

**M200908**

## **Financieringsmonitor Groei**

**Gevestigde bedrijven en snelle groeiers vergeleken**

Lia Smit  
Joris Meijaard

Zoetermeer, 20 mei 2009



## Financieringsmonitor groei

### *Terugval financieringsbehoefte snelle groeiers*

Snelle groeiers vroegen in het afgelopen half jaar vaak financiering aan: 29% van deze bedrijven diende een aanvraag in. Op dit moment denkt echter nog maar 18% de komende 6 maanden financiering nodig te hebben. Aangezien snelle groeiers een trekkende functie vervullen binnen de economie is dit geen positieve ontwikkeling.

Snelle groeiers zoeken meer naar financiering dan gevestigde bedrijven. Zij hebben daarbij ook behoefte aan grotere bedragen dan gevestigde mkb-bedrijven. Zoeken gevestigde bedrijven voor 5% naar financieringen boven de miljoen euro, voor snelle groeiers ligt dit percentage op bijna 50%.

Dat snelgroeiende bedrijven op zoek zijn naar meer liquiditeit is goed te plaatsen. Zij hebben in een recessie meer last van aangescherpte kredietvoorwaarden dan gevestigde bedrijven en langere betalingstermijnen van afnemers. Zij zoeken deels een oplossing in het verlengen van hun eigen betalingstermijnen, die vijf dagen hoger liggen dan bij gevestigde bedrijven.

Opvallende resultaten van dit onderzoek onder snelle groeiers zijn dat er nog grote leningen verstrekt zijn en dat snelle groeiers in het verkrijgen van vreemd vermogen ongeveer even succesvol zijn als de gevestigde bedrijven. Dit laatste geldt niet voor bedrijven in de bouwsector: daar ligt het succespercentage 9% lager dan het gemiddelde.

Gezien het grotere risico van snelgroeiende bedrijven is opmerkelijk dat zij nog steeds in staat zijn vreemd vermogen aan te trekken. Opvallend is ook dat banken bij het verstrekken van de vaak omvangrijke leningen weinig gebruik maken van garantieregelingen van de overheid. Dit ook nog eens tegen de achtergrond van een lagere solvabiliteit van snelle groeiers.

# 1 Vervolg van de resultaten

In december 2008 heeft, via het MKB-panel van EIM, de eerste meting plaatsgevonden in het kader van de Financieringsmonitor MKB. Het betrof hier een meting van gevestigde bedrijven. In mei 2009 heeft een vergelijkbare meting plaatsgevonden bij de groep bedrijven die in de periode 2002-2007 als snelle groeier was te kenschetsen.

Aangezien de groep snelle groeiers een kleiner aantal bedrijven omvat (n=160) dan het MKB-panel zijn de responspercentages soms te laag om de totaalscores te verbijzonderen naar sector en grootteklasse. In die zin wijkt deze rapportage af van de eerder gepubliceerde.

## 1.1 Financieringsbehoeften: gevestigde bedrijven versus snelle groeiers

Ondernemers met een snelgroeiend bedrijf hebben relatief meer gezocht naar financiering dan gevestigde bedrijven: van de snelle groeiers heeft 29% financiering gevraagd, tegenover 19% van de gevestigde bedrijven. Sectoren die binnen de groep snelgroeiende ondernemingen hoog scoren zijn dienstverlening en industrie en bouw.

De huidige prestaties van de bedrijven in de steekproef, de groep snelle groeiers over 2002-2007, kan worden opgesplitst in drie subgroepen: bedrijven die nog steeds snel groeien, die nu normaal groeien en die nu stabiel zijn of krimpen.

Snelle groeiers groeiden nog steeds 20% of meer in de afgelopen drie jaar, groeiers kenden een groeisprong tussen 1 en 20% en stabielblijvende groeiers bleven hieronder of kenden zelfs krimp. Van de eerste groep snelle groeiers heeft 34% financiering gezocht, tegen respectievelijk 24% van de groeiers en 25% van de stabiel blijvende bedrijven.

## 1.2 Doel van de financiering

Bij snelgroeiende bedrijven staat herfinanciering met 35% op de eerste plaats als doel waarvoor financiering is gewenst. Gevestigde bedrijven zoeken vooral naar kapitaal om bedrijfsmiddelen aan te schaffen.

Kijkend naar de rangschikking valt verder op dat snelgroeiende bedrijven 'groei' als tweede en gevestigde bedrijven dit als derde doel aangeven.

Tabel 1 Doel van de financiering (meerdere antwoorden mogelijk), in % van alle bedrijven die op zoek waren naar financiering

<i>Financieringsdoel</i>	<i>Snelle groeiers (mei 2009)</i>	<i>Gevestigde bedrijven (december 2008)</i>
Aanschaf bedrijfsmiddelen	23	28
Herfinanciering	35	25
Groei	28	22
Overname bedrijf/bedrijfsdeel	8	14
Huisvesting	8	13
Herstructurering balans	5	7
Innovatie	5	4
Export	0	2
Start van een nieuw bedrijf	3	1
Overige doelen	3	17

Bron: MKB-panel 2008-2009.

### 1.3 Hoogte van het gewenste financieringsbedrag

Tabel 2 Hoogte van beoogde te financierende bedrag in %

<i>Hoogte bedrag</i>	<i>Snelle groeiers</i>	<i>Gevestigde bedrijven</i>
Minder dan 10.000	0	2
10.000-25.000	3	22
25.000-50.000	3	15
50.000-75.000	5	9
75.000-100.000	3	12
100.000-150.000	5	8
150.000-250.000	3	12
250.00-500.000	15	5
500.000-750.000	8	6
750.000-1.000.000	5	1
1.000.000-1.500.000	0	2
1.500.000-2.000.000	5	1
2.000.000 of meer	42	2
Weet niet/wil niet zeggen	5	3

Bron: MKB-panel 2008-2009.

Van de gevestigde mkb-bedrijven vraagt 5% om een financiering van € 1.000.000 of meer. Voor snelle groeiers geldt dat dit percentage 47% bedraagt. De omvang van financieringsaanvragen van snelle groeiers ligt zelfs voor 42% boven twee miljoen euro. Dit past bij het beeld dat snelle groeiers een hoge kapitaalbehoefte hebben.

#### 1.4 Mate van succes bij het verkrijgen van de financiering

Uit onderstaande tabel blijkt dat de mate van succes bij het verkrijgen van financiering niet verschilt tussen gevestigde bedrijven en snelle groeiers. Dit is opvallend omdat groeitrajecten vaak als risicovol worden gepercipieerd en hier dus een lager aantal toegekende aanvragen had kunnen worden verwacht. De snelgroeiende bedrijven hebben echter ook een interessante track record.

Tabel 3 Succes bij het verkrijgen van financiering

<i>Mate van succes</i>	<i>Snelle groeiers</i>	<i>Gevestigde bedrijven</i>
Financiering gewenste bedrag verkregen	72	72
Geen financiering verkregen	12	12
Financiering verkregen maar minder dan het gewenste bedrag	7	9
De aanvraag loopt nog	7	6
Weet niet	0	1

*Bron: MKB-panel 2008-2009.*

Als de groep snelle groeiers ook hier weer wordt opgesplitst in échte snelle groeiers, groeiers en stabiel ontwikkelende bedrijven valt op dat zij in verschillende mate succesvol zijn in hun pogingen financiering te krijgen. Snelle groeiers en groeiers zijn voor 75 % succesvol, maar de stabiele bedrijven zijn dit maar voor 60%: een opvallend verschil.

Naast het uitsplitsen in subgroepen snelle groeiers is ook gekeken of de omvang van de gevraagde financiering een relatie heeft met het succes. Daarvoor is de totale groep respondenten qua hoogte van de financieringsbehoefte verdeeld in 2 groepen: hoogste en laagste bedragen. De groep met de laagste bedragen is 68% succesvol; de groep met aanvragen die behoren tot de hoogste bedragen is succesvoller met 74%. Dit kan mogelijk worden verklaard doordat hogere bedragen door grotere bedrijven worden aangevraagd op een meer professionele manier.

Dit laatste is aanleiding geweest de respondenten te verdelen in twee grootteklassen en te bezien of grootte van het bedrijf de mate van succes bij verkrijging kan beïnvloeden. Om een totaalbeeld te krijgen is in onderstaande tabel de historie, het succes bij verkrijgen en de behoefte vergeleken.

Tabel 4 Vergelijking klein versus groter op basis van werkzame personen

	<i>fin. gezocht</i>	<i>fin. gekregen</i>	<i>behoefte komende 6 maanden</i>
0 t/m 9 werkzame personen	37%	71%	16%
10 of meer werkzame personen	19%	75%	21%

Bron: MKB-Panel 2009

Bedrijven met minder dan 10 werkzame personen blijken in veel hogere mate te hebben gezocht naar financiering dan 10+ bedrijven. Het verschil bedraagt 18%. De 10+-bedrijven zijn succesvoller bij het verkrijgen en hebben ook voor de komende 6 maanden in grotere mate behoefte aan kapitaal. Kleinere bedrijven stoten klaarblijkelijk wat vaker de neus bij het verkrijgen van bancair krediet en stellen mogelijk daardoor hun behoeften naar de toekomst bij. Maar in het huidige economische klimaat kan vraaguitval bij kleinere bedrijven ook een rol spelen.

Ook is nog een vergelijking gemaakt tussen sectoren snelle groeiers.

Tabel 5 Sectorale vergelijking snelle groeiers

	<i>fin. gezocht</i>	<i>fin. gekregen</i>	<i>behoefte komende 6 maanden</i>
Industrie en bouw	22%	63%	19%
Handel	18%	86%	21%
Dienstverlening	40%	72%	16%

Bron: MKB-panel 2008-2009

Opvallend is het hoge percentage bedrijven in de dienstverlening dat financiering heeft gezocht; het succespercentage ligt hier op het gemiddelde. Het succespercentage in de bouw ligt duidelijk lager dan het gemiddelde. Maar deze sector heeft het dan ook zwaar te verduren in het huidige economische klimaat. Klaarblijkelijk heeft de recessie nog niet toegeslagen in de consumentensector, want bij de handel lag de vraag naar financiering laag en het succespercentage hoog: 14% hoger.

## 1.5 Financieringsbron

Snelle groeiers maken iets minder gebruik van de bank als financieringsbron dan gevestigde bedrijven. Familie of vrienden zijn als bron volkomen afwezig. Dat is ook logisch als wordt gekeken naar de omvang van de financieringsvraag die snelle groeiers hebben (zie tabel 2). De snelle groeiers ma-

ken meer gebruik van venture capital en informal investments in vergelijking met gevestigde bedrijven.

Tabel 6 Financieringsbron (meerdere antwoorden mogelijk), in procenten van het aantal mkb-bedrijven dat financiering heeft verkregen

<i>Financieringsbron</i>	<i>Snelle groeiers</i>	<i>Gevestigde bedrijven</i>
Één of meerdere banken	88	92
Familie of vrienden	0	9
Leveranciers	3	2
Informal investor	3	1
Venture capitalist of participatiemaatschappij	3	0
Overheidsregeling (subsidie)	0	0
Overige bronnen	9	4

*Bron: MKB-panel 2008-2009.*

## 1.6 Overheidsgarantie bij financiering door de bank

Opvallend is dat bij snelgroeiende bedrijven door banken iets minder gebruik wordt gemaakt van overheidsgarantie dan bij gevestigde bedrijven. De verwachting zou zijn dat banken juist meer gebruik maken van overheidsgaranties bij dit type bedrijven omdat groeitrajecten als risicovol worden gepercipieerd. Daarbij moet worden aangetekend dat gezien de omvang van de financieringsbehoefte van snelle groeiers een regeling als de BBMKB niet kan worden toegepast omdat het garantiplafond van deze regeling daarvoor te laag ligt. Een regeling als de groeifaciliteit zou voor deze categorie juist meer geschikt zijn, maar wordt dan duidelijk nog beperkt ingezet. Overigens maken niet alle banken gebruik van de mogelijkheden van de groeifaciliteit en is wellicht de bekendheid onder ondernemers ook beperkt.

Tabel 7 Gebruik garantieregeling bij bankfinanciering

<i>Gebruik overheidsgarantie</i>	<i>Snelle groeiers</i>	<i>Gevestigde bedrijven</i>
Nee	96	88
Ja, BBMKB	0	3
Ja, hypotheekgarantie	0	3
Ja, andere regeling	4	0
Weet niet/wil niet zeggen	7	6

*Bron: MKB-panel 2008-2009.*

## 1.7 Structuur van de balans

In de balansstructuur van snelle groeiers komt gemiddeld genomen minder eigen vermogen voor, namelijk gemiddeld 61%, ten opzichte van 81% bij gevestigde bedrijven. Dit beeld is consistent met de bevindingen van het

onderzoek 'Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid' dat in mei 2009 door EIM is uitgebracht in het kader van het Programmaonderzoek van het Ministerie van Economische Zaken. Daar wordt geconstateerd dat het eigen vermogen van snelle groeiers in vier jaar tijd is gedaald en het aantrekken van vreemd vermogen door snelle groeiers relatief is toegenomen. Deze ontwikkeling laat ook weer zien dat snelle groeiers ondanks een hoger risicoprofiel er toch in slagen vreemd vermogen aan te trekken.

Tabel 8 Gemiddelde balansstructuur van responderende bedrijven

<i>Balanspost</i>	<i>Snelle groeiers</i>	<i>Gevestigde bedrijven</i>
<b>Eigen vermogen</b>	<b>61</b>	<b>81</b>
- eigen middelen	48	77
- vrienden en familie	3	1
- informal investors	2	1
- andere partijen	8	2
<b>Vreemd vermogen</b>	<b>39</b>	<b>19</b>
- rekening courantkrediet	12	5
- kortlopende lening (1 jr)	8	0
- middellang lopende lening (1 t/m 5 jr)	7	2
- langlopende lening (5 jr en langer)	4	2
- hypothecaire lening op het bedrijfspand	4	5
- hypothecaire lening op de eigen woning	1	2
- andere financieringsvorm	3	3

Bron: MKB-panel 2008-2009.

## 1.8 Verwachte financieringsbehoefte in komende 6 maanden

Aan de 160 snel groeiende bedrijven in deze steekproef is gevraagd naar de financieringsbehoefte voor de komende 6 maanden. 18% geeft aan financieringsbehoeften te hebben voor de komende 6 maanden; voor gevestigde bedrijven ligt dit percentage gelijk (17%). Vergelijken we de financieringsbehoefte die snelle groeiers hadden met wat zij verwachten voor de komende 6 maanden dan ontstaat een zorgwekkend beeld. Daar waar gevestigde bedrijven 2% minder behoefte hebben loopt dit bij snelle groeiers met 11% terug.



Tabel 9 Historische behoefte versus behoefte komende 6 maanden in % van de responderende bedrijven

	<i>snelle groeiers</i>	<i>gevestigde bedrijven</i>
Historische behoefte	<b>29</b>	19
Komende 6 maanden	<b>18</b>	17

Wordt verder gedifferentieerd in de groepen snelle groeiers, groeiers en stabielblijvers dan bedraagt de behoefte voor de komende 6 maanden respectievelijk 19%, 11% en 20%.

Wat betreft de omvang van het te financieren bedrag geldt dat de gevestigde bedrijven verwachten financieringsbehoeften te hebben die voor 4% boven de één miljoen euro liggen. 48% van de snelle groeiers verwacht financieringsbehoefte boven die limiet. Dit beeld wijkt nauwelijks af van de financieringsaanvragen sinds september 2008 (zie tabel 2).

Tabel 10 Beoogde te financieren bedrag (in %)

<i>Bedrag x € 1.000</i>	<i>Snelle groeiers</i>	<i>Gevestigde bedrijven</i>
Minder dan 10	0	7
10 tot 25	0	16
25 tot 50	8	15
50 tot 75	4	10
75 tot 100	4	7
100 tot 150	0	9
150 tot 250	4	8
250 tot 500	16	9
500 tot 750	0	6
750 tot 1000	4	2
1.000 tot 1.500	4	1
1.500 tot 2.000	8	1
2.000 of meer	36	2
Weet niet/wil niet zeggen	12	7

Bron: MKB-panel 2008-2009.

## 1.9 Veranderende kredietvoorwaarden

Aan de snelgroeiende bedrijven is ook de vraag voorgelegd in hoeverre zij te maken kregen met veranderingen in de kredietvoorwaarden. Het blijkt dat snelgroeiende bedrijven hiermee meer werden geconfronteerd dan de gevestigde mkb-bedrijven. 39% geeft aan te maken te hebben met verscherpte voorwaarden, tegen 12% van de gevestigde bedrijven. Dit beeld

zou kunnen weergeven dat bedrijven die risicovolle groeitrajecten doormaken, in de kredietcrisis kritischer worden beoordeeld dan de bedrijven die kiezen voor een wat conservatiever groeipad.

Tabel 11 Gewijzigde kredietvoorwaarden in % van responderende bedrijven

	<i>Snelle groeiers</i>	<i>Gevestigde bedrijven</i>
Ongewijzigd	60	87
Verscherpt	<b>39</b>	<b>12</b>
Versoepeld	1	1

*Bron: MKB-panel 2008-2009.*

### 1.10 Veranderingen in de betalingssnelheid

Het blijkt dat snelle groeiers langer op betaling van hun facturen moeten wachten dan de gevestigde bedrijven. 55% geeft aan dat klanten trager betalen, tegen 44% van de gevestigde bedrijven.

Tabel 12 Betalingssnelheid afnemers (%)

	<i>Snelle groeiers</i>	<i>Gevestigde bedrijven</i>
Sneller	4	3
Langzamer	55	44
Geen verandering	41	53

*Bron: MKB-panel 2008-2009.*

Interessant is ook om dit te kwantificeren in het aantal dagen dat ondernemers langer op hun geld moeten wachten. De gemiddelde betalingstermijn bij de gevestigde bedrijven is 29 dagen; voor de groep snelgroeiende bedrijven is dit 46 dagen.

Ook is gevraagd naar de betalingstermijn die snelgroeiende bedrijven hanteren bij het voldoen van facturen. Voor gevestigde bedrijven is deze termijn 26 dagen en voor snelle groeiers ligt deze op 31 dagen.