

Tussen fabel en feiten...



Door: Jean-Pierre Adams

Een decennium geleden kon een ondernemer bij meer dan tien banken terecht voor de financiering van zijn bedrijf. Hoewel het merendeel van de MKB bedrijven toen ook al bij “de grote drie” bankierden, was er altijd wel een (kleinere) bank te vinden waar het MKB terecht kon voor een second opinion, een concurrerende offerte of een alternatieve financieringsconstructie.

Achtereenvolgens haakten onder meer SNS, Postbank, Fortis, Deutsche Bank, Friesland Bank en Van Lanschot geheel of gedeeltelijk af. Naast overnames was de belangrijkste reden om te stoppen met zakelijk bankieren het geringe rendement dat banken behaalden op de onderkant van de zakelijke portefeuille. Ook in goede tijden was het blijkbaar al moeilijk om met name kleinere bedrijven adequaat te financieren. Nu de rook van de crisis geleidelijk begint op te trekken blijkt het bankenlandschap fors uitgedund en resteren er in essentie drie vragen:

- In hoeverre is er in Nederland nog sprake van **concurrentie** in het zakelijk bankieren?
- Welke **alternatieven** zijn of komen in de markt beschikbaar?
- Bieden ze voldoende **soelaas** voor ondernemers in het MKB?

Concurrentie

Het antwoord op de eerste vraag is snel te geven. In alle economische theorieën wordt een markt met slechts drie aanbieders (ABN AMRO, ING en Rabobank) gezien als een onvolwaardig, niet optimaal concurrerend speelveld. Partijen in zo'n markt komen over het algemeen sneller in de verleiding genoeg te nemen met hun bestaande positie. Ze zijn minder geneigd het prijswapen in te zetten, nieuwe producten te ontwikkelen of dure reclamecampagnes te organiseren; zeker indien er sprake is van redelijke winstmarges en min of meer gelijke marktaandeelen. Kartelvorming ligt in een dergelijke markt altijd op de loer. In Nederland komt daar nog bij dat twee van de drie banken staatssteun hebben

ontvangen. Zolang daar sprake van is, zijn er extra beperkingen gesteld aan de onderlinge concurrentie. Bovendien zullen de internationale eisen inzake de winstreserves van banken (Basel 3) ertoe leiden dat banken op termijn nog behoedzamer zullen worden in hun kredietbeleid.

Per saldo een beeld waar ondernemers en aanhangers van de vrije markt niet vrolijk van worden. Met name kleinere bedrijven zullen merken dat banken niet snel geneigd zijn veel tijd te investeren in het opstellen van concurrerende offertes. Voor kredieten onder een half miljoen euro zal “prijsshoppen” tussen banken nauwelijks lonend zijn. In enkele gevallen zal wel een offerte uitgebracht worden, maar het verschil in de gevraagde rente zal niet noemenswaardig zijn.

Alternatieven

Leve de vrije markt! Waar sceptici blijven steken in verontwaardigd terugblikken en verwijten aan bankiers en onmachtige politici, ontwikkelen oplettende en creatieve pioniers al enige tijd alternatieve financieringsvormen voor het MKB. Kredietunies, Crowdfundingsites, Microkredietorganisaties, MKB obligatiefondsen en nieuwe vormen van coöperatief bankieren schieten links en rechts uit de grond.

Veel alternatieven hebben een aantal van de volgende - soms gemeenschappelijke - kenmerken:

- Ze maken actief gebruik van internet om hun doelgroep te benaderen;
- interne kosten tracht men zo laag mogelijk te houden;





- voor de funding wordt geen beroep gedaan op spaarders in de traditionele zin;
- veelal is het niet noodzakelijk een bankvergunning aan te vragen;
- voor het koppelen van investeerders aan kredietvragers wordt niet zelden gebruik gemaakt van een digitale marktplaats;
- ondernemers dienen de financieringsbehoefte (hun plannen) kort en bondig toe te lichten;
- de beoordeling van het kredietrisico geschiedt door de investeerder ("spaarder") zelf, eventueel ondersteund door een eenvoudig ratingsysteem;
- de rente en voorwaarden worden onderling vastgesteld in een eenvoudig, gestandaardiseerd format.

Omdat deze alternatieven vrij versnipperd (via diverse sites, sommige fondsen opereren alleen regionaal) aangeboden worden en nog relatief kort voorhanden zijn, is het voor een conclusie over hun praktische werking en succes nog te vroeg. Er is zeker interesse vanuit ondernemers, maar men is beducht voor mogelijk negatieve gevolgen. Ook voor alternatieve aanbieders geldt immers dat ze transparant, degelijk en betrouwbaar moeten zijn. Het koppelen van kredietvragen van ondernemers aan de (spaar) gelden van investeerders is geen sinecure. Het blijkt een vak apart te zijn dat je niet zo maar - zonder kaders en heldere spelregels - kunt overlaten aan goedwillende ondernemers en investeerders. De AFM volgt dit dan ook met grote belangstelling.

Een tweede – voorlopige – constatering is dat het totale volume aan alternatieve MKB financieringen momenteel nog zeer bescheiden is. Een van de meest succesvolle en snelst groeiende crowdfunders 'Geldvoorelkaar.nl' arrangeert jaarlijks voor ongeveer 25 miljoen euro aan nieuwe MKB financieringen. Dat is slechts een schijntje vergeleken bij de benodigde herfinanciering van MKB klanten die Deutsche Bank in Nederland moeten verlaten (enkele miljarden euro's).

Voldoende soelaas?

Zullen alternatieve aanbieders op termijn een volwaardig alternatief kunnen bieden voor bancaire financieringen voor het

→ Lees verder >>

MKB? De tijd zal het leren. Ongetwijfeld komen er nog nieuwe initiatieven bij. Kredietunies in Nederland zijn recentelijk pas begonnen met hun eerste pilots, bijvoorbeeld binnen de bakkerijbranche. Het mutuele karakter van dergelijke fondsen (de spaarder kent en helpt / financiert de lener) toonde in het verleden aan een levensvatbare basis te kunnen vormen voor onderlinge financieringen. Veel coöperatieve banken zijn zo ontstaan.



Microfinanciering Nederland

De stichting Qredits zal op verzoek van de regering het maximum van haar microkredieten verhogen van €50.000,- naar €150.000,-. De eerste geluiden lijken te wijzen op de nodige terughoudendheid bij Qredits. Geldschietters van deze stichting (o.a. de grote banken) leggen de grens van een microkrediet liefst onder of op een ton. Enerzijds omdat daarboven overlap en concurrentie ontstaat met de reguliere bancaire MKB financieringsactiviteiten. Anderzijds omdat banken weten hoe lastig het kan zijn de slaagkans in te schatten van kleine, startende ondernemers.

Waar ondernemers in elk geval vanuit moeten gaan is dat professionele aanbieders van alternatieve bedrijfsfinan-

cieringen hun prijs zullen vragen langs de as van risico en rendement. Vaak worden in de praktijk alternatieve financieringsbronnen aangeboord als aanvulling op hetgeen banken willen en kunnen financieren. De zekerheden die een onderneming kan bieden zijn vaak al vergeven aan de bank. Daarmee lopen de aanvullende, alternatieve financiers een groter risico dat gecompenseerd dient te worden met een hoger prijskaartje, dat wil zeggen een hogere rente en/of een deel van de toekomstige winst.

En laat dat nu net de achilleshiel zijn in deze kwestie. In het diepste van de crisis maken veel bedrijven nauwelijks of geen winst. En het inschatten van de toekomstige winstpotentie van met name kleinere ondernemingen was niet eerder zo onzeker als in het huidig tijdsgewricht. In de nodige sectoren is sprake van majeure ontwikkelingen die elkaar snel opvolgen. In de detailhandel is een ware revolutie gaande. Waar de consument tot voor kort met name boeken en kleding via websites kocht, bestelt deze nu net zo gemakkelijk via internet een nieuwe wasmachine of zelfs een auto.

De drie F's

De overheid stelt inmiddels allerlei aanvullende (garantie)regelingen beschikbaar waarmee de kredietmarkt gestimuleerd moet worden. Het wachten lijkt echter op een doorbraak in het beleggingsgedrag van de pensioenfondsen. Indien zij besluiten enkele procenten van hun pensioenreserves te investeren in

het MKB in eigen land, komt er schot in de zaak. De realiteit gebiedt geen voortvarende aanpak van die kant. Voor het bereiken van het MKB heeft men overwogen gebruik te maken van de loketten en het kredietproces van banken. Deze stellen zich echter vooralsnog terughoudend op. Bij bestuurders blijkt weinig animo te zijn voor nieuwe avonturen in een nog steeds fragiele sector die nog maar net bekomen lijkt van de crisis.

Waar het MKB qua financiering in ieder geval niet bij gebaat lijkt te zijn, is het noodgedwongen terugvallen op de drie F's: friends, family & fools. Het aankloppen bij kennissen in de naaste omgeving kan incidenteel een uitkomst bieden, maar is geen oplossing voor de hier geschetste, meer structurele uitdaging.

Voor kleinere ondernemers is het te hopen dat een opkrabbende economie de banken ertoe aanzet de concurrentie in dit segment van de markt weer vol met elkaar aan te gaan. In de frisdranken-industrie lieten Pepsi en Coca-Cola zien dat hevige concurrentie ook in een markt met slechts twee grote spelers niet uitgesloten is...



Meepraten over dit onderwerp?
Ga naar www.welten.eu/blog.