



# Financierings- monitor 2019

**Financierings-  
monitor  
2019**

## Verklaring van tekens

.	Gegevens ontbreken
*	Voorlopig cijfer
**	Nader voorlopig cijfer
x	Geheim
-	Nihil
-	(Indien voorkomend tussen twee getallen) tot en met
0 (0,0)	Het getal is kleiner dan de helft van de gekozen eenheid
Niets (blank)	Een cijfer kan op logische gronden niet voorkomen
2018–2019	2018 tot en met 2019
2018/2019	Het gemiddelde over de jaren 2018 tot en met 2019
2018/'19	Oogstjaar, boekjaar, schooljaar enz., beginnend in 2018 en eindigend in 2019
2016/'17–2018/'19	Oogstjaar, boekjaar, enz., 2016/'17 tot en met 2018/'19

In geval van afronding kan het voorkomen dat het weergegeven totaal niet overeenstemt met de som van de getallen.

## Colofon

### *Uitgever*

Centraal Bureau voor de Statistiek  
Henri Faasdreef 312, 2492 JP Den Haag  
[www.cbs.nl](http://www.cbs.nl)

Prepress: Textcetera, Den Haag en CCN Creatie, Den Haag  
Ontwerp: Edenspiekermann  
Copyright foto's: Hollandse Hoogte

### *Inlichtingen*

Tel. 088 570 70 70  
Via contactformulier: [www.cbs.nl/infoservice](http://www.cbs.nl/infoservice)

© Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire, 2019.  
Verveelvoudigen is toegestaan, mits CBS als bron wordt vermeld.

# Inhoud

Samenvatting 5

## **1. Inleiding 10**

- 1.1 Achtergrond 11
- 1.2 Aanpak 12
- 1.3 Leeswijzer 14

## **2. Ontwikkelingen op de markt voor bedrijfsfinanciering 15**

- 2.1 Uitstaand krediet neemt af 16
- 2.2 Alternatieve financiering blijft groeien 21

## **3. De zoektocht naar financiering 26**

- 3.1 Het aantrekken van financiering als proces 27
- 3.2 Uitkomsten voor het mkb in de business economy 29
- 3.3 Resultaten in de monitor 33
- 3.4 Toegang tot financiering in perspectief 34

## **4. Behoeftte aan en oriëntatie op externe financiering 37**

- 4.1 Behoeftte aan externe financiering neemt af 38
- 4.2 Bedrijven zonder behoefte financieren het liefst intern 41
- 4.3 Bank is voornaamste informatiekanaal en financieringsoptie 42
- 4.4 Meeste afhakers verwachten te falen 48

## **5. De financieringsvraag: proces en uitkomsten 49**

- 5.1 Kleinste bedrijven en startups stoppen zoektocht het vaakst na oriëntatie 51
- 5.2 Slaagkans neemt toe met bedrijfsomvang 53
- 5.3 Durfkapitaal voornamelijk in trek bij kleine hightech bedrijven 57
- 5.4 Rente en risico 58
- 5.5 Financiering voornamelijk aangevraagd om te kunnen groeien 59
- 5.6 Verwachte financieringsbehoefte lager dan het afgelopen jaar 61

## **6. Vrouwelijke ondernemers en hun zoektocht naar financiering 63**

- 6.1 Klein deel ondernemingen volledig met vrouwelijke ondernemers **65**
- 6.2 Vrouwelijke ondernemers met een financieringsbehoefte slagen minder vaak **68**
- 6.3 Vrouwelijke ondernemers vaker zelf op verkenning **70**

Literatuur **72**

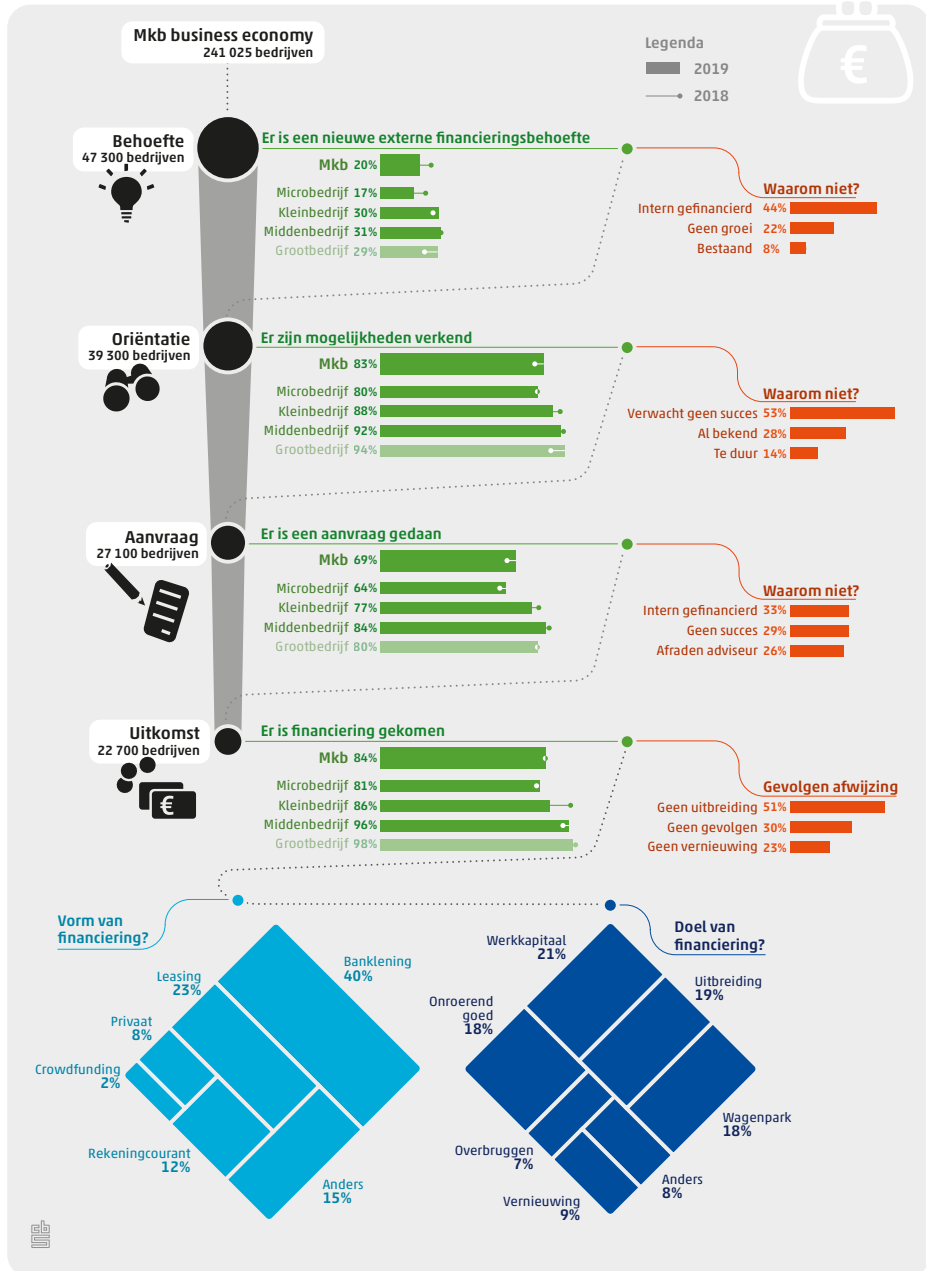
Medewerkers **74**

Onderzoeksverantwoording **75**



# Samenvatting

De zoektocht naar financiering door het mkb in de business economy (juli 2018 - juli 2019)



Van alle ondernemingen in het mkb in de business economy heeft 20 procent behoefte aan nieuwe externe financiering in het jaar van juli 2018 tot juli 2019. Het gaat hierbij om vreemd vermogen dan wel om eigen vermogen dat buiten het bedrijf, of het eigen geld van de ondernemer, wordt gezocht. Van die groep bedrijven met een financieringsbehoefte zet 83 procent serieuze stappen om de mogelijkheden te verkennen. Vervolgens besluit 69 procent van deze bedrijven na oriëntatie daadwerkelijk een financieringsaanvraag te doen en daarvan is 84 procent succesvol. Zij krijgen het aangevraagde bedrag geheel of ten dele. De opvallendste uitkomsten uit de Financieringsmonitor 2020 zijn de volgende:

### **Behoeftte aan financiering neemt af ...**

Ten opzichte van een jaar geleden hebben minder bedrijven nu een externe financieringsbehoefte. Dat is vooral zichtbaar in het microbedrijf: bedrijven met minder dan 10 werkzame personen. Zij zien nu minder kansen op groei en gaan om die reden minder vaak op zoek naar financiering buiten de eigen middelen om die groei te kunnen bekostigen. Als financiering dan toch nodig is, financieren deze allerkleinste bedrijven vaker uit het bedrijfsresultaat of privévermogen van de ondernemer. Bij alle grotere bedrijven is de behoefte juist iets toegenomen. Omdat het microbedrijf veruit de grootste groep vormt, neemt de totale behoefte onder alle bedrijven alsnog af.

### **... maar het gezochte bedrag wordt groter**

Het doorsnee gezochte bedrag aan financiering is toegenomen. In het mkb in de business economy is de mediaan van het gezochte bedrag aan externe financiering 175 duizend euro. Een jaar eerder was dit 105 duizend euro. Microbedrijven zoeken weliswaar minder vaak externe financiering, maar de omvang van het bedrag dat zij zoeken, is wel toegenomen. Die omvang neemt verder toe met de bedrijfsomvang en is in doorsnee het hoogst in de sector onroerend goed en bij innovatieve bedrijven.

## **Bank blijft belangrijk**

Het uitstaande bedrag aan bancair krediet neemt al sinds eind 2012 af. De financieringsbedragen uit verschillende non-bancaire vormen nemen ook in 2018 ten opzichte van het voorgaande jaar weer verder toe: vooral equipment lease, factoring en private equity hebben een grote groei doorgemaakt. Toch blijven de banken het voornaamste kanaal voor externe financiering. Sterker nog, bedrijven geven juist vaker aan bancair krediet te overwegen: 70 procent overweegt een banklening tegenover 62 procent een jaar eerder.

### **Focus op banken vooral in landbouw**

Agrarische ondernemingen behoren niet tot de business economy die centraal staat in deze monitor, maar ze vallen wel op in de financieringszoektocht. Ze hebben het vaakst behoefte aan externe financiering en zetten ook het vaakst stappen om de mogelijkheden te verkennen. Ook hebben ze het meest duidelijk een voorkeur voor bancair krediet. Hun motivatie daarvoor is wel anders dan gebruikelijk in andere sectoren: zij kiezen vaker voor de bank, omdat diezelfde bank al aanspraak maakt op het onderpand van het bedrijf.

Sowieso klopt 80 procent van de bedrijven met een financieringsbehoefte als eerste bij de bank aan om over de mogelijkheden te praten. Deze duidelijke voorkeur voor bancaire financiering komt door de bestaande relatie met de huisbank en simpelweg de bekendheid van dit kanaal. Beide redenen worden door de helft van de bedrijven met een behoefte aan externe financiering opgegeven om een banklening of rekeningcourant te zoeken. De betrouwbaarheid van banken wordt door een kwart genoemd.

### **Ook accountant vaak ingeschakeld voor advies**

Na de bank doen bedrijven het liefst een beroep op hun accountant als ze de mogelijkheden gaan verkennen. Niet verwonderlijk: deze is goed op de hoogte van de bedrijfseconomische status van het bedrijf en weet zeker bij kleine ondernemingen alles van het financiële reilen en zeilen. De accountant levert ook vaak een bijdrage aan het financieringsplan.

## **Uitleg bij afwijzing geeft weinig aanknopingspunten**

Bijna alle bedrijven die een financieringsaanvraag doen en met een afwijzing te maken krijgen, worden geïnformeerd van de motivatie achter die afwijzing. In twee derde van de gevallen heeft de afwijzing te maken met de bedrijfseconomische situatie: het bedrijf heeft onvoldoende zakelijke zekerheden of de financiële kengetallen schieten tekort. Voor het grootste deel van de afgewezen ondernemingen is die uitleg echter ontoereikend. De uitleg biedt hen geen aanknopingspunten voor een nieuwe aanvraag en slechts 12 procent wordt vervolgens op de mogelijkheden van alternatieven gewezen.



## **Externe financiering meest van belang bij uitbouw en uitbreiding van het bedrijf**

In deze tweede editie van de Financieringsmonitor door het CBS wordt voor het eerst stilgestaan bij de levensfase waar bedrijven zich in bevinden. Die cyclus begint met de start van een onderneming, gevolgd door het opschalen, een succesfase, verdere uitbreiding, een focus op continuïteit, overleven en als dat niet lukt, uiteindelijk de beëindiging van het bedrijf.

De fases van opschalen na de start en van verdere uitbreiding bij succes zijn de momenten in de bedrijfscyclus waarin de grootste behoefte bestaat aan externe financiering. Bedrijven in die fases doen ook het vaakst moeite om de mogelijkheden te verkennen. De kans op succes is echter hoger bij bedrijven die zich in de succesfase bevinden. Bij de start en het daaropvolgende uitbouwen van het bedrijf is de slaagkans het laagst.

## **Slaagkans aanvraag vrouwen en mannen even hoog**

Bedrijven die geleid worden door (teams van merendeels) vrouwelijke ondernemers komen vaker voor in grootteklassen en sectoren die over het algemeen minder vaak behoefte hebben aan externe financiering. Het gaat dan bijvoorbeeld om kleine bedrijven en horecaondernemingen. Dit type bedrijven weet ook relatief minder vaak externe financiering aan te trekken. Na correctie voor die bedrijfskenmerken blijkt echter dat vrouwelijke ondernemers alsnog minder vaak een financieringsbehoefte hebben dan mannen, minder vaak de mogelijkheden verkennen en minder vaak overgaan tot een aanvraag. Als er uiteindelijk een aanvraag wordt ingediend, is de slaagkans voor mannelijke en vrouwelijke ondernemers even hoog. De zoektocht naar externe financiering door vrouwen en mannen is in deze Financieringsmonitor als speciaal onderwerp opgenomen.

## **De Financieringsmonitor**

Het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) stelt de Financieringsmonitor samen in opdracht van het ministerie van Economische Zaken en Klimaat (EZK). De eerste editie is in januari 2019 verschenen. Dit onderzoeksrapport bevat de uitkomsten van de tweede meting.

De monitor bestaat uit twee onderdelen. Het eerste onderdeel is een verkenning van de vraagzijde van de markt voor financiering. Met een digitale enquête onder 5 200 ondernemingen is de gehele zoektocht naar financiering in beeld gebracht: van behoefte tot aan uitkomst. De uitkomsten gelden voor het mkb in de business economy in het jaar dat loopt van juli 2018 tot juli 2019. Het tweede onderdeel is een schets van recente ontwikkelingen op de Nederlandse financieringsmarkt op basis van data van aanbieders van acht vormen van financiering: bancaire krediet, crowdfunding, factoring, leasing, private equity, direct lending, mkb-beurs en kredietunies. De resultaten van de monitor zijn opgenomen in dit onderzoeksrapport en ook te vinden in een online dashboard<sup>1)</sup>.

1) [Klik hier](#) om het dashboard te bezoeken.

1.

# Inleiding

In 2018 heeft het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) voor het eerst de Financieringsmonitor samengesteld, bekostigd door het ministerie van Economische Zaken en Klimaat (EZK)<sup>1)</sup>. Het doel van de monitor is om een overzichtelijk beeld te geven van de Nederlandse markt voor externe financiering voor bedrijven in het mkb. Daarvoor wordt de zoektocht naar financiering van ondernemers gevolgd en een schets gegeven van recente ontwikkelingen op de Nederlandse financieringsmarkt. Deze tweede editie van de monitor heeft betrekking op de periode die loopt van 1 juli 2018 tot 1 juli 2019.

De Financieringsmonitor bestaat uit drie onderdelen. De voornaamste uitkomsten worden beschreven in dit onderzoeksrapport. Het [dashboard](#) geeft op interactieve wijze meer detailinformatie. Ten slotte worden de analysedata die voortkomen uit de monitor beschikbaar gesteld aan gebruikers van de [microdatafaciliteit](#) van het CBS. Zo kunnen ook anderen onderzoek doen naar de financierbaarheid van het mkb.

## 1.1 Achtergrond

Een financieel systeem dat goed functioneert, is een belangrijk onderdeel van een economie die goed werkt. Het zorgt ervoor dat geld efficiënt ingezet wordt. Spaargeld van consumenten en vermogens van investeerders stromen naar ondernemers die willen investeren in groei van hun bedrijf.

Voor het mkb is toegang tot de financieringsmarkt niet altijd vanzelfsprekend. De buitenwereld beschikt vaak over minder informatie van deze bedrijven dan het geval is bij grote bedrijven. Ook zijn hun activiteiten minder gediversifieerd waardoor ze gevoeliger zijn voor negatieve ontwikkelingen. Ze kunnen om die redenen een groter risico vormen voor geldverstrekkers. De bedragen die deze bedrijven aanvragen zijn ook nog eens kleiner. Het is voor hen daarom extra kostbaar om financiering aan te trekken: de vaste kosten zijn relatief hoog. Een beperkte toegang tot financiering voor het mkb kan een remmende werking hebben op succesvolle toetreding tot markten, wat weer tot minder marktdynamiek en concurrentie kan leiden.

<sup>1)</sup> De Financieringsmonitor is gepubliceerd op de [maatwerksite](#) van het CBS.

## 1.2 Aanpak

De zoektocht van het mkb naar financiering is in beeld gebracht met een digitale enquête waar ruim 5 200 ondernemers aan mee hebben gedaan. Dit is een steekproef uit de totale populatie van ruim 240 000 mkb bedrijven in de business economy. De resultaten die op basis van deze steekproef in deze monitor worden weergegeven zijn representatief voor de hele populatie, maar zijn dus *schattingen* van de uitkomsten onder alle bedrijven. Daarom zijn er 95%-betrouwbaarheidsintervallen opgenomen voor de belangrijkste indicatoren.

---

### Waar heeft de monitor betrekking op?

**De onderzoekspopulatie van de monitor is het mkb in de business economy. Het mkb bestaat uit ondernemingen met niet meer dan 250 werkzame personen. Ondernemingen van zzp'ers laten we buiten beschouwing. De business economy is een onderdeel van de totale economie. Het bestaat uit bedrijfstakken B-N en 95, exclusief K van de Standaard Bedrijfsindeling (SBI). Dat betekent bijvoorbeeld dat de financiële dienstverlening niet tot de business economy hoort, net als landbouw, openbaar bestuur, onderwijs en zorg. De onderzoekseenheid is de bedrijfseenheid (BEID) zoals die door het CBS gedefinieerd wordt.**

**Het grootbedrijf behoort niet tot het mkb, de landbouw niet tot de business economy. Als er cijfers over het mkb in de monitor staan, is dat dus zonder die groepen bedrijven. Cijfers naar sector hebben alleen betrekking op het mkb in die sector, cijfers naar grootteklasse alleen op de business economy in die grootteklasse. Toch zijn er soms resultaten voor het grootbedrijf en de landbouw opgenomen. Die staan dan los van de andere uitkomsten, maar dienen als benchmark.**

---

### Vraag en aanbod

Met de zoektocht naar externe financiering wordt een deel van de markt voor financiering in beeld gebracht. Een markt bestaat echter uit vraag én aanbod. De vraag naar financiering vindt zijn oorsprong bij ondernemingen. Het aanbod bestaat uit al het geld dat de banken, vermogende investeerders, betrokken consumenten, en zo verder, uit zouden willen zetten.

Vraag en aanbod vinden elkaar in de financiering die uiteindelijk verstrekt wordt. Een deel van de totale vraag wordt niet ingevuld. Een deel van het totale aanbod komt niet bij ondernemers terecht. Dat is het deel van het aanbod dat niet uitgezet kan worden door financiers. Met behulp van de enquête is het mogelijk een idee te krijgen van dat deel van de vraag dat niet wordt ingevuld. Voor het aanbod is dat lastiger. Om die reden beperkt deze monitor zich tot recente ontwikkelingen in het gerealiseerde aanbod. Dit is ondersteunende informatie. Het geeft een context waarbinnen de vraag naar financiering gezien moet worden.

## **Ontwikkelingen op de markt voor financiering**

Er is een enorme veelheid aan aanbieders en vormen van financiering. De omvang van het totale aanbod is bovendien niet transparant. Zo is het bijvoorbeeld moeilijk om de omvang te bepalen van leverancierskrediet of financiering door business angels: vermogende individuen die op betrokken wijze investeren in een onderneming. Er wordt ook nergens geregistreerd wat het verschil is tussen de bedragen die aanbieders graag zouden willen financieren en het deel dat ze daadwerkelijk financieren.

Om die reden beperkt deze monitor zich tot recente ontwikkelingen in acht vormen van financiering: bankkredieten, crowdfunding, equipment lease, factoring, private equity inclusief durfkapitaal, direct lending, de mkb-beurs en kredietunies. Alle data komen uit bronnen buiten het CBS en zijn enkel verzameld om deze in samenhang te presenteren. De gegevens zijn afkomstig van De Nederlandsche Bank (DNB), de Nederlandse Vereniging van Leasemaatschappijen (NVL), de Factoring & Asset-based financing Association Netherlands (FAAN), Crowdfundingcijfers.nl, de Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen (NVP) en de Stichting MKB Financiering (SMF).

## **Thematische special over vrouwelijk ondernemerschap**

Slechts een beperkt deel van de durfkapitaalinvesteringen vindt zijn weg naar ondernemingen van vrouwelijke ondernemers of gemengde teams (TechLeap.NL, 2019). Dat roept vragen op over de mate waarin vrouwelijke ondernemers toegang hebben tot bedrijfsfinanciering in brede zin. Deze tweede editie van de Financieringsmonitor bevat een thematische special die beschrijft hoe vrouwelijke ondernemers hun zoektocht naar financiering inrichten. In het onderzoek wordt ook gekeken of er verschillen bestaan tussen de toegankelijkheid van financiering voor bedrijven van vrouwelijke en mannelijke ondernemers.



## 1.3 Leeswijzer

De rest van de monitor is als volgt opgezet. Hoofdstuk 2 geeft een overzicht van recente ontwikkelingen in bancaire financiering en verschillende vormen van non-bancaire financiering. Hoofdstuk 3 is een leeswijzer voor de hoofdstukken die daarna volgen en de zoektocht naar externe financiering beschrijven. Het gaat in op de interpretatie van uitkomsten voor de zoektocht: de trechterwerking van het zoekproces, de populatie en marges rondom de uitkomsten. Hoofdstuk 4 beschrijft de financieringsbehoefte en de oriëntatiefase. Hoofdstuk 5 gaat in op de echte aanvraag van financiering: het proces en de uitkomsten. Tot slot bevat hoofdstuk 6 een thematische special over vrouwelijk ondernemerschap en de toegang tot externe financiering. De bijlage bevat een onderzoeksverantwoording met aandacht voor de methodiek achter de enquête, een begrippenlijst en een bronnenoverzicht.

**2.**

**Ontwikkelingen op  
de markt voor  
bedrijfsfinanciering**

**De Nederlandse economie vertoont al een aantal jaren constante groei. Deze groei gaat, ondanks een lagere rentestand, samen met een afname in de uitstaande kredietverlening. Ieder kwartaal neemt het totale bedrag dat banken aan Nederlandse bedrijven geleend hebben verder af. Tegelijkertijd worden ieder kwartaal nog wel ongeveer evenveel nieuwe kredieten verstrekt als voorheen. Bedrijven bouwen hun bestaande kredieten dus af en passen zo hun vermogensstructuur aan.**

**De uitstaande kredietverlening aan alleen het mkb neemt juist iets toe sinds 2017. Dat komt echter vooral door een toename van grote leningbedragen, vaak gericht op de bovenkant van het mkb. Voor kleine of jonge bedrijven in het mkb met een kleinere financieringsbehoefte is externe financiering in algemene zin dan ook moeilijker bereikbaar (Span et al., 2019). Steeds meer vormen van alternatieve financiering (zowel vreemd als eigen vermogen) komen echter op en worden ieder jaar groter. Sommigen als vervanger van bancaire krediet, sommigen als aanvulling daarop. Vooral private equity liet in 2018 een forse groei zien door een aantal zeer grote transacties.**

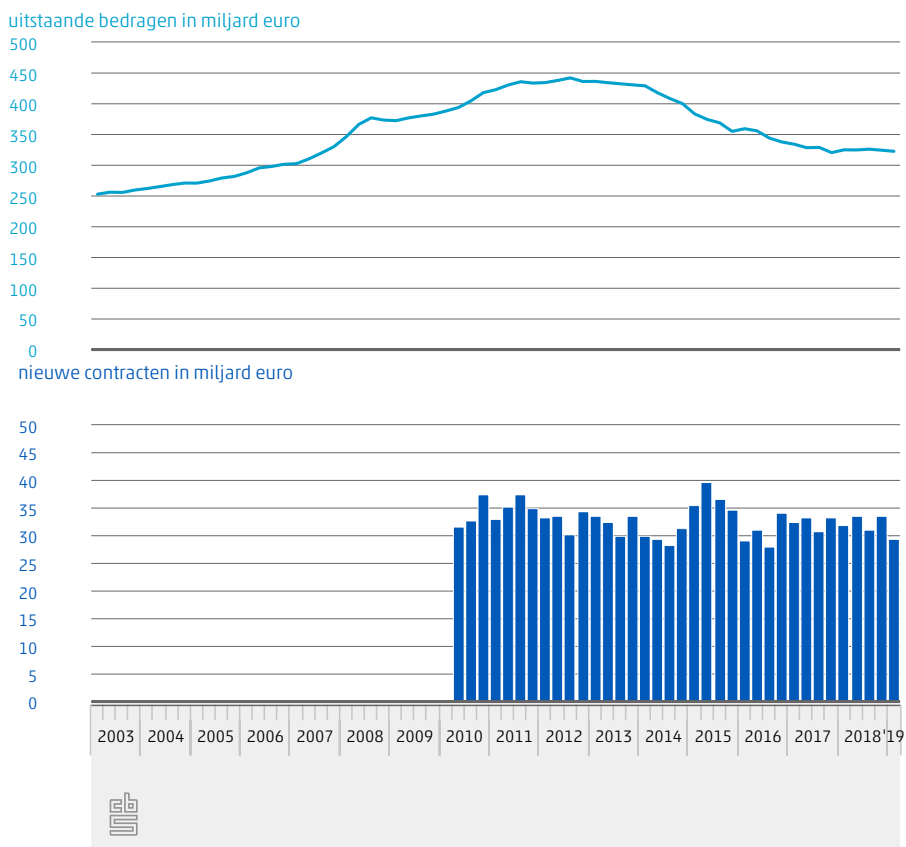
Dit hoofdstuk schetst een beeld van de financieringsmarkt voor bedrijven en recente ontwikkelingen in die markt. Dit gebeurt door bestaande bronnen over de omvang van verschillende financieringsvormen bij elkaar te brengen. Aan patronen wordt enige duiding gegeven op basis van een niet-uitputtende selectie van recent onderzoek. Het inzicht in de ontwikkelingen helpt om de vraag naar bedrijfsfinanciering in perspectief te plaatsen.

## **2.1 Uitstaand krediet neemt af**

Jarenlang nam het bedrag aan uitstaande kredietverlening aan Nederlandse bedrijven toe. Sinds het vierde kwartaal van 2012 is daar verandering in gekomen en neemt het af. De afname in de eerste jaren na de crisis had twee voornaamste oorzaken (Hebbink et al., 2014). Ten eerste hadden bedrijven door een tegenvallende vraag minder behoefte aan krediet voor zaken als werkkapitaal en uitbreiding. Ten tweede was er minder aanbod van financiering door banken door de toegenomen kredietrisico's.

Sindsdien blijft de afname echter doorzetten met als gevolg dat het uitstaande bedrag in het eerste kwartaal van 2019 op hetzelfde niveau zit als in 2007. Dit ondanks toezicht en stimulerend beleid van de Europese Centrale Bank (ECB) en een lage herfinancieringsrente<sup>1)</sup>.

### 2.1.1 Kredietverlening aan niet-financiële ondernemingen<sup>1)</sup>



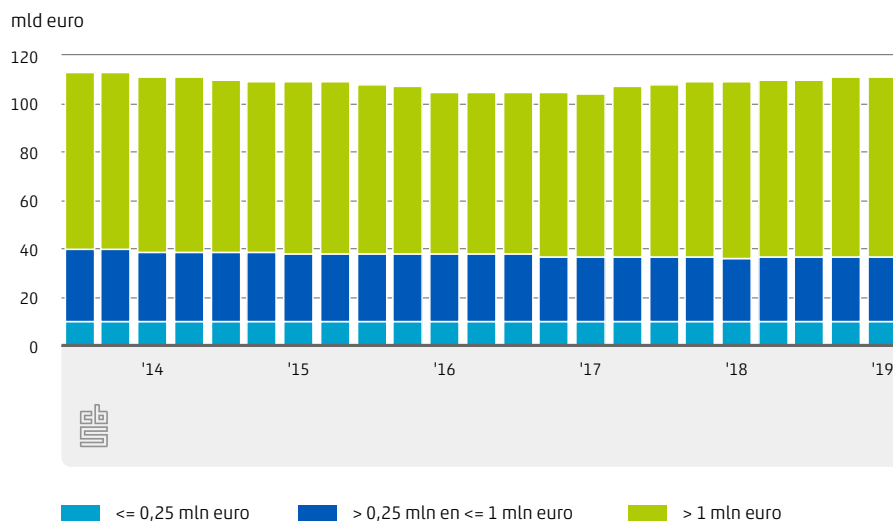
<sup>1)</sup> Gegevens over nieuwe contracten zijn vóór 2010 niet beschikbaar. In tegenstelling tot figuur 2.1.2 uit de Financieringsmonitor 2018 zijn trendbreuken in deze figuur weggewerkt.

Het totale bedrag aan uitstaande kredietverlening neemt dus af vanaf eind 2012. Voor een deel van die periode valt de terugval samen met een daling in de omvang van nieuwe contracten. Er wordt dan dus daadwerkelijk minder nieuw krediet

1) Zoals de Targeted Longer-Term Refinancing Operations (TLTRO) die er op gericht zijn commerciële banken langlopende leningen te bieden om zo de kredietverstrekking aan bedrijven en consumenten te stimuleren. In TLTRO II hangen de kosten van banken voor deze leningen samen met de hoeveelheid krediet die zij vervolgens verstrekken.

verstrekt. Na 2017 neemt het totale uitstaande bedrag geleidelijk verder af maar fluctueert de omvang van nieuw verstrekte kredieten ieder kwartaal rond een vast bedrag. Hier zijn verschillende mogelijke oorzaken voor aan te wijzen. Het kan bijvoorbeeld aantrekkelijk zijn om in economisch goede tijden winsten te gebruiken om schulden versneld af te lossen. Dat verbetert de solvabiliteitspositie van bedrijven en vermindert hun afhankelijkheid van een financier als het in de toekomst een keer minder goed gaat<sup>2)</sup>. Daarnaast zit ook herfinanciering verwerkt in de constante stroom aan nieuwe contracten. Het gaat dan niet om nieuw uitgeleend geld, maar om vernieuwde leningen. Het kan bijvoorbeeld gaan om afspraken voor een lagere rente op bestaande kredietlijnen.

### 2.1.2 Uitstaande kredietverlening aan het mkb<sup>1)</sup>



Bron: CBS, DNB (2019), Kredietverlening Nederlandse grootbanken aan Nederlands midden- en kleinbedrijf.  
<sup>1)</sup> De bedragen hebben alleen betrekking op de kredietverlening aan het mkb door de drie Nederlandse grootbanken.

## Groei bancair krediet aan het mkb vooral door grote leningen

De totale uitstaande kredietverlening aan het mkb heeft in de afgelopen jaren een beperktere afname vertoond dan die aan het gehele bedrijfsleven. Dat verschil komt onder meer doordat obligaties voor grotere bedrijven een steeds vaker gebruikte

<sup>2)</sup> Dit is in lijn met de pikordetheorie die stelt dat bedrijven het liefst financieren vanuit intern eigen vermogen voordat zij een beroep doen op extern vreemd en eigen vermogen.

financieringsoptie zijn geworden. De kredietverlening aan het mkb neemt sinds 2017 zelfs weer wat toe. Die toename is wel beperkt en wordt vooral bepaald door leningen groter dan 1 miljoen euro. Het bedrag aan kleinere uitstaande leningen neemt in de meeste kwartalen licht af. Voor het kleine mkb met een behoefte aan kleinere bedragen is het lastiger om bancair krediet aan te trekken. Deze groep kent een hoger risico door de verwevenheid van ondernemer en onderneming, heeft een beperkte staat van dienst en kan minder zakelijke zekerheden bieden. De vaste financieringskosten drukken bovendien zwaarder op een kleiner leningbedrag.

---

## **Verdieping: kredietrantsoenering**

**Eén van de mogelijke verklaringen voor de beperkte groei in kredietverstrekking aan het kleinere mkb is kredietrantsoenering (Dubovik, 2019). Dat mogelijke fenomeen komt voort uit het verschil in beschikbare informatie tussen bedrijf en kredietverstrekker. Als de bank onvoldoende zicht heeft op de gang van zaken bij het bedrijf, moeten de gelopen risico's worden gedekt door een hogere rente. Maar op een zeker punt is het risico en daarmee die rente zo hoog dat het juist zorgt voor betaalproblemen op de lening. Het is dan niet meer rendabel om het krediet te verstrekken. Deze informatieasymmetrie is groter bij kleine bedrijven. Het is dan ook de kleinste 20 procent van Nederlandse bedrijven die, volgens de genoemde publicatie, in de periode van tien jaar tot 2016 met meer kredietrantsoenering te maken heeft gehad dan middelgrote en grote ondernemingen. Dat wijst er op dat de kleinste bedrijven zwaarder zijn geraakt door de financiële crisis.**

---

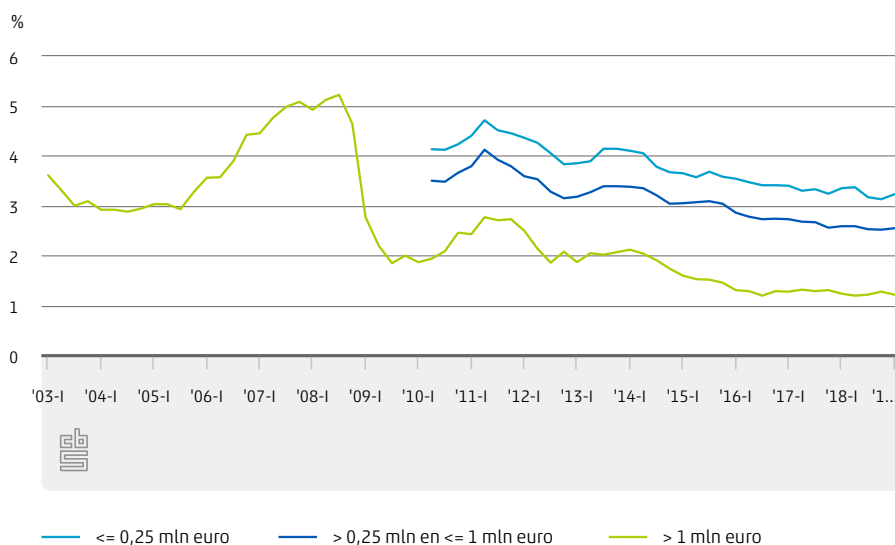
Er bestaan verschillende verklaringen voor de beperkte groei (of zelfs afname) in de uitstaande kredietverlening aan het kleinere mkb. Het kan zijn dat banken simpelweg minder krediet verstrekken aan kleine bedrijven. Maar het kan ook zo zijn dat ondernemers hun schulden versneld aflossen en dat er een algehele beweging naar meer financiering met eigen vermogen bestaat. Een andere mogelijke verklaring is dat leningen van deze omvang concurrentie ondervinden van hypotheekleningen (Dubovik, 2019). Die zijn vaak winstgeverder en veiliger voor banken. Zo zijn Nederlandse banken bijvoorbeeld relatief goed beschermd tegen problemen met terugbetalingen op hypotheekleningen, onder meer in de vorm van de hypotheekrenteaftrek, de Nationale Hypotheek Garantie (NHG) en de hoofdelijke aansprakelijkheid van huiseigenaren voor hun schulden.



## Langetermijn rente blijft laag

De herfinancieringsrente die de ECB toepast op leningen aan commerciële banken is al sinds begin 2016 gelijk aan nul procent. Dat betekent dat banken gratis geld lenen bij de ECB. Deze lage kosten vertalen zich ook naar lagere rentes op bancaire krediet dan voor de crisis, die sindsdien grosso modo stabiel zijn of zelfs een nog verdere daling hebben laten zien.

### 2.1.3 Rentepercentage nieuw afgesloten bankleningen, 2003-2019<sup>1)</sup>



Bron: CBS, DNB (2018), Deposito's en leningen van MFI's aan niet-financiële bedrijven, rentepercentages.  
<sup>1)</sup> Rentepercentages op leningen kleiner dan 1 miljoen euro zijn niet vroeger dan 2010 beschikbaar.

Er bestaat een kans dat de rente de komende jaren laag blijft door de afname van de (verwachte) inflatie, de afname van de potentiële economische groei en veranderingen in de leeftijdsopbouw van de bevolking (Van der Wiel et al., 2019). Potentiële economische schokken in 2019, zoals onzekerheid rondom een mogelijke Brexit, een handelsconflict tussen de VS en China en de financiële instabiliteit in Italië drukken de economische groei en daarmee ook de inflatie. Dit leidt tot het gevaar van een lage rente val en een vergelijkbare situatie als in Japan. Daar zijn rente en inflatie al sinds 1999 uitzonderlijk laag met als gevolg dat de centrale bank het rente-instrument niet kan gebruiken om de economische groei aan te jagen.

De lage herfinancieringsrente van de ECB vertaalt zich duidelijk naar een lagere rente dan voor de crisis. In Europees perspectief blijft de rente die Nederlandse banken rekenen op verstrekte leningen echter hoog (Dubovik et al., 2019)<sup>3)</sup>.

## 2.2 Alternatieve financiering blijft groeien

Bankfinanciering is niet altijd beschikbaar voor ondernemingen die in de start van hun levensloop een beperkte financieringsbehoefte hebben. Alternatieve vormen van financiering anders dan bancair krediet vormen, worden steeds vaker gebruikt als aanvulling op de financieringsmix. Deze paragraaf behandelt een aantal vormen van alternatieve financiering, zowel van eigen als vreemd vermogen: crowdfunding, equipment lease (exclusief auto lease), factoring, private equity, durfkapitaal, direct lending, mkb-beurzen en kredietunies. Die laatste drie worden in deze editie van de Financieringsmonitor voor het eerst besproken en worden daarom extra toegelicht.

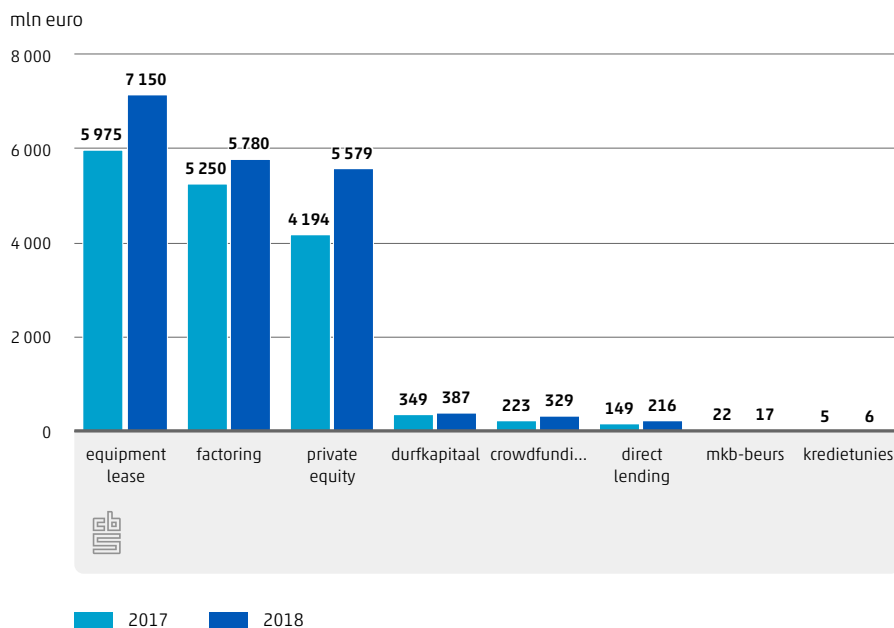
Vergeleken met bankfinanciering blijft nieuwe financiering via alternatieve vormen beperkt. In 2018 werd nog ruim 130 miljard euro aan nieuwe kredieten verstrekt<sup>4)</sup>. Alternatieve financiering blijft ook in 2018 echter een gestage groei doormaken. Equipment lease, factoring en private equity zijn met afstand de drie grootste. Hoewel deze vormen ook aantrekkelijk kunnen zijn voor het mkb (denk bijvoorbeeld aan leasing van voertuigen en machines) zijn deze vormen in bedragen zoveel groter dan de andere vormen van alternatieve financiering, omdat ze ook veel door het grotere mkb en het grootbedrijf gebruikt worden. Vooral deze drie hebben het laatste jaar een flinke groei doorgemaakt met private equity als grootste uitschieter. Dat komt vooral door een aantal erg grote transacties in het grotere bedrijfsleven. In het mkb is vooral sprake van een grote toename van durfkapitaal en in veel mindere mate van een groei in private equity.

In 2018 werden er 33 procent meer private investeringen in Nederlandse bedrijven gedaan. Private equity is een financieringsvorm die vooral interessant is voor volwassen bedrijven met een grote financieringsbehoefte en bestaat bijna volledig uit buy-outs (Van de Kerkhof et al., 2019)<sup>5)</sup>. Bij een buy-out wordt eigendom van een

- 3) De rente op bedrijfsleningen groter dan 1 miljoen euro met een looptijd van 1 tot 5 jaar bedroeg 2,3 procent in 2018 (ECB). Duitsland en Italië vormen de rest van de top drie van hoogste rentes met respectievelijk 1,6 en 1,4 procent.
- 4) Een optelling van de vier kwartalen aan nieuwe contracten voor 2018 uit figuur 2.1.1.
- 5) Het in 2018 geïnvesteerde bedrag bestaat voor 89 procent uit buy-outs. In aantallen bedrijven waarin geïnvesteerd is, is het belang van buy-outs veel kleiner: 20 procent. Startupinvesteringen maken met 42 procent dan het grootste deel uit.

onderneming door de participatiemaatschappij overgenomen. De groei werd vooral gestuurd door buy-outs in de sector consumentengoederen en -diensten. Een private equity investering wordt uiteindelijk afgerond met een verkoop: ook het aantal van zulke desinvesteringen is toegenomen. De investeerder doet de onderneming dan weer van de hand om rendement voor diens beleggers te realiseren.

## 2.2.1 Ontwikkeling alternatieve financiering, 2017-2018<sup>1)2)</sup>



Bron: CBS, Crowdfundingcijfers.nl, FAAN, NVL, NVP, Stichting Mkb Financiering.

<sup>1)</sup> De cijfers over factoring bestaan vooral uit bancaire factoringmaatschappijen. Zij bieden weinig factoring aan het kleinere mkb aan.

<sup>2)</sup> Durfkapitaal kan als een vorm van private equity beschouwd worden. De cijfers voor private equity in de figuur zijn exclusief durfkapitaal.

Durfkapitaal is een onderdeel van private equity en is gericht op startende en groeiende bedrijven met een grote financieringsbehoefte. Ook deze vorm van private investeringen groeit consequent, maar toch blijft Nederland op dit terrein een middenmoter (Nauta & Biersteker, 2019). Ook de constante opmars van crowdfunding zet verder door: van 32 miljoen euro in 2013 naar 329 miljoen euro in 2018. Van het totale bedrag dat aan crowdfunding wordt opgehaald, wordt nu 90 procent gebruikt om bedrijven te financieren. Dat doel wordt daarmee steeds belangrijker. De overige 10 procent bestaat uit crowdfunding voor maatschappelijke projecten, creatieve projecten en consumentleningen.

## Direct lending

De meeste alternatieve financieringsvormen hebben gemeen dat het ook echt om een ander type producten dan leningen gaat. Dat geldt niet voor direct lending. Dat is een vorm van onderhandse leningen, maar dan buiten de banken om. Deze manier van financieren is vooral sinds de kredietcrisis opgekomen door de extra eisen die aan banken gesteld werden (Kempen, 2019). De werkwijze voor verstrekkers van direct lending lijkt op die van private equity, waarbij investeerders de markt afspeuren naar complexe kansen (Van Poll, 2019). Traditioneel is direct lending gericht op het middensegment met steeds meer aandacht voor het (kleinere) mkb.

---

## Direct lending

**Het is ook mogelijk om geld te lenen van andere partijen dan een bank. Als dat gebeurt zonder tussenkomst van een investeringsbank of andere makelaar is er sprake van direct lending. Vaak zijn het institutionele beleggers, bedrijven of rijke investeerders die aan andere ondernemingen geld uitlenen. Als er bij crowdfunding met een lening gefinancierd wordt, kan dat ook als een vorm van direct lending beschouwd worden. In de praktijk worden crowdlending en direct lending echter vaak als twee aparte fenomenen beschouwd met de financieringsbron als het belangrijkste verschil. Bij crowdlending zijn dit particulieren en bij direct lending institutionele partijen.**

---

Deze directe vorm van financieren is echter niet geheel zonder risico (Van Poll, 2019). Zo is de sector onderworpen aan minder strenge leenstandaarden en wordt een deel van het financieel risico buiten het gereguleerde bankwezen geplaatst.

## Mkb-beurs

Traditioneel bestond de financieringsmarkt voor bedrijven uit bancair krediet en de mogelijkheid om zelf de kapitaalmarkt te betreden door verhandelbare aandelen en obligaties uit te geven. Die laatste optie is tegenwoordig ook toegankelijk voor het mkb.

---

## Mkb-beurs

**Effectenbeurzen bieden bedrijven de mogelijkheid om direct geld op te halen bij investeerders buiten banken om. Deze vorm van financieren was tot voor kort vooral voor grotere bedrijven weggelegd. Een mkb-beurs geeft kleine en middelgrote ondernemingen ook de kans om aandelen of obligaties uit te geven op een publiek handelsplatform.**

---

De kapitaalmarkt voor mkb-bedrijven is van beperkte omvang. Financiering via een mkb-beurs is ook de enige vorm van alternatieve financiering die in 2018 een krimp vertoonde. Dit hangt samen met het zes maanden stilleggen van de handel op de NPEX, de grootste mkb-beurs, door de Autoriteit Financiële Markten (AFM). De beurs had een zwaardere vergunning nodig om zijn functie voort te mogen zetten.

## Kredietunies

Alternatieve financieringsvormen zijn opgekomen om financiering buiten het bankwezen om mogelijk te maken. Er wordt daarbij vaak gekozen voor een financieringsmodel dat afwijkt van het traditionele krediet. In coöperatieve kredietunies komen ondernemers samen om juist wel die traditionele manier van kredietverstrekking te verzorgen, maar dan onderling en zonder tussenkomst van de bank. Solidariteit tussen de ondernemers en relatiebankieren zijn een groot goed.

---

## Kredietunies

**Ondernemers kunnen elkaar onderling geld uitlenen in een coöperatie. Dit is een manier om bedrijven te financieren zonder tussenkomst van een bank. Dit concept van een kredietunie is na de kredietcrisis in 2013 uit de Angelsaksische landen over komen waaien. Banken waren in die periode terughoudend in hun kredietverlening. Een kredietunie is georganiseerd per regio of bedrijfstak waardoor er ook veel kennis bestaat van de omgeving waarin de ondernemer actief is. Kredietunies richten zich vooral op leningen tot een bedrag van 250 duizend euro.**

---

Het bedrag aan financiering dat door kredietunies verstrekt wordt, neemt iets toe, maar blijft een zeer beperkt deel van de totale markt voor alternatieve financiering uitmaken. Dit komt door de relatieve onbekendheid van deze financieringsvorm onder ondernemers en een gebrek aan goede aanvragen (Koning, 2019). Slechts 20 procent van alle aanvragen wordt gehonoreerd. Financiering via een kredietunie kent relatief hoge rentepercentages, onder meer omdat kredietunies vaker leningen verstrekken zonder zekerheden. Dat leidt tot het risico dat ondernemers eerst buiten de kredietunie op zoek gaan naar goedkopere alternatieven en dat de kredietunie vervolgens als laatste optie wordt benaderd door bedrijven met een slechtere uitgangspositie.

## **Nieuwe initiatieven op de markt voor mkb-financiering**

De Nederlandse markt voor financiering gericht op het mkb en bedrijven in de vroegste fasen van hun levensloop wordt steeds verder volwassen. Dat wordt duidelijk uit het bredere pallet aan alternatieve vormen van financiering en de consistente stijging in het bedrag dat jaarlijks via deze vormen wordt geïnvesteerd in ondernemingen. Om de markt voor mkb-financiering verder te ontwikkelen is in 2018 de Stichting MKB Financiering opgericht. Deze onafhankelijke organisatie heeft als doel om de toegang tot mkb financiering voor ondernemers te verbeteren en wordt gesteund door het ministerie van EZK. In 2019 hebben elf financiers formeel de erkenning van SMF gekregen.

Begin 2019 heeft de Stichting MKB Financiering een gedragscode voor mkb financiers gepubliceerd waar mkb financiers zich aan dienen te houden. Mkb financiers kunnen een audit aanvragen om getoetst te worden op de gedragscode en om het keurmerk *Erkend MKB Financier* te ontvangen. Onderdeel van de gedragscode en het keurmerk is dat ondernemers met klachten kunnen aankloppen bij het onafhankelijke klachtenloket Kifid.



**3.**

**De zoektocht**

**naar financiering**

De komende hoofdstukken beschrijven de zoektocht van ondernemers naar externe bedrijfsfinanciering. Deze zoektocht is een proces dat uit verschillende stappen bestaat. Keuzes en afwegingen die ondernemingen in iedere stap maken, komen uitgebreid aan bod. Dit hoofdstuk is de leeswijzer tot die zoektocht. Het staat stil bij de manier waarop de rest van de monitor is opgebouwd, bij de onderzoekspopulatie en de verschillende typen ondernemingen die worden onderscheiden. Nieuw in deze Financieringsmonitor 2019 ten opzichte van de Financieringsmonitor 2018 is het onderscheid naar levensfase. Het hoofdstuk neemt ook al een voorschot op de belangrijkste uitkomsten en sluit af door de beschikbaarheid van externe financiering in perspectief te plaatsen ten opzichte van andere uitdagingen voor de bedrijfsvoering.

## 3.1 Het aantrekken van financiering als proces

In deze monitor wordt het gehele traject van behoefte tot daadwerkelijk aantrekken van externe financiering beschouwd als een proces dat uit een aantal stappen bestaat. Als eerste is er een mogelijke **behoefte** aan financiering. Als tweede is er de fase van **oriëntatie**. Ondernemers met een serieuze behoefte zetten stappen om informatie in te winnen over hun mogelijkheden. Als derde volgt een echte **aanvraag** als die kansrijk lijkt tijdens de oriëntatie en als vierde is er de **uitkomst** van de aanvraag. Die vier stappen hebben in deze monitor allemaal betrekking op de periode die loopt van 1 juli 2018 tot 1 juli 2019. Tot slot is er nog een vijfde stap: de verwachte behoefte aan financiering in de **toekomst**. Het gaat dan om de 12 maanden na het moment van uitvraag in de enquête. Dit gehele proces ziet er als volgt uit:

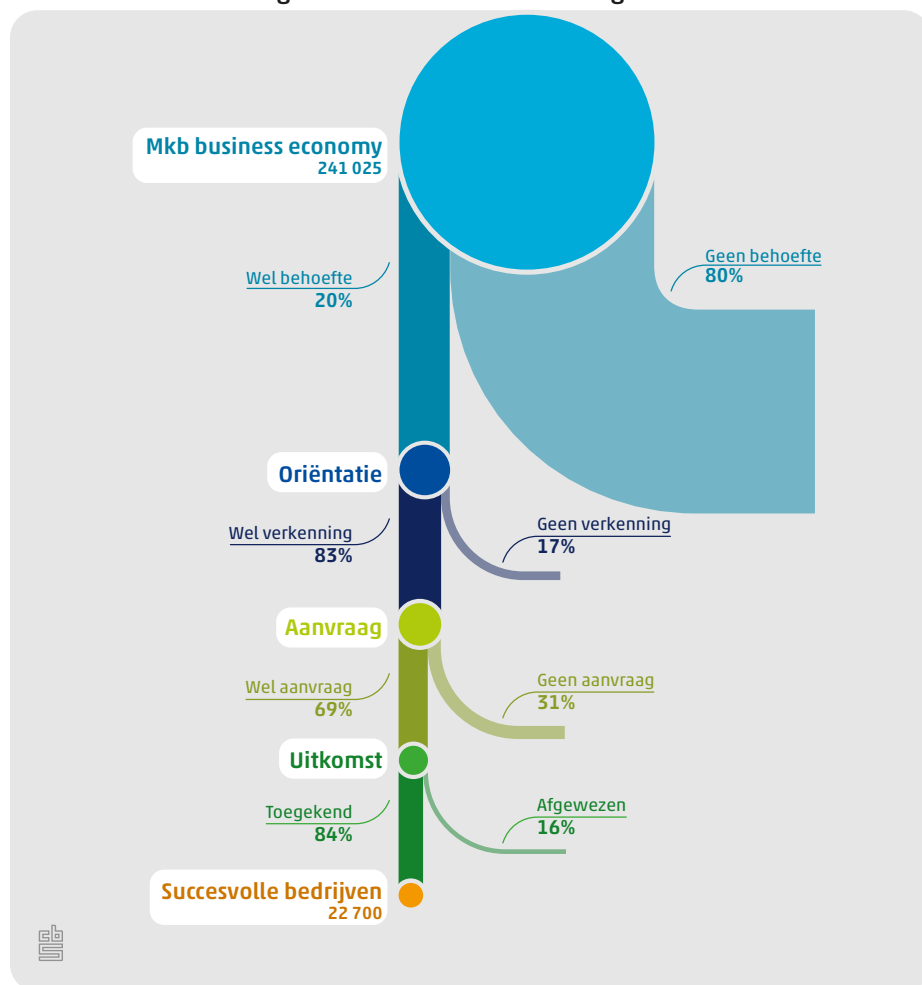


Het gaat in deze monitor steeds om nieuwe, externe financiering. Dat zijn alle vormen van vreemd vermogen en extern eigen vermogen. Voorbeelden van extern eigen vermogen zijn crowdfunding met aandelen of private equity. Het gaat dus niet om intern eigen vermogen: financiering uit het bedrijfsresultaat of als een ondernemer beroep doet op zijn of haar eigen middelen.

## Steeds specifiekere resultaten verder in het proces

Niet elke onderneming heeft behoefte aan externe financiering. Niet alle ondernemingen met een financieringsbehoefte gaan ook daadwerkelijk op zoek of doen een aanvraag. Een deel van de ondernemingen dat een aanvraag doet, vangt bot. Er is daarom sprake van een trechterwerking waardoor er in iedere stap minder ondernemingen overblijven. In termen van de enquête waar de monitor op gebaseerd is: vragen worden steeds specifieker naarmate het proces van de zoektocht vordert en de steekproef wordt dus steeds kleiner.

### 3.1.2 Trechterwerking zoektocht naar financiering



Van het mkb in de business economy heeft 20 procent een financieringsbehoefte. Van die bedrijven met een financieringsbehoefte verkent 83 procent ook echt de mogelijkheden om financiering aan te trekken. De relevante populatie is in dat geval dus de groep ondernemingen met een financieringsbehoefte. Het is ook mogelijk om ondernemingen die zich oriënteren te relateren aan de totale populatie. Op deze wijze uitgedrukt, heeft 17 procent van alle bedrijven zich georiënteerd op financiering. Dat ziet er als volgt uit voor het mkb in de business economy (zie paragraaf 3.2 voor een definitie):

Het is duidelijk dat uitspraken in de monitor gebaseerd zijn op steeds minder bedrijven in de enquête, omdat er bij iedere stap in het proces respondenten afvallen. Vier op de vijf van de benaderde respondenten had geen behoefte aan externe financiering en valt dus af voor de rest van de vragenlijst waarop de monitor is gebaseerd. Bij hen is wel geïnformeerd naar het waarom hiervan en ook over de verwachte financieringsbehoefte voor het komende jaar.

## 3.2 Uitkomsten voor het mkb in de business economy

De hoofdpopulatie van de monitor bestaat uit alle ondernemingen in het mkb in de business economy. Het mkb bestaat uit bedrijven met niet meer dan 250 werkzame personen. Er wordt daarnaast een ondergrens van 2 werkzame personen gehanteerd. De business economy is een afbakening van het bedrijfsleven exclusief de landbouw en de financiële dienstverlening<sup>1)</sup>. Als er in de monitor uitkomsten genoemd worden zonder verbijzondering (bijvoorbeeld naar grootteklasse) hebben ze altijd betrekking op het gehele mkb in de business economy, vanaf 2 werkzame personen.

Hoewel de landbouw geen onderdeel vormt van de business economy, zijn er soms toch apart uitkomsten voor deze sector opgenomen. De enquête is namelijk wel in die sector uitgezet om een zo compleet mogelijk beeld te krijgen. De resultaten voor de landbouw zitten echter nooit verwerkt in de totaalcijfers. Hetzelfde geldt voor het grootbedrijf dat is opgenomen als benchmark voor het mkb.

1) De exacte afbakening van de business economy is de SBI-codes B t/m N en 95, exclusief K. Zie onderdeel I.1 in de verantwoording.

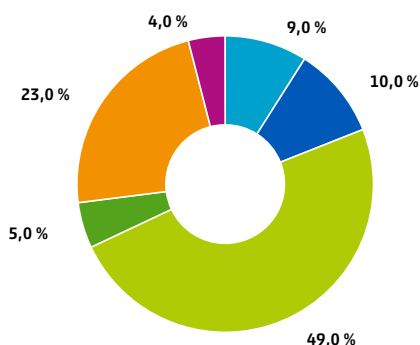
## De structuur van het mkb in de business economy

De populatie van de Financieringsmonitor is bepaald op basis van het Algemeen Bedrijven Register (ABR) met als peilmaand mei 2019. Op dat moment bestond het mkb in de business economy uit 241 025 bedrijfseenheden.

Omdat het microbedrijf bijna vier-vijfde van het mkb in de business economy beslaat, zijn de resultaten in de monitor sterk beïnvloed door de uitkomsten voor deze grootteklasse. Als dat mogelijk is, zijn daarom ook resultaten naar omvang opgenomen. Deze zijn vaak informatiever, omdat er een verband is tussen bedrijfsgrootte, financieringsbehoefte en slaagkans.

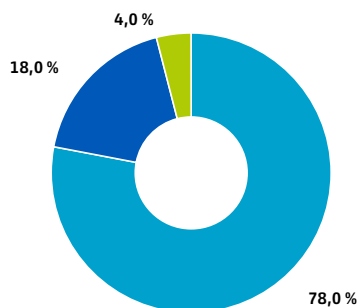
De figuren geven een verdeling weer van het mkb in de business economy op basis van tellingen van bedrijven. Uitgedrukt in werkgelegenheid zouden de figuren er heel anders uit zien. Het microbedrijf met 2 tot 10 werkzame personen zou dan nog niet een derde van het mkb in de business economy uitmaken.

### 3.2.1a Verdeling van het mkb in de business economy naar kenmerken<sup>1)</sup>



Bron: CBS, ABR mei 2019.

### 3.2.1b Verdeling van het mkb in de business economy naar grootteklasse<sup>1)</sup>

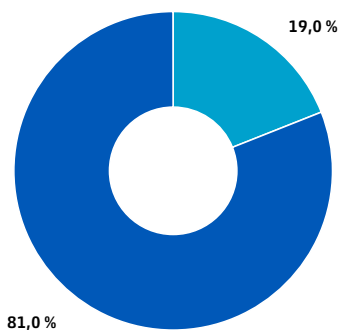


microbedrijf    kleinbedrijf    middenbedrijf



<sup>1)</sup> We onderscheiden het microbedrijf, kleinbedrijf, middenbedrijf en grootbedrijf, met ten minste 2 werkzame personen en vervolgens grenzen op 10, 50 en 250 werkzame personen.  
Bron: CBS, ABR mei 2019.

### 3.2.1c Verdeling van het mkb in de business economy naar leeftijdsgroepen



jonger dan 5 jaar    5 jaar en ouder



Bron: CBS, ABR mei 2019.

## Typen ondernemingen

Soms worden resultaten verbijzonderd naar bepaalde typen ondernemingen anders dan naar grootteklasse, sector of bedrijfsleeftijd. Het gaat om zes ondernemings-typen. Bedrijven kunnen tot meerdere typen behoren. Er zijn ook bedrijven die zich met geen van deze groepen identificeren. Tussen haakjes staat hun aandeel in de steekproef:

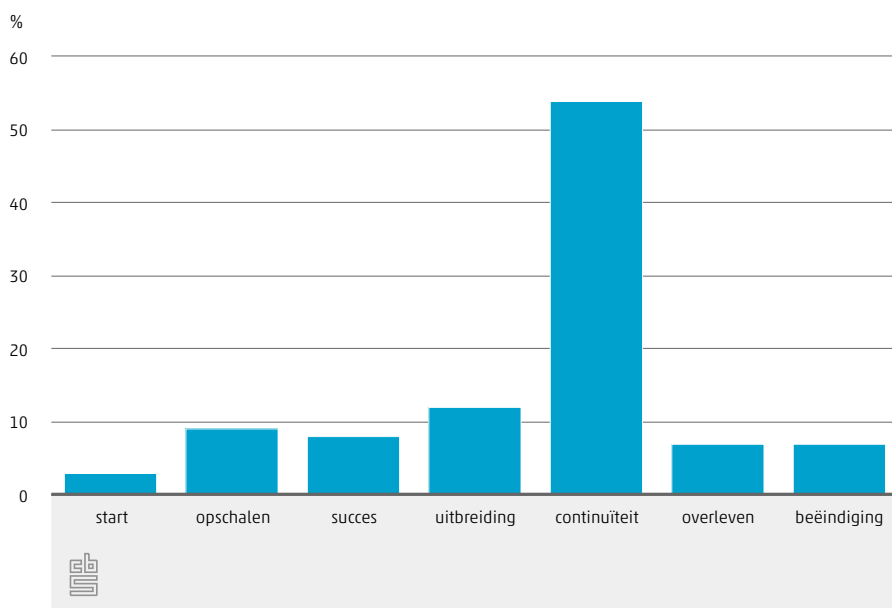
- Familiebedrijf (45%);
- Innovatief bedrijf (10%);
- Snelgroeiend bedrijf (9%);
- Dochtermaatschappij (7%);
- Sociale onderneming (6%);
- Startup (4%).

Met innovatieve bedrijven worden ondernemingen bedoeld die aan product-, proces-, marketing- en organisatorische vernieuwingen of sterke verbeteringen doen. Onder een dochter wordt een zelfstandige juridische eenheid binnen een concern verstaan. Een startup is een starter met een vernieuwend, schaalbaar idee rondom een nieuwe technologie. Sociale ondernemingen leveren net als andere ondernemingen een product of dienst. In plaats van winst is hun primaire doel het dienen van een maatschappelijk doel zoals het klimaat, emancipatie en toegang tot zorg. Deelnemers aan de enquête kiezen zélf met welk type zij zich identificeren.

## Levensfase

De levensloop van ondernemingen bestaat uit verschillende fasen, van start tot (doorgaans) ooit ook beëindiging. Tussen begin en eind maken ondernemingen ontwikkelingen door die allemaal specifieke financieringsbehoeften en -kansen met zich meebrengen. De fase waarin een bedrijf zich bevindt kan ook mede bepalen welke financieringsvorm het meest geschikt is (Nauta & Biersteker, 2019). In de start is er behoefte aan financiering om het bedrijf op te zetten, maar zijn er nog weinig zekerheden. Geld komt dan vaak vooral van de ondernemer zelf of van informele investeerders zoals vrienden en familie. Als het bedrijf zich heeft bewezen en vervolgens verder wil uitbreiden, komen andere financieringsvormen binnen handbereik. Net als bij de typering van het bedrijf, kiezen deelnemers aan de enquête zelf met welke levensfase zij zich identificeren.

### 3.2.2 Verdeling van het mkb in de business economy naar levensfase



## 3.3 Resultaten in de monitor

De Financieringsmonitor bevat voornamelijk uitkomsten voor het gehele mkb in de business economy. Die uitkomsten zijn gebaseerd op een netto steekproef onder ruim 5 200 ondernemingen in de doelpopulatie, aangevuld met het grootbedrijf en bedrijven actief in de landbouw. Door middel van weging en ophoging zijn ze representatief voor de gehele populatie. Er vindt weging plaats naar werkgelegenheid. Omdat de opbouw van de steekproef gedetailleerd is, wijken de ophogfactoren bij weging naar werkgelegenheid en naar het aantal bedrijven weinig van elkaar af<sup>2)</sup>.

2) Dat betekent dat weging naar het aantal bedrijven of naar werkgelegenheid weinig verschil maakt. In de Financieringsmonitor is er voor gekozen te wegen naar werkgelegenheid, gezien het verband tussen bedrijfsomvang en de financieringsbehoefte en -uitkomst. Zie hiervoor ook de onderzoeksverantwoording.



## Marges

De uitkomsten zijn *schattingen* op basis van de steekproef. Er zit een bepaalde onzekerheid rondom die geschatte waarde. Dit zijn de 95%-betrouwbaarheidsintervallen waarbinnen de uitkomsten vallen. Dat wil zeggen dat bij herhaling de geschatte uitkomst in 95 procent van de gevallen binnen dat interval ligt. Marges zijn te berekenen voor alle indicatoren, maar deze zijn in de monitor uiteindelijk alleen opgenomen voor de vijf voornaamste indicatoren. Het gaat om het aandeel van het mkb in de business economy...

1. ... met een financieringsbehoefte;
2. ... dat vervolgens de mogelijkheden verkend heeft;
3. ... dat vervolgens een financieringsaanvraag heeft gedaan;
4. ... naar de uitkomsten na een financieringsaanvraag;
5. ... dat een financieringsbehoefte verwacht in het komende jaar.

In de betreffende figuren in de volgende hoofdstukken zijn marges met zwarte staafjes aangegeven.

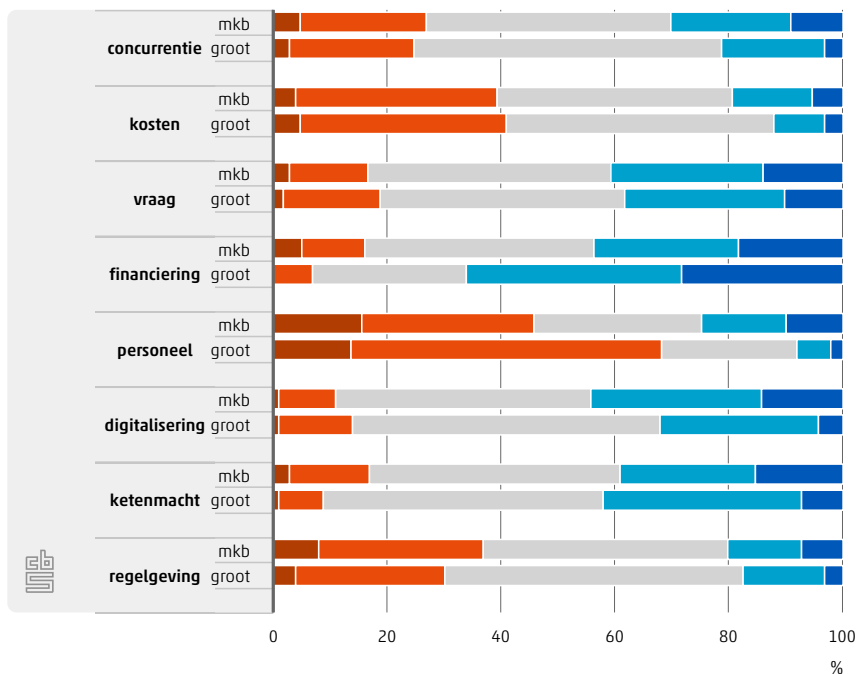
## 3.4 Toegang tot financiering in perspectief

Toegang tot bedrijfsfinanciering kan een belangrijke voorwaarde zijn voor een onderneming om te investeren en te groeien, maar het is niet de enige uitdaging waar ondernemers dagelijks mee te maken krijgen. Het vinden en aantrekken van goed personeel vormt de grootste belemmering voor het mkb in de business economy: voor bijna de helft van de ondernemingen is dat in meer of mindere mate het geval. In het grootbedrijf is het probleem zelfs nog nijpender en worstelt ruim twee derde hier mee. De roep om goed personeel hangt duidelijk samen met omvang: hoe groter de onderneming, hoe vaker het kunnen vinden van personeel een belemmering voor de bedrijfsvoering is. Snelgroeiende en innovatieve ondernemingen en bedrijven in de bouw hebben hier het vaakst mee te kampen.

Gestegen kosten en wet- en regelgeving worden daarna het vaakst genoemd. In beide gevallen is het met ruime afstand de landbouw die hier het vaakst door geraakt wordt. Ondernemers in deze bedrijfstak ervaren sowieso met afstand het vaakst belemmeringen, ook op het gebied van ketenmacht en de toegang tot

financiering. Wet- en regelgeving wordt verder vaak genoemd door vernieuwende bedrijfstypen zoals sociale en innovatieve ondernemingen.

### 3.4.1 Uitdagingen voor de bedrijfsvoering, van helemaal niet belemmerend tot erg belemmerend, voor het mkb en grootbedrijf in de business economy<sup>1)</sup>



■ heel belemmerend      ■ belemmerend  
■ neutraal                      ■ niet belemmerend  
■ helemaal niet belemmerend

<sup>1)</sup> De uitkomsten in deze figuur zijn gebaseerd op alle deelnemers aan de Financieringsmonitor in de business economy, dus ook bedrijven zonder financieringsbehoefte.

## Toegang tot financiering als obstakel

Tegen die achtergrond blijkt de toegang tot financiering een kleiner probleem te zijn. Het vormt voor het mkb zelfs één van de minst urgente uitdagingen: 17 procent noemt het als een belemmering. Dat wordt volledig bepaald door het micro- en kleinbedrijf. In het midden- en grootbedrijf beschouwt respectievelijk 11 en 7 procent de toegang tot financiering als een (grote) belemmering.

Alhoewel bijna één op de vijf ondernemingen er toch mee te maken heeft, wordt alleen digitalisering minder vaak als belemmerende uitdaging genoemd. Voor het grootbedrijf is de toegang tot financiering zelfs de minst grote belemmering. Hoe kleiner de onderneming, hoe vaker toegang tot financiering een belemmering vormt.

Het zijn verder vooral startups, snelgroeiende bedrijven en innovatieve ondernemingen die problemen ondervinden met het aantrekken van financiering. De eerste twee typen bedrijven zoeken iets minder grote financieringsbedragen dan gebruikelijk in het totale mkb in de business economy: dat is 175 duizend euro (mediaan, zie paragraaf 5.1). Het doorsnee door startups en snelgroeiende bedrijven gezochte bedrag is 150 duizend euro. Innovatieve bedrijven zoeken in de regel juist grotere bedragen met een mediaan van 300 duizend euro. Wel gaat het hier stuk voor stuk om bedrijven die minder zekerheid over hun toekomst kunnen bieden: ze hebben een beperkte staat van dienst, ze moeten hun groei in goede banen zien te leiden of hebben te maken met onzekere baten uit de ontwikkeling of introductie van nieuwe producten en diensten.

**4.**

**Behoefte aan en  
oriëntatie op  
externe financiering**

**De financieringsbehoefte in het mkb in de business economy is afgenomen. Tussen juli 2018 en juli 2019 had 20 procent van die bedrijven behoefte aan externe financiering. Een jaar eerder was dit nog 24 procent. Dit wordt geheel veroorzaakt door de afgenomen behoefte in het microbedrijf, omdat zij nu minder vaak groeikansen zien. De bank is en blijft het voornaamste kanaal waar ondernemers met een financieringsbehoefte een beroep op doen: 80 procent stapt direct naar de bank om de mogelijkheden te bespreken. Bankleningen worden vervolgens door 70 procent overwogen en dat is meer dan een jaar eerder. Met name de relatie met de bank en de bekendheid van dit financieringskanaal zorgen voor deze voorkeur.**

In dit hoofdstuk worden de resultaten van de eerste twee fases, behoefte en oriëntatie, in de zoektocht naar financiering door het bedrijfsleven verder uiteengezet. De volgende figuur geeft de positie van dit hoofdstuk in het gehele proces weer. Nieuw in deze monitor ten opzichte van vorig jaar zijn aandacht voor versneld aflossen en motivaties voor voorkeur inzake bancaire financiering.



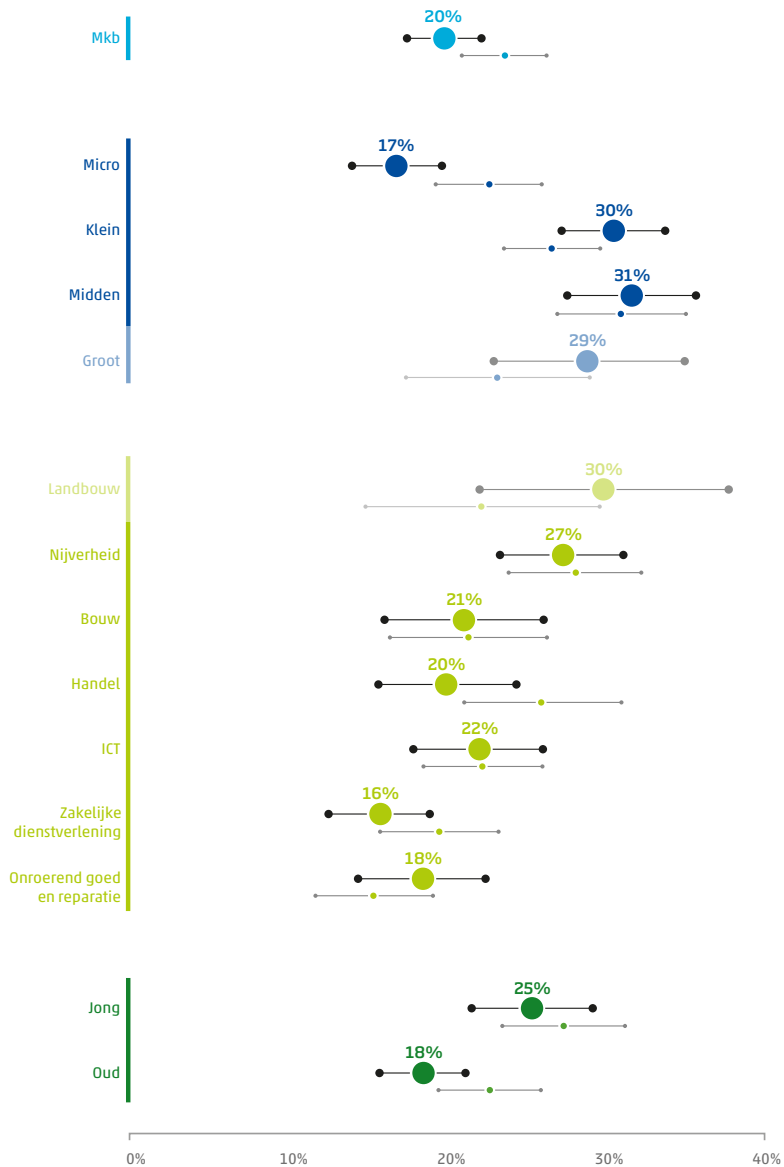
## 4.1 Behoefte aan externe financiering neemt af

De behoefte aan externe financiering is in het jaar tussen juli 2018 en juli 2019 lager dan het jaar daarvoor. Toen had nog 24 procent van het mkb in de business economy die financiering nodig, nu is dat afgenomen tot 20 procent. Dit verschil is groot genoeg om buiten de onzekerheidsmarges te vallen en dus is er sprake van een statistisch significante afname<sup>1)</sup>. Die terugval komt volledig voor rekening van minder vraag naar externe financiering in het microbedrijf: die zakte van 23 procent naar 17 procent. Bij alle andere grootteklassen is de behoefte aan externe financiering juist toegenomen<sup>2)</sup>, het sterkst in het grootbedrijf: van 23 procent naar 29 procent.

1) De ondergrens van de onzekerheidsmarge was in de vorige monitor 21 procent.

2) Alleen voor het kleinbedrijf statistisch significant. Voor het midden- en grootbedrijf valt de toename nog binnen de bandbreedte van de onzekerheidsmarges van vorig jaar.

#### 4.1.1 Aandeel bedrijven met een externe financieringsbehoefte, inclusief marges<sup>1)2)</sup>



#### Legenda

- 2019
- 2018



<sup>1)</sup> De landbouw is onderdeel van de analyses daar waar interessant, maar maakt geen deel uit van de business economy. In het totaalcijfer voor het mkb is het dan ook niet opgenomen. In de resultaten naar sector is het grootbedrijf niet verwerkt.

<sup>2)</sup> Het gaat hier om 95%-betrouwbaarheidsinterval marges, zie de onderzoeksverantwoording voor meer toelichting op de weergegeven marges.

Het microbedrijf geeft in toegenomen mate aan dat ze meer met intern eigen vermogen konden financieren (van 38 procent naar 42 procent). Ten opzichte van grotere ondernemingen wordt het uitblijven van groei en het onafhankelijk willen blijven van een financier ook relatief vaak als reden aangevoerd. Het grootbedrijf geeft aan dat een gebrek aan externe financieringsbehoefte vaak voortvloeit uit het feit dat ze reeds aan hun financieringsbehoefte kunnen voldoen vanuit middelen van de moeder of met bestaande externe financieringsruimte zoals openstaande leningen of kredietlijnen.

## **Vooraf agrarische ondernemingen zoeken externe middelen**

Microbedrijven zijn relatief sterk vertegenwoordigd in de sectoren handel, vervoer en horeca en in de zakelijke dienstverlening, daarom is de afgenomen behoefte ook daar terug te zien. In de landbouw is de toename juist het grootst. Dit is de bedrijfstak waar ondernemers het vaakst behoefte hebben aan externe financiering: 30 procent van alle agrarische ondernemingen in het mkb heeft financiering nodig. Als ze geen behoefte hebben, is dat vaker dan in andere bedrijfstakken omdat ze niet groeien.

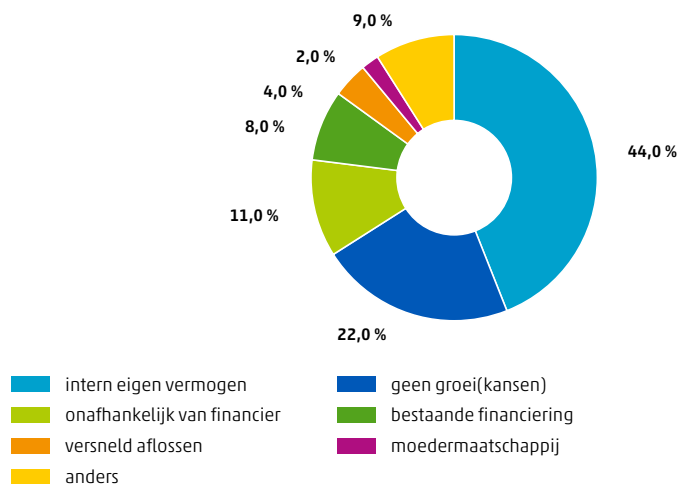
Snelle groeiers (40 procent) en innovatieve bedrijven (31 procent) zijn de groepen waarvan het grootste aandeel een behoefte heeft aan externe financiering. Zij hebben externe middelen nodig om groei te faciliteren of investeringen met een langere looptijd en onzekere uitkomst te financieren. Dochter- (13 procent) en familiebedrijven (21 procent) hebben juist het minst vaak behoefte aan extern geld. Dochterbedrijven hebben bijvoorbeeld makkelijker toegang tot interne middelen binnen het concern.

Verskil in financieringsbehoefte is ook terug te zien als de financieringsbehoefte wordt afgezet tegen de levensfase van de onderneming. Vooral bedrijven in de uitbreidingsfase (41 procent) of bedrijven die aan het opschalen zijn (37 procent) geven aan externe middelen te kunnen gebruiken. De financieringsbehoefte is het laagst bij bedrijven die gaan stoppen (8 procent).

## 4.2 Bedrijven zonder behoefte financieren het liefst intern

Minder behoefte aan externe financiering kan leiden tot minder aanvragen voor financiering en uiteindelijk minder verstrekte financieringen. In dat geval kan de stabiliserende (of zelfs afnemende) kredietverstrekking die in hoofdstuk 2 werd geconstateerd in ieder geval deels het gevolg zijn van een vraageffect. Er zijn echter zowel positieve als negatieve factoren die schuilgaan achter het al dan niet hebben van een financieringsbehoefte.

### 4.2.1 Motivatie van bedrijven zonder financieringsbehoefte, mkb in de business economy



Positieve factoren die er voor zorgen dat ondernemingen geen behoefte hebben aan financiering bestaan bijvoorbeeld uit goede bedrijfsresultaten in recente jaren, waardoor groei en investeringen met intern eigen vermogen gefinancierd kunnen worden. Dit is ook de voornaamste reden dat het mkb in de business economy geen externe financiering zoekt. Dat eigen vermogen bestaat dan bijna altijd uit ingehouden winsten of reserves en in een kwart van de gevallen uit privévermogen van de ondernemer, vanzelfsprekend vooral bij de kleinste bedrijven, maar ook bovengemiddeld vaak in de landbouw. Voorwaarde voor beiden is natuurlijk dat er voldoende eigen vermogen binnen de onderneming bestaat. Bedrijven met een



externe financieringsbehoefte hebben een duidelijk lagere solvabiliteit en dus minder eigen vermogen op de balans<sup>3)</sup>.

Voorbeelden van negatieve factoren waardoor bedrijven geen financieringsbehoefte hebben, zijn situaties waarin zich geen groeimogelijkheden aandienen of als het bedrijf er bewust voor kiest om niet bij een externe financier aan te kloppen om zo volledige invloed te behouden op de eigen bedrijfsvoering. Er zijn ook motivaties die zowel positief als negatief kunnen zijn. De wens versneld af te lossen is er hier één van. Het aantrekken van vreemd vermogen maakt het mogelijk om met een vaste inleg van eigen vermogen meer te investeren en zo een hoger rendement te behalen. Het is tegelijkertijd niet geheel zonder risico, omdat rentebetalingen op schulden ook gedaan moeten worden in economisch mindere tijden.

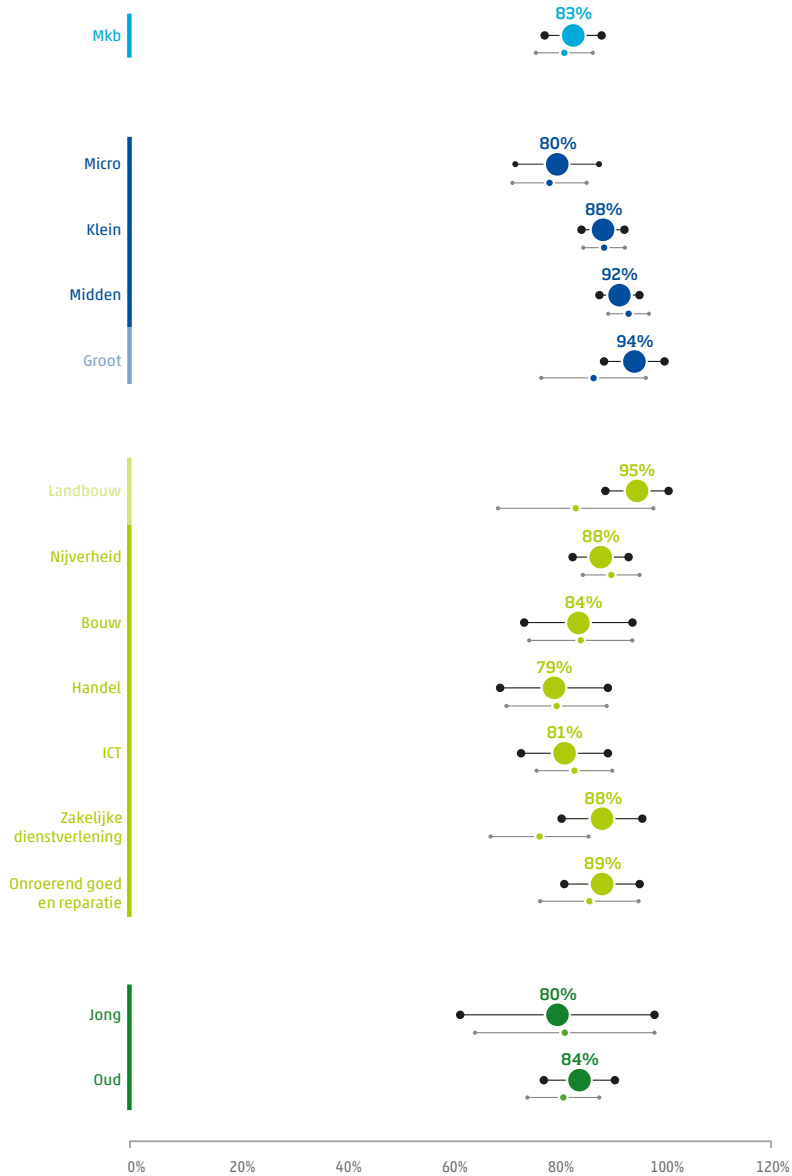
Bedrijven kunnen er om die reden dus voor kiezen om hun schulden versneld af te lossen in de betere jaren. Van bedrijven zonder financieringsbehoefte blijkt dit voor vier procent de voornaamste verklaring te zijn. Dat geldt vooral voor de allerkleinste bedrijven en geheel niet voor het grootbedrijf. Vooral agrarische ondernemingen lossen liever af dan dat zij nieuwe middelen aantrekken: voor 13 procent van hen is dit de voornaamste reden. Het neemt bij hen daarmee de derde plek in.

## **4.3 Bank is voornaamste informatie-kanaal en financieringsoptie**

Van de ondernemingen met een financieringsbehoefte, zet vervolgens 83 procent ook daadwerkelijk stappen om daar invulling aan te geven. Die verkenning bestaat onder andere uit het onderzoeken van bronnen en financieringsvormen die zich het beste lenen voor hun situatie.

<sup>3)</sup> Zie ook figuur 4.1.2. uit de Financieringsmonitor 2018.

### 4.3.1 Aandeel bedrijven met een externe financieringsbehoefte dat zich oriënteert op de mogelijkheden, inclusief marges<sup>1)2)</sup>



#### Legenda

- 2019
- 2018



<sup>1)</sup> De landbouw is onderdeel van de analyses daar waar interessant, maar maakt geen deel uit van de business economy. In het totaalcijfer voor het mkb is het dan ook niet opgenomen. In de resultaten naar sector is het grootbedrijf niet verwerkt.

<sup>2)</sup> Het gaat hier om 95%-betrouwbaarheidsinterval marges, zie de onderzoeksverantwoording voor meer toelichting op de weergegeven marges.

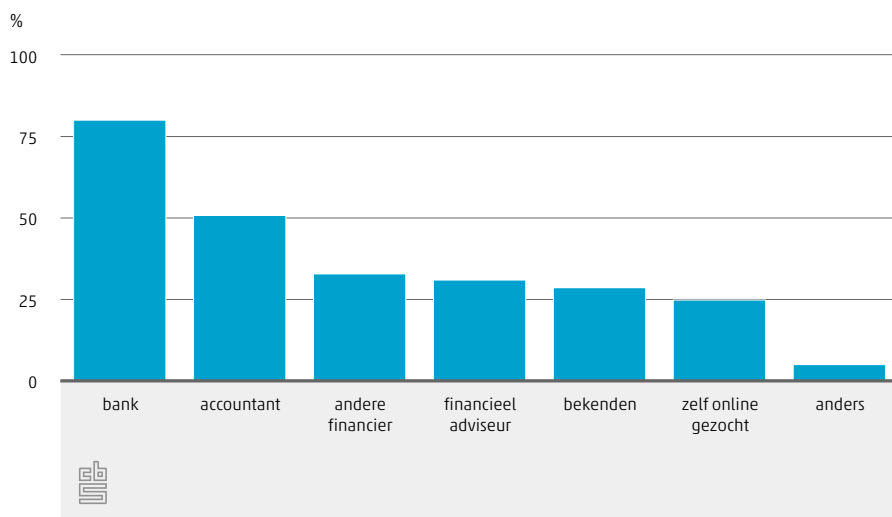
## Startups vallen het vaakst al af vóór oriëntatie

Hoe groter bedrijven zijn, hoe vaker zij zich oriënteren: grote bedrijven met een financieringsbehoefte zetten deze stap eigenlijk bijna allemaal, onder microbedrijven met een financieringsbehoefte valt een vijfde in deze oriëntatiefase van de zoektocht alsnog af. Bedrijven in de agrarische sector gaan het vaakst over op verkenning. Die in de handel, vervoer en horeca doen dat het minst vaak. De bereidheid om de volgende stap te zetten en proactief de mogelijkheden te verkennen is vooral zichtbaar bij innovatieve bedrijven, sociale ondernemingen en snelle groeiers. Van hen oriënteert ten minste 92 procent zich. Van de startups valt juist 23 procent in deze fase af. Ondernemingen oriënteren zich het vaakst als ze aan het uitbreiden of opschalen zijn (respectievelijk 95 en 93 procent).

## Kleine en jonge bedrijven vaker zelf op verkenning

Bancair krediet blijft voor de meeste ondernemers de eerste financieringsvorm die overwogen wordt, 70 procent (zie figuur 4.3.3). Dat blijkt ook uit de informatiekkanalen die bedrijven met een financieringsbehoefte actief verkennen: 80 procent van de bedrijven in het mkb gaat naar de bank om te bepalen welke mogelijkheden er voor hen bestaan. In de landbouw gaat het zelfs om 91 procent. De groep bedrijven die naar de bank gaat voor informatie is meer dan drie keer zo groot als het aandeel dat zelf op internet zoekt. Slechts 30 procent vindt ook de weg naar andere financiers als informatiebron.

### 4.3.2 Wijze waarop bedrijven zich oriënteren op de financieringsmarkt, mkb in de business economy<sup>1)</sup>



<sup>1)</sup> Bedrijven kunnen zich op meerdere manieren oriënteren. De aandelen tellen daarom op tot meer dan 100 procent.

Vooral voor grote bedrijven is de weg naar de banken vanzelfsprekend. Het aandeel is het laagst in het microbedrijf. Voor de kleinste en jongste bedrijven is het doorgaans moeilijker om bankkrediet aan te trekken. Zij hebben vaak een beperktere staat van dienst, kunnen minder zekerheden bieden en hebben een kleinere financieringsbehoefte, waardoor de financieringskosten relatief zwaar wegen. Ondernemers in het microbedrijf gaan dan ook eerder zelf online of bij bekenden op verkenning uit. Ook bedrijven die actief zijn in de ICT gaan relatief vaak zelf op zoek.

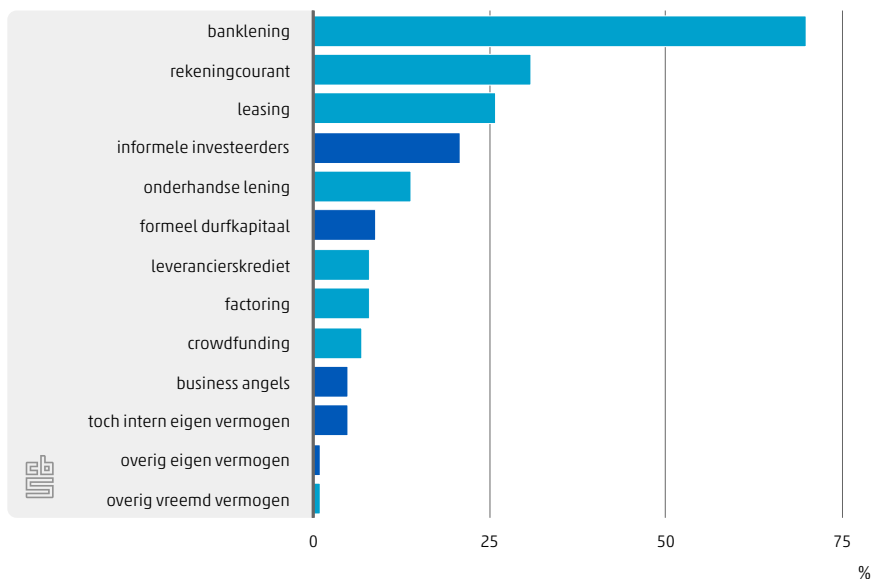
## Helpt ondernemers kijkt naar accountant voor advies

De helft van de bedrijven in het mkb gaat in gesprek met de accountant. Deze is bekend met de bedrijfseconomische kant van de onderneming, heeft zicht op de prestaties van de onderneming en is om die redenen een logische gesprekspartner voor de ondernemer<sup>4)</sup>. Dat geldt zeker voor kleinere ondernemingen: het aandeel loopt af van 56 procent in het microbedrijf tot 11 procent in het grootbedrijf. Meer

<sup>4)</sup> Toch blijkt er een tekort aan kennis van financiering te bestaan onder accountants om de rol als 'financiële huisarts' van een bedrijf op zich te nemen (NEMACC, 2019). Zeker als het om complexe financieringen gaat, vraagt dit een aparte deskundigheid.

dan negen op de tien bedrijven in het mkb in de business economy heeft ooit een financieringsplan opgesteld voor een aanvraag. Ruim een op de vijf heeft dat zelfstandig gedaan, maar veruit het grootste deel kreeg daarbij hulp van een accountant.

#### 4.3.3 Door het mkb overwogen financieringsvormen naar vreemd (lichtblauw) en eigen (donkerblauw) vermogen, mkb in de business economy<sup>1)2)</sup>



1) Een bedrijf kan zich op meerdere oriëntatievormen hebben gericht. De aandelen tellen daarom op tot meer dan 100 procent.

2) Afhankelijk van de vorm kan crowdfunding tot eigen vermogen (financier ontvangt aandelen) of tot vreemd vermogen (financier ontvangt rente) behoren. Dat laatste komt vaker voor.

Ongeveer een derde van de bedrijven maakt gebruik van de diensten van een financieel adviseur. Deze beroepsgroep gaat zich de komende periode in samenwerking met de Stichting MKB Financiering verder professionaliseren, onder meer door een gedragscode op te stellen.

## Mogelijkheden bancair krediet nog vaker dan vorig jaar verkend

Ondanks een veranderend financieringslandschap, zoals beschreven in hoofdstuk 2, blijft bancair krediet met afstand de vaakst overwogen financieringsvorm. Het aandeel bedrijven dat een banklening overweegt is juist nog hoger dan een jaar

eerder: van 62 procent naar 70 procent. Vooral klein- en grootbedrijf denkt aan bancair krediet, net als agrarische ondernemingen en oudere bedrijven.

## **Duidelijke link tussen type onderneming en financieringsvormen**

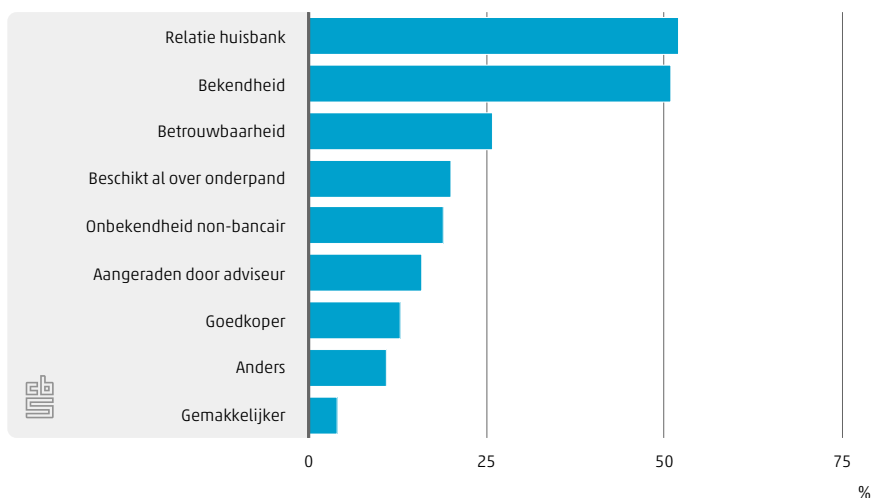
De mogelijkheden van leasing worden vooral door het grotere mkb en bedrijven in de nijverheid en bouw verkend. Factoring wordt het vaakst genoemd door het grootbedrijf en de sector informatie en communicatie. De vormen van eigen vermogensfinanciering worden vooral door het microbedrijf en door jongere bedrijven als opties gezien. Hoe kleiner en jonger, hoe vaker informele investeerders, crowdfunding en business angels worden overwogen. Deze vormen spreken sowieso een specifiek publiek aan. Zo zijn zakelijke dienstverleners bovengemiddeld geïnteresseerd in informele investeringen (31 procent) en crowdfunding (15 procent) en van de ondernemers in informatie en communicatie overweegt 28 procent business angels als financieringsvorm.

Bedrijven in de overlevende fase kiezen relatief veel voor rekening courant en informele investeerders als financieringsvorm. Bedrijven die in een uitbreidende of opschalende fase zitten kiezen daarentegen eerder voor durfkapitaal en achtergestelde leningen.

## **Voorkeur bancair krediet vooral vanwege al bestaande relatie met huisbank en bekendheid**

Bedrijven die een voorkeur voor de bancaire opties (banklening en rekening courant) kennen, hebben die voorkeur vooral vanwege de al bestaande relatie met de huisbank en de bekendheid van bancaire financiering. Beide redenen worden door ruim de helft van de ondernemingen genoemd. Ook de betrouwbaarheid van banken en de onbekendheid met non-bancaire opties worden vaak genoemd: respectievelijk door 26 en 20 procent. De duidelijke relatie tussen agrarische ondernemingen en banken blijkt hier opnieuw. Bijna de helft van hen geeft namelijk aan dat zij nadrukkelijk naar bancaire opties kijken, omdat de bank het onderpand al heeft, wat het moeilijk maakt om ergens anders financiering aan te trekken. Bij de andere sectoren is dit aandeel duidelijk lager.

### 4.3.4 Reden voorkeur bancair krediet (banklening en rekening courant), mkb in de business economy<sup>1)</sup>



<sup>1)</sup> Bedrijven kunnen meerdere redenen hebben om te kiezen voor bancair krediet. De aandelen tellen daarom op tot meer dan 100 procent.

## 4.4 Meeste afhakers verwachten te falen

Hoewel veruit het grootste deel van het mkb met een financieringsbehoefte vervolgens ook stappen zet om de mogelijkheden te verkennen, doet bijna één op de vijf dat niet. Het gaat dan om een groep bedrijven die aangeeft de externe middelen goed te kunnen gebruiken, maar toch niet tot oriëntatie over gaat. De voornaamste reden hiervoor is dat ondernemers geen succesvolle aanvraag verwachten. Dit afschrikkende effect is het sterkst in het microbedrijf, de landbouw en in de sector handel, vervoer en horeca. Daarnaast is er een substantiële groep die aangeeft de mogelijkheden niet te verkennen, omdat ze simpelweg al een vast adres hebben waar ze aankloppen om in hun financieringsbehoefte te voorzien.

**5.**

**De financierings-**

**vraag:**

**proces en uitkomsten**



**Het aandeel bedrijven in het mkb in de business economy dat daadwerkelijk overgaat tot een financieringsaanvraag is vrijwel gelijk gebleven. Zo ook de uitkomst van de aanvraag. Tussen juli 2018 en juli 2019 deed 69 procent van de bedrijven met een externe financieringsbehoefte een aanvraag en 84 procent daarvan was succesvol.**

**Vooraf kleine bedrijven en startups haken af na het verkennen van de mogelijkheden. Ze hebben ofwel nieuwe inzichten gekregen waaruit bleek dat externe financiering niet de juiste oplossing was op dat moment of hadden het idee dat hun kans op slagen niet hoog genoeg was.**

**Hoe groter het bedrijf, hoe hoger de kans op een succesvolle aanvraag. Meer dan de helft van de bedrijven met een succesvolle aanvraag investeert om groei mogelijk te maken. Dit proberen ze voornamelijk te bereiken door te investeren in uitbreiding en vernieuwing. Vooruitkijkend verwacht 14 procent van alle bedrijven in het mkb in de business economy een financieringsbehoefte te hebben in het komende jaar. Dat is duidelijk lager dan de 20 procent die het afgelopen jaar een financieringsbehoefte hadden.**

Dit hoofdstuk bevat de resultaten van de laatste drie fases in de zoektocht naar financiering: de daadwerkelijke aanvraag van externe financiering en de uitkomst daarvan voor de periode van juli 2018 tot juli 2019 en de toekomstige financieringsbehoefte voor de periode van juli 2019 tot juli 2020. De volgende figuur geeft de positie van dit hoofdstuk in het gehele proces weer. Nieuw in deze monitor ten opzichte van vorig jaar is de aandacht voor aanknopingspunten voor een nieuwe aanvraag bij afwijzing.



## 5.1 Kleinste bedrijven en startups stoppen zoektocht het vaakst na oriëntatie

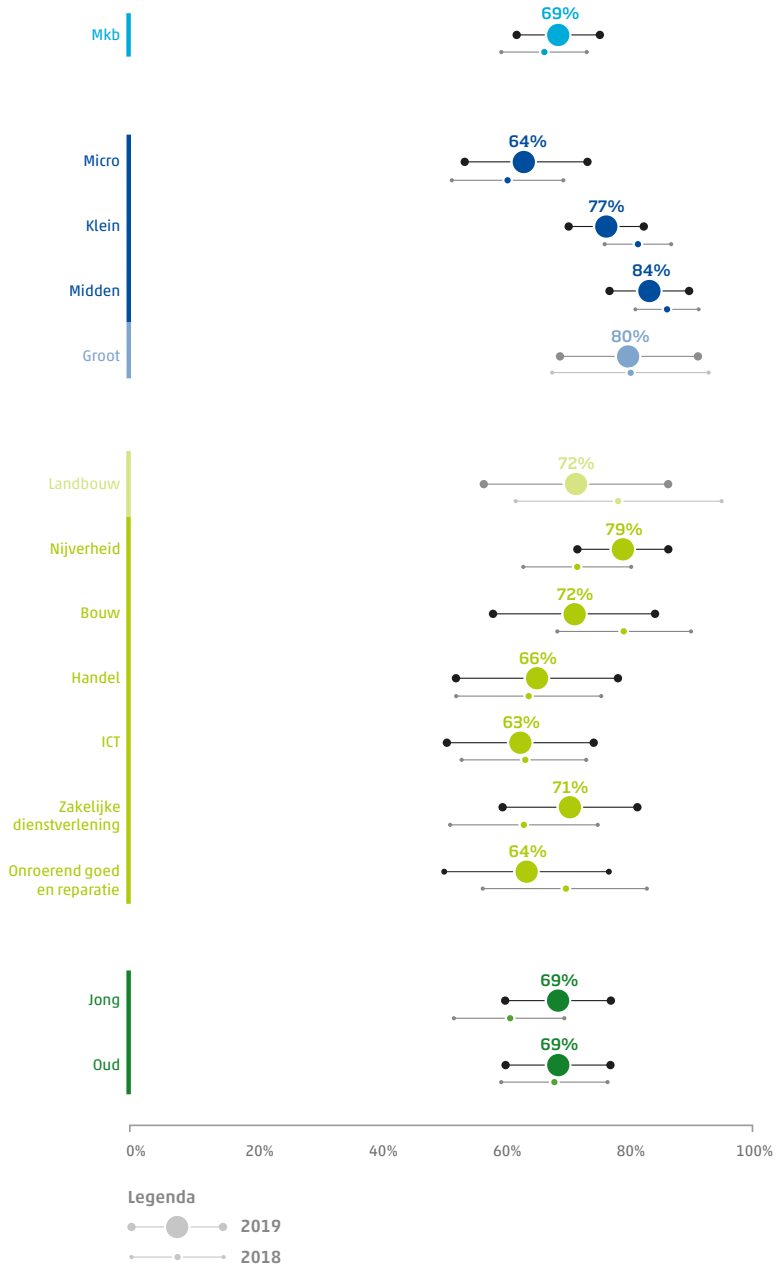
Ruim twee derde van de bedrijven zet na de verkenning van de mogelijkheden ook daadwerkelijk een aanvraag in gang. Het gaat dan om bedrijven die behoefte hebben aan financiering én zich georiënteerd hebben op de mogelijkheden. Dit betekent tegelijkertijd dat voor een derde van de bedrijven in deze verkenningsfase iets duidelijk is geworden dat hen weerhoudt van het indienen van een financieringsaanvraag.

De groep die na de tweede fase uitvalt is het grootst in het microbedrijf. Van deze bedrijven gaat slechts 64 procent over tot een aanvraag. Onder de grotere bedrijven loopt dit op tot 84 procent. De uitval is dan ook het hoogst in de groepen die voor een groot deel uit kleine bedrijven bestaan: startups en ondernemingen in de ICT en handel, vervoer en horeca. Snelle groeiers en sociale ondernemingen doen juist het vaakst een aanvraag. Deze trend vertaalt zich ook naar de levensfase waarin de bedrijven zich bevinden. Zo worden er relatief veel financieringsaanvragen gedaan onder bedrijven die in een uitbreidende fase en continuïteitsfase zitten. Dat zijn ook vaak de snelle groeiers en de wat grotere bedrijven.

### **Zoektocht stopt vaak als kans laag ingeschat wordt door ondernemers en adviseurs**

Voor 31 procent van de ondernemingen met een financieringsbehoefte bleek externe financiering toch niet de juiste weg te zijn. Bij hen stopt de zoektocht na het verkennen van de mogelijkheden dus alsnog. Een derde van die stoppers doet dat, omdat ze er voor kiezen de behoefte alsnog met interne middelen te financieren. Een bijna even grote groep schat de eigen kansen op succes simpelweg te laag in en stopt de zoektocht om die reden. Bij een kwart van de bedrijven is het de adviseur die afraadt tot een aanvraag over te gaan. Deze inschatting is mogelijk ingegeven door het geplande doel: bedrijven die uiteindelijk geen aanvraag doen, zochten de financiering minstens twee keer zo vaak om een moeilijke periode te overbruggen en om het werkkapitaal op peil te houden als de bedrijven die wel een aanvraag indienen.

### 5.1.1 Aandeel bedrijven met een externe financieringsbehoefte dat na oriëntatie een aanvraag doet, inclusief marges <sup>1)2)</sup>



<sup>1)</sup> De landbouw is onderdeel van de analyses daar waar interessant, maar maakt geen deel uit van de business economy. In het totaalcijfer voor het mkb is het dan ook niet opgenomen. In de resultaten naar sector is het grootbedrijf niet verwerkt.

<sup>2)</sup> Het gaat hier om 95%-betrouwbaarheidsinterval marges, zie de onderzoeksverantwoording voor meer toelichting op de weergegeven marges.

---

## Bedrijven zoeken hoger financieringsbedrag

Het bedrag dat het mkb in de business economy aan externe financiering zocht tussen juli 2018 en juli 2019 lag met een mediaan van 175 duizend euro hoger dan een jaar daarvoor. Het mediane bedrag lag toen op 105 duizend euro. Dit komt doordat het bedrag dat microbedrijven zochten is toegenomen én omdat minder microbedrijven een financieringsbehoefte hebben (zie paragraaf 4.1). De mediaan betekent dat de helft van de aanvragers een lager bedrag zochten en de andere helft dus een hoger bedrag. Micro, klein- en middenbedrijven zochten respectievelijk (het mediane bedrag van) 100 duizend, 250 duizend en 850 duizend euro aan financiering.

Het doorsnee (mediaan) gezochte bedrag is het hoogst in de sector onroerend goed en bij innovatieve bedrijven en juist het laagst in de bouw en zakelijke dienstverlening. Ook bedrijven die een dochter zijn van een andere onderneming zoeken relatief lage bedragen voor externe financiering, mogelijk omdat zij al een beroep kunnen doen op financiering binnen de eigen groep.

Bedrijven die zich middenin de succesfase bevinden, vragen met een mediaan van 400 duizend euro relatief hoge bedragen aan. Ook in de opschalings- en uitbreidingsfase is het aangevraagde doorsneebedrag relatief hoog (200 duizend euro). Een aanvraag tijdens de start van een bedrijf is juist relatief klein (85 duizend euro).

---

## 5.2 Slaagkans neemt toe met bedrijfsomvang

De uitkomst van een aanvraag na oriëntatie blijft onveranderd ten opzichte van vorig jaar: 84 procent is (deels) succesvol. Dit betekent dat van alle bedrijven met een externe financieringsbehoefte uiteindelijk 48 procent financiering weet aan te trekken. Dit is de groep die na een behoefte de mogelijkheden verkent, een aanvraag doet én (deels) slaagt.

De kans op slagen hangt wel sterk samen met de omvang van het bedrijf en de levensfase waarin een bedrijf zich bevindt. Zo is de slaagkans in het microbedrijf 81 procent, terwijl dit oploopt tot wel 98 procent voor het grootbedrijf. Van de

bedrijven die in de succesfase zitten worden vrijwel alle aanvragen gehonoreerd. Ook oudere bedrijven en bedrijven die meer onderpand kunnen bieden zijn relatief vaak succesvol in hun aanvraag. Zij kunnen een staat van dienst laten zien en kunnen zakelijke zekerheden bieden, waardoor het verstrekken van financiering voor de financier minder risicovol wordt. Van de bedrijven die in de opbouwphase zitten en willen opschalen ligt het slagingspercentage net als voor het microbedrijf relatief laag, rond de 80 procent.

## **Startups en innovatieve bedrijven krijgen minder vaak én minder geld**

Voor startups en innovatieve ondernemingen is het duidelijk moeilijker om externe financiering aan te trekken. De slaagkans is voor deze bedrijven het laagst: respectievelijk 60 en 74 procent krijgt het gezochte bedrag in ieder geval deels. Zij krijgen ook het vaakst te maken met een niet volledige verstrekte financiering: hun aanvraag is dus minder vaak succesvol én ze krijgen vaker dan andere bedrijven minder dan aangevraagd.

Een afwijzing kan betekenen dat bedrijfsplannen weer de ijskast in kunnen met mogelijk gevolgen voor onderneming en ondernemer. In de helft van de gevallen zorgt een afwijzing ervoor dat een geplande uitbreiding niet door kan gaan. Ook vernieuwing en investeren in personeel zijn vaak de dupe van een afgewezen aanvraag. Toch is een afwijzing niet altijd zo ingrijpend. Een derde van de bedrijven die te maken kreeg met een afwijzing geeft aan dat dit geen verdere gevolgen voor de bedrijfsvoering had.

## 5.2.1 Aandeel bedrijven met een externe financieringsbehoefte dat na oriëntatie een (deels) succesvolle aanvraag doet, inclusief marges<sup>1)2)</sup>



<sup>1)</sup> De landbouw is onderdeel van de analyses daar waar interessant, maar maakt geen deel uit van de business economy. In het totaalcijfer voor het mkb is het dan ook niet opgenomen. In de resultaten naar sector is het grootbedrijf niet verwerkt.

<sup>2)</sup> Het gaat hier om 95%-betrouwbaarheidsinterval marges, zie de onderzoeksverantwoording voor meer toelichting op de weergegeven marges.

## Afwijzing leidt zelden tot alternatief

Ruim een kwart van de bedrijven trekt na de financieringsaanvraag alsnog de aanvraag terug. De financieringsvoorwaarden (kosten of rentetarief) blijken dan toch tegen te vallen of de situatie van het bedrijf is tijdens de aanvraag simpelweg veranderd. De bedrijven die doorgaan met de aanvraag, maar die eindigen met een afwijzing, krijgen bijna altijd een toelichting van de financier. Bij een groot deel van alle afwijzingen heeft de opgegeven reden betrekking op de bedrijfseconomische situatie. Een derde komt doordat de onderneming onvoldoende zakelijke zekerheden kan bieden. Het gaat dan om zaken als onderpand, hypotheekrecht, borgtocht of hoofdelijke aansprakelijkheid. Bij nog eens een derde geldt dat de rentabiliteit, kasstromen of solvabiliteit onvoldoende rooskleurig zijn. Ongeveer een vijfde van de afgekeurde aanvragen past niet binnen het beleid van de financier.

Hoewel de meeste financiers bij een afwijzing netjes vermelden waarom een aanvraag is afgewezen, helpt dat de ondernemer zelden verder: 78 procent geeft aan dat de uitleg van de financier geen aanknopingspunten gaf voor een nieuwe, betere aanvraag. Slechts 12 procent wordt na een afwijzing ook expliciet op alternatieven gewezen. Dat advies bestond uit het overwegen van andere vormen (zoals crowdfunding) of het later opnieuw proberen.

Zoals te verwachten, ervaren bedrijven met een succesvolle aanvraag het proces als (zeer) positief en zijn de bedrijven met een afgewezen aanvraag een stuk minder te spreken over het gehele proces.

---

## Slaagkans hoog of laag?

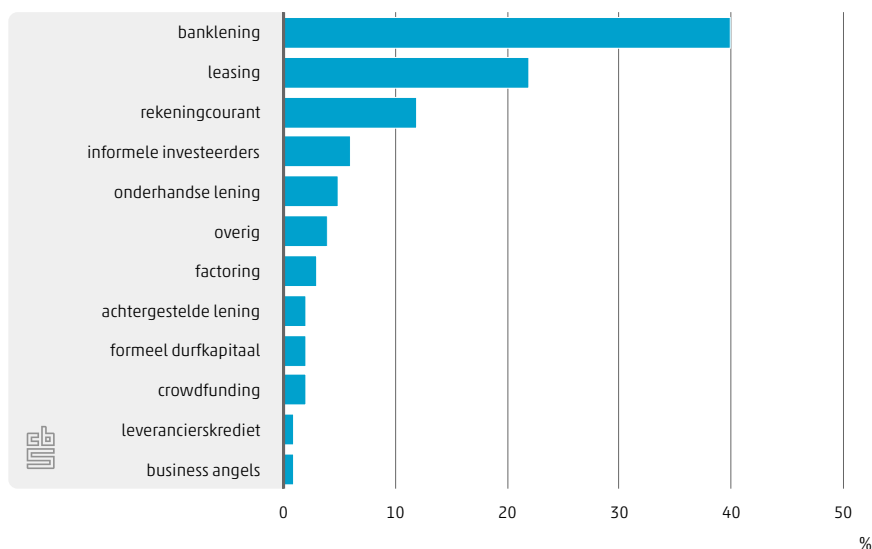
**Van alle financieringsaanvragen leidt 84 procent tot succes. Dat is een hoog getal, maar op zichzelf vertelt dit percentage maar een deel van het verhaal. Bedrijven met een financieringsbehoefte kunnen op verschillende punten in de zoektocht afvallen. Zo kan het zijn dat ze bij nader inzien het gevoel hebben dat hun aanvraag niet kansrijk gaat zijn of dat ze vrezen dat de voorwaarden te streng zijn. Van alle bedrijven met een behoefte aan financiering, weet 48 procent ook daadwerkelijk de gezochte financiering aan te trekken. Of dergelijke aandelen als 'hoog' of 'laag' worden beschouwd in de zin van een positieve of negatieve duiding, is afhankelijk van het gezichtspunt. Dat wordt mede bepaald door het standpunt of men afvallers ziet als het gevolg van een noodzakelijke gezonde voorselectie of doordat ondernemers (onterecht) ontmoedigd raken.**

---

## 5.3 Durfkapitaal voornamelijk in trek bij kleine hightech bedrijven

Van de succesvolle aanvragen blijft de banklening de meest voorkomende financieringsvorm. Eigen vermogensvormen (bijvoorbeeld achtergestelde leningen) zijn afgenomen in populariteit en nemen 16 procent van de toegekende financieringsaanvragen in. Aangetrokken eigen vermogen, en dan voornamelijk durfkapitaal, is voornamelijk terug te zien bij de kleinere bedrijven en bedrijven in de ICT. Het gaat dan vooral om (kleine) hightech startups die een groter risico als investering kunnen betekenen. Dit zijn ook de bedrijfstypen die zich tijdens de oriëntatiefase al meer richtten op deze financieringsvormen. Het belang van durfkapitaal en informele investeerders neemt duidelijk af met bedrijfsomvang en bedrijfsleeftijd.

### 5.3.1 Financieringsvormen in de aangetrokken financiering<sup>1)</sup>



<sup>1)</sup> Aandelen op basis van aantal (deels) succesvolle aanvragen.

In het microbedrijf en in de sectoren bouw en onroerend goed wordt relatief veel gebruik gemaakt van een onderhandse lening. Bij een onderhandse lening wordt geld geleend zonder tussenkomst van een officiële financiële instantie waardoor er niet voldaan hoeft te worden aan de vaak strenge financieringsvoorwaarden die gesteld worden. Het aanvragen en verstrekken van financiering is hierdoor een stuk

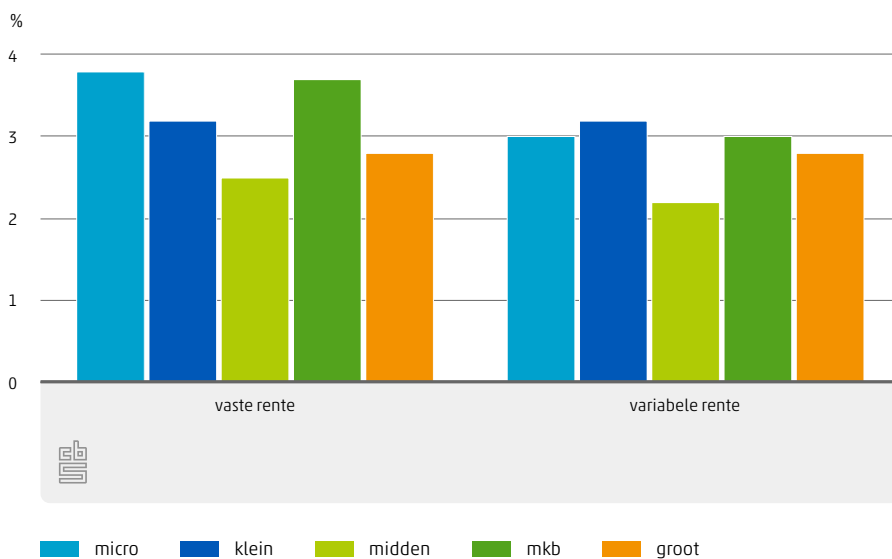


eenvoudiger. In de bouw en onroerend goed sector zijn relatief veel kleine ondernemingen actief waarvoor een dergelijke financieringsvorm aantrekkelijk is.

## 5.4 Rente en risico

Verkregen financiering gaat gepaard met de nodige financieringsvoorwaarden, zoals het rentetarief en eventueel onderpand. De mediaan van het vaste rentepercentage voor het mkb bedraagt 3,7 procent, die van het variabele rentepercentage 3,0 procent<sup>1)</sup>. De rente is relatief hoog voor de kleinere en jongere bedrijven. Zij hebben doorgaans een beperkte staat van dienst, zijn gevoeliger voor externe schokken en vormen daarom een groter risico voor de financier.

### 5.4.1 Mediaan van het rentetarief (vast en variabel) op de ontvangen financiering<sup>1)</sup>



<sup>1)</sup> Zoals gerapporteerd door de bedrijven zelf.

In de sectoren is dit ook terug te zien: hogere rentes in de zakelijke dienstverlening en ICT (meer risicovolle sectoren met kleinere bedrijven en relatief veel immateriële vaste activa) en lagere rentes in de sectoren onroerend goed en reparatie en landbouw (sectoren met meer waarde vaste activa en dus meer zakelijke zekerheden).

<sup>1)</sup> De vaste rente staat voor een langere periode vast en biedt meer zekerheid. De variabele rente schommelt gedurende de looptijd en wordt bijvoorbeeld beïnvloed door het Euribor rentetarief. Dit is een benchmarktarief dat banken betalen voor korte termijn leningen.

## Vooraf bedrijfspand en machines worden ingezet als onderpand

Meer dan de helft van het mkb geeft zelf aan activa als onderpand aan te moeten bieden als onderdeel van de financieringsvoorwaarden<sup>2)</sup>. Het gaat dan vooral om bedrijfspanden (39 procent) en machines (30 procent). Voorraden en debiteuren als onderpand komen echter specifiek in het grootbedrijf (31 procent) en in de ICT (44 procent) relatief vaker voor. Persoonlijke borgstelling (of borgstelling door derden) wordt een stuk minder vaak genoemd door de respondenten, maar dan nog het meest bij het micro- en kleinbedrijf en bij jonge ondernemingen.

## 5.5 Financiering voornamelijk aangevraagd om te kunnen groeien

Meer dan de helft van de bedrijven in het mkb investeert om groei mogelijk te maken. Dit proberen ze voornamelijk te bereiken door in te zetten op uitbreiding en vernieuwing. Het gaat dan ook vaak om bedrijven die in een succes- en uitbreidingsfase zitten. Jongere bedrijven investeren vaker in groei dan oudere bedrijven. De oudere bedrijven vragen voornamelijk financiering aan voor operationeel beheer en onderhoud of ter financiering van een bedrijfsovername of fusie.

Een aantal strategische financieringsdoelen is sterk verbonden met de sector waarin bedrijven actief zijn. Zo is financiering ten behoeve van het op gang krijgen van internationalisering en voor R&D sterk aanwezig in de ICT en is verduurzaming voornamelijk van groot belang in de landbouw.

### Bedrijven investeren vooral in uitbreiding en voorraden

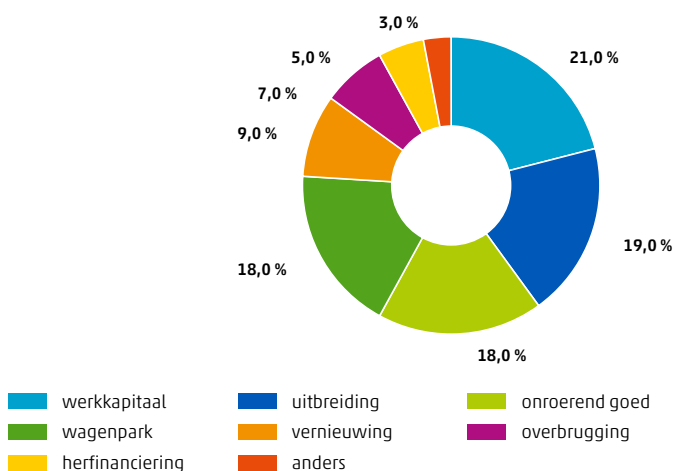
Een vijfde van de bedrijven met een succesvolle aanvraag investeert in uitbreiding en nog eens een vijfde investeert in haar voorraden en werkkapitaal. Hoewel dit vorig jaar ook de meest voorkomende financieringsdoelen waren, is het belang van uitbreiding duidelijk afgenomen. Dit wordt grotendeels ondervangen door het toegenomen aandeel bedrijven dat investeert in het wagenpark en onroerend goed. Beide investeringen nemen af met bedrijfsomvang. Financiering wordt het minst

<sup>2)</sup> In de praktijk zal dit aandeel hoger zijn, omdat financiering niet of nauwelijks zonder dekking verstrekt wordt.

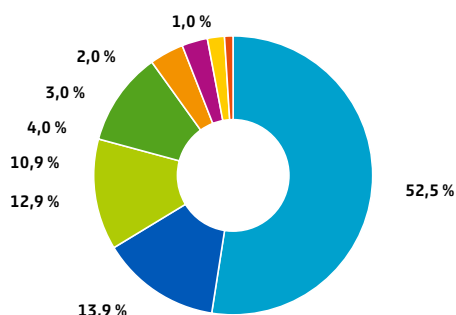
vaak ingezet ten behoeve van herfinanciering of het aannemen en opleiden van personeel.

Net als het strategisch doel hangt het financieringsdoel ook sterk af van de sector waarin de onderneming opereert. Zo zijn het aantrekken en opleiden van personeel wel van relatief groot belang in de ICT en herfinanciering in de sector onroerend goed en reparatie. Er bestaat een duidelijke link tussen het strategisch doel en het financieringsdoel. Zo wordt er logischerwijs bij overnames en fusies relatief veel geïnvesteerd in uitbreiding. Om verduurzaming te bewerkstelligen wordt er veel in vernieuwing geïnvesteerd.

### 5.5.1a Financieringsdoel



### 5.5.1b Strategisch doel

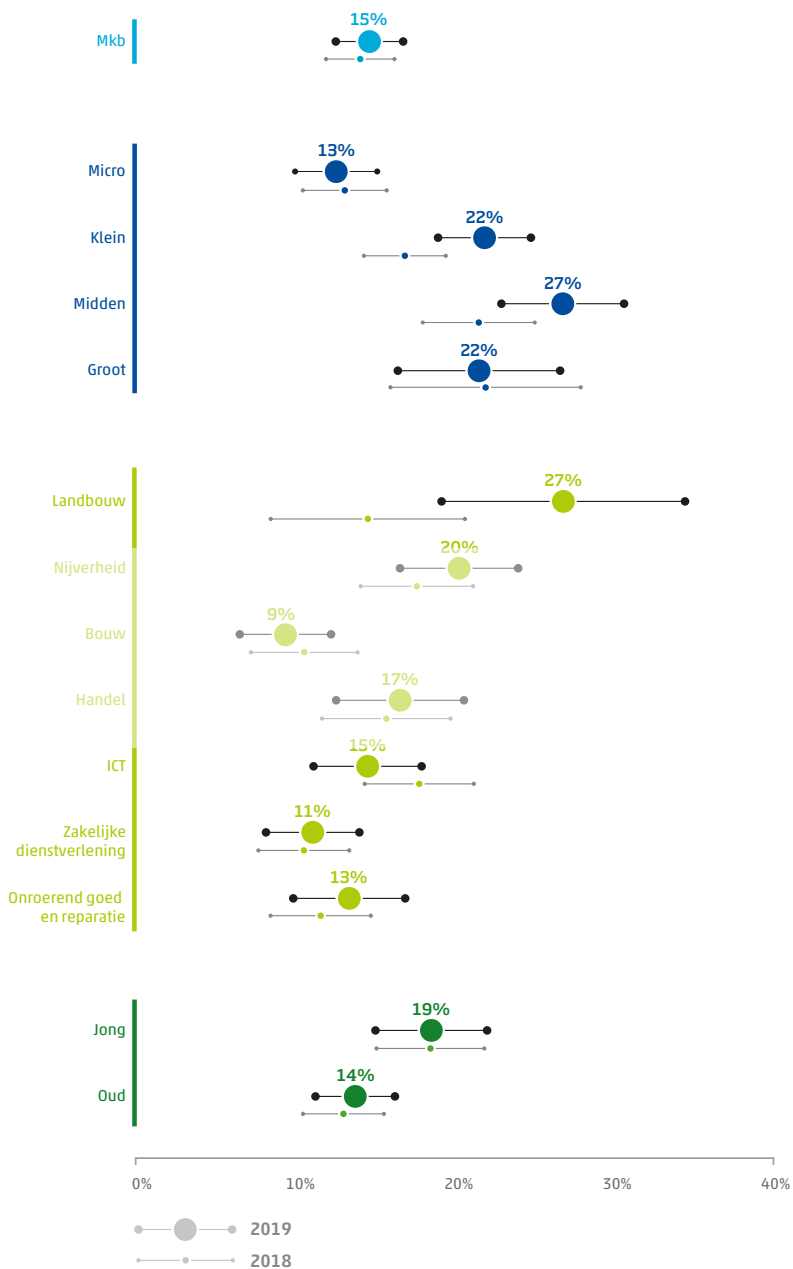


## 5.6 Verwachte financieringsbehoefte lager dan het afgelopen jaar

In totaal verwacht 14 procent van het mkb een financieringsbehoefte te hebben in het komende jaar. Het afgelopen jaar was dit nog 20 procent. Ook hier geldt dat het microbedrijf het minst vaak een behoefte aan financiering verwacht. De lagere *verwachte* behoefte vergeleken met de daadwerkelijke behoefte over het afgelopen jaar is echter zichtbaar bij alle grootteklassen. Vooral het middenbedrijf heeft het komende jaar behoefte aan financiering. Bedrijven in de bouw en innovatieve bedrijven hebben het minst behoefte aan toekomstige financiering, terwijl deze het afgelopen jaar een hoge financieringsbehoefte hadden.

In de uitbreidings- en de overlevingsfase is de verwachte financieringsbehoefte het grootst. Ondernemingen die in een beëindigende of afbouwende fase zitten hebben (logischerwijs) de minste behoefte aan toekomstige financiering. Van alle ondernemingen die in het afgelopen jaar behoefte hadden aan financiering verwacht uiteindelijk iets minder dan de helft het komende jaar weer behoefte aan financiering te hebben.

### 5.6.1 Aandeel bedrijven met een verwachte toekomstige externe financieringsbehoefte, inclusief marges<sup>1)2)</sup>



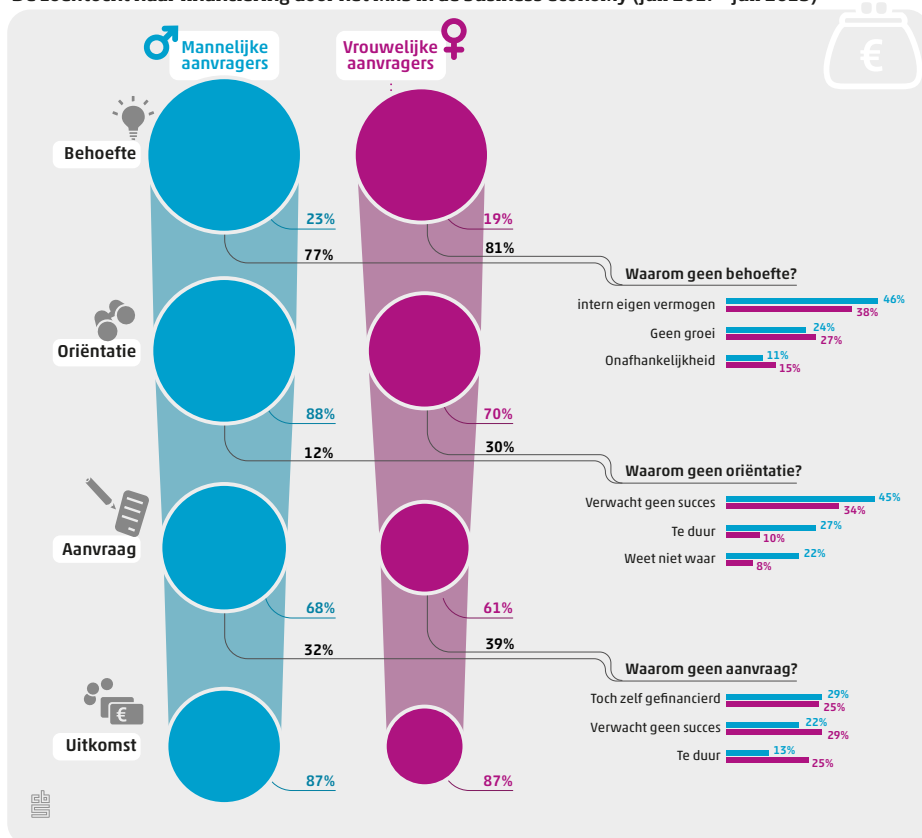
<sup>1)</sup> De landbouw is onderdeel van de analyses daar waar interessant, maar maakt geen deel uit van de business economy. In het totaalcijfer voor het mkb is het dan ook niet opgenomen. In de resultaten naar sector is het grootbedrijf niet verwerkt.

<sup>2)</sup> Het gaat hier om 95%-betrouwbaarheidsinterval marges, zie de onderzoeksverantwoording voor meer toelichting op de weergegeven marges.

**6.**

**Vrouwelijke  
ondernemers**

**en hun zoektocht  
naar financiering**



Bedrijven van teams geleid door overwegend vrouwelijke ondernemers vallen in de zoektocht naar financiering vaker af dan bedrijven met mannelijke ondernemers. Zij hebben minder vaak een behoefte aan externe financiering, verkennen de mogelijkheden minder vaak en doen minder vaak een aanvraag. Maar als bedrijven van vrouwelijke ondernemers uiteindelijk een externe financieringsaanvraag doen dan hebben zij dezelfde slaagkans als mannelijke ondernemers. Dat betekent uiteindelijk dus dat vrouwelijke ondernemers met een externe financieringsbehoefte er minder vaak in slagen in die behoefte te voorzien dan mannelijke ondernemers: 37 versus 52 procent.

Teams van vrouwelijke ondernemers hebben vaker bedrijven die qua omvang en economische activiteit sowieso minder vaak een financieringsbehoefte hebben. Om die reden is expliciet gecorrigeerd voor verschillen in omvang en sector van het bedrijf en de leeftijd en herkomst van de ondernemer. De verschillen blijven bestaan ook nádat hiervoor gecorrigeerd is.

Dit hoofdstuk beschrijft hoe vrouwelijke ondernemers hun zoektocht naar financiering inrichten en in hoeverre deze verschilt van mannelijke ondernemers. Voor het leesgemak wordt in dit hoofdstuk steeds gesproken over vrouwelijke ondernemers en mannelijke ondernemers. Eigenlijk gaat het om de vergelijking tussen ondernemingen met (merendeels) vrouwelijke ondernemers aan het roer in vergelijking met ondernemingen die geleid worden door (merendeels) mannelijke ondernemers.

---

## Waar heeft deze analyse betrekking op?

**Voor deze analyse zijn twee verslagjaren van de Financieringsmonitor samengevoegd. De resultaten hebben betrekking op de periode 1 juli 2017 tot 1 juli 2019. De analyse beperkt zich tot bedrijven waarachter duidelijk een of meer ondernemers aangewezen kunnen worden: zelfstandigen met personeel en directeur-groootaandeelhouders (dga). Naamloze vennootschappen en grote bedrijven komen dan ook zeer beperkt voor in deze cijfers. Zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers) behoren niet tot de onderzoekspopulatie van de Financieringsmonitor. Dat betekent dat een groot deel van de ondernemers buiten beschouwing blijft in dit onderzoek<sup>1)</sup>.**

---

## 6.1 Klein deel ondernemingen volledig met vrouwelijke ondernemers

Achter een bedrijf kunnen meerdere ondernemers zitten. Als de onderzoekspopulatie van de Financieringsmonitor (het mkb in de business economy) met identificeerbare ondernemers ingedeeld wordt naar (teams van) mannen, (teams van) vrouwen en gemengde teams, dan vormt de groep met enkel vrouwelijke ondernemers slechts negen procent van de bedrijven. Dit aandeel is binnen de steekproefopzet van de Financieringsmonitor te klein om significante uitspraken te kunnen doen over de zoektocht naar financiering. Door een indeling te maken op basis van de meerderheid binnen het team, komt ruim 40 procent van de ondernemingen onder het vrouwelijke ondernemerschap te vallen. Maar liefst

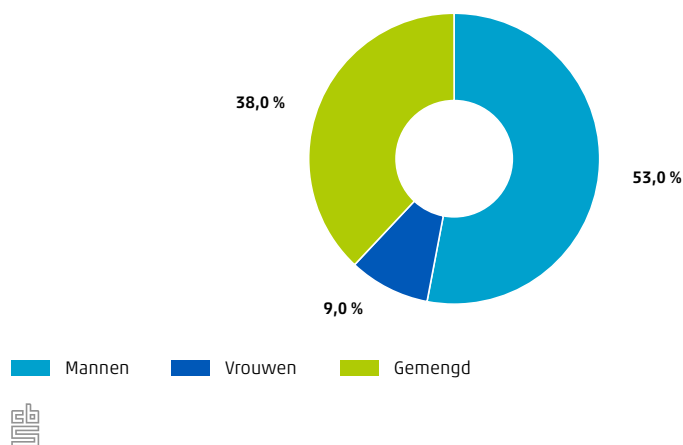
<sup>1)</sup> Zelfstandigen zonder personeel zijn vaker vrouwen dan zelfstandigen met personeel: van de zzp'ers is 39 procent vrouw en van de zmp'ers is dit 26 procent. Zie StatLine: [arbeidsdeelname, kerncijfers](#).



90 procent van de gemengde teams bestaat dus voor de meerderheid uit vrouwen. De resultaten in dit hoofdstuk zijn gebaseerd op deze tweedeling<sup>2)</sup>.

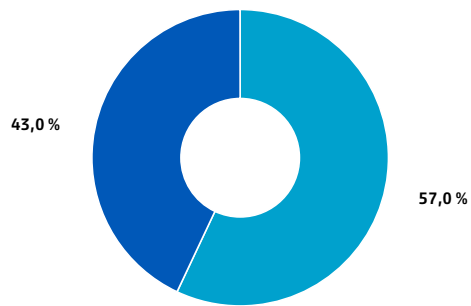
Per type bedrijf (bedrijfstak en grootteklasse) bestaat een duidelijk verschil in het aandeel van bedrijven van vrouwelijke ondernemers. Zo zijn vrouwelijke ondernemers relatief vaak actief in de sectoren handel, vervoer en horeca en onroerend goed en reparatie. Mannelijke ondernemers domineren de bouw en de ICT. Ook hebben vrouwen vaker kleinere ondernemingen: het aandeel vrouwelijk ondernemerschap neemt af naarmate de grootteklasse toeneemt.

### 6.1.1a Indeling ondernemingen naar geslacht van de ondernemers achter de onderneming



2) Het relatief beperkte aantal waarnemingen waarvoor de ondernemer geïdentificeerd kan worden, zelfs na het samenvoegen van datapunten uit twee jaargangen en met het gebruik van een tweedeling van geslacht, maakt ook dat het niet of nauwelijks mogelijk is om uitspraken te doen over zaken als financieringsvorm en financieringsdoel.

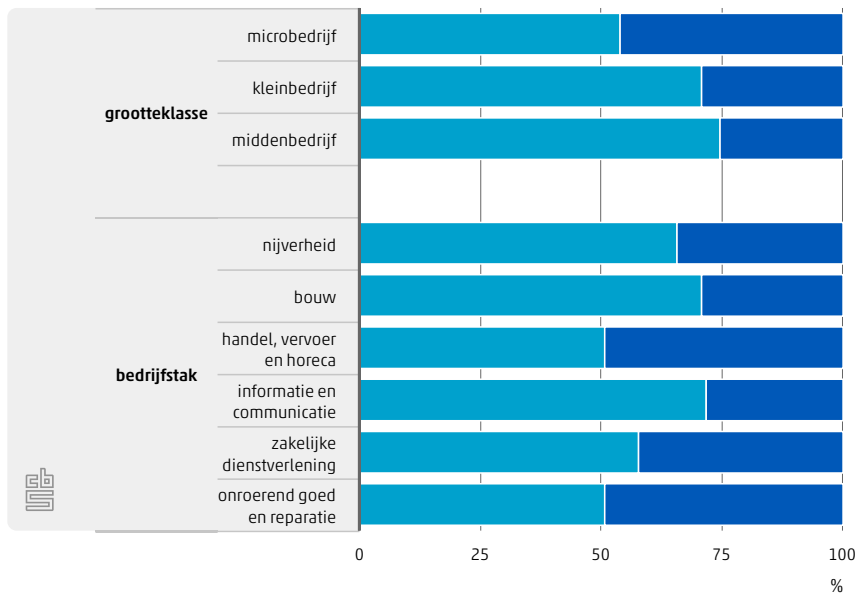
### 6.1.1b Indeling ondernemingen naar geslacht van de ondernemers achter de onderneming op basis van meerderheid



Mannen Vrouwen



### 6.1.2 Type ondernemingen naar geslacht van de ondernemers achter de onderneming, voor het mkb in de business economy



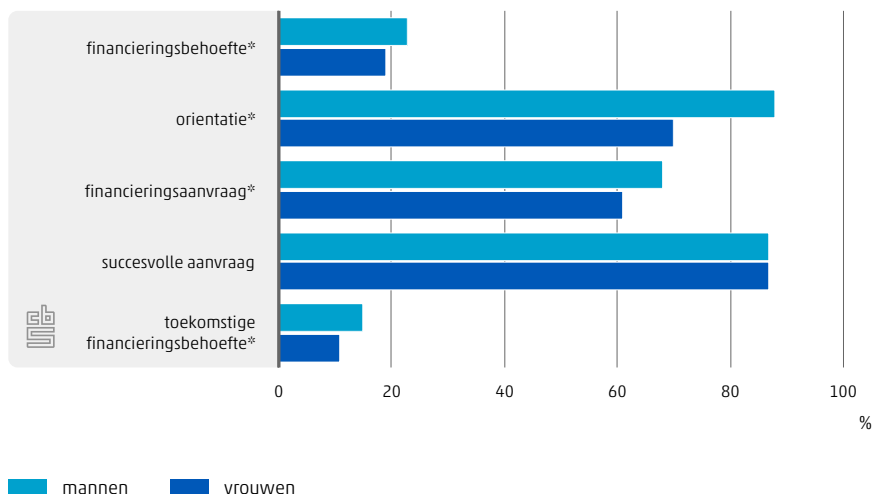
Mannen Vrouwen

Deze verschillen in bedrijfskenmerken hebben ook invloed op de zoektocht naar financiering, zoals in de hoofdstukken hiervoor is geconstateerd. Zo is in hoofdstuk 4 te zien dat het type bedrijven waar vrouwelijke ondernemers voornamelijk in actief zijn over het algemeen minder financieringsbehoefte heeft en zich minder snel oriënteert. Om een mogelijk verschil in de zoektocht naar financiering tussen mannen en vrouwen te kunnen aantonen wordt in de analyse in de volgende paragrafen om die reden gecorrigeerd voor deze bedrijfskenmerken (bedrijfstak en grootteklasse), evenals voor de leeftijd en herkomst van de ondernemer.

## **6.2 Vrouwelijke ondernemers met een financieringsbehoefte slagen minder vaak**

Ondernemingen in het mkb die voornamelijk uit mannelijke ondernemers bestaan gaan vaker op zoek naar externe financiering. De verschillen die te zien zijn in de verschillende fases van de zoektocht zijn vrijwel allemaal significant, met uitzondering van de uitkomst van de aanvraag. Dat betekent dat – ook na correctie voor verschillen in bedrijfskenmerken – vrouwelijke ondernemers met een externe financieringsbehoefte minder vaak slagen op de financieringsmarkt. Van de ondernemingen met voornamelijk vrouwelijke ondernemers, heeft 19 procent een financieringsbehoefte en hiervan oriënteert 70 procent zich op de mogelijkheden die de externe financieringsmarkt bieden. Dit is minder dan de mannelijke ondernemers, waarbij dit respectievelijk 23 procent en 88 procent is.

## 6.2.1 Financieringszoektocht: aandeel ondernemingen van voornamelijk mannen en vrouwen als achterliggende ondernemers<sup>1)2)</sup>



- 1) Gecorrigeerd voor bedrijfskenmerken en leeftijd en herkomst van de ondernemer.  
 2) Een sterretje duidt op een statistisch significant verschil tussen mannen en vrouwen.

Een daadwerkelijke financieringsaanvraag wordt vervolgens ook vaker door mannelijke ondernemers met een financieringsbehoefte gedaan, 68 procent ten opzichte van 61 procent onder vrouwelijke ondernemers. Vrouwelijke ondernemers vallen in het zoekproces dus eerder af. Als er eenmaal daadwerkelijk een aanvraag is gedaan, blijken aanvragen van vrouwelijke ondernemers even kansrijk te zijn als die van mannelijke ondernemers. Het verloop van deze zoektocht laat zien dat er een wezenlijk verschil bestaat in de mate waarin deze twee groepen bedrijven met een financieringsbehoefte er in slagen die financiering aan te trekken. Bij bedrijven van vrouwen slaagt uiteindelijk 37 procent, bij mannen is dit 52 procent<sup>3)</sup>. De toekomstige financieringsbehoefte ligt weer hoger bij mannelijke ondernemers, wat in lijn is met de behoefte over het afgelopen jaar.

De voornaamste reden voor bedrijven om na het verkennen van de mogelijkheden toch geen aanvraag te doen, is dat zij verwachten uiteindelijk niet te slagen (zie paragraaf 4.4). Die reden weegt voor bedrijven van vrouwelijke ondernemers (29 procent) zwaarder dan voor mannelijke ondernemers (22 procent). Ook de verwachte kosten zijn vaker een reden om toch geen aanvraag te doen: 22 versus 13 procent.

<sup>3)</sup> Bij vrouwelijke ondernemers met een externe financieringsbehoefte leidt de combinatie oriëntatie, aanvraag en (deels) succesvol tot  $0,88 * 0,68 * 0,87 = 37$  procent. Bij mannen is dit  $0,70 * 0,61 * 0,87 = 52$  procent.

## 6.3 Vrouwelijke ondernemers vaker zelf op verkenning

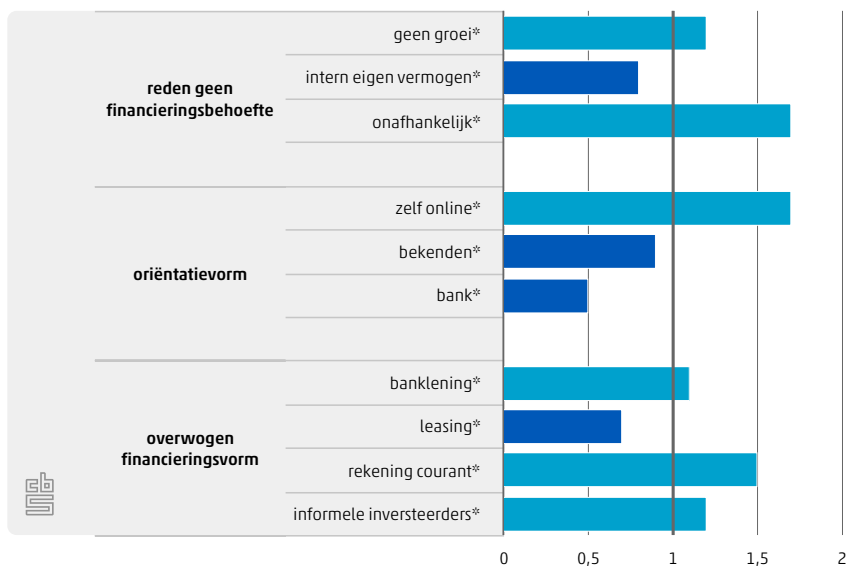
Vrouwelijke ondernemers die geen externe financiering zoeken, laten dit vaker na omdat ze geen groei verwachten of omdat ze onafhankelijk willen zijn van externe financiers. Mannelijke ondernemers geven daarentegen vaker aan dat ze ervoor kiezen om uit intern eigen vermogen te financieren: voornamelijk uit ingehouden winsten of reserves.

Dit blijkt uit figuur 6.3.1. De kansen waar het over gaat in deze figuur, zijn niet de slaagkansen bij een aanvraag, maar de kansverhoudingen dat een antwoord-categorie gekozen is door bedrijven van vrouwelijke ondernemers ten opzichte van mannelijke ondernemers. Vrouwen kiezen bijvoorbeeld vaker dan mannen voor de financieringsvormen banklening, rekening courant en informele investeerders, want die kansverhouding is groter dan 1. Zij kiezen minder vaak voor leasing, want die is kleiner dan 1 ten opzichte van mannen. Al die verschillen zijn bovendien statistisch significant.

Van de ondernemers die wel een financieringsbehoefte hebben, is de kans dat ze zich bij de bank laten informeren aanmerkelijk groter bij mannen dan bij vrouwen. Vrouwen gaan vaker zelf online op zoek naar de mogelijkheden. Voor wat betreft de financieringsvorm is de kans dat vrouwelijke ondernemers zich oriënteren op een banklening iets groter dan voor mannen, maar is de kans aanzienlijk groter als het gaat om rekening courant en informele investeerders. Bij mannelijke ondernemers is er een hogere kans dat zij zich oriënteren op leasing<sup>4)</sup>.

<sup>4)</sup> De aantallen zijn te laag om iets te kunnen zeggen over een mogelijk verschil tussen mannen en vrouwen in hun oriëntatie op durfkapitaal of crowdfunding.

### 6.3.1 Financieringsbehoefte en oriëntatie, kans voor vrouwelijke ondernemers ten opzichte van de kans voor mannelijke ondernemers<sup>1)2)3)</sup>



1) Op basis van een logistische regressie. Bij een kansverhouding van 1 is de kans dat bedrijven van vrouwen de categorie kozen gelijk aan die van mannen. Als de verhouding groter is dan 1, is de categorie vaker gekozen door vrouwen.

2) Gecorrigeerd voor bedrijfskenmerken en leeftijd en herkomst van de ondernemer.

3) Een sterretje duidt op een significant verschil tussen mannen en vrouwen.

# Literatuur

Biersteker, B. & L. Nauta (2019), *Weinig bewijs voor mkb-'financieringskloof'*, Rabobank: Utrecht.

Dubovik, A. (2019), *Measuring Credit Rationing of Dutch Firms*, Centraal Planbureau: Den Haag.

Dubovik, A., F. van Solinge & K. van der Wiel (2019), *Mkb-bankfinanciering in Europees perspectief*, Centraal Planbureau: Den Haag.

Hebbink, G., M. Kruidhof & J.W. Slingenberg (2014), *Kredietverlening en bancaire kapitaal*, DNB Occasional Studies 12, 3, De Nederlandsche Bank: Amsterdam.

Kempen (2017), *Direct lending – de kenmerken en de drivers*, white paper: Amsterdam.

Koning, R. (2019), *Vijf jaar Nederlandse kredietunies: Quickscan naar het functioneren van kredietunies en hun brancheorganisaties*, KplusV: Amsterdam.

Ministerie van Economische Zaken en Klimaat (2019), *Meer ruimte voor het mkb: Mkb-actieplan voortgangsrapportage 2019*: Den Haag.

Nauta, L. & B. Biersteker (2019), *Alternatieve financieringsvormen voor het mkb blijven groeien*, Rabobank: Utrecht.

NEMACC (2019), *Financiering in het mkb en de rol van de mkb-accountant: Onderzoek naar kennis en kunde, competenties en factoren die de mkb-accountant belemmeren dan wel stimuleren*: Zwolle.

Smith, L. (2013), *Ripe for the Picking: a Guide to Alternative Sources of Finance*, CBI.

Span, T., K. Keller & E. Onat (2019), *Financieringsmonitor 2018*, Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen.

Stichting Mkb Financiering (2019), *Onderzoek non-bancaire financiering 2019*: Amsterdam.

TechLeap.NL (2019), *Gender diversity in the Netherlands: Startup & scaleup report October 2019*.

Van de Kerkhof, J. J. Storms & A. Willemsen, *NVP onderzoek private equity en venture capital: marktcijfers 2018*, PwC Corporate Finance.

Van der Wiel, K., B. Hendriks, B. Soederhuizen, F. van Solinge, B. Vogt & L. Zhang (2019), *Risicorapportage financiële markten 2019*, Centraal Planbureau: Den Haag.

Van Poll, M. (2019), *Snelle opmars direct lending: een vloek of een zegen?*, Het Financieele Dagblad: Amsterdam.



# Medewerkers

## **Auteurs**

Tommy Span  
Remco Kaashoek  
Krista Keller

## **Dashboard**

Stephen Verschuren  
Mirjam Zengers

## **Met medewerking van**

Henri Demarteau  
Chantal Lemmens-Dirix  
Femke Hitzert  
Stefan Hoefsmit  
Remco Paulissen  
Manuela Schols

Vragen over deze publicatie kunnen gestuurd worden aan het CBS-CvB onder vermelding van het referentienummer 181015. Ons e-mailadres is [maatwerk@cbs.nl](mailto:maatwerk@cbs.nl).

# Onderzoeksverantwoording

De bijlage bevat de onderzoeksverantwoording voor de Financieringsmonitor en bestaat uit drie onderdelen:

1. methodologie achter de enquête;
2. methodologie achter de special vrouwelijk ondernemerschap;
3. begrippen en afkortingen;
4. bronnenoverzicht.

## I. Onderzoeksmethode enquête

Cijfers over de manier waarop het bedrijfsleven op zoek gaat naar externe financiering zijn verzameld door middel van een digitale enquête. De enquête is uitgezet onder 10 001 bedrijfseenheden waarvan 52 procent ook daadwerkelijk heeft deelgenomen. Om precies te zijn, bedraagt de netto steekproef 5 240 bedrijfseenheden. De onderzoekspopulatie van de monitor wordt gevormd door het gehele mkb in de business economy (zie I.1). Aan de enquête hebben ook grote bedrijven en ondernemingen die actief zijn in de landbouw deelgenomen. Hun uitkomsten maken geen deel uit van de uitkomsten als er alleen totaalcijfers voor het mkb in de business economy worden gepresenteerd, maar vormen wel een benchmark. De verantwoordingsonderdelen I.1 tot en met I.3 gaan nader in op de populatie, stratificatie, weging en onzekerheidsmarges van de enquête.

### Bewerkingen

Op de ruwe enquêtedata zijn verschillende bewerkingen uitgevoerd. Zo zijn er controles uitgevoerd op de routing van de vragenlijst om er zeker van te zijn dat vragen alleen zijn beantwoord door respondenten die de vraag ook horen te beantwoorden.

Sommige vragen bevatten een categorie 'anders, namelijk...'. De open respons op die categorie is in detail bekeken. Wanneer mogelijk zijn antwoorden toegekend aan gegeven antwoordcategorieën. Zo bleken veel van de open antwoorden bij de financieringsdoelen toch toe te kunnen worden geschreven aan het doel werkkapitaal of voorraden. Soms leverde dit ook nieuwe categorieën op die aanvankelijk niet in de vragenlijst waren opgenomen, zoals bekend met de mogelijkheden als reden voor geen oriëntatie. Bij de (overwogen) financieringsvormen werden vaak antwoorden gegeven die, ondanks de expliciete

vraag naar externe financiering, toch intern eigen vermogen betroffen. Winstinhoudingen en privévermogen werden daar vaak genoemd. Daarom is die categorie alsnog toegevoegd in de weergave van de antwoorden.

### **Corrigeren voor extreme waarden**

De enquête bevat slechts een beperkt aantal kwantitatieve vragen. Het gaat dan om het aantal aanvragen, de omvang van de financieringsaanvraag en het daadwerkelijk aangetrokken bedrag en om de vaste en variabele rentepercentages die betaald zijn op die financiering.

Omdat deze variabelen (de bedragen in het bijzonder) gevoelig zijn voor uitschieters is *winsorising* toegepast op 1,5 keer de standaardafwijking boven het gemiddelde. Dat wil zeggen dat iedere waarde boven dat punt is vervangen door de waarde die gelijk is aan 1,5 keer de standaardafwijking boven het gemiddelde. Dat maakt de variabelen beter geschikt voor het berekenen van representatieve rekenkundige gemiddelden. Het heeft geen invloed op de mediaan, deze blijft ongewijzigd, omdat het *aantal* waarnemingen niet verandert.

## **I.1 Populatie en stratificatie**

De onderzoekspopulatie van de Financieringsmonitor bestaat uit het mkb in de business economy. De business economy bestaat uit het bedrijfsleven met uitzondering van de landbouw en financiële dienstverlening. Het mkb is gedefinieerd als ondernemingen met minder dan 250 werkzame personen. Er wordt een ondergrens van 2 werkzame personen gehanteerd. De onderzoekseenheid is de bedrijfseenheid (BEID) zoals die door het CBS gedefinieerd wordt. De BEID is bepalend voor de bedrijfsgrootte, niet de omvang van het (eventuele) gehele concern.

In de Financieringsmonitor wordt binnen de business economy een onderscheid gemaakt naar zes bedrijfstakken, ingedeeld op basis van de Standaard Bedrijfsindeling (SBI). De combinatie van de bedrijfstak onroerend goed (L) en de sector reparatie (95) is geen voor de hand liggende. Hier is voor gekozen, omdat de sector reparatie op zichzelf te klein is voor veel uitsplitsingen en dan onderdrukt zou moeten worden in de weergave van de resultaten. Uitkomsten voor de landbouw worden aanvullend gepresenteerd wanneer relevant.

## B.1 Afbakeningen binnen de Financieringsmonitor

Bedrijfstak	SBI	Grootteklasse	Wp	Leeftijd	Jaren
<b>Business economy</b>		<b>mkb</b>			
Nijverheid	B-E	microbedrijf	2-9	jong	<5
Bouw	F	kleinbedrijf	10-49	oud	5+
Handel, vervoer en Horeca	G-I	middenbedrijf	50-249		
Informatie en communicatie	J				
Zakelijke dienstverlening	M-N				
Onroerend goed en reparatie	L, 95				
<b>Niet-business economy</b>		<b>niet-mkb</b>			
Landbouw	A	grootbedrijf	250+		

Bron: CBS

Binnen het mkb worden drie grootteklassen onderscheiden op basis van de werkzame personen (wp). Voor het grootbedrijf worden uitkomsten aanvullend gepresenteerd als benchmark. Uitkomsten zijn ook opgenomen naar twee klassen van bedrijfsleeftijd.

De steekproef van de enquête is disproportioneel gestratificeerd naar drie dimensies: sector (7), grootteklasse (4) en bedrijfsleeftijd (2). Dit leidt in beginsel tot een totaal van 56 strata waarvoor consistente uitkomsten gepresenteerd kunnen worden. Drie strata zijn niet gevuld in de steekproef. Het grootbedrijf in de landbouw, jong en oud, is bewust niet opgenomen in de steekproef. Als cijfers betrekking hebben op de landbouw, is dat namelijk alleen voor het mkb in de landbouw. Als cijfers betrekking hebben op het grootbedrijf, is dat alleen voor de business economy. Ten slotte komen er simpelweg geen grootbedrijven voor in de bedrijfstak onroerend goed en reparatie.

Disproportionele stratificatie betekent dat de aandelen van strata in de steekproef niet gelijk zijn aan hun aandelen in de populatie. Zo maakt het microbedrijf 80 procent uit van het mkb in de business economy, maar slechts 29 procent van de uiteindelijke steekproef. De reden is tweeledig. Enerzijds is er efficiëntie: er zijn op deze wijze minder waarnemingen nodig om uitspraken met voldoende betrouwbaarheid te doen. Anderzijds zou een proportionele verdeling er toe leiden dat er in absolute zin bijna geen grote bedrijven in de steekproef zitten.

## B.2 Steekproef en respons

	Jong				Oud			
	micro	klein	midden	groot	micro	klein	midden	groot
<b>Bruto steekproef</b>								
<b>(totaal: 10 001)</b>								
Landbouw	271	151	6	-	329	270	133	-
Nijverheid	326	236	116	37	334	262	128	56
Bouw	343	249	54	5	337	271	131	103
Handel, vervoer, horeca	316	265	125	49	332	266	131	57
ICT	310	271	87	19	342	277	135	96
Zakelijke diensten	321	266	110	71	340	273	132	56
Onroerend goed, repar.	335	111	12	1	340	256	124	27
<b>Netto steekproef</b>								
<b>(totaal: 5 240)</b>								
<i>Landbouw</i>	85	66	2	-	98	127	77	-
Nijverheid	140	162	89	30	141	187	103	39
Bouw	111	154	41	2	116	160	105	77
Handel, vervoer, horeca	92	151	91	33	137	162	101	38
ICT	116	150	56	15	126	182	95	70
Zakelijke diensten	114	147	77	51	165	177	98	46
Onroerend goed, repar.	120	63	4	1	151	172	106	21
<b>Respons (%)</b>								
Landbouw	31	44	33	-	30	47	58	0
Nijverheid	43	69	77	81	42	71	80	70
Bouw	32	62	76	40	34	59	80	75
Handel, vervoer, horeca	29	57	73	67	41	61	77	67
ICT	37	55	64	79	37	66	70	73
Zakelijke diensten	36	55	70	72	49	65	74	82
Onroerend goed, repar.	36	57	33	0	44	67	85	78

Bron: CBS

### I.2 Ophoging

De populatie voor de Financieringsmonitor bestond uit 241 025 bedrijfseenheden toen in mei 2019 een steekproef werd getrokken. Uiteindelijk hebben er 5 240 bedrijfseenheden deelgenomen aan de enquête. Door ophoging kunnen op

basis van de enquête uitspraken gedaan worden over de gehele onderzoekspopulatie. Elke bedrijfseenheid in de steekproef krijgt een ophooggewicht. Er vindt weging plaats naar werkgelegenheid binnen de strata.

De ophoogfactoren worden berekend per stratum: een driedimensionale combinatie van bedrijfstak, grootteklasse en bedrijfsleeftijd. Omdat de stratificering erg gedetailleerd is, wijken de ophoogfactoren bij weging naar werkgelegenheid en naar het aantal bedrijven weinig van elkaar af. De impact op de hoofduitkomsten ligt in de orde van grootte van enkele tienden van procentpunten.

### Insluitgewichten

In eerste instantie worden insluitgewichten berekend. Het insluitgewicht van een bedrijf in stratum  $h$  wordt genoteerd met  $i_h$ . Het insluitgewicht van een respondent is gelijk aan 1 gedeeld door de insluitkans.

De insluitkans van een bedrijf wordt gedefinieerd als de kans dat het bedrijf in de respons voorkomt. De kans dat een bedrijf in de respons voorkomt, is gelijk aan de kans dat een bedrijf in de steekproef voorkomt (aantal in steekproef in stratum gedeeld door het aantal in populatie in stratum), vermenigvuldigd met de kans dat een bedrijf in de respons voorkomt gegeven dat het bedrijf in de steekproef voorkomt (aantal in respons in stratum gedeeld door aantal in steekproef in stratum). In formulevorm:

$$i_h = 1 / \left( \frac{n_h * r_h}{N_h * n_h} \right) =$$
$$1 / \left( \frac{r_h}{N_h} \right) =$$
$$\frac{N_h}{r_h}$$

met  $n_h$  de steekproefomvang in stratum  $h$ ,  $N_h$  de populatieomvang in stratum  $h$  en  $r_h$  de responsomvang in stratum  $h$ . Merk op dat de insluitgewichten van respondenten in stratum  $h$  op deze manier optellen tot de populatieomvang in stratum  $h$ .

In formulevorm:

$$i_h * r_h = (N_h / r_h) * r_h =$$
$$N_h$$

### Correctiegewichten

Vervolgens worden de insluitgewichten vermenigvuldigd met correctiegewichten om te komen tot eindgewichten. Het eindgewicht van een bedrijf in stratum  $h$  wordt genoteerd met  $w_h$ .

Alle indicatoren in de monitor worden op een hoger niveau bekeken dan op dat van het stratum. Doelvariabelen zoals de financieringsbehoefte en zeker de slaagkans correleren met het economische gewicht van bedrijven. Als proxy voor het economische gewicht van een stratum kan beter het aantal werkzame personen in dat stratum worden gebruikt dan het aantal bedrijven.

De correctiegewichten worden daarom zodanig bepaald dat het eindgewicht van een bedrijf gelijk is aan het aantal werkzame personen in de populatie van het betreffende stratum gedeeld door het aantal werkzame personen in de respons van het betreffende stratum. In formulevorm:

$$w_h = A_h / a_h$$

met  $A_h$  het aantal werkzame personen in de populatie van stratum  $h$  en  $a_h$  het aantal werkzame personen in de respons van stratum  $h$ .

### **Bedrijven in de steekproef tellen na ophoging niet op tot de bedrijvenpopulatie**

Merk op dat de eindgewichten van respondenten in stratum  $h$  op deze manier niet optellen tot de populatieomvang in stratum  $h$ . Dit komt doordat de responsfractie (aandeel respons in populatie) uitgedrukt in bedrijven anders kan zijn dan de fractie uitgedrukt in werkzame personen.

Dat de eindgewichten van respondenten in een stratum niet optellen tot de populatie-omvang in het stratum, is geen probleem als de doelvariabelen worden uitgedrukt in aandelen. Dat is ook het geval in de Financieringsmonitor. Doelvariabelen kunnen dan niet in aantallen bedrijven worden uitgedrukt. Als de berekende eindgewichten niet aan bedrijfseenheden in de respons worden toebedeeld, maar aan alle werkzame personen in de respons, tellen de eindgewichten in stratum  $h$  wel op tot het aantal werkzame personen in de populatie van stratum  $h$ .

Deze manier van ophoging naar werkgelegenheid wordt ook toegepast in de *Survey on the Access to Finance for Enterprises* (SAFE), een financieringsmonitor voor de hele Europese Unie, van de Europese Centrale Bank (ECB) en de Europese Commissie<sup>1)</sup>.

1) Zie voor resultaten en informatie over de methodologie van de SAFE de [website](#) van de ECB.

Ten slotte gaat op dat de berekende eindgewichten minimaal gelijk zijn aan 1. Bedrijven die gerespondeerd hebben, tellen na weging dus minimaal voor 1 bedrijfseenheid mee: zichzelf.

### 1.3 Betrouwbaarheidsintervallen

De enquêtering heeft plaatsgevonden onder een klein deel van de daadwerkelijke populatie. De resultaten die gebaseerd zijn op deze steekproef vertegenwoordigen *schattingen* van de uitkomsten. Er zit een bepaalde onzekerheid rondom die geschatte waarde. Dit zijn de 95%-betrouwbaarheidsintervallen waarbinnen de uitkomsten vallen. Dat wil zeggen dat bij herhaling de geschatte uitkomst in 95 procent van de gevallen binnen dat interval ligt.

Marges zijn te berekenen voor alle indicatoren, maar deze zijn in de monitor uiteindelijk alleen opgenomen voor de vijf voornaamste indicatoren. Het gaat om het aandeel van het mkb in de business economy...

1. ... met een financieringsbehoefte;
2. ... dat vervolgens de mogelijkheden verkend heeft;
3. ... dat vervolgens een financieringsaanvraag heeft gedaan;
4. ... met een succesvolle financieringsaanvraag;
5. ... dat een financieringsbehoefte verwacht in het komende jaar.

Iedere indicator leidt tot een fractie voor ieder van de 53 strata. Deze fracties kunnen worden geschat per stratum  $h$  maar ook voor combinaties  $U$  van strata. Dat speelt bijvoorbeeld bij het schatten van de uitkomsten voor het gehele microbedrijf. Dit is immers een combinatie van 12 strata: 6 bedrijfstakken in 2 leeftijdsklassen. Dit resulteert voor een dergelijke deelpopulatie  $U$  in de volgende schattingen van relatieve fracties:

$$\hat{r}_U^{y/x} = r_U^y / r_U^x$$

met uit de respons

$$r_U^y = \sum_{h \in U} (w_h n_h^y) / \sum_{h \in U} (w_h n_h)$$

met ophooggewichten  $w_h$  gelijk aan  $A_h/a_h$ ,  $n_h^y$  het aantal bedrijven in de respons in stratum  $h$  met categorie  $y_{hi} = 1$  voor enquêtevraag  $y$ , en  $n_h$  het aantal bedrijven in de respons in stratum  $h$ . Analoog in de notatie voor enquêtevraag  $x$ . De bijbehorende variantie voor doelgroep  $U$  is:

$$\text{Var}(\hat{r}_U^{y/x}) = \left( \text{Var}(r_U^y) + (\hat{r}_U^{y/x})^2 \text{Var}(r_U^x) - 2r_U^{y/x} \text{Cov}(r_U^y, r_U^x) \right) / (r_U^x)^2$$



Met als variantie en covariantie voor de doelgroepen  $U$ :

$$Var(r_U^y) = \sum_{h \in U} W_h^2 Var(r_h^y)$$

$$Cov(r_U^y, r_U^x) = \sum_{h \in U} W_h^2 Cov(r_h^y, r_h^x), \text{ met } W_h = N_h/N_U.$$

Opgebouwd vanuit de variantie en covariantie van de individuele strata  $h$ :

$$Var(r_h^y) = (1 - r_h)r_h^y(1 - r_h^y)/(n_h - 1)$$

$$Cov(r_h^y, r_h^x) = (1 - r_h)r_h^y(1 - r_h^x)/(n_h - 1)$$

Analoog in de notatie voor enquêtevraag  $x$ . De gebruikte variantieschatting is een eerste-orde linearisatie inclusief eindige-populatie correctie. Hieruit worden 95%-betrouwbaarheidsintervallen berekend waarbij de marge gelijk is aan  $1,96 * SE$  met de standaardfout berekend als:

$$SE = \sqrt{Var(\hat{r}_U^{y/x})}.$$

De betrouwbaarheidsintervallen worden groter naarmate de berekende schatting op minder waarnemingen gebaseerd is en de geschatte ratio dichterbij 50 procent in de buurt komt. In de praktijk betekent dit dat de marges veelal het grootst zijn voor het grootbedrijf en de landbouw. Deze groepen behoren ook niet tot de onderzoekspopulatie en zijn opgenomen als benchmarks.

#### **I.4 Verrijking**

De resultaten uit de enquête zijn verrijkt met gegevens uit andere bedrijvenstatistieken van het CBS. Op die manier is informatie over de rechtsvorm en regio toegevoegd, een reeks samengesteld met jaarlijkse werkgelegenheid (vanaf mei 2013) en kwartaalomzet (vanaf 2014) en de gehele balans en resultatenrekening voor responderende bedrijven die in 2017 al bestonden. Kernindicatoren zoals de solvabiliteit, liquiditeit, rentabiliteit en het aandeel onderpand zijn berekend als maatstaf van de financiële gezondheid van ondernemingen.

#### **Bronnen en peilmomenten**

De steekproef voor de enquête is getrokken op basis van de populatie in mei 2018. De ophooggewichten zijn ook op basis van die populatie bepaald. Dezelfde peilmaand geldt voor kenmerken van ondernemingen: bedrijfstak, grootteklasse, bedrijfsleeftijd, regio, en rechtsvorm. Deze kenmerken komen allen uit het

Algemeen Bedrijven Register (ABR) en het Bedrijfsdemografisch Kader (BDK) van het CBS.

De jaarlijkse werkgelegenheid is bepaald op basis van de Polisadministratie. De Polisadministratie bevat gegevens van banen in een inkomstenperiode en is gebaseerd op data uit de loonaangiften. Het peilmoment is steeds de maand mei van een jaar. Alle werknemers die in die maand actief waren, worden gerekend tot de werkgelegenheid. Er worden zowel personen geteld als fte. Als een persoon twee banen heeft binnen dezelfde onderneming, telt deze mee als één werknemer, maar in termen van fte als de optelling van de twee bijbehorende fte-factoren. Deze werkgelegenheidscijfers hebben alleen betrekking op werknemers, niet op zelfstandigen die actief zijn bij bedrijven. Als er in deze monitor over *werkzame personen* wordt gesproken, gaat het wél over werknemers en zelfstandigen, bovendien uitgedrukt in fte.

Omzetcijfers zijn afkomstig uit de Directe Ramingen Totaal (DRT) en vertegenwoordigen de totale omzet per kwartaal van ondernemingen. De cijfers bestaan voor een groot deel uit btw-aangiftecijfers. Ondernemingen die geen btw hoeven te betalen of een ontheffing hebben, komen niet in deze bestanden voor. Dat betekent bijvoorbeeld dat de omzet voor landbouwbedrijven vaak ontbreekt: zij vielen tot begin 2018 onder de landbouwregeling en hoefden geen btw af te dragen over hun agrarische activiteiten.

De financiële indicatoren zijn afkomstig uit twee bronnen. De Statistiek Financiën van Niet-Financiële Ondernemingen (NFO) voor bedrijven mét rechtspersoonlijkheid en de Satelliet Zelfstandige Ondernemers (SZO) voor bedrijven zónder rechtspersoonlijkheid. Die bronnen zijn gecombineerd om zo compleet mogelijk de balans en resultatenrekening van respondenten in beeld te brengen. Beiden zijn (deels) gebaseerd op aangiftegegevens en voor deze monitor daarom niet recenter beschikbaar dan 2017. Gegevens hebben betrekking op dat gehele jaar.

### **Financiële indicatoren**

De balans en resultatenrekening van ondernemingen worden gebruikt om indicatoren te berekenen die hun financiële positie uitdrukken. De primaire bron voor deze cijfers is de NFO. De NFO bevat gegevens op het niveau van het fiscale nummer. De enquête voor de Financieringsmonitor en alle andere gekoppelde data betreffen gegevens op het niveau van de bedrijfseenheid van het CBS. Een bedrijfseenheid kan meerdere fiscale nummers hebben of een fiscaal nummer kan bij meerdere bedrijfseenheden horen. Alleen voor die gevallen waar één fiscaalnummer hoort bij één bedrijfseenheid, zijn de waarden uit de NFO één-op-één overgenomen.

Als die link niet eenduidig bestaat, is de balans en resultatenrekening gebruikt van het gehele concern: de ondernemingsgroep (OG). Dat zorgt ervoor dat de balans van een bedrijfseenheid die onderdeel vormt van een groter ondernemingsgroep nu groter is. Dit gebeurt vanuit het idee dat het de financiële positie van het gehele concern is die er toe doet bij een financieringsbehoefte en -aanvraag en niet alleen die van de business unit. Er wordt in de monitor bovendien alleen gewerkt met de *financiële positie* van het concern, uitgedrukt in samenvattende indicatoren.

Gegevens uit de NFO hebben alleen betrekking op bedrijven met rechtspersoonlijkheid. De natuurlijke personen (eenmanszaken, stichtingen, vof) ontbreken dus. Die bedrijven maken een wezenlijk deel uit van de populatie en komen bovendien veelvuldig voor in het microbedrijf. Om ook voor die bedrijven een beeld te krijgen van hun financiële positie is gebruik gemaakt van de SZO. Dit is een statistisch halffabricaat binnen het CBS dat alleen gebruikt wordt als input om statistieken en microdatabestanden te maken. Deze bron wordt ook niet gaafgemaakt en is daardoor van mindere kwaliteit. Er zijn op de koppeling voor de monitor diverse controles uitgevoerd. Waarnemingen die niet aan deze controles voldeden, zijn uitgesloten.

Er zijn vier indicatoren berekend om de financiële gezondheid van deelnemers aan de enquête uit te drukken. De solvabiliteit meet de mate waarin ondernemingen met eigen middelen gefinancierd zijn en ze kunnen voldoen aan betalingsverplichtingen op de lange termijn. De liquiditeit meet de mate waarin bedrijven kunnen voldoen aan verplichtingen op korte termijn. Rentabiliteit op totaal vermogen en op eigen vermogen zijn maatstaven van de winstgevendheid van ondernemingen, gerelateerd aan de ingelegde middelen. De onderpandratio geeft een indicatie van de financiële zekerheden die een onderneming de financier kan bieden. De indicatoren worden als volgt berekend:

***solvabiliteit*** = *eigen vermogen / balanstotaal*

***liquiditeit*** = *vlottende activa / kortlopend vreemd vermogen*

***rentabiliteit totaal vermogen (RTV)*** = *resultaat uit bedrijfsvoering / balanstotaal*

***rentabiliteit eigen vermogen (REV)*** = *resultaat na belastingen / eigen vermogen*

***onderpand*** = *materiële vaste activa / balanstotaal*

Het resultaat na belastingen komt niet voor in de SZO. Daarom wordt in de monitor alleen gewerkt met de rentabiliteit op het totaal vermogen. Die maatstaf is bovendien minder gevoelig voor de hefboomwerking van vreemd vermogen. Bij een gelijk eigen vermogen kan een onderneming veel vreemd vermogen aantrekken en die grotere pot aan geld inzetten om meer winst te behalen. Hogere winst bij een gelijk eigen vermogen zorgt voor een hogere rentabiliteit op dat eigen vermogen.

Maar tegelijkertijd wordt er ook veel meer risico genomen en gaat de solvabiliteit omlaag. De rentabiliteit op het totaal vermogen geeft een evenwichtiger beeld. Op de financiële indicatoren is ook winsorising toegepast om te corrigeren voor extreme waarden.

## II. Onderzoeksmethode financiering van vrouwelijk ondernemerschap

De uitkomsten zijn gebaseerd op de samengevoegde metingen van 2018 en 2019. Voor respondenten die aan beide metingen hebben deelgenomen, is de meest actuele waarneming gebruikt. Dit levert een analysebestand op met ongeveer 9 800 unieke waarnemingen, waarvan er 8 950 tot de business economy, en dus de onderzoekspopulatie, behoren.

### Identificeren ondernemer achter onderneming

Voor een groot deel van de bedrijven valt niet eenduidig een ondernemer aan te wijzen. Bedrijven waarvoor dit niet kan (bijvoorbeeld een nv) blijven buiten beschouwing in het onderzoek. Dit zijn met name de grotere bedrijven. Het CBS identificeert vier typen ondernemers: zelfstandige ondernemers (winstgenieters), directeur- grootaandeelhouders (dga's), meewerkende gezinsleden en overige zelfstandigen. Van de eerste twee typen kan een verband worden gelegd tussen onderneming en ondernemer. Dit gebeurt aan de hand van de statistiek *Inkomen van personen*. Omdat die statistiek deels wordt samengesteld op basis van gegevens van de aangifte Inkomstenbelasting, is deze niet actueler beschikbaar dan 2017. Het kan ook voorkomen dat een bedrijf meerdere ondernemers heeft, bijvoorbeeld bij een vof of maatschap. In die gevallen worden maximaal twaalf ondernemers in beeld gebracht.

Van het mkb in de business economy kan voor 43 procent een ondernemer geïdentificeerd worden. Meer dan de helft daarvan is actief in het microbedrijf. Dit is volgens verwachting, omdat zelfstandige ondernemers over het algemeen actief zijn in kleinere bedrijven.

### Weging

De Financieringsmonitor is een enquête onder een steekproef. Op basis van die steekproef worden uitspraken gedaan over de totale populatie. Dit gebeurt door de uitkomsten te wegen en op te hogen. Omdat twee metingen voor dit onderzoek gecombineerd en uniek gemaakt worden, moeten de weegfactoren per stratum opnieuw berekend worden.

$$weegfactor_{2018 - 2019} = \frac{A_{2018}^h + A_{2019}^h}{2} \Bigg/ A_{2018}^h + A_{2019}^h (\text{excl. overlap})$$

Waarbij  $A$  het aantal werkzame personen is en  $h$  het stratum. Het gemiddelde aantal werkzame personen in de gecombineerde onderzoeksperiode wordt gedeeld door het totaal aantal werkzame personen in het stratum, gecorrigeerd voor ondernemingen die in beide jaren in de steekproef voorkomen.

## Analyse

De volgende analyses zijn uitgevoerd om te kijken of de verschillen tussen mannelijke en vrouwelijke ondernemers statistisch significant zijn en of er een structureel verschil bestaat als er gecorrigeerd wordt voor de kenmerken: sector en grootteklasse van het bedrijf en de herkomst en leeftijd van de ondernemer.

1. Een **covariantieanalyse** (ANCOVA) met als afhankelijke variabele één van de genoemde indicatoren en sector en grootteklasse van het bedrijf en herkomst en leeftijd van de ondernemer als covariaten;
2. Een **logistische regressie** met als afhankelijke variabele dummyvarianten van de genoemde indicatoren, een geslachtsdummy als onafhankelijke variabele en sector en grootteklasse van het bedrijf en herkomst en leeftijd van de ondernemer als covariaten. De geschatte coëfficiënt op de geslachtsdummy geeft aan hoeveel groter de kans is dat een vrouwelijke ondernemer behoefte heeft aan, of toegang heeft tot, externe financiering dan een mannelijke ondernemer – en of dit verschil statistisch significant is.

Omdat de afhankelijke variabele een dummyvariabele moet zijn, worden de categorische variabelen (financieringsvormen, financieringsdoelen, wijze van oriënteren) omgezet naar dummyvariabelen per categorie. Er wordt dan ook steeds een logistische regressie per categorie apart geschat, mits het aantal waarnemingen voor de betreffende categorie voldoende is.

## III. Begrippen

### Achtergestelde lening

Een kredietvorm die kenmerken van vreemd en eigen vermogen combineert. In het geval van faillissement wordt de crediteur bij uitbetaling achtergesteld op de andere kredietverstrekkers. De verstrekker van een achtergestelde lening heeft nog wel voorrang op houders van obligaties of aandelen.

### **Asset-based finance**

Financiering op basis van een onderpand, zoals debiteuren, machines of auto's. Omdat het door het onderpand zekerheden met zich meebrengt, is deze vorm interessant voor zowel de financier als het bedrijf in kwestie.

### **Bedrijfseenheid**

De feitelijke transactor in het productieproces gekenmerkt door zelfstandigheid ten aanzien van de beslissingen over dat proces en door het aanbieden van zijn producten aan derden.

### **Bedrijfsobligaties**

Bij een bedrijfsobligatie schrijft een bedrijf, met behulp van een bank of andere bemiddelaar, een lening uit waar beleggers op intekenen. Die lening wordt opgeknipt in verhandelbare coupures en er worden afspraken gemaakt over de looptijd, rente en aflossing. Zo'n obligatie krijgt een notering aan een beurs of kan buiten de beurs om onderhands verhandeld worden, bijvoorbeeld aan de werknemers van het bedrijf.

### **Business angel**

Een *business angel* is een andere benaming voor een informele durfkapitaalverstrekker, een vermogende particulier (meestal een ex-ondernemer die zijn bedrijf heeft verkocht) die een gedeelte van zijn eigen geld actief investeert in het kapitaal van veelbelovende bedrijven in ruil voor aandelen, een achtergestelde lening of een combinatie van beide.

### **Business economy**

De term 'business economy' wordt internationaal het meest gebruikt om het midden- en kleinbedrijf (mkb) af te bakenen. De business economy telt de overheidssector niet mee. Ook de agrarische sector, financiële dienstverlening, onderwijs, zorg, cultuur, sport en recreatie, belangen- en hobbyverenigingen en overige persoonlijke dienstverlening worden niet tot de business economy gerekend. De business economy is dus een deel van alle economische activiteiten en beslaat de SBI-codes B tot en met N en 95, exclusief K.

### **Crowdfunding**

Bij crowdfunding wordt financiering opgehaald bij een grote groep donateurs of investeerders. Een belangrijk voordeel is dat geldvragers zelf de voorwaarden kunnen bepalen. Zo beslissen ze zelf welke financieringsvorm ze gebruiken en wat de tegenprestatie zal zijn.

### **Digitalisering**

Aanpassen van het bedrijf aan door digitalisering veranderende markt. Digitalisering gaat over de structurele verandering van de economie en maatschappij door mensen en bedrijven die steeds meer van digitale technologie gebruik maken.

### **Direct lending**

Vorm van ondernemingsfinanciering, waarbij niet bancaire geldverstrekkers rechtstreeks leningen verstrekken aan bedrijven. In praktijk werken soms meerdere geldverstrekkers samen die tezamen geld investeren in een fonds dat als financier optreedt voor ondernemers.

### **Dochterbedrijf**

Een zelfstandige juridische eenheid binnen een concern.

### **Durfkapitaal**

Vorm van ondernemingsfinanciering, ook wel aangeduid wordt als *venture capital*, dat verstrekt wordt aan een onderneming die een meer dan gemiddeld risico loopt.

### **Equipment lease**

Lease is een vorm van kredietverstrekking waarbij de verstrekker een goed koopt en deze gedurende een overeengekomen termijn en tegen een vergoeding ter beschikking stelt aan het bedrijf. Bij equipment lease gaat het om objecten anders dan auto's, zoals kranen, grondverzetmachines, industriële machines, koffieapparaten, kopieermachines, computers en ICT-oplossingen.

### **Externe financiering**

Alle financiering die van buiten de onderneming aangetrokken wordt.

Een combinatie van vreemd vermogen en extern eigen vermogen. Voorbeelden van extern eigen vermogen zijn aandelenuitgifte, geld van informele investeerders of private equity. Intern eigen vermogen behoort niet tot externe financiering. Ingehouden winsten en eigen inleg door de ondernemer behoren dus niet tot dit begrip.

### **Factoring**

Dit is een vorm van debiteurenfinanciering of voorraadfinanciering. Hierbij draagt de ondernemer de facturatie over aan een extern bedrijf dat zorg voor de facturering, de debiteurenadministratie en de incassering van de debiteuren. Het externe bedrijf ontvangt in ruil meestal een percentage van de omzet, maar draagt ook het risico over de schulden.

### **Grootbedrijf**

Tot het grootbedrijf behoren ondernemingen met ten minste 250 werkzame personen. Deze grootteklasse komt voor in de monitor als benchmark maar behoort niet tot het mkb.

### **Informele investeerders**

Onder informele investeerders worden vrienden, familie, collega's en andere bekenden verstaan. Ze verschillen onder meer van business angels omdat zij niet actief betrokken blijven bij de bedrijfsvoering.

### **Innovatief bedrijf**

Ondernemingen die doen aan product-, proces-, marketing- en organisatorische vernieuwingen of sterke verbeteringen.

### **Ketenmacht**

Beperkende voorwaarden vanuit afnemers. Dit kan zich uiten in langere betaaltermijnen of aanvullende voorwaarden.

### **Kleinbedrijf**

Tot het kleinbedrijf behoren ondernemingen met tenminste 10 en minder dan 50 werkzame personen.

### **Kredietunies**

Een kredietunie is een coöperatieve kredietvereniging zonder winstoogmerk waarin ondernemers zich per regio of per branche organiseren om elkaar geld te lenen. Het is als non-bancair alternatief voor bankfinanciering ontstaan, wordt door de politiek gedragen en is voornamelijk een fenomeen in Amerika, Canada en Engeland.

### **Liquiditeit**

De verhouding van de vlottende activa tot het kortlopend vreemd vermogen wordt ook wel de *current ratio* genoemd. Het is een maatstaf van hoe goed bedrijven in staat zijn om aan hun verplichtingen op korte termijn te voldoen.

### **Leverancierskrediet**

Wanneer een onderneming goederen of diensten afneemt en die niet direct betaalt, ontvangt deze in feite een vorm van krediet van de leverancier. De niet-betaalde rekening is de financiering.



### **Management Buy-Out**

Van een management buy-out (MBO) is sprake wanneer het management van een bedrijf de activa en middelen overneemt.

### **Microbedrijf**

De kleinste grootteklasse binnen het mkb. Tot het microbedrijf behoren ondernemingen met minder dan 10 werkzame personen. In de Financieringsmonitor wordt ook een ondergrens gehanteerd van 2 werkzame personen.

### **Middenbedrijf**

Tot het kleinbedrijf behoren ondernemingen met tenminste 50 en minder dan 250 werkzame personen.

### **Midden- en kleinbedrijf**

Tot het mkb behoren ondernemingen met minder dan 250 werkzame personen. In de Financieringsmonitor wordt ook een ondergrens gehanteerd van 2 werkzame personen. De bedrijfsgrootte is bepaald op het niveau van de individuele bedrijfseenheid en niet het gehele concern. Binnen het mkb wordt een onderverdeling gemaakt naar drie onderliggende grootteklassen: het microbedrijf, het kleinbedrijf en het middenbedrijf. Het grootbedrijf, dat ook voorkomt in de monitor, behoort niet tot het mkb.

### **Mkb-beurs**

Een platform waarbij beleggers rechtstreeks kunnen investeren in mkb bedrijven. Dat kan in de vorm van (certificaten van) aandelen en obligaties (leningen). De (certificaten van) aandelen en de obligaties zijn verhandelbaar.

### **Onderhandse lening**

Een geldlening zonder tussenkomst van een bank, bijvoorbeeld bij familie of vrienden. Rente en afspraken worden wel vastgelegd in een contract.

### **Ondernemingengroep**

De eenheid die feitelijk optreedt als financiële transactor. De ondernemingengroep (OG) wordt gedefinieerd als de meest omvattende verzameling van in Nederland gevestigde juridische eenheden waarover zeggenschap kan worden uitgeoefend en die homogeen is naar institutionele sector. De ondernemingengroep is de statistische eenheid op basis waarvan het financieringsproces in Nederland wordt beschreven. Vooral bij grotere eenheden komt deze feitelijke transactor doorgaans niet overeen met één juridische eenheid, maar is een combinatie van juridische eenheden.

### **Private equity**

Een financieringsvorm waarbij investeerders buiten de aandelenbeurs om financieel in bedrijven participeren. Deze participatiemaatschappijen nemen dan een meerderheids- of een groot minderheidsbelang in een bedrijf. Binnen private equity zijn drie soorten investeringen te onderscheiden: een buy-out, een groei-investering, of een investering in vaak jonge ondernemingen met hoge risico's, het zogenaamde venture capital.

### **Regionale Ontwikkelingsmaatschappij**

Een samenwerkingsverband met het rijk (met het ministerie van EZK als handelend onderdeel) en de desbetreffende provincies als aandeelhouders. ROM'S hebben als doel de regionale economie te versterken. Ze investeren met name in innovatieve en snelgroeiende regionale bedrijven en herstructureren vervallen bedrijventerreinen.

### **Rekeningcourant**

Doorlopend krediet dat ondernemingen gebruiken voor alledaagse uitgaven en om hun rekeningen te betalen, ook wel bekend als een betaalrekening.

### **Rentabiliteit eigen vermogen**

De rentabiliteit op het eigen vermogen is de verhouding tussen de nettowinst (het resultaat ná belastingen) en het eigen vermogen. Het is een indicator van het rendement op het vermogen dat door aandeelhouders geïnvesteerd is.

### **Rentabiliteit totaal vermogen**

De rentabiliteit op het totaal vermogen is de verhouding tussen het resultaat uit de normale bedrijfsvoering (het resultaat vóór belastingen) en het totale vermogen.

### **Securitisaties**

Bij securitisaties worden leningen gebundeld en als verhandelbare effecten verpakt via speciaal daarvoor opgerichte entiteiten (Special Purpose Vehicles).

### **Solvabiliteit**

Het aandeel van het eigen vermogen in het balanstotaal. De solvabiliteit is een indicator die gebruikt wordt om de financiële positie van ondernemingen te meten. Het geeft een indicatie van de mate waarin zij in staat zijn te voldoen aan verplichtingen op langere termijn. Een hogere solvabiliteit duidt op een financieel gezonder bedrijf.

### **Startup**

Een startende onderneming met een vernieuwend, schaalbaar idee rondom een nieuwe technologie.

### **Stratum**

Een combinatie van bedrijfskenmerken waardoor bedrijven in de populatie en in de steekproef van de enquête aan hokjes toe te kennen zijn. In de Financieringsmonitor wordt gewerkt met 53 driedimensionale strata door bedrijfstak, grootteklasse en leeftijd te combineren.

### **Venture capital**

Een vorm van private equity waarbij het specifiek om investeringen in vaak jonge ondernemingen met hoge risico's gaat.

### **Werkzame persoon**

Persoon die een baan heeft bij een in Nederland gevestigd bedrijf of bij een particulier huishouden in Nederland. Tot de werkzame personen behoren alle personen die betaalde arbeid verrichten, ook al is het maar voor één of enkele uren per week. Zij kunnen worden onderscheiden in werknemers en zelfstandigen.

## **IV. Afkortingen**

ABR	Algemeen Bedrijven Register
AFM	Autoriteit Financiële Markten
BDK	Bedrijfsdemografisch Kader
BEID	Bedrijfseenheid
BMKB	Borgstelling Mkb Kredieten
CBS	Centraal Bureau voor de Statistiek
COEN	Conjunctuur Enquête Nederland
CPB	Centraal Planbureau
DGA	Directeur-grootaandeelhouder
DNB	De Nederlandsche Bank
DRT	Directe Ramingen Totaal
EBA	Europese Bankautoriteit
ECB	Europese Centrale Bank
EZK	Ministerie van Economische Zaken en Klimaat
FAAN	Factoring & Asset-based finance Association Netherlands
Fte	Full-time equivalent
ICT	Informatie- en Communicatie Technologie
IMF	Internationaal Monetair Fonds
MBO	Management buy-out
Mkb	Midden- en Kleinbedrijf
MFI	Monetaire Financiële Instelling

NFO	Statistiek Financiën Niet-Financiële Ondernemingen
NHG	Nationale Hypotheek Garantie
NVB	Nederlandse Vereniging van Banken
NVL	Nederlandse Vereniging van Leasemaatschappijen
NVP	Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen
OG	Ondernemingsgroep
RA	Remote Access
REV	Rentabiliteit eigen vermogen
RTV	Rentabiliteit totaal vermogen
ROM	Regionale Ontwikkelingsmaatschappij
RVO.nl	Rijksdienst voor Ondernemend Nederland
SAFE	Survey on the Access to Finance of Enterprises
SBI	Standaard Bedrijfsindeling
SMF	Stichting MKB financiering
SPV	Special Purpose Vehicle
SZO	Satelliet Zelfstandige Ondernemingen
TLTRO	Targeted Longer-Term Refinancing Operations
Vof	Vennootschap onder firma
Wp	Werkzame personen
WSW	Waarborgfonds Sociale Woningbouw
Zmp	Zelfstandigen met personeel
Zzp	Zelfstandigen zonder personeel