk voordoen. Kortom, zowel voor de overheid als de banken zou hiermee een 'win-win' situatie kunnen worden gegenereerd.

Overigens hoeft dit niet te betekenen dat banken vanaf nu allemaal nieuwe typen gegevens moeten gaan verzamelen. Het genereren van dit soort gegevens zou bijvoorbeeld ook periodiek plaats kunnen vinden waarbij tevens niet alle bankvestigingen participeren, maar per bank een aantal vestigingen. Bovendien gaat het daarbij niet om het prijsgeven van 'bedrijfsgeheimen' maar veel meer om het in kaart brengen van geaggregeerde uitkomsten van het kredietverleningsproces naar een aantal algemene sociaal-economische variabelen zoals hierboven genoemd (sector, bedrijfsgrootte, starters/bestaande bedrijven e.d.).

9. Informeer het bedrijfsleven over de (te verwachten) consequenties van Bazel II.

Achtergrond

Bazel II zal zeer waarschijnlijk leiden tot meer differentiatie in de rente die aan bedrijven wordt berekend. Bedrijven met hogere risicoprofielen zullen dan ook geconfronteerd worden met een (verdere) inperking van hun mogelijkheden om krediet te verkrijgen dan wel een verslechtering van de condities (rentepercentages) waartegen dit plaats kan vinden.

Het is daarom zinvol om bedrijven vanaf nu meer te gaan informeren en voorlichten over de te voorziene gevolgen van Bazel II. Dit opdat bedrijven hierdoor – daar waar mogelijk – tijdig in staat zijn om te werken aan hun 'risicoprofiel'. Daartoe zou dus ook concreet aangegeven moeten worden welke financiële en bedrijfseconomische aspecten van een bedrijf bijdragen aan een hoog dan wel laag risicoprofiel volgens Bazel II. Met name brancheorganisaties en accountants/administratiekantoren zouden hierin natuurlijk een belangrijke rol kunnen spelen, maar ook de Kamers van Koophandel (voor bijvoorbeeld starters).

LITERATUURLIJST

- Boston Consulting Group, 2003
The path to Value Creation, Global corporate banking 2003.
- Bureau Bartels, 1999
De markt voor kredietverlening aan kleine en middelgrote ondernemingen.
- De Nederlandsche Bank (DNB), 2003 en 2004
Kwartaalenquête kredietverlening.
- EIM, 2003
Uitkomsten knelpuntenstudie starters.
- Europese Commissie, 2001
Toegang van ondernemingen tot financiering (werkdokument).
- Europese Commissie, 2003
Microcredit for small business and business creation: bridging a market gap.
- Financiële Dagblad, 29 november 2003
'Duitse financiële sector komt midden-kleinbedrijf tegemoet'.
- Raad voor het Zelfstandig Ondernemerschap (RZO), 2003
De financierbaarheid van het MKB, een analyse van de financiële structuur.
- Senter, diverse jaren
Verslagen Besluit Borgstelling MKB-kredieten (BBMKB).

BIJLAGE 1 OVERZICHT GERAADPLEEGDE PERSONEN

I. Sleutelpersonen

Ministerie van Economische Zaken	De heer drs. W.A.K. Laureense
Ministerie van Economische Zaken	De heer drs. R. Schouwink
Ministerie van Economische Zaken	De heer mr. W. Helmink
Ministerie van Economische Zaken	De heer mr. D.W.A. Maas
Senter	De heer drs. R.J.M.J. Starmans
Nederlandse Vereniging van Banken (NVB)	De heer drs. R.C.H.P. van Kesteren
ABN AMRO	De heer drs. F.W. de Jonge
MKB-Nederland	De heer drs. J.J.M. Rats
VNO-NCW	Mevrouw mr. H. ter Steeg
Universiteit van Tilburg	Prof. dr. P.J.W. Duffhues

II. Banken en intermediairs

Fortis Bank Goes	De heer B. de Wolf
Fortis Bank Goes	De heer M. Malgo
ABN AMRO Haarlem	Mevrouw A. Forintos
ABN AMRO Haarlem	De heer R. Starreveld
ING Amsterdam Z.O.	Mevrouw P. ter Beek
ING Amsterdam Z.O.	De heer T. van het Hof
ING Haarlem	De heer F. van Unen
ING Haarlem	Mevrouw J. van Oldenmark
SNS Bank Den Bosch	De heer D. van Allemeersch
ING Amsterdam	De heer R. Leone
Rabobank Rucphen	De heer T. de Wijs
Rabobank Rucphen	De heer G. Zagers
ABN AMRO Amersfoort	De heer B.A. Schermers
ABN AMRO Amersfoort	Mevrouw P.J.M. Zuidhoek
ING Bank NV	De heer A.J. de Haan
Rabobank Putten	De heer. W. Schaap
ABN AMRO Assen	Mevr. K. Bulthuis
ABN AMRO Assen	De heer A. de Vries
SNS Bank Zwolle	De heer L. Teuben
SNS Bank Zwolle	De heer R. Nicolai
Triodos	De heer mr. A.A. van der Velde
Rabobank Doetinchem	De heer J.W. Jansen
Rabobank Doetinchem	De heer M.G.W.M. Geurts
Fortis Bank Den Bosch	De heer J. ten Wolde
Fortis Bank Den Bosch	Mevrouw B.J.M. Ansems
Rabobank IJsselstein	Mevrouw drs. B.L.C. van Well
Rabobank IJsselstein	De heer R. den Blijker
Rabobank Nederland	De heer J.C.A. Kemps
NV Rede	De heer Koopmans

NOM NV	De heer K. Keestra
Stason	De heer H. Prade
Gemeente Utrecht (BBZ-regeling)	De heer B. Dijkstra
Gemeente Arnhem (BBZ-regeling)	Mevrouw J.C.M. te Dorsthorst
Universiteit Twente (Nikos) (top-regeling)	De heer van Benthem
Productschap Granen, Zaden en Peulvruchten	De heer J. Wielemaker
Syntens Arnhem	De heer H. Ebben
Syntens Eindhoven	De heer J. van Herpt
UWV-Uszo	De heer H. Buis

BIJLAGE 2 TABELLENBOEK

Tabel III.1 Verdeling geraadpleegde bedrijven, naar sector en onderzoekssegment

Sector	Zeer kleine bedrijven (N=84)	Kleine bedrijven (N=73)	Starters (N=83)	Bestaande bedrijven (N=157)	Groeiers (N=23)	Totaal (N=240)
Industrie en bouw	23%	27%	22%	25%	22%	24%
Handel en horeca	31%	22%	29%	27%	9%	27%
Vervoer	13%	10%	10%	11%	9%	11%
Zakelijke diensten	24%	32%	30%	27%	43%	28%
Overige diensten	10%	10%	10%	10%	17%	10%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Tabel III.2 Verdeling kredietaanvraag naar doel, naar sector en totaal (meerdere antwoorden mogelijk)

Doel van aanvraag	Industrie en bouw (N=57)	Handel/ horeca (N=66)	Vervoer (N=26)	Zakelijke diensten (N=68)	Overige diensten (N=23)	Totaal (N=240)
Harde investeringsdoelen						
Uitbreiding bedrijfsmiddelen (activa)	18%	33%	8%	24%	48%	25%
Huisvesting in een nieuw pand	9%	20%	12%	15%	13%	14%
Aanschaf vervoersmiddelen	18%	3%	27%	12%	4%	12%
Verbouwing bestaand pand	2%	12%	8%	7%	22%	9%
Financiering vernieuwings- projecten	5%	6%	4%	12%	0%	7%
Vergroting liquide middelen						
Vergroten werkkapitaal	56%	45%	65%	63%	39%	55%
Betalingsmoeilijkheden	25%	9%	8%	10%	4%	13%
Financiering van voorraden	11%	18%	0%	6%	4%	10%
Herfinanciering/financiering immateriële activa	6%	7%	0%	7%	15%	6%
Vervanging computers, machines, etc.	0%	2%	8%	9%	9%	5%

Tabel III.3 Verdeling kredietaanvraag naar soort kredietvorm, naar sector en totaal (meerdere antwoorden mogelijk)

Soort kredietvorm	Industrie en bouw (N=55)	Handel/horeca (N=65)	Vervoer (N=26)	Zakelijke diensten (N=66)	Overige diensten (N=23)	Totaal (N=235)
Rekening-courantkrediet	60%	68%	62%	76%	52%	66%
Kortlopende lening (< 1 jaar)	0%	2%	0%	5%	9%	3%
Middellang lopende lening (1-10 jaar)	24%	25%	8%	23%	13%	21%
Langlopende lening (> 10 jaar)	5%	3%	12%	5%	9%	6%
Hypothecaire lening	13%	17%	23%	12%	26%	16%
Overige	2%	6%	8%	5%	0%	4%

Tabel III.4 Oordeel ondernemers over de mogelijk mindere interesse van banken om kleine kredieten aan kleine onderneming te verstrekken in de afgelopen jaren, naar sector en totaal

Oordeel	Industrie en bouw (N=57)	Handel/horeca (N=66)	Vervoer (N=26)	Zakelijke diensten (N=68)	Overige diensten (N=22)	Totaal (N=239)
Minder interesse van banken	62%	65%	50%	54%	46%	58%
Niet minder interesse van banken	11%	15%	27%	28%	27%	20%
Weet niet	27%	20%	23%	18%	27%	22%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Tabel V.1 Gemiddelde beoordeling banken van het belang van de verschillende beoordelingscriteria (rapportcijfer 1=zeer weinig belang, 10=zeer veel belang)

Beoordelingscriteria	Gemiddelde beoordeling (N=20)
De gepresenteerde financiële kengetallen	8,4
De gepresenteerde omzetprognose	8,2
De beschreven visie van de ondernemer	8,1
De mate waarin zekerheden kunnen worden geboden	8,1
De mate van inbreng/uitbreiding van eigen vermogen door de ondernemer	8,1
Risico van het te financieren project	8,4
Leeftijd van de onderneming	6,2
Mate waarin de ondernemer over ondernemerscapaciteiten beschikt	7,9
Lengte van de relatie met de bank	6,0
Opleidingsniveau van de ondernemer	6,8
Ervaring van de ondernemer	7,1
Faillissementen uit het verleden van de ondernemer	8,5
De verwachte cash-flow bij de onderneming	8,5
Sekse van de ondernemer	2,0
Afkomst van de ondernemer	3,2
Mate waarin een ondernemer deelneemt aan netwerken	4,7
Branche waarin de onderneming actief is	7,5
Afwijkende financiële cijfers in vergelijking tot branchegenoten	6,7
Omvang van het krediet	6,1
(Verwachte) rentabiliteit van de investering	8,2
(Bewezen) rentabiliteit van de onderneming	8,6
Solvabiliteit van de onderneming	8,4

Tabel V.2 Verstreckte zekerheden door ondernemers met een toegewezen aanvraag, naar sector en totaal (meerdere antwoorden mogelijk)

Zekerheden	Industrie en bouw (N=32)	Handel/ horeca (N=46)	Vervoer (N=15)	Zakelijke diensten (N=41)	Overige diensten (N=17)	Totaal (N=151)
Bedrijfspand	44%	46%	60%	12%	18%	34%
Privé-woning	28%	26%	40%	27%	29%	28%
Inventaris	41%	52%	53%	24%	29%	40%
Voorraden	28%	50%	27%	20%	18%	31%
Debiteuren	38%	37%	40%	37%	29%	36%
Persoonlijke bezittingen	22%	24%	7%	29%	24%	23%
Overige	0%	11%	0%	10%	6%	7%
Geen zekerheden	6%	13%	13%	20%	18%	14%

Tabel V.3 Mate waarin bank bereid was om krediet te verstrekken zonder dat daar een volledige (voor 100% van de financiering) zekerheid tegenover stond volgens geraadpleegde ondernemers met een toegewezen aanvraag, naar sector en totaal

Financiering zonder 100% zekerheid	Industrie en bouw (N=32)	Handel/horeca (N=49)	Vervoer (N=15)	Zakelijke diensten (N=42)	Overige diensten (N=17)	Totaal (N=155)
Ja	9%	25%	20%	26%	29%	22%
Nee	63%	57%	53%	69%	65%	62%
Weet niet	28%	18%	27%	5%	6%	16%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Tabel VII.1 Bekendheid geraadpleegde ondernemers met borgstellingsregeling, naar ondernemers met een toegewezen, afgewezen en lopende aanvraag en totaal

Bekendheid	Toegewezen aanvraag (N=158)	Afgewezen aanvraag (N=66)	Lopende aanvraag (N=16)	Totaal (N=240)
Bekend met borgstellingsregeling	31%	27%	50%	31%
Onbekend met borgstellingsregeling	69%	73%	50%	69%

Tabel VII.2 Bekendheid geraadpleegde ondernemers met borgstellingsregeling, naar sector en totaal

Bekendheid	Industrie en bouw (N=57)	Handel/horeca (N=66)	Vervoer (N=26)	Zakelijke diensten (N=68)	Overige diensten (N=23)	Totaal (N=240)
Bekend met borgstellingsregeling	26%	30%	27%	37%	35%	31%
Onbekend met borgstellingsregeling	74%	70%	73%	63%	65%	69%