



## Alternatieve financieringen.



Gepubliceerd op [29-05-2014](#)

Ze zijn er volop. MKB ondernemers die met uiterst creatieve en ook lucratieve ideeën op de markt willen excelleren. Maar de starter, de doorstarter en de minder kapitaalkrachtige zal dan een beroep moeten doen op kapitaal. Durfkapitaal of risicodragend vermogen genaamd. En dan begint de zoektocht. De

worsteling soms met de vraag hoe deze financiering te vinden is. Een ontdekkingstocht langs banken en alternatieve financieringen.

### MKB bepalend voor economie.

Nederland kent ruim 900.000 MKB bedrijven. Deze ondernemingen bepalen hoofdzakelijk de richting en de sentimenten over economische perspectieven. In feite zijn deze MKB bedrijven de economische barometer van het land. Een opleving in deze sector is dikwijls een indicator van vertrouwen en herstel in de economie.



### Traditionele financiers.

Veel MKB ondernemers ervaren een veranderende houding van hun bank. Kredieten worden niet meer verstrekt op basis van historische gegevens of op basis van vermeende onderpandwaarden. Banken dienen zich af te vragen of er voldoende perspectief is voor de levensvatbaarheid. Men

kijkt dus naar ontwikkelingen in de branche en (ogenshijnlijk) minder naar de ondernemerskwaliteiten en hun historische en onderscheidende prestaties. Banken moeten 'in control' zijn en worden zwaar afgerekend als het mis gaat. Afrekeningen van hoger hand, wetten, regels, toezichthouders en media. Niet bewegen is dan vaak de beste strategie om geen fouten te maken. Omdat de trap van boven naar beneden wordt schoongeveegd wordt hiermee ook de toon gezet binnen de organisatie van banken. Als de bazen zich indekken voor fouten, zullen medewerkers niet anders acteren.

Mede door de excessen in de belonings- en bonussystemen in de top, werd het imago van bankiers in korte tijd gedegradeerd tot graaiers die zich nog nauwelijks bewust leken van hun maatschappelijke rol en betekenis. Wat banken zich niet realiseren is dat er dan juist nieuwe initiatieven ontstaan om goede plannen en ideeën wel gefinancierd te krijgen. Met een te starre houding van banken ondergraven ze feitelijk hun eigen voortbestaan. Met een kredietverlening van nog altijd 85% van de totale kredietbehoefte zal dat niet heel snel afglijden, maar met het signaal dat er alternatieve circuits ontstaan moeten ook banken leren omgaan.



### **Alternatieve financiers.**

Voor een ondernemer met een innovatief idee en een beperkte financieringsbehoefte zijn er inmiddels diverse internet crowdfunding platforms waar financieringen van 100.000,- tot € 250.000,- gevraagd en ook verkregen worden. Met een interessant payback voorstel en met diverse kleinere coupures van diverse investeerders is hier een investeerdermarkt ontstaan die de plaats van de bank snel en ook minder complex kan innemen. Maar ook kan het een goede aanvulling betekenen op de mogelijkheid bankfinanciering te verkrijgen wanneer het weerstandvermogen met durfkapitaal is verstevigd.



Het beeld van een terughoudende bankensector is niet alleen verantwoordelijk voor het ontstaan van nieuwe initiatieven zoals crowdfunding. Ook de bankensector zelf lijkt verlost te willen worden van het moeten verstrekken van financieringen tot een hoogte van ca. € 150.000,-. Deze microfinancieringen, zo vinden de banken, vragen veel tijd en aandacht en kunnen met hun zware overheadkosten nauwelijks nog kostendekkend worden verstrekt. Mede op hun initiatief ontstaan dan nieuwe instituten zoals Qredits die speciaal geëquipeerd zijn om kleine kredietaanvragen te beoordelen en te verstrekken. Deze instituten maken dan gebruik van (oud) ondernemers en (gratis) business coaches die de ondernemer bijstaan bij hun exploitatie.

Ook de opkomst van kredietunies illustreren de maatschappelijke wens om MKB ondernemers bij te staan in het vinden van krediet. Kredietunies spiegelen zich aan het Amerikaanse fenomeen Credit Union. Hier wordt een groot deel van het Amerikaanse bedrijfsleven gefinancierd via investeerders die de Credit Union funden. Kredietunies in Nederland doen sterk denken aan de opzet van voorheen Boerenleen- en Raiffeisenbanken. Ondernemers plaatsen daar hun spaargelden en bepalen door een coöperatieve structuur zelf aan wie ze hun gelden weer uitlenen. De basis gedachte daarbij is de expertise van ons kent ons en zakelijkheid binnen een gebied van kerktoren tot kerktoren. Dit is bij de huidige Rabobank door opschalingen grotendeels verloren geraakt en wordt door het fenomeen kredietunies weer nieuw leven ingeblazen.



### **Informal investment.**

Dit is het circuit van vermogende particulieren die bereid zijn een ondernemer financieel te ondersteunen. Met hun investering hebben zij een rendementsdoel. Soms laten zij hun keuzes

bepalen door een instelling (investeringsgroep) die de business proposals vooraf beoordeelt en screent. Als business-angel opereren ze ook vaak als zelfstandige of als club van zelfstandigen. Vaak komen zij ook zelf uit die sector waarin zij willen investeren en mogelijk ook participeren en beoordelen hun kansen en rendementen vanuit eigen expertise en gevoel voor kansrijkheid.

**Interessante nieuwe kansen.**

De bankencrisis behoeft niet persé negatief te worden uitgelegd. Ondernemers zoeken mede door de terughoudendheid van traditionele banken nieuwe en creatieve oplossingen voor het financieren van hun plannen. Er ontstaat nieuwe dynamiek. Een nieuwe orde en systematiek waarin ondernemers en investeerders bij elkaar worden gebracht. De economie is gebaat bij een initiatiefrijke MKB-branche. Hier worden banen gecreëerd, innovaties tot stand gebracht en nieuwe perspectieven geboren. Ondernemers die niet schromen zich door een onafhankelijke raadgever bij te laten staan zijn meer succesvol. Het maken van ideeën, strategieën en pakken van nieuwe kansen is gebaat bij een kritisch klankbord en opstellen van een helder ondernemers-en financieringsplan. Het verkrijgen van de passende financiering is een creatief proces geworden waarbij het inzetten van een groot netwerk nuttig is.

Geschreven door [Gerrit Jan Bezemer](#).