



Whitepaper Publiek Regiokrediet

Een nieuwe stimulans en financiële hulpmotor voor succesvolle familiebedrijven



Melvin Könings en Roelof Balk, 6 juli 2020

Samenvatting:

- De Nederlandse economie bestaat voor ongeveer de helft uit familiebedrijven. Deze bedrijven zijn zeer belangrijk voor welvaart, werkgelegenheid en innovatie, ze zitten in de haarvaten van de regionale samenleving en economie.
- Het beleid van regionale overheden om onderzoek en innovatie te stimuleren is vaak gericht op technostarters. Familiebedrijven vallen buiten de boot, omdat zij meer op lange termijn gericht zijn, minder op het netvlies staan bij banken en de venture capital markt vermijden.
- Om vergelijkbare redenen grijpen de familiebedrijven ook mis bij diverse maatregelen van rijk en regio om de coronacrisis te bestrijden. Ze zijn daardoor extra kwetsbaar voor “uitverkoop” naar het buitenland, sommige familiebedrijven worden in hun voortbestaan bedreigd of gaan Nederland verlaten.
- Regionale overheden moeten vooral doorgaan met steun aan technostarters, maar kunnen daarnaast aanvullende instrumenten ontwikkelen voor het stimuleren van innovaties en het bieden van crisissteun voor deze categorie bedrijven. Dit kan met een nieuw revolverend instrument dat toegesneden is op de financiële kenmerken van familiebedrijven.
- In deze Lysias Whitepaper pleiten we om een publiek revolverend instrument te onderzoeken onder de werktitel “**Publiek Regiokrediet**”. Bij de implementatie kunnen de regionale ontwikkelingsmaatschappijen een belangrijke rol spelen.
- In de loop van 2020 voert Lysias gesprekken met betrokkenen om dit voorstel verder te onderzoeken en verder te onderbouwen.

Introductie

In deze Lysias Whitepaper kijken we naar het economisch belang van familiebedrijven in Nederland en hoe we dat kunnen borgen in de (post-)coronatijd. Familiebedrijven zijn regionaal de motor voor welvaart, werkgelegenheid en innovatie. Zij ondervinden aanzienlijk last van de coronacrisis, door fors tegenvallende omzet en onzekere markten. Niet alleen de lopende business is in gevaar, maar ook nieuwe investeringen staan onder druk.

In deze Lysias Whitepaper verkennen wij dit vraagstuk en geven wij een aanzet voor een oplossing, het “Publiek Regiokrediet”. We kijken eerst naar het belang van familiebedrijven voor de regionale economie en voor innovatie. Daarna kijken we naar de kenmerken van familiebedrijven en gaan we in op actuele ontwikkelingen, zoals overnamedruk. We nemen het bestaande beleid van overheden onder de loep en de tijdelijke steunmaatregelen in het kader van de coronacrisis. Overheden gebruiken steun- en stimuleringsmaatregelen voor het bevorderen van innovatie en ook voor het opvangen van de gevolgen van de coronacrisis. Deze maatregelen zijn echter onvoldoende toegesneden op de specifieke kenmerken en belangen van familiebedrijven. Dat is een groot gemis en vormt een urgent risico voor het voortbestaan van de familiebedrijven. Decentrale overheden zouden serieus moeten nadenken over een nieuw aanvullend financieringsinstrument specifiek voor innovatieve familiebedrijven.

Familiebedrijven zijn cruciaal voor economie en innovatie

In Nederland werken 4,3 miljoen mensen in een familiebedrijf. Samen zorgen 275.000 familiebedrijven voor 49% van de werkgelegenheid en 53% van het BBP. Dit zijn veel kleine en middelgrote bedrijven, maar ook reuzen zoals SHV met 55.000 medewerkers in 58 landen en een jaaromzet van € 19 miljard. Familiebedrijven onderscheiden zich van andere bedrijven door de nauwe interactie tussen het bedrijfs-, eigendoms- en familiesysteem. De kracht van veel familiebedrijven zit in het langetermijnperspectief, de betrokkenheid van een stabiele groep eigenaren, onafhankelijkheid van (anonieme) aandeelhouders, de nauwere binding tussen management en personeel, de sterke regionale binding, de snelle besluitvorming en de hoge solvabiliteit.



Familiebedrijven zijn een belangrijk onderdeel van het regionale ecosysteem rond onderwijs, kennisinstellingen en arbeidsmarkt. De Nederlandse maakindustrie bestaat bijvoorbeeld vooral uit familiebedrijven en is in omvang (omzet en werkgelegenheid) in Nederland groter dan de hele landbouwsector. Zij zijn niet alleen cruciaal voor welvaart en werkgelegenheid, ze vormen ook een cruciale schakel in het bereiken van de grote maatschappelijke doelen rond klimaat, zorg, mobiliteit, veiligheid en bijvoorbeeld landbouwtransitie. Die grote maatschappelijke doelen kunnen we in Nederland alleen maar bereiken door toepassing van innovatie. Daarbij gaat het niet alleen om het uitvinden en octrooieren van nieuwe technologie, maar ook om het betrouwbaar en breed uitrollen van nieuwe technologie. Familiebedrijven kunnen zijn daar bij

uitstek succesvol in, omdat zij diepgeworteld zijn in de regionale ecosystemen. Ze kennen de arbeidsmarkt, de consumenten, de overheden, de volksaard. Vertrouwen en draagvlak is de basis voor een brede toepassing van nieuwe technologie.

Vooraf buiten de Randstad houden familiebedrijven de regionale economie draaiend, zij vormen als het ware de backbone van de regionale economie. Niet alleen door hun eigen bedrijfsactiviteiten, maar ook door de toeleverende MKB-bedrijven er omheen. (Beursgenoteerde) multinationals en technostarters zitten meer geconcentreerd in de Randstad en voeren hun innovatie-activiteiten wereldwijd uit. Ze hebben minder banden met vaste toeleveranciers uit eigen regio. De binding van multinationals en technostarters met de regionale innovatie ecosystemen is vaak tijdelijk, vluchtiger en soms wat meer opportunistisch.

De sociale binding, oorsprong en langdurige aanwezigheid van familiebedrijven in de regio biedt vaste wortels voor robuuste innovatie-ecosystemen. Naast de sterke economische positie van familiebedrijven, zijn deze bedrijven ook heel belangrijk voor de sociale netwerken in een regio. Vaak werken er verschillende generaties werknemers uit dezelfde familie bij hetzelfde familiebedrijf. Er is ruimte voor werknemers met een afstand tot de arbeidsmarkt. En vaak zijn familiebedrijven belangrijk als sponsor van lokale sportclubs en vrijwilligersactiviteiten. Ze dragen dus veel bij aan de sociale cohesie in de regio.

Familiebedrijven buiten de spotlights

Familiebedrijven werken vaak achter de schermen, zeker uit oogpunt van financiering. Ze staan niet in de spotlights van beurskoersen of media. Ook hebben ze vaak maar beperkt contact met hun huisbank. Ze hebben natuurlijk wel een rekening courant voor betalingen, maar veel familiebedrijven financieren zichzelf, buiten de bank om. Vaak ontbreekt een bancaire kredietrelatie, waardoor banken weinig grip hebben op familiebedrijven. Dat komt ook omdat veel Nederlandse systeembanken hun regionaal netwerk en ondernemerschap hebben geschrapt of gesaneerd. Daarnaast geldt dat banken nog maar weinig innovatierisico's willen en mogen lopen, ook vanwege de regels van de Autoriteit Financiële Markten (AFM).

Om de stand van de Nederlandse economie te analyseren, kijken veel mensen naar de AEX-koers of de nieuwe winstcijfers van beursgenoteerde ondernemingen. Maar we zien daarmee maar een relatief klein deel van onze economie. Het grootste en misschien wel belangrijkste deel van onze economie hebben we simpelweg nauwelijks in beeld. Ook in de media is maar beperkte aandacht voor familiebedrijven, omdat de pers weinig informatie ontvangt over winst, investeringen, zeggenschap en strategie. Bij beursgenoteerde bedrijven moet die informatie gedeeld worden, bij familiebedrijven zijn strategie en resultaten vertrouwelijk.

Familiebedrijven als overnameprooi

Dit voorjaar berichtte de NOS dat China loert op Nederlandse bedrijven om over te nemen. De coronacrisis verzwakt Europese bedrijven en dat ontgaat ook China niet. China zou onder andere in de Nederlandse maritieme industrie geïnteresseerd zijn. Het liefst nemen ze grote bedrijven over. Zo schreef het Financiële Dagblad eerder dit jaar op basis van bronnen uit de bankensector dat een Chinees bedrijf zijn oog had laten vallen op scheepsbouwer IHC. Die overname werd recent met steun van het kabinet afgewend.

Roel de Graaf is voorzitter van de branchevereniging Nederlandse maritieme maakindustrie, waar de meeste scheepsbouwers bij zijn aangesloten: "China heeft een vijfjarenplan en daar staat in dat ze op maritiem gebied de beste van de wereld willen worden. En dus kopen ze als ze de kans krijgen bedrijven op die beschikbaar zijn." En familiebedrijven dreigen in deze zorgelijke tijd een makkelijke prooi te worden. De Graaf maakt zich zorgen. "Juist nu in de crisistijd zijn bedrijven kwetsbaar en vormen ze een makkelijke prooi. China koopt het liefst grote bedrijven



want dan heb je in één keer een heleboel kennis in huis." Maar ook kleinere familiebedrijven willen ze best hebben: "Als jij een familiebedrijf hebt en er is geen opvolger of je komt in problemen door wegvallende omzet, dan is het nu wel heel aantrekkelijk om te verkopen. Maar in ecosystemen heb je elkaar wel nodig om te kunnen bestaan. Als er dan uit de keten een bedrijf wegvalt dan voelen ook de grote ondernemingen het, want bij die kleinere bedrijven beginnen vaak de innovaties, de vernieuwingen en nemen ze gespecialiseerd werk voor hun rekening waar de grote bedrijven dan weer van profiteren. We hebben elkaar nodig in Europa, anders leggen we het af tegen China." (bron NOS)

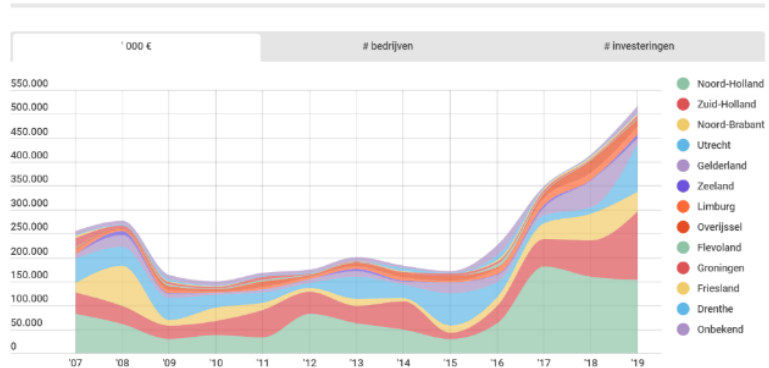
De voorzitter van Europese Commissie Ursula Von der Leyen en Eurocommissaris voor Mededinging Margrethe Vestager gaven afgelopen tijd een waarschuwing uit aan lidstaten, en ook in de Tweede Kamer leven er zorgen. Eddy van Hijum, gedeputeerde in Overijssel en verantwoordelijk voor het regionaal economische beleid: "Waakzaamheid is geboden voor overnames van verzwakte MKB- en familiebedrijven. Het voortbestaan van (regionale) clusters van kennis, innovatie en werkgelegenheid wordt ondermijnd. Hier ligt een belangrijke rol voor provincies en regionale ontwikkelingsmaatschappijen." (bron LinkedIn)

Lacunes in het innovatiebeleid van rijk en regio

Als het om innovatiestimulering gaat, gebruiken regionale overheden (landsdelen, provincies en steden) steeds minder subsidieregelingen en meer risicokapitaal-instrumenten (in het jargon: Venture Capital). Daarvoor richten deze overheden revolverende fondsen op. Ze gaan met publiek geld investeren via aandelen of converteerbare leningen in MKB bedrijven met hoge risico's. Ook Invest-NL hanteert deze aanpak. Focus van veel regionale overheden is met name op het MKB, terwijl het rijk via Invest-NL juist grote bedrijven wil en kan bedienen. Dat is op zichzelf een goede ontwikkeling, omdat revolverende financiering veel beter inspeelt op de (potentiële) terugverdieneffecten van innovatie dan subsidies. Leningen en participaties geven een andere prikkel aan ondernemers dan subsidies en zijn voor overheden veel kosten-effectiever omdat zij ook kunnen profiteren van de revenuen.

In Nederland zijn inmiddels honderden publieke innovatiefondsen opgericht, waar op dit moment al meer dan € 10 miljard in omgaat. Maar ook de private markt zit niet stil. In de afgelopen 5 jaar verdrievoudigde het volume van investeringen op de risicokapitaalmarkt van grofweg € 165 miljoen (2015) naar € 515 miljoen (2019). Deze stijging werd met name veroorzaakt door privaat (venture) kapitaal. De publieke fondsen (als onderdeel van dat nationale volume) verdubbelden van € 41 miljoen naar € 83 miljoen.

Regionale spreiding investeringen venture capital* 2007-2019

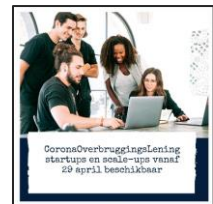


Veel innovatieve investeringen mislukken weliswaar (er zijn immers hoge risico's), maar een handvol technostarters en scale-ups doen het uitstekend en worden 5 tot 50 keer zo veel waard. Met het rendement van die paar pareltjes (de verkoopopbrengst van die tijdelijke aandelen) financiert (compenseert) het fonds alle andere mislukkingen. En over het hele mandje aan investeringen probeert de publieke fondsmanager een marktconform rendement te halen. Overigens kan een mislukte innovatie weldegelijk tot een economisch succes leiden. De ondernemers en ook de betrokken kennisinstelling weten dan dat die technologie niet werkt, vaak wordt op basis van die kennisontwikkeling andere succesvolle technologie ontwikkeld.

De Venture Capital aanpak van de markt-gedreven revolverende fondsen is gericht op snelle waardeontwikkeling. Centraal daarin staat de exit-strategie: binnen hoeveel jaar is dit bedrijf hoeveel gegroeid en met hoeveel winst kan ik mijn aandelen verkopen? Schuld opbouwen is geen groot probleem als de verkoopwaarde maar explodeert. Maar daar zit een belangrijke adder onder het gras als het om familiebedrijven gaat. Bij familiebedrijven staat juist de lange termijn centraal. Met een geleidelijke groei, met een steviger eigen vermogen om eventuele klappen op te vangen, met directeur-aandeelhouders en met personeel dat lange tijd in dienst blijft en met langdurige klantrelaties. Familiebedrijven hebben in de praktijk nauwelijks baat bij een Venture Capital aanpak. In de kern draait dat om zeggenschap en vertrouwen. Verwatering van aandelen is niet de bedoeling voor familiebedrijven. Deze ondernemers willen koste wat kost eigen regie en zeggenschap houden. Snelle groei is niet de belangrijkste drijfveer ("groei boven strategie"). Ze hebben geen doel om naar de beurs te gaan en te cashen als oprichters, ze willen de continuïteit bewaken en de zelfstandigheid van het bedrijf behouden. Kortom: de wereld van familiebedrijven en die van het Venture Capital aan de Amsterdamse Zuidas liggen mijlenver uit elkaar.

Maatregelen coronacrisis paradoxaal

De coronacrisis drukt stevig op het Nederlandse bedrijfsleven. De groei wordt bedreigd en veel sectoren hebben al last van (fors) omzetverlies of sombere vooruitzichten. Bij sommige sectoren (zoals horeca en evenementen) heeft de omzet zelfs vrijwel stilgelegen. De technologische industrie verwacht dat er "zeer zware klappen" op komst zijn. Dat zegt ondernemersorganisatie FME na een onderzoek in mei 2020 waar bijna 600 ondernemers aan deelnamen. Bijna de helft van de bedrijven heeft te maken met een flinke omzetsdaling en gaf aan ook in het derde kwartaal minimaal 20% en soms 50% op de omzet te moeten inleveren. Volgens FME komt bijna 60% van de bedrijven binnen een jaar in liquiditeitsproblemen.



De rijksoverheid heeft een pakket aan steunmaatregelen gelanceerd voor werktijdverkorting en staatsgaranties op krediet. Ook heeft het rijk samen met decentrale overheden en regionale ontwikkelingsmaatschappijen (ROM's) de Corona-overbruggingsleningen (COL) geïntroduceerd. Doelgroep van die leningen zijn startups en scale-ups (nieuwe bedrijven), de leningen zijn ook beschikbaar voor innovatieve MKB-bedrijven zonder bankrelatie zoals familiebedrijven. Het budget is nu € 200 miljoen. Voorwaarde is wel dat er vooral innovatief onderzoek wordt verricht binnen het bedrijf en dat de lening zich ook daar op richt. Dus niet op brede uitrol van technologie, maar vooral op de ontwikkeling van nieuwe technologie.

Rinke Zonneveld (directeur InnovationQuarter) spreekt namens de regionale ontwikkelingsmaatschappijen (ROM's): "Op basis van onderzoek hadden we ingeschat dat er minimaal € 350 miljoen nodig zou zijn om startups, scale-ups en innovatieve mkb'ers door deze crisis te helpen. Het budget van € 100 miljoen was daartoe een eerste aanzet. Dat het aangevraagde bedrag voor de COL nu al bijna 4 keer zo groot is, geeft aan dat de nood bij innovatieve bedrijven hoog is. Een grove inschatting op basis van de eerste beoordelingen is dat circa 50% tot 60% van de aanvragen zal worden toegekend en dat dankzij de cofinanciering die we vragen van aandeelhouders zo'n 35% tot 40% van het totaal gevraagde bedrag nodig zal zijn voor de aanvragen tot nu toe." (bron: rom-nederland.nl)



De ROM's verzorgen nu dus overbruggingsleningen in het kader van corona, een tijdelijk instrument om startups en scale-up overeind te houden. Elke aanvrager moet daarvoor aantonen dat corona de onderneming hard aantast. Maar dat ze tegelijkertijd met hun innovaties grote groeikansen hebben. Dat is onvermijdelijk en best een ingewikkelde paradox. Als de innovatie faalt, moet het bedrijf dit "corona-krediet" wel terugbetalen, inclusief een aardige risicorente. Het aangaan van zo'n extra COL-krediet vormt dus ook een extra last en risico voor de onderneming.

Aanvullend heeft het kabinet € 750 miljoen aan extra corona-overbruggingskrediet vrijgemaakt voor leningen van € 10.000 tot € 50.000. In de Kleine Kredieten Corona garantieregeling (KKC) staat de overheid voor 95% garant op leningen die worden verstrekt door banken, met een rente van maximaal 4%. Ook niet-bancaire geaccrediteerde financiers kunnen de lening verstrekken. Deze regeling is gericht op zelfstandigen en microbedrijven. Ook heeft het kabinet de BMKB regeling verruimd, waardoor banken gemakkelijker krediet kunnen verstrekken aan MKB-bedrijven. Maar banken hebben weinig contact met of grip op familiebedrijven, onder meer omdat ze hun regionaal relatiebeheer weg-bezuinigd hebben. Voor een succesvolle BMKB lening moet er wel een warme match en relatie zijn tussen bank en familiebedrijf, en die is er meestal niet. Banken hebben nauwelijks nog ruimte om financiering op maat te bieden. Om die redenen zien we de BMKB regeling in de praktijk haperen, zeker als het gaat om familiebedrijven. De BMKB-regeling sec verruimen in het kader van de coronacrisis biedt familiebedrijven nauwelijks oplossingen.



Samengevat zijn de noodmaatregelen van het kabinet, afgezien van de regeling voor werktijdverkorting, niet toegesneden op de kenmerken van de familiebedrijven, waardoor deze er naar verwachting minder gebruik van zullen kunnen maken.

Druk op familiebedrijven van twee kanten

We zien dus een acute en toenemende druk op de familiebedrijven vanuit twee kanten. Enerzijds vanwege de noodzaak om deze economische crisis te overleven. Uitverkoop dreigt en we moeten voorkomen dat de kracht van de Nederlandse economie (veel sterke familiebedrijven) wordt aangetast. Anderzijds zijn er grote maatschappelijke doelen waar veel innovatie voor nodig is. Maar de instrumenten die de regionale overheden gebruiken om innovatie te stimuleren sluiten nauwelijks aan op de behoeften en kenmerken van familiebedrijven. Ook de noodmaatregelen in verband met de coronacrisis werken vanuit dezelfde filosofie en aangrijpingspunten, die niet toegesneden zijn op familiebedrijven. In sommige gevallen zijn zij ook nog eens gekoppeld aan innovatie, waar bedrijven met de normale activiteiten al moeite hebben om het hoofd boven water te houden en onder deze omstandigheden weinig extra risico's kunnen aangaan.

De regionale ontwikkelingsmaatschappijen (ROM's) zijn de afgelopen jaren hard gegroeid met financiële innovatie-instrumenten, maar deze zijn vooral gericht participaties (aandelen), die niet passen bij de oorsprong, identiteit en kracht van familiebedrijven. Er zijn nog wel een paar kleinere subsidie-instrumenten, zoals de MIT-regeling (MKB Innovatiestimulering Regio en Topsectoren) en EFRO programma's (EU-middelen), maar deze worden ruim overtekend, meestal zijn de loketten gesloten. In de praktijk levert vooral de WBSO (generiek belastingvoordeel bij innovatie) een stimulans op.

Nieuwe kansen voor regionaal innovatiebeleid

Overheden lijken dus een zekere blinde vlek te hebben voor familiebedrijven. Ze richten hun innovatie-instrumenten vooral op jonge technostarters. Natuurlijk zijn deze starters belangrijk voor de economie, kunnen zij heel goed financiële hulp gebruiken en moeten we dat beleid voortzetten. Maar tegelijkertijd ontberen familiebedrijven een impuls van de overheid om goed door de coronacrisis te komen én om te blijven innoveren. Terwijl juist familiebedrijven cruciaal zijn voor het regionale innovatie ecosysteem.

Decentrale overheden moeten zich achter hun oren krabben op welke wijze familiebedrijven (wel) geholpen kunnen worden. Hoe komen zij beter door deze crisis en hoe blijven ze in staat om (meer) bij te dragen aan maatschappelijke doelstellingen? Op welke wijze kan de overheid familiebedrijven stimuleren te innoveren? Kan een revolverend instrument hier ook uitkomst bieden?

Gedeputeerde Eddy van Hijum op LinkedIn: “De lastige positie van familiebedrijven vind ik een herkenbaar punt, maar hoe ver zou de overheid moeten gaan in haar instrumenten? De overheid is niet geschikt als bank en de belastingbetaler kan niet alleen maar garant staan voor de risico’s. Een optie is om via publieke fondsen (selectief) participaties aan te gaan en zo bedrijvigheid en werkgelegenheid in de regio te borgen. We sturen daarbij niet primair op financieel rendement, maar op maatschappelijke impact en beperkte revolverendheid.”



De beperkte revolverendheid zou bijvoorbeeld gevonden kunnen worden in een achtergesteld karakter, lage rentes en langere looptijden van leningen. Of door elementen van impactfinanciering toe te voegen aan de portefeuille. Hier begint het out-of-the-box denken pas echt. Want als je aan een gemiddelde private fondsmanager vraagt op welke wijze regionale innovatie het best gestimuleerd kan worden, dan is het antwoord: “snelle groei, vlotte verkoop en dan financiële winst boeken via equity (aandelen)”. Publieke fondsmanagers zijn doorgaans bereid om een langere tijdshorizon aan te houden, maar ook zij worden ‘afgerekend’ op financieel rendement. En banken opereren bij kredietverlening risicomijdend en eisen zekerheden. Maar juist zekerheden zijn bij innovatie-investeringen lastig in te regelen. Bovendien hebben banken een moeizame relatie met familiebedrijven. Instrumentarium moet rekening houden met specifieke aspecten en kenmerken van de familiebedrijven, en met de verschillende motieven van de beoogd kapitaalverstrekkers.

Marlies van Wijhe, voorzitter van FBNed (de belangenorganisatie van familiebedrijven in Nederland), sprak eind 2019: “De overheid trekt een wissel op de toekomst van onze samenleving. De ruim 275.000 familiebedrijven in ons land waren in de crisisjaren de stabiele factor door hun langetermijnbeleid en betrokkenheid bij de regio waar ze gevestigd zijn. In plaats van dit te stimuleren worden ondernemers en families steeds vaker opzijgezet. Innovatiestimuleringsmaatregelen worden niet geoptimaliseerd. Dat kan niet de bedoeling zijn.” (bron: fbned.nl)



Verken het “Publiek Regiokrediet” als nieuw aanvullend instrument

Er is dus behoefte aan een nieuwe publiek stimuleringsinstrument, toegesneden op familiebedrijven en ruimte biedend om maatschappelijk rendement te incorporeren. Welke vorm zou dat kunnen krijgen? De vorm moeten we in ieder geval niet zoeken in een fonds dat zich richt op aandelen, dat recept werkt niet in de keuken van familiebedrijven. Op het snijvlak van regulier bankieren (marktconform, gericht op korte termijn rendement en zekerheden) en publiek Venture Capital (veelal via de ROM’s en veelal via aandelen) constateren we marktfalen voor familiebedrijven. En dit marktfalen rechtvaardigt mogelijk een nieuwe vorm van publieke financiering. Wij geven deze nieuwe faciliteit, die het verkennen waard is, voorlopig de werknaam “**Publiek Regiokrediet**”.

De focus van het Publiek Regiokrediet zou primair kunnen liggen op projecten met maatschappelijke impact, zoals CO2-reductie, betere zorg, landbouwtransitie, verbetering luchtkwaliteit en stikstofreductie. Ook belangrijk zijn implementatieprojecten op het snijvlak van onderzoek en de reguliere economie, de brede uitrol van technologie dus, met een combinatie van verdienvermogen en maatschappelijke relevantie. Maar het is verstandig als overheden zich daarbij niet blindstaren op marktconform rendement, met lastige procedures, zekerheidseisen en hoge risicorentes. Het instrument moet immers een echte impuls bieden voor regionale familiebedrijven, waar de reguliere markt het juist laat liggen. Familiebedrijven hebben behoefte aan leningen met lage rente, hoge risicoacceptatie, lange looptijden en bijvoorbeeld langere aflossingsvrije periodes. Voor private financiële marktpartijen op zoek naar snel resultaat (de Venture Capital wereld) is dat vaak een brug te ver. Maar ook voor ROM’s is dit ingewikkeld, omdat zij doorgaans sturen via aandelen en ook omdat de ROM’s een positief financieel rendement moeten halen: hun

fondsvolume moet doorgaans tenminste waarde vast blijven en mag zeker niet dalen volgens de beleidsinstructies. Sterker nog, sommige decentrale overheden kijken zelfs verlekkerd naar rendement uit de fondsen en hanteren financiële opbrengst als primaire key performance indicator (KPI). Dat kan slimmer, dat moet anders.

Een slim ingericht Publiek Regiokrediet kan revolverend worden opgezet, juist in combinatie met maatschappelijke doelen. Dit soort stimuleringsinstrumenten kunnen een revolverend karakter dragen, want familiebedrijven zijn reuze stabiel. En de teruggevloede middelen kunnen dan opnieuw worden ingezet (de stimuleringsmaatregel revolveert), zij het in financiële termen niet noodzakelijkerwijs voor 100%. Maar accepteer als overheid dat sommige projecten of investeringen helemaal niet renderen. En durf dan samen af te spreken dat de terugbetaling kan worden kwijtgescholden, zeker in relatie tot het meetbare maatschappelijk rendement. Dit lijkt in enige mate op de werking van het InnovatieKrediet (IK) van RVO, ware het niet dat de IK regeling zich vooral richt op experimentele ontwikkeling (prototype ontwikkeling) en niet op uitrol van technologie.



Bevat zo'n Publiek Regiokrediet dan staatssteun en is dat niet verboden? Een niet-marktconforme opzet bevat al snel staatssteun onder de EU spelregels, maar kan evengoed prima rechtmatig worden opgezet. De Algemene Groepsvrijstellingsverordening (AGVV) laat toe dat fondsmanagers een netto contante waarde van het bruto steunequivalent kunnen berekenen in gunstige leningen (dat is jargon voor het gekwantificeerde rentevoordeel uit een lening). Binnen de AGVV zijn er vervolgens voldoende manieren om innovatie- of milieusteun rechtmatig te verstrekken. Het begrip 'staatssteun' moet niet tot paniecreacties of impasses leiden en zeker niet als een te vermijden speelveld worden gezien. Integendeel, een effectieve fondsmanager die met publieke middelen stuurt moet juist als doel hebben rechtmatig staatssteun te verschaffen! Met een goede mix tussen beleidsresultaat en rendement. Bij een subsidieregeling is het financieel rendement voor overheden sowieso nul. De overheid kan juist slimme financieringsinstrumenten opzetten, waarbij wel wat verlies voor de overheden wordt ingecalculeerd, maar waar het uitgangspunt is dat lening-nemers hun lening terugbetalen. Dat vergt een slimmere sturing: niet alleen op financieel rendement, maar ook met duidelijke KPI's op het maatschappelijke resultaat. We schuiven daarmee op richting moderne resultaatsfinanciering, ook wel *social impact bonds* genoemd.

Bij de implementatie van het Publiek Regiokrediet kunnen de ROM's een belangrijke uitvoerende rol spelen. Het voordeel van de coronakredieten is dat de ROM's ervaring opbouwen en meer gewend raken aan kredietverstrekking. Maar let op! Na de coronacrisis kunnen de opdrachtgevers van de ROM's (provincies en EZK) in hun investeringsinstructies weer terugschieten in de financieel rendement-gedreven modus van participatie. Juist nu hebben we de kans om de ROM's nog slimmer in te zetten!

Nomen est omen

De ROM's kunnen voor familiebedrijven meer hun naam waarmaken en echt functioneren als regionale *ontwikkelings*maatschappij, in plaats van *participatiemaatschappij*. Dat de ROM's de afgelopen jaren verder opgeschoven zijn naar participatie-instrumenten, valt de ROM's zelf nauwelijks te verwijten. De ROM's voeren uit wat provincies en het Ministerie van EZK (hun opdrachtgevers) aan hen vragen. Maar de ROM's kunnen een nieuwe, aanvullende opdracht van de politiek krijgen. Een opdracht om het marktfalen bij familiebedrijven te tackelen. Een opdracht om familiebedrijven met een nieuw financieel instrument te gaan stimuleren. Dat vergt een ander instrument dan het huidige pakket aan participatie en noodkredieten. Dat vergt lef en visie.

Samenwerking loont

Als een revolverend instrument een voordeel of stimulans bevat ten opzichte van financiers uit de markt, zoals een rentevoordeel, hogere risico-acceptatie of een langere looptijden, dan levert dat voor de financier (kapitaalverstrekker) doorgaans een lager rendement op dan marktconform. Soms levert het instrument zelfs een negatief rendement op, met name als er maatschappelijke doelen worden opgezocht. Erg is dat niet als we dat vergelijken met subsidies: die hebben immers per definitie een direct financieel rendement van minus 100%. Het is wel verstandig en zorgvuldig om het mogelijke verlies in een nieuw revolverend instrument transparant af te dekken in de begroting. Hiervoor kunnen ook bestaande subsidievoorzieningen of -reserveringen gebruikt worden. Zo ontstaat er een transparante mix waarbij het markt-beïnvloedende element van het instrument transparant in beeld komt, inclusief de kosten. In het jargon heet deze combinatie blenden, waar veel Europese Lidstaten al uitgebreid gebruik van maken. Zo kan een provinciale overheid met EFRO-middelen een 20% verlies in een instrument incalculeren en de overige 80% financieren met eigen vermogen, EFSI-middelen en/of Invest-EU middelen. Op die manier kan via slimme EU co-financiering flinke opschaling plaatsvinden. Slimme samenwerking met Europa loont dus!

Het Europese staatssteunrecht biedt mogelijkheden voor een rechtmatige opzet van blenden. Op basis van de zogeheten EU-discontorente en rekenmethodiek voor leningen is het uit juridisch perspectief toegestaan om ondernemers een relatief vrij lage rente in rekening te brengen op een (publiek gefinancierde) lening. Zo'n lage rente mag een overheid uit staatssteunoptiek als marktconform oormerken, zelfs bij startende ondernemers (via zogeheten safe-havens). Dan is dus juridisch gezien geen sprake van staatssteun. Mocht er desondanks om andere redenen toch sprake zijn van een vorm van staatssteun (bijvoorbeeld bij rentevrije leningen), dan valt het 'bruto steun equivalent' doorgaans vrij laag uit, terwijl er voor innovatie en klimaat investeringen vaak ruime mogelijkheden zijn voor rechtmatige staatssteun. Dan is er dus nog steeds niets aan de hand vanuit staatssteunperspectief. Het EU staatssteunrecht legt doorgaans geen belemmering op, partijen moeten hun instrumenten wel slim en rechtmatig inregelen.



Tot slot

Het Publiek Regiokrediet kan als nieuwe, aanvullende innovatiemotor fungeren, juist richting familiebedrijven. Natuurlijk moeten betrokken overheden daar goede randvoorwaarden voor opzetten met prestatie-indicatoren, transparante rolverdeling en duidelijke verantwoording. Het soms wat gehaast opzetten van de revolverende fondsen in het verleden, heeft ons geleerd dat een goede voorbereiding het halve werk is. We stellen de volgende zes vervolgstappen voor:

1. Breng goed het regionaal marktfalen in kaart voor familiebedrijven (gericht kapitaalmarktonderzoek).
2. Operationaliseer de beleidsdoelen, stuur op *Key Performance Indicators* (KPI's).
3. Kies een slim overheidsinstrument dat past bij de eigenschappen van familiebedrijven en richt een passend regionaal uitvoeringsloket in.
4. Bepaal een helder normrendement; dit kan, gezien het marktfalen, ook negatief zijn.
5. Kijk naar de mogelijkheid van blenden (combinatie van subsidiemiddelen en vermogen).
6. Borg waar nodig de staatssteun via diverse rechtmatige vrijstellingen.

(de quotes in dit document zijn allemaal geciteerd uit openbare bronnen en persberichten)