

TRENDS & ONTWIKKELINGEN IN HET MKB FINANCIERINGSLANDSCHAP

In 2018 bedroeg volgens een recent onderzoek van de Rabobank de totale omvang van uitstaande financieringen aan het Nederlands bedrijfsleven ca. €300 miljard, hiervan werd €130 miljard geleend aan MKB bedrijven. In elke levensfase van een MKB onderneming, variërend van de startfase, groeifase en de volwassenheidsfase, zijn tegenwoordig talrijke financieringsvormen en bijbehorende aanbieders beschikbaar. Hoewel traditionele bancaire kredietverlening nog veruit de belangrijkste bron van kredietverlening voor het Nederlandse MKB is, zijn alternatieve financieringsvormen zoals bijvoorbeeld venture capital, informal investors, diverse vormen van crowd funding, leasing & factoring, private equity, en tegenwoordig ook kapitaalmarktproducten steeds meer beschikbaar voor MKB bedrijven.

DE FINANCIERINGSSPECIALISTEN VAN CROP CORPORATE FINANCE ZIEN EEN AANTAL TRENDS DIE TEN GRONDSLAG LIGGEN AAN DEZE ONTWIKKELING:

- Opkomst van 'direct lenders'

Onder invloed van de langdurige lage rente zijn pensioenbeleggers op zoek naar alternatieve beleggingsvormen. Europese MKB bedrijven, de ruggengraat van de economie, hebben behoefte aan alternatieve financiering en bieden gezien hun grote aantallen en verscheidenheid aan activiteiten een goede mogelijkheid tot risicospreiding voor deze beleggers. Pensioenbeleggers betreden de MKB markt meestal in samenwerking met specialistische partijen. Enkele voorbeelden hiervan in de Nederlandse markt zijn Caple, Riverbank en October die in aanvulling op de bank vaak een goede rol kunnen spelen in de financiering van bijvoorbeeld bedrijfs-overdracht, spronginvesteringen en/of snelle groei van het werkkapitaal.

- Nieuwe technologieën

Hoewel de analyse van balans, winst- en verliesrekening en kasstroom van belang blijft, zijn deze vaak tijdrovend voor de kredietverstrekker en brengt het voor de ondernemer veel rompslomp en papierwerk met zich mee. Door betaalrekeninggegevens van een klant in te lezen en deze te combineren met externe databases kan met behulp van slimme algoritmes op een snellere en efficiëntere manier het kredietrisicoprofiel van een onderneming worden vastgesteld. Op dit moment doen diverse financiers hier ervaring mee op met verstrekkingen tot ongeveer €1 miljoen. CROP corporate finance verwacht dat op termijn ook grotere financieringen op deze basis verstrekt zullen worden.

- Andere distributievormen

In analogie met de ontwikkelingen op de markt voor woning-hypotheek ontwikkelen banken nieuwe vormen van distributie voor MKB financieringen. Banken ontwikkelen zich hierbij steeds meer als een 'platform', stellen zich meer open voor producten en diensten die door derden worden aangeboden en brengen zo vraag en aanbod op een andere, vaak innovatieve wijze bij elkaar. De rol van het traditionele bankkantoor en de zakelijke accountmanager wordt hierbij steeds kleiner. Concrete voorbeelden zijn New10 (ABN Amro), Funding

Options (ING) en Rabo&Crowd (Rabobank). Daarnaast ontwikkelen banken hun intermediairsdesk, waarbij adviseurs voor MKB ondernemingen rechtstreeks een financieringsaanvraag indienen in een format dat vlote en efficiënte fiatting door de bank mogelijk maakt. We zien al voorbeelden waarbij financieringen tot een paar miljoen binnen enkele dagen wordt behandeld door de bank.

Rob Steenhorst van CROP corporate finance is positief over de nieuwe mogelijkheden die de geschetste ontwikkelingen bieden. "Aan de andere kant kunnen we ons voorstellen dat ondernemers soms door de bomen het bos niet meer te zien. Voor iedere levensfase en vermogensbehoefte zijn er immers verschillende financieringsvormen met elk hun specifieke voor- en nadelen. De toename van het aantal spelers op de markt, zoals in de figuur hieronder weergegeven, impliceert ook dat kennis van de werkwijze, informatiebehoefte en bijbehorende voorwaarden en condities van mogelijke financiers is benodigd. CROP corporate finance beschikt, naast haar contacten met de banken, over een uitgebreid netwerk aan alternatieve financiers die we geregeld betrekken in de financieringsbehoeften van onze relaties."

Onze ervaring is dat de slagingskans van een kredietaanvraag wordt vergroot wanneer een MKB ondernemer een onafhankelijke professionele adviseur inschakelt voor zijn financieringsvraagstuk. Bovendien verloopt het proces dan een stuk efficiënter en krijgt de ondernemer de beste voorwaarden en condities voor zijn situatie aangeboden.

Wilt u meer weten over welke kredietverstrekker in uw situatie een oplossing kan bieden, neem dan contact op met CROP corporate finance

- Herber Blokland, hblokland@crop.nl, 06-51903779
- Rob Steenhorst, rsteenhorst@crop.nl, 06-51000618

Bron: RaboResearch, juni 2019; <https://economie.rabobank.com/publicaties/2019/juni/alternatieve-financieringsvormen-mkb-blijven-groeien/>

2 Bron: Fambizz, mei 2019
<https://www.fambizz.nl/caple-helpt-het-grotere-familiebedrijf-aan-passend-krediet/>