

RELATIE TUSSEN MKB EN BANKEN BLIJFT MOEIZAAM

Hoge drempels

De relatie tussen het mkb en de banken geldt traditioneel als 'moeizaam'. Waar ligt dat aan?

Is het een probleem? Zo ja, wat valt er aan te doen?

En heeft de kredietcrisis hier nog invloed op?

TEKST PETER VAN RIETSCHOTEN | BEELD CORBIS/MATTHIAS KULKA

Een steeds weer terugkerende vraag is - en met aan de horizon de dreiging van conjuncturele teruggang door de kredietcrisis ook een actuele - hoe nu de relatie is tussen het mkb en de banken. De vraag is daarom ook van belang, omdat de betrekkingen tussen de sector van de kleine en middelgrote ondernemingen en de banken nooit echt hartstochtelijk is geweest, terwijl de vraag naar financieringen voor het mkb onverminderd lijkt te groeien en dit segment zeker niet minder dan vroeger het etiket 'motor van de economie' draagt.

TWAALF PROCENT DUURDER

Vier jaar geleden publiceerde MKB-Nederland het rapport *Financiering, prijs en toegang*, over het vreemd vermogen in het midden- en kleinbedrijf. Geconstateerd werd dat de transparantie over de wijze waarop banken met financieringen voor

het mkb omgingen te wensen overliet, dat de toegankelijkheid van bancair vreemd vermogen niet optimaal was en dat het mkb voor financieringen bij banken twaalf procent meer moest betalen dan het grootbedrijf.

Met name startende of snel groeiende bedrijven hadden extra veel moeite om aan krediet te komen. Banken, zo werd in het rapport gesteld, waren in principe niet gericht op de grote risico's die dit type financiering met zich meebrengt. Daarnaast werd gemeld dat de financieringsstructuur werd gekenmerkt door veel kortetermijnleningen, veel persoonlijke waarborgen en een grote conjunctuurgevoeligheid.

'LIEVER NIET'

Wat betreft de reactie van de banken op de kredietcrisis bestaat er in het midden-

en kleinbedrijf geen onduidelijkheid. Bedrijven krijgen zonder meer moeilijker krediet en de verwachting is dat de voorwaarden voor het krijgen van financieringen nog zullen worden aangescherpt. Ook zijn leningen duurder aan het worden

Frank Klenann (Bizner):
'Wij gaan ervan uit dat ondernemers zelf hun branche het beste kennen.'

en wordt de gemiddelde leningsduur beperkt. Maar ook zonder deze ontwikkelingen zou Lia Smit, beleidssecretaris Ondernemerschap en Financiering bij MKB-Nederland, hebben gezegd: "Voor het mkb is de toegang tot de banken niet veel beter dan in 2004."



Verbeterd is wel dat er van steeds meer branches kengetallen beschikbaar komen en dat banken voor die branches wat gemakkelijker dan voorheen financieringen verstrekken. Smit: "Maar als die cijfers er niet zijn, als het bedrijf geen duidelijke *track record* heeft, en zeker ook als er sprake is van starten of doorgroeiën in een ontwikkelingsbranche, dan is de toegangsdrempel bij de banken voor het mkb erg hoog."

Smit benadrukt dat de houding van de banken wat betreft de financieringsrisico's van een kleine onderneming onveranderd luidt 'liever niet'.

BASEL II

Of Basel II voor het mkb een verbetering zal zijn, is voor Smit nog maar de vraag. Zij vreest dat de 'bewijslast' voor de kredietwaardigheid bij de ondernemer komt te liggen, met alle extra kosten van

dien. "En het lijkt erop dat de banken alle mkb-bedrijven min of meer in één mandje hebben gegooid. Niemand weet op grond van welke criteria de ratings worden uitgevoerd en financieringen wel of niet worden verstrekt. Basel II heeft van de

Lia Smit (MKB-Nederland): 'Basel II heeft van de relatie tussen mkb en banken een black box gemaakt.'

relatie tussen het midden- en kleinbedrijf en de banken toch wel een beetje een black box gemaakt."

Vandaar dat MKB-Nederland enthousiast is over de plannen om samen met De Nederlandsche Bank en de Nederlandse Vereniging van Banken een Kredietmonitor op te zetten. "Dat zal de noodza-

kelijke transparantie zeker ten goede komen."

'BEHOUDZUCHTIGE ONDERNEMER'

Nogal afwijkend van bovenstaand beeld is het rapport waarnaar minister Maria van der Hoeven van Economische Zaken op 11 januari 2008 in een toespraak naar verwees. In *Vermogen om te ondernemen* (Expertgroep KMO financiering, april 2007) wordt namelijk geconcludeerd dat er in Nederland met de financiering

voor kleine en middelgrote ondernemingen (tot 250 medewerkers) 'niet zoveel mis is'. Problemen zijn er wel voor starters en de beginnende technobedrijven, maar van een echte *finance gap* is geen sprake. Met *finance gap* wordt bedoeld een situatie waarin ondernemingen geen vermogen kunnen



aantrekken, terwijl de bestemming van dat vermogen wel rationeel was geweest. Daarmee wordt afbreuk gedaan aan de groeiambities van een economie.) Waar er kansen worden gemist en niet zo hard wordt gegroeid als mogelijk, zou dat veel meer liggen aan de behoudzuchtige ondernemerscultuur in het midden- en kleinbedrijf en het relatieve gebrek aan ambitie. Het valt dan weer wel op dat de aanbevelingen die de expertgroep heeft gedaan (en die door de minister grotendeels worden ondersteund) vooral neerkomen op verbreding en drempelverlaging van de financieringsrelaties tussen het mkb en derden. De relatie tussen het mkb en banken blijft buiten beeld, kennelijk worden daarin geen verbetermogelijkheden gezien.

ZWAKKE ONDERSTEUNING

Op de toespraak van Van der Hoeven werd eind januari 2008 in Het Financieele Dagblad gereageerd door Arnout Boot, hoogleraar Financiële Markten aan de Universiteit van Amsterdam en directeur van het Amsterdam Center for Corporate Finance. Hij stelde dat er niet zozeer sprake is van een tekort aan ambitie en een teveel aan behoudendheid, maar van een onterecht beeld dat externe financiering moeilijk is te krijgen. Als daardoor dan vervolgens wordt afgezien van activiteiten waarvoor externe financiering nodig is, is er inderdaad 'geen' financieringsprobleem.

Boot wees op internationaal onderzoek. Zowel de Eurobarometer van de Europese Commissie als onderzoek van de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling hebben aangegeven dat Nederland wat betreft ondersteuning door banken van het mkb in vergelijking met andere EU-landen slecht scoort. De concurrentie is te gering, de transparantie is maar matig, en de mogelijkheid voor een kleine onderneming om naar een andere bank over te stappen of erbij te nemen is eveneens (te) klein.

BEDRIJFSINFORMATIE DELEN

Desgevraagd zegt Boot daar nu over:

“De huisbank van het mkb heeft een informatievoorsprong. Niet zelden weten ze over de onderneming meer dan de ondernemer zelf. Een andere bank kan daardoor niet of nauwelijks haar diensten aanbieden op basis van een concurrerend bod. Meer transparantie zal de financiering van het mkb minder gebrekkig maken en de ondersteuning steviger. Of daarvoor onafhankelijke bureaus voor kredietrating de oplossing zijn? Die onafhankelijkheid is mooi, maar kost geld. Banken doen die ratings nu zelf, dus dat hoeft dan niet duurder te worden. Er zou wel een verplichting moeten komen om de bedrijfsinformatie die ze hebben, te delen met hun concurrenten.”

En hoewel Boot (terecht) van ondernemers verwacht dat ze in nieuwe activiteiten eigen geld steken, vindt hij ook dat banken een meer 'ondernemende kijk' mogen hebben.

GEEN PRIJSSHOPPERS

De Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) is het met Boots opvattingen over concurrentie en transparantie niet eens. Zij weerlegt dan ook de zogenaamde 'concentratietheorie', die erop neerkomt dat het midden- en kleinbedrijf voor zijn financieringen maar bij weinig banken terecht zou kunnen en dat daardoor de

Arnout Boot (Universiteit van Amsterdam): 'De huisbank van het mkb heeft een informatievoorsprong.'

kosten van vreemd vermogen hoog zouden zijn.

Woordvoerder Michel Noordermeer zegt: “Die gedachte is hardnekkig maar evenzeer wetenschappelijk onjuist gebleken. Het gaat erom of er genoeg dreiging is van nieuwe en buitenlandse spelers op de markt. En daarnaast is het bekend dat mkb'ers wat betreft hun externe financiering niet bepaald prijsshoppers zijn. Service en een goede relatie vinden ze belangrijker dan een scherpe prijs. Daarnaast is het zo dat steeds vaker de indivi-

Michel Noordermeer (NVB): 'Mkb'ers zijn wat betreft externe financiering niet bepaald prijsshoppers.'

duale situatie van zowel de klant (risicoprofiel, specifieke eisen) als van de bank (liquiditeitspositie, inrichting van het risicomangement onder Bazel II) bepalen of en tegen welke voorwaarde een lening tot stand komt. Algemene conclusies over kredietverlening door de banken aan het mkb zijn ons inziens dus steeds moeilijker te trekken."

'GEEN UITKNIJPEN'

Kees Cools, hoogleraar ondernemingsfinanciering aan de Rijksuniversiteit Groningen, denkt dat de kredietcrisis niet of nauwelijks zou mogen doorwerken in de relatie tussen banken en het mkb. "De risico's zijn bekend, er is nauwelijks iets aan belangen doorverkocht, de marges zijn groot en de klanten stappen maar zelden over."

Dat de banken het mkb systematisch 'uitknijpen' bestrijdt hij. "Inderdaad verdienen de banken gemiddeld meer op het mkb dan op het grootbedrijf en de particulieren. Maar je ziet ook dat de banken het mkb in toenemende mate proberen te ondersteunen. Uitgebreide service, helpdesks om bij te dragen aan de professionalisering van de cliëntbedrijven en daarnaast ook sponsoring, lezingen, nieuwsbrieven en het geven van anderzortige informatie."

BANKEN KUNNEN BETER

Toch kan het ook volgens Cools beter. Zo zou de risicoaversie bij de banken in

voorkomende gevallen wel wat minder kunnen. "Er wordt nog steeds te veel gekeken naar balansen en ratio's, naar zekerheden en naar het verleden. Ik pleit ervoor dat de banken wat betreft de financieringen meer naar de toekomst kijken en meer ook naar de cash-flows. Dat zal met name de financieringen voor starters en doorstarters ten goede komen. Want wat dat betreft scoort Nederland slecht."

Daarnaast, aldus Cools, is er in de bankwereld zelf ook nog wel een slag te maken wat betreft verdere professionalisering en efficiency. "Dat eerste heeft betrekking op

Kees Cools (Rijksuniversiteit Groningen): 'Ik pleit ervoor dat banken meer naar de toekomst kijken en naar de cash-flows.'

meer kennis van zaken en transparanter omgaan met de ratings en Basel II. En de bureaucratie van sommige banken, de traagheid dus waarmee daar kredietaanvragen worden behandeld, moet beslist worden teruggedrongen."

NIEUW: SNELHEID

De conclusie zou kunnen zijn dat er in de relatie tussen het mkb en de banken niet zoveel zal veranderen. Misschien moet

dat wel, maar de krachten die dat zouden kunnen bewerkstellingen, zijn er niet of zijn te gering. Het lijkt erop dat het mkb wat betreft zijn externe financieringen wel kan leven met de rolverdeling tussen banken en andere 'loketten' (zie 'de Accountant', maart 2008, pagina 50). Desondanks zijn er signalen dat er vanuit de bankwereld nieuwe inspanningen worden verricht om het mkb van dienst te zijn. ING Bank profileert zich nu met nadruk als bank voor starters. En sinds kort kan de kleine ondernemer bij Bizner terecht. Zonder het overleggen van een bedrijfsplan kan er 'binnen een halve minuut' vijftigduizend euro worden geleend bij deze Rabobank-dochter.

Natuurlijk moet wel de nodige informatie worden verstrekt over de kredietwaardigheid, omzet en eigen vermogen. Plus dat Bizner de diverse checks uitvoert op kredietaanvragers. Het kenmerkende van het

Bizner-concept is volgens directeur Frank Klenann dat het een bank is voor ondernemers die geen behoefte hebben aan een gesprek met de bank over hun businessplan. "Wij gaan ervan uit dat de ondernemers zelf hun branche het beste kennen." Waarmee de eerdergenoemde behoeften aan meer concurrentie, transparantie en professionaliteit lijken te worden ingehaald door een nieuwe eis: eenvoud en snelheid. □