

# De Investeringsparadox

Over de financiering van mkb-bedrijven in Overijssel



Opdrachtgever:

Provincie Overijssel

Samenstellers:

Melvin Könings en Roelof Balk

Datum:

27 januari 2021



## Inhoudsopgave

<b>Management samenvatting</b>	<b>1</b>
<b>1. Inleiding</b>	<b>4</b>
1.1. Aanleiding: White Paper en rondetafelgesprek	4
1.2. Opbouw van dit rapport	4
<b>2. Marktconsultatie: signalen uit het veld</b>	<b>5</b>
2.1. Bevindingen uit onze gesprekken	5
2.2. Andere actuele signalen uit de markt	8
2.3. Ondernemerspeiling in Overijssel (2020)	10
2.4. Landelijke peiling bij mkb ondernemers (Stichting MKB Financiering 2020)	11
<b>3. Trends en recent onderzoek</b>	<b>13</b>
3.1. De nationale mkb-financieringsmarkt	13
3.2. Staat van het mkb 2020: ondernemen is vooruitzien	15
3.3. De grote klap moet nog komen	17
3.4. Niet-bancaire financiering onder de loep	18
3.5. IPO rapport Dynamische agenda duurzaam herstel van de economie (2020)	20
3.6. Kapitaalmarktonderzoek Oost-Nederland (2017 en 2020)	21
3.7. Familiebedrijven in perspectief	23
3.8. Het nationale steun- en herstelpakket	26
3.9. Herstel- en transitieplan coronacrisis Provincie Overijssel (oktober 2020)	29
3.10. Het provinciale instrumentarium uit mkb optiek	31
<b>4. Verdieping van de analyse</b>	<b>32</b>
4.1. Onderzoeksvraag 1: Focus op familiebedrijven?	32
4.2. Onderzoeksvraag 2: mkb-bedrijven die tussen wal en het schip raken?	33
4.3. Onderzoeksvraag 3: een grofmazige berekening van de investeringsparadox	34
<b>5. Conclusies en aanbevelingen</b>	<b>36</b>
5.1. Conclusies	36
5.2. Aanbevelingen	36
5.3. Tot slot	38

### Bijlage 1: overzicht gesprekspartners

### Bijlage 2: rekenvoorbeeld: investeringsopgave klimaat



## Management samenvatting

Investerings van ondernemers zijn de motor voor economische ontwikkeling. De beschikbaarheid van financiering is een belangrijk onderdeel bij elke investeringsbeslissing voor ondernemers. Dit is niet het enige aspect. Ondernemers nemen investeringsbesluiten op basis van talrijke overwegingen, zoals markt- en technologieontwikkeling, beschikbaarheid van goed personeel, beschikbaarheid van fysieke ruimte, perspectief op rendement, risicoafwegingen, etc. Financiering is wel een cruciale voorwaarde, een *conditio sine qua non*. Een goed werkende financiële markt met voldoende aanbod op de juiste schaal is daarom een belangrijk onderdeel voor een gezond ondernemersklimaat.

Dit onderzoek schetst een actueel beeld van de financieringsmarkt voor mkb in de provincie Overijssel. Op basis van een marktconsultatie (raadpleging van sleutelspelers in de financieringsmarkt) en een overzicht van actuele trends en recente rapportages is de situatie in beeld gebracht en zijn conclusies geformuleerd die voor de provincie relevant zijn bij het formuleren van beleid. Het bedrijfsleven in Overijssel moet de komende jaren een forse draai maken om in te spelen op de snel veranderende (wereld-)markten, waar sprake is van toenemende concurrentie. En ook om mee te bewegen in grote transitieopgaven, bijvoorbeeld digitalisering, energiebesparing en circulair ondernemen. De coronacrisis vergroot de urgentie om te investeren in aanpassing van productie en dienstverlening, nieuwe verkoopkanalen, andere klantbenadering en nieuwe verdienmodellen. Maar diezelfde coronacrisis beperkt de financiële armslag om dat te doen. De druk op de bedrijfsresultaten heeft de investeringsruimte van veel ondernemers immers aangetast.

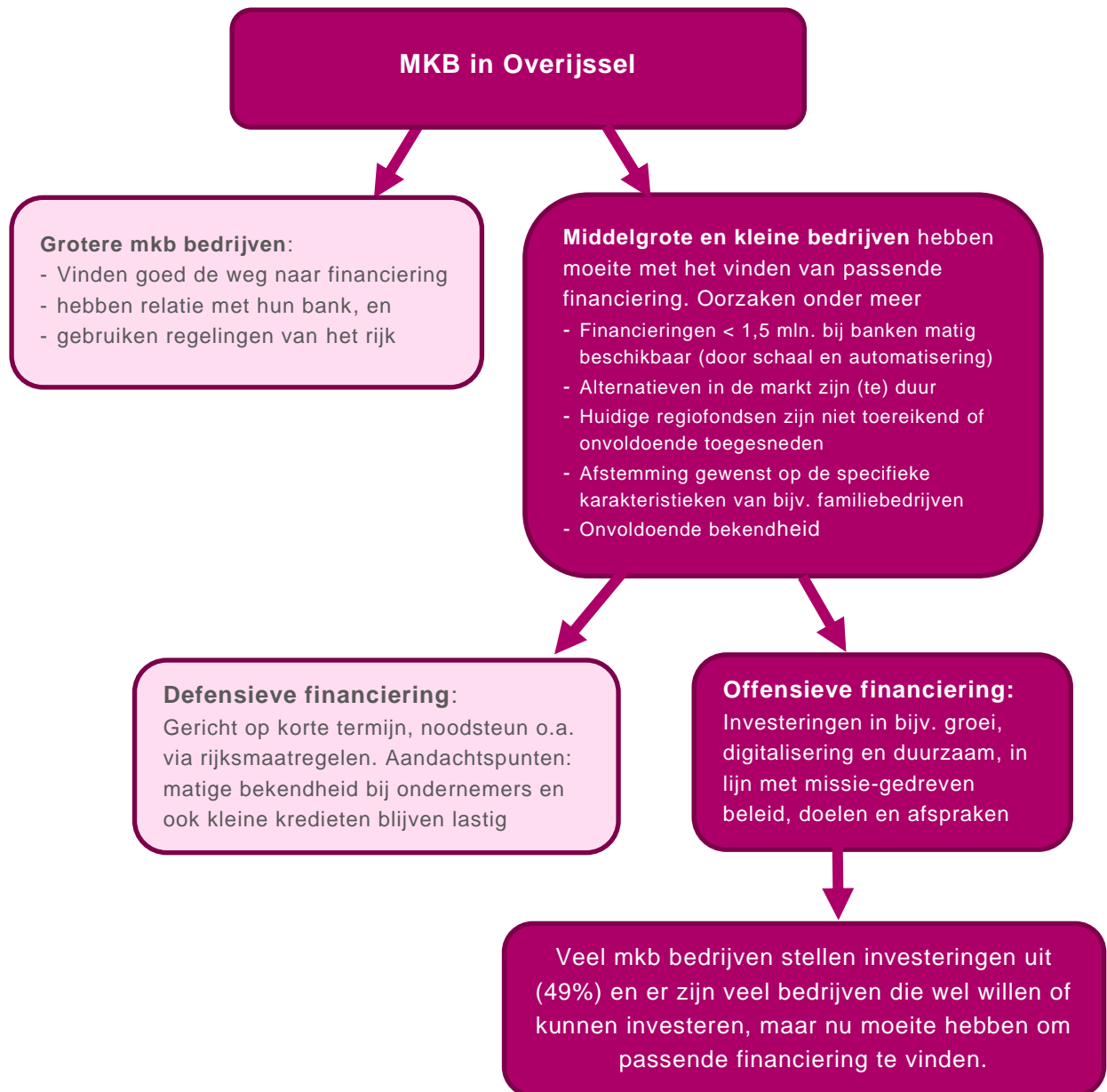
In de markt zien we twee tegenstrijdige bewegingen. Marktontwikkelingen en maatschappelijke ontwikkelingen, door overheden aangemoedigd, vereisen aan de ene kant dat ondernemers *meer* gaan investeren. Investerings zijn belangrijk voor het toekomstig regionaal verdienvermogen op nieuwe en bestaande markten en voor het behalen van actuele maatschappelijke doelen. Maar aan de andere kant zorgen de coronacrisis en toenemende financieringsproblemen er voor dat ruwweg de helft van het bedrijfsleven in Overijssel investeringen uitstelt en dus *minder* gaat investeren.

Banken worden door marktontwikkelingen en scherper toezicht gedwongen tot meer automatisering en schaalvergroting in kredietverlening. Daardoor zijn banken steeds minder in staat maatwerk te leveren in financiering. Met name kleinere bedrijven, waaronder veel familiebedrijven, zien de toegang tot bancaire financiering afnemen. Vooral bij financieringsvragen onder de € 1 á 1,5 miljoen is sprake van een toenemend financieringstekort. In de regionale economie leidt het gebrek aan financieringsmogelijkheden tot terughoudendheid in investeringen, met een verslechtering van de concurrentiepositie van mkb-bedrijven als gevolg. Dit levert een **investeringsparadox** op die deze bedrijven kwetsbaar maakt voor ongewenste overnames of zelfs faillissement.

Overheden doen hun best om deze investeringsparadox te bestrijden. Zo worden er instrumenten ingezet direct richting de financieringsmarkt (banken), zoals de BMKB regeling voor borgstelling van mkb-kredieten. De nood- en herstelpakketten van zowel de rijksoverheid als de provincie bevatten uiteenlopende stimuleringsmaatregelen. Maar ondanks deze inzet lijken de investeringen in de regio nog niet toe te nemen. De maatregelen zijn vooral gericht op noodsteun (defensief), nog niet of nauwelijks op herstelsteun (offensief).

Een rem op investeringen heeft grote consequenties voor de regionale economie, omdat de effecten langdurig doorwerken. De toenemende investeringsparadox op de financieringsmarkt is dus een ongewenste ontwikkeling, een vorm van groeiend marktfalen.

Schematisch weergegeven is de analyse als volgt:



Dit onderzoek laat zien dat de maatregelen van de overheid om de toegang tot kapitaal te verbeteren niet altijd toereikend zijn. Een grote middengroep van mkb bedrijven lijkt tussen de wal en het schip te vallen, er is sprake van een significant financieringstekort in Overijssel. Een grofmazige rekensom laat een financieringstekort van € 90 miljoen zien. Als de provincie dit financieringstekort zou kunnen afdekken, kan de provincie een veel groter investeringsvolume mobiliseren, van circa € 200 miljoen.



We doen in dit onderzoek zes aanbevelingen:

1. Verdiep en veranker **regionaal onderzoek** naar mkb-bedrijfsfinanciering. Er is een vrij brede consensus dat de investeringsparadox groeit en het marktfalen toeneemt. Voor een gericht instrumentarium van de overheid is het van belang de aard en omvang van het marktfalen scherp in beeld te houden. De markt is voortdurend in beweging, het is dus verstandig om de trendbewegingen periodiek in de gaten te houden, ook in de herstelfase na corona.
2. Analyseer op korte termijn het **bestaande provinciale financiële instrumentarium** en scherp dat aan waar lacunes zijn, met name in het kleinschalige en middelgrote segment. Biedt een alternatief voor het teruglopende bancaire krediet in dat marktsegment. Het bestaande instrumentarium legt de nadruk op innovatie, waarbij op onderdelen nog onvoldoende rekening gehouden wordt met de positie van het mkb en familiebedrijven.
3. Zet in op het versterken van het **eigen vermogen** van ondernemers voor investeringen. Dit kan door het verstrekken van achtergestelde leningen, met als voorwaarde dat deze gecombineerd moeten worden met leningen van de bank of andere financiers. Specialististen verwachten dat een gerichte actie om investeringen te stimuleren een flinke impact kan hebben op de regionale economie. Regelingen of voorzieningen moeten dan breed bekend worden gemaakt, eenvoudig en laagdrempelig zijn, met beperkte administratieve lasten en een functionele verantwoording.
4. Agendeer bedrijfsfinanciering bij **intermediaire organisaties**. In Overijssel zijn al verschillende organisaties actief, zoals de Economic Boards, het Expertisecentrum Familiebedrijven, Boost Smart Industry, Stichting kiEMT, Kennispoort Zwolle, etc. Voor financiering hoeft dan ook geen nieuwe club te worden opgericht, binnen deze (bestaande) gremia kan financiering hoger op de agenda worden gezet.
5. Breng het **financiële speelveld beter in kaart** en organiseer bijvoorbeeld **financieringstafels** over het investeringsvermogen van het mkb. Het landschap van organisaties en samenwerkingsverbanden rond ondernemerschap en financiering zit complex in elkaar, ook in Overijssel. Veel betrokkenen hebben moeite met inzicht en het snel en effectief vinden en toepassen van instrumenten, maak dat landschap inzichtelijker.
6. Onderzoek **ketenfinanciering**. Missie-gedreven investeringen zijn gebaat bij samenwerking. Juist in het regionale ecosysteem kan versnelling plaatsvinden. Dat kan ook op financieel gebied, bijvoorbeeld via onderlinge afspraken op het gebied van betalingstermijnen, leveranciers- en afnemerskrediet.

Tot slot, bestaat die investeringsparadox nu echt en zijn er maatregelen nodig? Het lijkt ons verstandig de mkb-financiering aanhoudend te onderzoeken om aard en omvang van het marktfalen scherp in beeld te krijgen en te houden. De Amerikaanse dichter James Whitcomb Riley wijst ons de weg in zijn uitspraak van 1849: *“If it looks like a duck, swims like a duck, and quacks like a duck, then it probably is a duck”*. De tijd dringt en de investeringsparadox neemt toe, ook in Overijssel. Dit vraagt om gezamenlijke actie.





## 1. Inleiding

In deze inleiding beschrijven we de aanleiding van dit onderzoek en de opbouw van dit rapport.

### 1.1. Aanleiding: White Paper en rondetafelgesprek

Op vrijdag 2 oktober 2020 vond op uitnodiging van de provincie Overijssel een digitaal rondetafelgesprek plaats over de financiering van familiebedrijven. Dit gesprek vond plaats naar aanleiding van de White Paper Publiek Regiokrediet, opgesteld door Lysias<sup>1</sup>, die de belangstelling wekte van de gedeputeerde Eddy van Hijum. De White Paper stelde vast dat familiebedrijven vaak misgrijpen bij financieringsfaciliteiten die overheden beschikbaar stellen of ondersteunen.

Conclusie van dit digitale rondetafelgesprek was dat allerlei ontwikkelingen op elkaar ingrijpen, zoals technologieontwikkeling, digitalisering en innovatie, de coronacrisis, het beleid van de overheid voor mkb-financiering, energietransitie-doelen, specifieke uitdagingen bij familiebedrijven (bijvoorbeeld bij opvolging) en ontwikkelingen bij de banken en andere financiers. Vastgesteld werd dat familiebedrijven in Overijssel een buitengewoon diverse groep vormen, van vrij klein met regionale focus tot heel groot en internationaal opererend. Dat levert een zeer gevarieerd beeld op van knelpunten en kansen. Sommige grootschalig opererende familiebedrijven hebben een goede toegang tot en vertrouwensband met bancaire financiers. Deelnemers aan het gesprek gaven aan dat vooral de problematiek en de kwetsbaarheid van niet-bancair gefinancierde mkb-bedrijven (waaronder een groot aantal familiebedrijven) nadere aandacht behoeft. Daarbij werd de vraag opgeworpen of de huidige provinciale instrumenten voldoende zijn toegesneden op de financieringsbehoefte en -structuur van deze bedrijven.

De provincie Overijssel heeft daarop een aantal onderzoeksvragen geformuleerd voor een aanvullend onderzoek door Lysias Advies. We hebben in dit rapport de markt verkend door gesprekken te voeren met praktijkdeskundigen uit de regio (zie voor een overzicht bijlage 1). Hun visie is in dit rapport terug te vinden, echter zonder dat deze herleidbaar is tot individuele personen.

### 1.2. Opbouw van dit rapport

In dit marktonderzoek hebben we de trendmatige ontwikkelingen op de nationale financieringsmarkt geprojecteerd op de regio-specifieke situatie in Overijssel, met een focus op mkb-bedrijven, waaronder veel familiebedrijven. Hoofdstuk 2 bevat een weergave van de marktconsultatie met de signalen uit het veld, op basis van de gesprekken die wij voerden met ondernemers, financiers, experts en intermediaire organisaties. Dit hoofdstuk bevat ook relevante uitspraken van experts en de opbrengst van recente peilingen. Daarna volgt in hoofdstuk 3 het overzicht van de relevante rapporten en onderzoeken, die aan deze gesprekken ten grondslag lagen. Hoofdstuk 4 bevat de verdieping van de analyse aan de hand van een aantal onderzoeksvragen van de provincie Overijssel. We sluiten het rapport af met conclusies en aanbevelingen in hoofdstuk 5.

---

<sup>1</sup> De Lysias Whitepaper kan [hier](#) gedownload worden.



## 2. Marktconsultatie: signalen uit het veld

Dit hoofdstuk bevat een weergave van actuele signalen uit het veld, op basis van de gesprekken die wij voerden met ondernemers, financiers, experts en intermediaire organisaties en op basis van ons desk research. We hebben gesproken met verschillende ervaren financiële specialisten van onder meer accountantskantoren die ondernemers adviseren over investeringen, vermogen en financiering (naast het verzorgen van de reguliere jaarrekeningen, administratie en fiscale werkzaamheden). In de bijlage staat een overzicht van de specialisten die we gesproken hebben. Aansluitend nemen we andere signalen uit de markt en recente peilingen in dit hoofdstuk mee.

### 2.1. Bevindingen uit onze gesprekken

Eerst en vooral geven de specialisten aan dat de coronacrisis in bepaalde sectoren **grote schade** veroorzaakt. Voor een deel is dat blijvende schade. Bedrijven die al op het randje zaten, worden nu nog met noodsteun in leven gehouden, maar zullen mogelijk later in 2021 toch omvallen. De huidige cijfers voor faillissementen voorspellen een stilte voor de storm: het aantal faillissementen was historisch gezien buitengewoon laag in 2020, 'als een terugtrekkende zee voorafgaand aan een tsunami'. Toch is het niet alleen maar kommer en kwel, er zijn ook bedrijven die profiteren van de coronacrisis. Zelfs in de zwaar getroffen horecasector zijn er bedrijven die juist groeien als kool, bijvoorbeeld dankzij nieuwe bezorg- en afhaalconcepten. Ook zien de specialisten dat de lokale koopkracht van consumenten relatief is toegenomen, omdat consumenten minder uitgeven aan bijvoorbeeld vakanties, cultuur en entertainment en minder vaak uit eten gaan. Dat zorgt in sommige sectoren voor grote klappen, maar in andere sectoren juist voor een opleving, vooral op de online markt.

Algemeen beeld is dat de **veerkracht** van de markt in Nederland groot is en de economie na het versoepelen van de maatregelen weer verder kan groeien. De coronacrisis heeft op de regionale markt wel voor een **stevige omslag** gezorgd van offline (fysiek) naar online (digitaal). Voor sommige sectoren heeft dat blijvende en onomkeerbare gevolgen. Dat hoeft niet altijd erg te zijn, sommige bedrijven profiteren ook flink. Maar daardoor veranderen wel de businessmodellen en wordt een groter aanpassingsvermogen gevraagd van ondernemingen. De rappe verschuivingen doorkruisen de normale levenscycli van processen en methodes waardoor voorheen rendabele investeringen de geprognosticeerde terugverdien capaciteit niet kunnen opbrengen.

In deze situatie hebben bedrijven ofwel een **defensieve** financiering nodig, ofwel een **offensieve** financiering. Bij defensieve financiering ligt de nadruk op "overleven", en dat gaat vaak om werkkapitaal, salarissen, vaste lasten, etc. Het noodpakket van de rijksoverheid is met name hier op gericht. Bij offensieve financiering gaat het om investeringen voor de toekomst, om veranderende omstandigheden het hoofd te bieden, om te investeren in kansen voor de toekomst. Juist deze offensieve financiering staat op dit moment onder druk.

De specialisten zien dat kleinere bedrijven steeds lastiger kleinere kredieten (onder € 1,5 miljoen) via de bank kunnen krijgen. Daar zitten verschillende problemen en oorzaken achter. Zo focussen banken



tegenwoordig primair op **compliance**: het voldoen aan alle strenge regelgeving en normering. Die focus is soms zo strak, dat goede gezonde plannen geen financiering kunnen krijgen, bijvoorbeeld omdat zekerheden net tekort schieten binnen de regels of omdat cashflow onvoldoende vooraf aangetoond kan worden. Maar soms krijgen relatief slechte plannen wél financiering, omdat ze wel ‘door de hoepel van compliance’ passen. Dit soort knelpunten kunnen in de praktijk nog wel eens opgelost worden door de persoonlijke contacten en besluitvormingsmarges die de (regionale) financiële adviseurs nu bij de (regionale) banken hebben. Na een goed gesprek is soms maatwerk mogelijk op basis van meer persoonlijke inschattingen van financieel perspectief en rendement. Maar adviseurs zien nu al dat de modernisering, of **sanering van het regionale systeem** van de banken problemen opwerpt, omdat de mogelijkheid tot maatwerk verder onder druk komt te staan. Deze trend zet zich volgens veel experts de komende jaren nog verder voort.

Voorheen middelgrote, maar inmiddels als ‘kleinere’ kredieten omschreven aanvragen (onder € 1,5 miljoen) worden op dit moment in hoofdzaak **geautomatiseerd beoordeeld**. De online financieringsprocessen zijn er op ingesteld om op basis van voorzichtige data en ratio’s een analyse te maken van de financieringsmogelijkheden en daar ook een oordeel over te geven. Een analyse van de transactiedata van de zakelijke rekening in combinatie met historische cijfers, vormt belangrijke input in een dergelijk proces. Een algoritme bepaalt dan primair of een bancaire financiering door kan gaan of niet. Soms worden branches al op basis van hun SBI-code simpelweg uitgeselecteerd. Niet alleen financieringen ter dekking van een werkkapitaalbehoefte komen hiermee in het gedrang, maar ook toekomstige (vervangings-)investeringen. Systemen worden daarmee leidend in plaats van dienend.

Kleinere ondernemers hebben ook te maken met een **gebrek aan bewegingsruimte**. Het is op dit moment bijvoorbeeld erg lastig om van bank te wisselen, banken nemen op dit moment nauwelijks nieuwe klanten aan, omdat voorgesorteerd wordt op een golf aan bijzonder beheer-gevallen later in 2021. Aan kleine bedrijven kunnen banken ook maar weinig verdienen. De toegang voor kleinere mkb-bedrijven wordt daardoor steeds meer beperkt.<sup>2</sup>

Kleine ondernemers worden bovendien door de bank vaak **hoofdelijk aansprakelijk** gesteld voor leningen. Dat geeft een schaalprobleem vanwege een verschillende perceptie over het begrip ‘klein’. Uit bancair perspectief bekeken zijn sommige kredieten wellicht klein te noemen, maar op persoonlijke titel gaat het dan nog steeds om serieus geld. Dat weerhoudt kleinere ondernemers om te investeren. Ook leidt kredietverlening met hoofdelijke aansprakelijkheid per definitie tot **persoonlijke schulden- en lastenverzwaring**. Het is helemaal niet raar dat ondernemers daar in onzekere tijden terughoudend in zijn. Een pas op de plaats is voor veel ondernemers logisch en verstandig.

In reactie op deze marktontwikkelingen zien de specialisten de laatste jaren een forse stijging van niet-bancaire kredietverlening. In de regio vinden **informele investeerders** en ondernemers elkaar steeds vaker. Daarin helpt ook dat regionale ondernemers die wél over reserves beschikken, steeds vaker in eigen regio op zoek gaan naar investeringen, omdat sparen bij de bank vrijwel niets oplevert

---

<sup>2</sup> Kijk voor meer informatie naar het artikel "[Computer says no](#)"





en beleggen afstandelijker is en onbeheersbare risico's oplevert. De **risicobereidheid** van niet-bancaire financiers is doorgaans hoger dan bij systeembanken. Een crowdfunding platform financiert bijvoorbeeld tot 85% van de vastgoedwaarde voor een investering, terwijl de bank niet verder gaat dan 65%. Dat illustreert dat eigen vermogen heel belangrijk is.

Voor kleine ondernemers **krediet simpelweg duur**. Bij banken, maar ook bijvoorbeeld bij niet-bancaire dienstverleners als Qredits zijn de rentelasten vrij hoog. In combinatie met relatief korte looptijden en nauwelijks ruimte voor aflossingsvrije periodes, belast dat de cash flow aanzienlijk. Dat maakt investeren zowel riskant als kostbaar. Zo gaan ook investeringen die bedrijfsmatig gewenst en verstandig zijn simpelweg niet door wegens **te hoge kapitaalslasten**. Ondernemers die wel willen investeren, hebben geen zin om het rendement grotendeels naar hun financier te geleiden.

Soms komen kleine ondernemers **niet in aanmerking** voor financiering, terwijl ze wel kunnen en willen bijdragen aan maatschappelijke doelen. Voor financiering via bijvoorbeeld het Energiefonds Overijssel komen kleine ondernemers niet in aanmerking, omdat het fonds een minimumgrens voor financiering van € 1 miljoen hanteert. Specialisten verwachten dat als dit minimumplafond lager zou liggen, een veel grotere doelgroep van dit fonds gebruik kan maken.

Investeringen in innovatie of bijvoorbeeld in energietransitie is gebaat bij **samenwerking**, dit biedt ook vooral kansen in het regionale ecosysteem. Als partijen samenwerken kunnen ze beter risico's spreiden en verbinden ze zich ook nauwer aan de regio. Ketenfinanciering is een verzamelnaam van allerlei financieringsvormen tussen bedrijven in de keten onderling, met als doel de onderlinge -, of ook de individuele financieringsruimte te vergroten. Ketenfinanciering kan bijvoorbeeld via onderlinge afspraken op het gebied van betalingstermijnen, leveranciers- en afnemerskrediet. Ketenfinanciering is voor veel partijen een nog wat onbekend terrein.

De regionale kennis- en netwerkinfrastructuur rond financiering staat onder druk. Vroeger waren er meer netwerkbijeenkomsten, bijvoorbeeld bij de Kamer van Koophandel, en hadden bankdirecteuren meer lokale zeggenschap en een regionaal zwaardere positie. De **lijntjes waren korter**. Daar zijn nu digitale loketten voor in de plaats gekomen. De Kamer van Koophandel is voor een deel omgevormd naar dienstverlener en adviseur voor ondernemers. En daarmee naar een concurrent voor private financiële adviseurs in plaats van een hulpmotor.

Het grootste deel van de ondernemers in de regionale economie is mede daardoor simpelweg **onbekend met het instrumentarium** van overheden. De meeste ondernemers zijn druk met ondernemen en houden niet bij waar de (regionale) overheid heen wil en op welke manier de overheid hen wil ondersteunen. Ook de financiële adviseurs hebben moeite om het speelveld bij te houden. Informatie bij gemeenten, provincie en bijvoorbeeld RVO wordt versnipperd aangeboden, men overziet niet het geheel en in de praktijk vertrouwen partijen het meest op vaste contactpersonen. De meeste bedrijven hebben geen enkel contact met organisaties als Oost NL; beeld is dat deze organisaties zich uitsluitend richten op een select aantal koplopers, die precies weten waar ze subsidies en financiering kunnen krijgen. Financiële adviseurs werken vaak vraag-gestuurd (plannen van ondernemers zijn leidend), terwijl overheidsloketten aanbod-gestuurd werken (beschikbaar budget van een subsidieregeling is leidend).

Naast instrumentarium geven de financiële specialisten aan behoefte te hebben aan afstemming, bijvoorbeeld in de vorm van regionale **financieringstafels**. Er zijn eerder initiatieven geweest voor de organisatie van dergelijke regionale financieringstafels in Twente en regio Zwolle, maar deze waren (voor corona) primair gericht op innovatiefinanciering en de doelgroep “startups en scale-ups”. De provincie heeft deze financieringstafels georganiseerd tot eind 2020 en beraad zich op dit moment over de voortzetting hiervan..

De uitdaging is om de **grote middengroep** ondanks deze beperkingen toch in beweging te krijgen. Bedrijven in echt zwaar weer zullen weinig offensieve investeringen plegen, die focussen de komende tijd vooral op overleven. Koplopers in de regionale economie, met name die van grotere omvang, investeren wel, zij vinden hun financiering via omwegen en alternatieve routes. Ook weten zij de weg naar subsidie-instrumenten en andere overheidsinstrumenten doorgaans goed te vinden, ze hebben contacten bij de overheid en vaak ook rechtstreekse lijntjes naar banken, ze laten zich adviseren door subsidieadviesbureaus, ze vinden de weg naar Oost NL, naar de kennisinstellingen en bijvoorbeeld naar de Europese programma’s. Ze doen vaak uitstekend werk met innovatieve resultaten, maar ze zijn ook een beetje de “*usual suspects*”. En ze zijn weinig representatief voor de grote middengroep van het mkb. Ook in deze middengroep liggen de kansen. Daar zit (volgens de specialisten) het echte tekort aan investeringen, daar liggen nog grote kansen om innovatie, digitalisering en bijvoorbeeld duurzaamheid te bevorderen en breed in de regionale economie te verankeren.

**Deelconclusie 2.1: het beeld van financieel specialisten is niet somber, Overijssel barst van ondernemers met investeringsplannen en er zijn nog steeds veel mogelijkheden om financiering voor die plannen te vinden. Maar voor veel kleine ondernemers is het steeds lastiger in de praktijk om financiering te vinden, met name voor nieuwe investeringen. Zij vallen volgens de deskundigen uit de praktijk in toenemende mate buiten de boot.**

## 2.2. Andere actuele signalen uit de markt

In het voorjaar van 2020 stuurden VNO-NCW en MKB-Nederland (Oost) een brief naar de provincie Overijssel en de gemeentebesturen in de regio Zwolle met suggesties voor vervolgmaatregelen in het kader van de corona-aanpak. De ondernemersorganisaties doen in de brief de suggestie om “*met de provincie en wellicht andere kapitaalkrachtige partijen die belang hebben bij een sterke regionale economie te komen tot een fonds waarmee de ergste nood van (grote) familiebedrijven kan worden opgevangen en zo het eerder genoemde regionale ‘DNA’ als structuur voor de regio te beschermen. Criteria en een governance-structuur is hiervoor nader te bepalen. Als werkgeversorganisaties denken wij graag mee over de eventuele invulling hiervan.*”



Uit de toelichting van de werkgeversorganisaties blijkt het vooral te gaan om het voorkomen van overname van familiebedrijven door private equity partijen. Er zijn signalen bij VNO-NCW dat dit in Overijssel achter de schermen steeds vaker aan de orde is. Daarnaast bestaat ook de indruk dat traditioneel gefinancierde (of intern gefinancierde) familiebedrijven lastiger aan bancaire kredieten of

kapitaal kunnen komen. Oorzaak is vaak het ontbreken van een bancaire relatie en een trackrecord bij de bank. Ook hier wordt vastgesteld dat leningen onder € 1 á 1,5 miljoen steeds minder vaak beoordeeld worden door accounthouders. Algoritmes en geautomatiseerde kredietsystemen zoals program-lending nemen de kredietbeoordeling bij banken over, een tendens die in de hand gewerkt wordt door de aanhoudend lage rente waardoor banken nauwelijks meer rentemarges kunnen realiseren en kleinere financieringen voor hen niet meer rendabel zijn.

Eind december 2020 wijst Jacco Vonhof, de voorzitter van MKB-Nederland, op de noodzaak om investierend de crisis uit te komen. Daar is steun van overheden voor nodig, ook na de pandemie. *“De eigen vermogens van ondernemers zijn opgebrand en de ratio’s, zoals de solvabiliteit, slecht. Daarom, in het belang van de samenleving: steunen en volle bak investeren! Met de traditionele banken, met equity én met publieke financiering. Niet alleen om uit de crisis te komen, ook om vervolgens de schulden terug te verdienen. Daarvoor móet je groeien.”* Jacco Vonhof constateert dat banken zijn “volgedrukt” met regels en verplichte checks. Dat maakt de kosten voor verstrekking van kleine kredieten relatief duur, waardoor ondernemers in het mkb moeilijk aan financiering kunnen komen. Vonhof roept om van de Volksbank een staatsbank, een mkb-bank te maken, die onder gunstigere voorwaarden krediet kan verstrekken. De Volksbank is de Nederlandse staatsbankorganisatie achter ASN Bank, BLG Wonen, RegioBank en SNS. *“De Volksbank zien we als goed alternatief omdat het een staatsbank is zonder aandeelhouders waardoor er minder druk op het rendement staat en er meer aandacht kan zijn voor de maatschappelijke functie.”* <sup>3</sup>



Harold Goddijn, oprichter en CEO van TomTom en lid van het Nederlands Comité voor Ondernemerschap, noemt passende financiering als belangrijkste probleem voor mkb bedrijven. *“Alle ondernemers – krimpend of groeiend, startend of stoppend – staan nu voor grote keuzes over hun toekomst. De overheid moet hen daarbij zo goed mogelijk helpen Financiering is noodzakelijk voor innovatie en daarmee groei. Maar er dreigt een tweedeling in de financiering. Hoewel de historisch rente laag is en er een overvloed aan liquiditeit is, bereikt dat mkb-ondernemingen niet. Die zijn te klein, te duur en bieden onvoldoende zekerheid.”* <sup>4</sup>



In oktober 2020 stelde Nora Neuteboom, hoofdeconoom van ABN Amro, in Dagblad De Stentor: *“45% van bedrijven stelt investeringen uit en vooral dat is zorgelijk. Uitstel van investeringen leidt tot winstafname en minder groeipotentieel. Dat maakt mij somber. Je kunt zeggen dat ondernemers investeringen uitstellen. Maar van uitstel komt vaak afstel. Als het ten koste gaat van kapitaalkrachtige investeringen riskeer je dat je economisch in een vicieuze cirkel terechtkomt, een neerwaartse spiraal. Minder investeren betekent minder bestellen, dat doet weer andere bedrijven op de rem trappen en dat is de voorbode van ontslagen. Bij grote bedrijven kan dat gelijk om veel banen gaan. Mensen zonder werk besteden minder en er ontstaat makkelijk een omslag in de economie.”* <sup>5</sup>



<sup>3</sup> Lees de publicatie [hier](#).

<sup>4</sup> Bron vindt u [hier](#).

<sup>5</sup> Lees het interview in De Stentor [hier](#).

Medio januari 2021 publiceerde ABN Amro een eigen onderzoek onder ruim 200.000 bedrijven. Conclusie van dit onderzoek was dat dat ruim een kwart van de bedrijven binnen een paar maanden in acute geldnood dreigt te komen door de lockdown maatregelen. Opvallend is het soort bedrijven dat nu op omvallen staat. De grootste groep zit in de zakelijke dienstverlening, een brede categorie met bijvoorbeeld adviesbureaus, schoonmaak en beveiliging. De nummer twee is retail, dat zijn winkels. Op nummer drie staat de bouw en op de vierde plaats staan de horeca en reisorganisaties.

**Deelconclusie 2.2: intermediaire organisaties en nationale deskundigen luiden de alarmbel dat financiering voor kleine(re) ondernemers onder flinke druk staat.**

### 2.3. Ondernemerspeiling in Overijssel (2020)

Op initiatief van VNO-NCW Midden, MKB-Nederland Midden, Oost NL en de provincie Overijssel heeft RIGHT Marktonderzoek in 2020 een breed panel opgezet met als doel periodiek input op te halen om de (regionale) overheid te informeren over de behoefte aan- en optimalisering van de hulpmaatregelen. Uit de gegevens van december 2020 blijkt dat bij 62% van de respondenten nog sprake is van omzetsdaling ten opzichte van maart 2020 (in juni 2020 was dit nog 70%). Het wegvallen van orders is voor het merendeel van de ondernemingen het belangrijkste probleem. Ook de liquiditeit staat onder druk; bijna 1 op de tien van de ondervraagde bedrijven geeft aan liquiditeitsproblemen te hebben en 12% verwacht problemen op de langere termijn. Er zijn ook bedrijven die de omzet juist zien groeien. Inmiddels is dit bij 15% van de Overijsselse ondernemers het geval.<sup>6</sup>



Het merendeel van de ondernemers die liquiditeitsproblemen ervaren, heeft inmiddels stappen gezet om dit acute probleem op te lossen. Vooral de uitstel van belastingafdracht is een belangrijke stap (door 66% van deze groep aangevraagd), maar ook uitstel van betaling voor hypotheek of huur (46%) of uitstel van betaling bij leveranciers (19%) is een veelgenoemde stap. Daar waar ondernemers de stap genomen hebben, is deze in veel gevallen succesvol geweest en heeft men uitstel van betaling gekregen. Maar uitstel is nog geen afstel. Ongeveer 35% van de ondernemers vroeg een overbruggingskrediet aan bij een private kredietverstrekker; in circa 22% van deze gevallen is de aanvraag afgewezen.

Circa de helft (49%) van de ondernemingen in Overijssel heeft door de coronacrisis investeringen uitgesteld. Het zijn vooral vervangings- en uitbreidingsinvesteringen die worden uitgesteld. De coronacrisis brengt overigens niet alleen problemen met zich mee. De helft van de ondernemers ziet ook kansen ontstaan. Een verruiming van de markt doordat consumenten bijvoorbeeld veel meer in eigen land op vakantie zullen gaan of doordat bijvoorbeeld meer mensen maaltijden laten bezorgen.

<sup>6</sup> <https://www.vno-ncwmidden.nl/ondernemers-zoeken-kansen/>



Ongeveer 36% van de respondenten heeft de crisis aangegrepen om nieuwe producten en diensten te ontwikkelen. Ondernemers zoeken naar duidelijkheid en een “stip op de horizon”: waar gaan we naar toe, welke keuzes gaan we samen maken?

Voor de goede orde moet natuurlijk ook vermeld worden dat er mkb bedrijven zijn die in 2020 flink konden profiteren van de situatie, zoals supermarkten en online shops. Een aantal van deze bedrijven heeft juist volop (extra) geïnvesteerd. Andere sectoren (zoals horeca en evenementen) worden juist extra hard getroffen. De precieze economische effecten en de balans is nog onvoldoende in beeld.

**Deelconclusie 2.3: uit regionale enquêtes blijkt dat circa de helft van de ondernemers in Overijssel investeringen uitstellen. Zij hebben stappen gezet om de eerste nood te lenigen, maar in veel gevallen is dat slechts uitstel van betalingen, geen structurele oplossing.**

## 2.4. Landelijke peiling bij mkb ondernemers (Stichting MKB Financiering 2020)

Sinds de start van de coronacrisis peilen de Stichting Ondernemend Nederland (ONL) en de Stichting MKB Financiering hoe het met de liquiditeit en financiering van ondernemers in Nederland staat. Uit de meest recente enquête uit december 2020 blijkt dat 27% van de deelnemende ondernemers liquiditeitsproblemen heeft of denkt daar in het komende half jaar mee te maken gaat krijgen.

Terwijl ondernemers massaal gebruik maken van de NOW, TVL en TOZO subsidies, zijn de investeringsmaatregelen zoals de KKC-, COL- en BMKB-C regeling minder bekend. Slechts 28% van de ondernemers kent de KKC-regeling en de COL-regeling is zelfs bij maar 12% van de ondernemers bekend. Ook is er veel onbekendheid waar ondernemers terecht kunnen om daadwerkelijk een financiering aan te vragen. Slechts 4% verwacht bij een bank nu (groei) financiering aan te kunnen trekken. Daarnaast zegt 80% van de ondernemers die op zoek zijn naar financiering dat ze niet weten waar ze terecht kunnen. Ook kondigt een meerderheid van 54% van de ondernemers aan dat ze niet van plan zijn om op korte termijn te investeren.<sup>7</sup>

De financiële markt is nog van de twintigste eeuw, vindt Ronald Kleverlaan, voorzitter van de Stichting MKB Financiering. Kleverlaan constateert een mismatch tussen de bancaire regels en de praktijk. *“Kennisintensieve bedrijven werken met andere onderpanden. Er is veel meer flexibiliteit nodig nu we steeds meer sociale ondernemingen krijgen en bijvoorbeeld medewerkersparticipatie.”*

**Deelconclusie 2.4: beeld uit de landelijke peiling is dat maar een beperkt deel van het mkb zicht heeft op de overheidsmaatregelen voor investeringen. Ruwweg de helft van de ondernemers geeft aan dat ze niet van plan zijn op korte termijn te investeren.**

<sup>7</sup> Zie [deze link](#) voor meer informatie

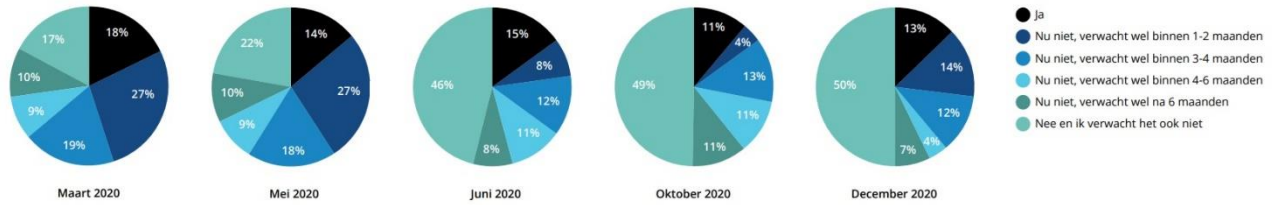


# December peiling ONL & SMF corona steunmaatregelen

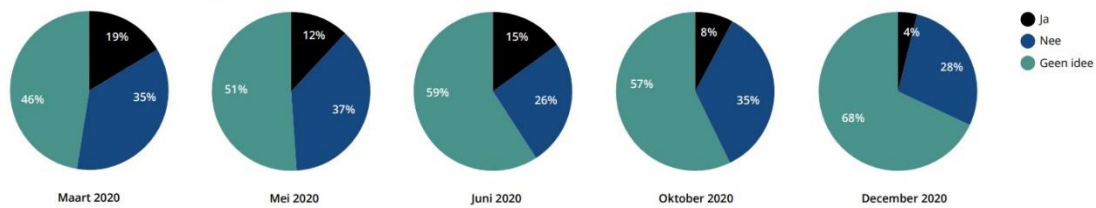
www.onl.nl  
www.stichtingmkbfinanciering.nl



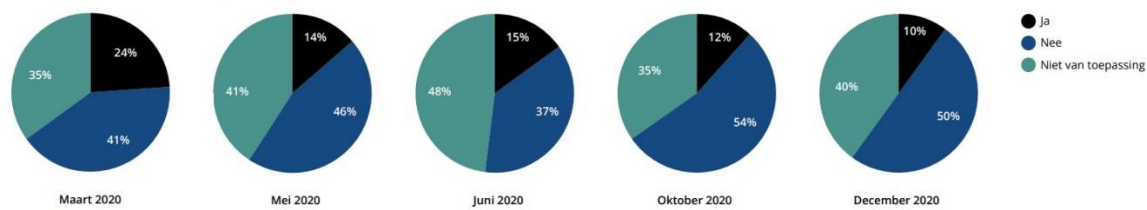
## Heb jij op dit moment een liquiditeitsprobleem?



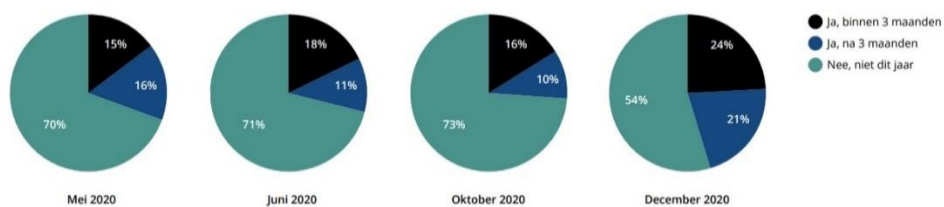
## Kun je met jouw liquiditeitsprobleem terecht bij de bank?



## Staat jouw bank naast je als partner?



## Ga je investeren op korte termijn?



Landelijke peiling Stichting MKB Financiering (december 2020)

### 3. Trends en recent onderzoek

In dit hoofdstuk zetten we trends en uitkomsten van recent, breder onderzoek over mkb-financiering op een rij. Daarbij maken we op voorhand een belangrijke opmerking. Voor een succesvolle regionale economie is een toereikende bedrijfsfinanciering maar één van de puzzelstukken. Minstens zo belangrijk is regelgeving, ondernemerschap, marktdynamiek, beschikbaarheid van human capital en bijvoorbeeld ruimtelijke ordening. Toereikende financiering is een van de voorwaarden waar aan voldaan moet zijn om investeringen voor ondernemers mogelijk te maken. Maar wel een cruciale voorwaarde, want als de financiering hapert, dan komen investeringen niet van de grond.

Recent zijn er veel onderzoeken en rapporten gepubliceerd over de vraag naar - en het aanbod van mkb-financiering op landelijk, provinciaal en internationaal niveau. We vatten in dit hoofdstuk de belangrijkste trends en relevante rapporten samen.

#### 3.1. De nationale mkb-financieringsmarkt

In november 2019 publiceerde bureau Dialogic in samenwerking met de Erasmus Universiteit Rotterdam in opdracht van het Ministerie van EZK een uitgebreid onderzoek naar de beleidsaanpak van de mkb-financieringsmarkt.<sup>8</sup> Het rapport concludeert dat Nederland een relatief lage acceptatiekans voor bancaire financieringsaanvragen kent. De (vaak terechte) verwachting om afgewezen te worden, is een reden voor veel Nederlandse mkb-ondernemingen op zichzelf een reden om maar geen financieringsaanvraag te doen.

Ook hier lezen we dat de voortschrijdende digitalisering van het aanvraagproces voor bancair krediet vooral voor kleine kredieten leidt tot minder maatwerk van de bank en daarom een hogere inspanning vereist van ondernemers om aan de standaarden te voldoen. Voor zover het brede mkb voor zijn externe financiering nu nog in belangrijke mate leunt op banken, zal dat steeds lastiger worden, vooral voor het kleinere mkb.

Het Dialogic rapport biedt een overzicht van de nationale beleidsinstrumenten, waaronder de garantie-instrumenten zoals de Borgstelling MKB-Kredieten (BMKB), de Garantie Ondernemingsfinanciering (GO) en de Groeifaciliteit (GF). Deze instrumenten haken allemaal aan op bancaire financiering, om zo min mogelijk te interveniëren in de markt. Garantstellingen kosten de overheid relatief weinig. Fondsparticipaties als indirect instrument (indirect omdat de overheid vermogen verschaft geeft aan investeringsfondsen, die dit vervolgens doorgeven aan de doelgroep van bedrijven) hebben een nichemarkt laten ontstaan voor durfkapitaal. Ook de publieke bijdragen aan intermediaire organisaties zoals Qredits zijn er op gericht om kapitaal beschikbaar te maken voor de (micro-)financiering van het mkb.

Er is sprake van een breed instrumentarium, met instrumenten voor verschillende deelmarkten. De meeste regelingen zijn rationeel te legitimeren: ze grijpen aan op reële knelpunten in de markt waarvoor overheidsingrijpen te rechtvaardigen is. Het overkoepelende beeld dat hierbij ontstaat, is

---

<sup>8</sup> Het Dialogic rapport is [hier](#) te vinden.



dat er relatief veel uitgebreide regelingen bestaan (Vroege-fase-financiering (VFF), InnovatieKrediet, SEED Capital), die ieder een ander deel van de financieringsmarkt bestrijken. Alleen voor de proof-of-concept en pre-seed-fase heeft de nationale beleidsmix (nog) weinig te bieden. Ondernemers moeten het daar eerder hebben van regionale initiatieven en instrumenten.

Bij bespreking van het perspectief voor toekomstig beleid hanteert Dialogic een kader dat knelpunten langs twee dimensies structureert: (1) in welke mate zich knelpunten voordoen op de aanbod- en vraagzijde van de mkb-financieringsmarkt (bij ondernemers respectievelijk financiers)); en (2) in hoeverre sprake is van een het financieringsgat voor het brede mkb of voor een separate groep met een verhoogd risicoprofiel, zoals een innovatieve kopgroep van startups en groeiers. De combinatie van deze dimensies leidt tot de volgende matrix van knelpunten (lees: vormen van marktfaalen):

	Aanbodzijde	Vraagzijde
<b>Financieringsbehoefte van het 'brede MKB'</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Bankenconcentratie kan de dienstverlening aan of keuzemogelijkheid van het MKB verminderen</li><li>2. Alternatieve financieringsmarkt is deels nog in ontwikkeling</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>5. Intermediairmarkt heeft onvoldoende bekendheid met niet-bancaire financieringsvormen</li><li>6. Ondernemers te veel gericht op bancaire financiering</li></ol>
<b>Financieringsbehoefte van de innovatieve 'kopgroep'</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>3. Ontbrekende markt voor financieren transities</li><li>4. Weinig pre-seed en VC</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>7. Startups hebben onvoldoende overzicht van financieringsmogelijkheden</li><li>8. Minder voorkeur voor delen zeggenschap</li></ol>

Dialogic 2019

Dialogic maakt een nadrukkelijk onderscheid tussen het 'brede mkb' (dit zijn veelal bestaande bedrijven) en de innovatieve 'kopgroep' (dit zijn veelal startende bedrijven). Knelpunten op de financieringsmarkt (lees: marktfaalen) in de vraag- en aanbodzijde zijn verschillend voor deze doelgroepen.

**Deelconclusie 3.1: al voor de coronacrisis kende het mkb een lage acceptatiekans voor bancaire financieringsaanvragen. De nationale overheid zet verschillende instrumenten in die via de bank lopen. Als banken zich nu om andere redenen terugtrekken, verliezen die instrumenten een deel van hun effect. De beschikbaarheid van extern investeringskapitaal voor het mkb schiet nog steeds tekort.**



### 3.2. Staat van het mkb 2020: ondernemen is vooruitzien

Terwijl investeringen juist nu hard nodig zijn, zijn de investeringsverwachtingen voor het eerst in jaren negatief, schrijft het Nederlands Comité voor Ondernemerschap (NCO) in december 2020 in het jaarbericht 'Staat van het mkb 2020'.<sup>9</sup> Dit is onderschrijft precies de investeringsparadox die wij signaleren. In haar jaarbericht 'Staat van het mkb 2020' schetst het NCO de ontwikkelingen in het midden- en kleinbedrijf. In 2020 staat de impact van coronacrisis centraal. Het mkb is als motor van de Nederlandse economie hard geraakt. De coronacrisis biedt volgens het NCO echter ook de kans om de problemen aan te pakken die er al eerder waren. In het rapport 'Ondernemen is vooruitzien' constateert het NCO dat de coronacrisis het mkb hard raakt. Het groeivermogen van het mkb stond al voor de coronacrisis onder druk, 'onder de motorkap' waren er al structurele uitdagingen, zoals het achterblijven in investeringen in innovatie en in menselijk kapitaal en ondernemerschap. Het NCO constateert dat bijna twee-derde van het mkb niet investeert in product- of procesinnovatie, terwijl digitalisering en Leven Lang Ontwikkelen (LLO) zeker in het mkb nog te beperkt zijn doorgevoerd. De crisis versterkt deze bestaande problemen.



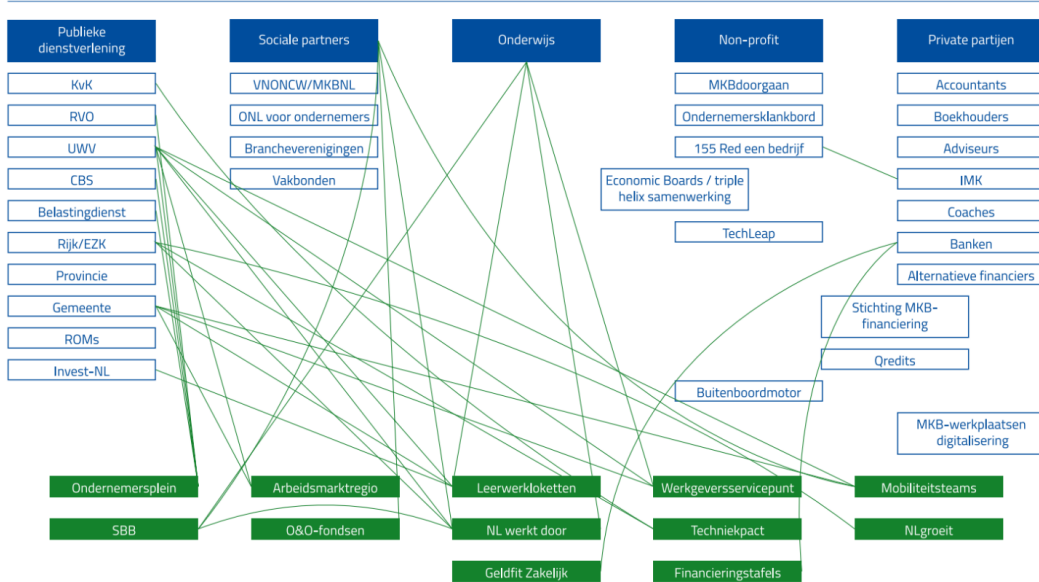
Het NCO benadrukt dat dit juist het moment is om ook structurele problemen aan te pakken. De coronacrisis is nog niet voorbij, maar er komt ooit een einde aan. Ondernemers die vooruitkijken, nemen nú beslissingen die helpen om de weg omhoog te vinden, te vervolgen, of juist om het roer om te gooien. Overheden en andere partijen (waaronder financiers) moeten hen daartoe faciliteren. Ondernemers kunnen met gerichte investeringen hun kansen op de markt verbeteren. Gerichte investeringen zijn de sleutel tot groei en het behalen van maatschappelijke uitdagingen. Overheden kunnen nog veel verbeteringen aanbrengen in het ondernemersklimaat. De grote verschillen tussen bedrijven vragen om segmentatie en daarom is maatwerk in de maatregelen noodzakelijk. Het NCO doet drie verdiepende aanbevelingen:

1. **Innovatie in mkb-financiering:** dit gaat vooral om kleinere bancaire kredieten. Juist de huidige economische omstandigheden met de lage rente en coronarecessie maken het nodig om nu na te denken over het financieringsklimaat voor het mkb op de langere termijn. Het Comité wil een actieve bijdrage leveren, te beginnen met een grondige vervolganalyse en een actiegerichte aanpak samen met de relevante partijen.
2. **Voorzieningen voor arbeidsmobiliteit:** de crisis vraagt om crisishulpverlening, maar dient ook aanleiding te zijn om arbeidsmobiliteit op langere termijn meer te stimuleren. Een volgend kabinet moet knopen doorhakken na verschillende bruikbare adviezen van de WRR, Commissie Borstlap en Platform Toekomst van Arbeid.
3. **Versterking van (publieke) dienstverlening aan ondernemers:** het landschap van private en publieke partijen die ondernemers ondersteunen is rommelig en moet opnieuw tegen het licht worden gehouden. Het NCO werkt aan een advies om de samenhang en samenwerking te versterken, vanuit het perspectief van de behoefte van de ondernemers.

<sup>9</sup> Het jaarbericht is [hier](#) te lezen. Het Nederlands Comité voor Ondernemerschap bestaat uit Harold Goddijn, Hare Majesteit Koningin Máxima, Occo Roelofsen, Diederik Laman Trip, Meiny Prins en Barbara Baarsma.

In het jaarbericht schetst het NCO het landschap van organisaties en samenwerkingsverbanden rond financiering. Dat levert een wirwar op van loketten en lijntjes, geïllustreerd door onderstaande figuur.

**Figuur 1.4:** Eerste - niet complete - impressie van het landschap voor dienstverlening ondernemers



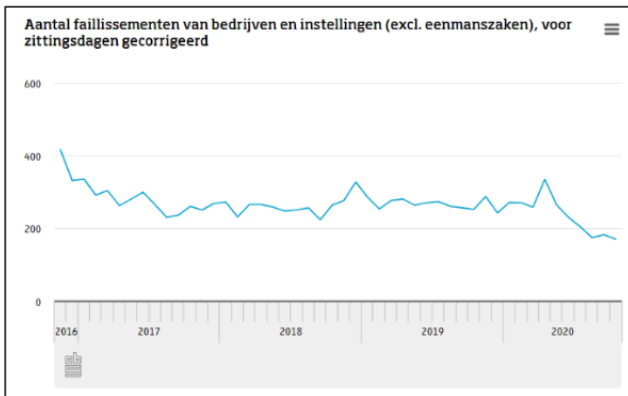
Deze impressie bevestigt de complexiteit van ondernemerschap. Het is geen wonder dat het voor ondernemers behoorlijk ingewikkeld is om bij het juiste loket te komen. Vooral kleinere bedrijven hebben vaak onvoldoende tijd om regelingen op te zoeken of te benutten, zeker in moeilijke tijden als de prioriteiten elders lijken te liggen. Grote bedrijven hebben als het ware een eigen subsidie-afdeling of een doorlopend contract bij een subsidieadviseur. Vooral kleinere bedrijven hebben moeite met complexe subsidieregelingen; procedures en onzekerheden schrikken af, er is weinig budget voor advies en specialisten. MKB-bedrijven hebben soms zelfs een zekere allergie tegen adviseurs die hen kunnen helpen met subsidies en financiering, ze kijken ook op tegen de administratieve lasten. En dit kan een zekere negatieve spiraal opleveren. Soms is het beter om de kennis te versterken bij de kleine kring waarin ze wel vertrouwen hebben en een zakelijke relatie mee hebben, zoals accountants of andere ondernemers.

Het Comité is bezig om een advies op te stellen over het bevorderen van de samenhang en de van samenwerking, gezien vanuit de behoefte van de ondernemer en in overleg met betrokken organisaties. Bij mkb'ers past immers een andere benadering dan bij het grootbedrijf, terwijl ook binnen het mkb de verschillen groot zijn. Het Comité richt zich op het ontwerpen van een nieuw systeem met drie centrale uitgangspunten, namelijk 1) de behoefte van de ondernemer, 2) de effectiviteit van de ondersteuning en 3) een efficiëntie inzet van publieke middelen.

**Deelconclusie 3.2: het nationale Comité voor Ondernemerschap constateert dat de coronacrisis het mkb hard raakt. Het comité constateert ook dat het groeivermogen van het mkb voor de crisis al onder druk stond, dat het financieringsklimaat vóór corona ook al problemen kende. Het landschap van (financiële) dienstverlening voor mkb ondernemers is buitengewoon complex.**

### 3.3. De grote klap moet nog komen

De steunpakketten van overheden zijn nu vooral gericht op overbrugging en overleven. En dat is ook hard nodig voor sommige bedrijven, met de KLM als grote blikvanger op dit gebied. Van de bestaande coronaregelingen wordt veel en dankbaar gebruikt gemaakt. Maar deze steunmaatregelen houden ook bedrijven op de been, die weinig toekomstperspectief hebben. De historische daling van het aantal faillissementen in 2020 lijkt daar een aanwijzing voor.



In oktober 2020 stond het maandelijks aantal bedrijven dat failliet ging zelfs op het laagste punt in 21 jaar.<sup>10</sup> Dat is natuurlijk zeer opmerkelijk in een crisissituatie en doet het ergste vrezen voor de toekomst. Voor sommige bedrijven moet de klap dus nog komen. Daar droogt de orderportefeuille langzaam op of zijn de bestaande businessmodellen niet meer sluitend. Zij worden tijdelijk overeind gehouden door noodsteun, maar voor hoe lang nog?

De meeste experts verwachten een vloedgolf van faillissementen en in de loop van 2021 “een bloedbad”. Een groot aantal bedrijven zal terecht komen op de afdeling Bijzonder Beheer van banken. Banken bereiden zich daar al op voor; als zij in 2021 verlies moeten nemen (en dat is zeer waarschijnlijk), is het alleen maar logisch dat zij hun leenvoorwaarden in aanloop daarnaartoe en in die periode zullen aanscherpen.

Uit een enquête van de Europese Centrale bank (ECB) bleek eind oktober 2020 inderdaad dat banken de leenvoorwaarden aanzienlijk aanscherpen, uit vrees



voor een golf van wanbetalingen. Volgens berekeningen van de ECB kan de hoeveelheid niet of nauwelijks inbare leningen in een extreem scenario oplopen naar € 1.400 miljard. Dat is ruim € 200 miljard meer dan tijdens de piek van de vorige financiële crisis, 10 jaar geleden.<sup>11</sup> De ECB verwacht dat banken hun leenvoorwaarden verder zullen aanscherpen. Banken zetten zich schrap voor wanbetalingen als gevolg van de economische impact van de coronapandemie, aldus de ECB, en maken het voor bedrijven dus lastiger om geld te lenen. Zo vragen zij bijvoorbeeld om aanmerkelijk meer onderpand voor een lening. Omdat sindsdien overal in Europa de maatregelen om de verspreiding van het virus in te dammen verder zijn uitgebreid, kunnen we niet anders dan concluderen dat dit effect nog sterker zal optreden dan ESB in oktober 2020 verwachtte. .

**Deelconclusie 3.3: het financieringsklimaat zal in 2021 nog verder verslechteren voor het mkb door een verwachte significante toename van faillissementen, waar de banken op anticiperen met verdere kredietrestricties.**

<sup>10</sup> Zie voor meer informatie [CBS](#)

<sup>11</sup> [Bank Lending Survey van de Europese Centrale Bank](#)

### 3.4. Niet-bancaire financiering onder de loep

Landelijk onderzoek laat zien dat bankleningen weliswaar nog steeds de primaire bron vormen voor externe financiering van het mkb in Nederland, maar dat Nederlandse mkb'ers minder vaak bancaire leningen ontvangen dan het mkb elders in de Eurozone.<sup>12</sup> Het relatief lage aandeel van bancaire financiering bij het mkb roept de vraag op hoe het is gesteld met niet-bancaire financiering. ‘

Uit onderzoek door de Stichting MKB Financiering blijkt dat niet-bancaire financiering in Nederland de experimentele fase voorbij is en een serieuzere positie in de mkb financieringsmarkt heeft ingenomen. Met ruim € 2,7 miljard aan verstrekte financieringen in 2019 werden minimaal 49.120 niet-bancaire financieringen verstrekt aan mkb bedrijven. Vooral bij klein-zakelijke financieringen onder € 1 miljoen blijkt niet-bancaire financiering sterk te groeien en een behoefte in te vullen in de markt.<sup>13</sup> Biedt dit wellicht een oplossing voor de geschetste problemen? Het totale aanbod van financiering is groot en divers. De mkb'er heeft veel te kiezen, maar dat heeft als keerzijde dat het voor ondernemers niet altijd duidelijk is waar zij het beste terecht kunnen. De rol van financieringsadviseurs wordt in de mkb-markt steeds belangrijker. De Stichting MKB Financiering brengt het speelveld in beeld aan de hand van 4 hoofdgroepen van geldverstrekkers:



1. Niet-bancaire geldverstrekkers, waaronder crowdfunding en crowd finance, direct lending en investeringsplatforms, kredietunies, factoring, leasing, vastgoed financiering en de mkb beurs.
2. Keten- en transactie financieringen, zoals financieringsoplossingen die partijen in de keten, binnen hun transacties, met elkaar overeenkomen.
3. Eigen netwerk, waaronder eigen inbreng van de ondernemer, familie (inclusief vrienden of fans), werknemersparticipatie, informele investeerders en collega-ondernemers.
4. Overige reguliere verstrekkers, zoals banken en participatiemaatschappijen.

“De bank wil niet, dus verzin je iets anders”, kopte het Financieel Dagblad 26 oktober 2020. Stichting MKB Financiering bevestigt hier dat veel kleine ondernemers tegenwoordig tevergeefs bij hun bank aankloppen. In het artikel vertellen mkb-ondernemers over hun zoektocht naar andere geldbronnen; ze kozen na afwijzing van de bank voor diverse soorten van non-bancaire financiering. De transporteur ging voor factoring, de wijnhandelaar verkocht aandelen aan zijn klanten en de restaurateur ging in obligaties aan particuliere beleggers.

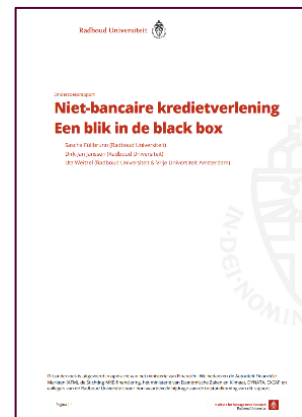
De Stichting MKB Financiering verzorgt een [financieringswijzer](#) met een overzicht van de non-bancaire financiers die het Keurmerk Erkend MKB Financier dragen. Een voorbeeld van een niet-bancaire private kredietverstrekker is Qredits. Dit bedrijf biedt coaching, microkrediet en mkb-krediet aan (startende) ondernemers in het midden- en kleinbedrijf, die geen toegang hebben tot de gebruikelijke (financiële) diensten via het reguliere circuit. Qredits wil bevorderen dat deze bedrijven economische, financiële en sociale onafhankelijkheid kunnen verkrijgen. De Europese Unie en de rijksoverheid ondersteunen Qredits financieel via werkkapitaal en garanties.

<sup>12</sup> Van der Wiel, K., B. Hendriks, B. Soederhuizen, F. van Solinge, B. Vogt & L. Zhang (2019), Risicorapportage financiële markten 2019, Centraal Planbureau: Den Haag.

<sup>13</sup> Het onderzoek vindt u [hier](#).

Een ander voorbeeld van niet-bancaire financiering is het in 2020 opgerichte Duurzaam MKB fonds. Dit fonds gaat coronakredieten aanbieden voor mkb-ondernemers die in de kern een gezond bedrijf hebben, maar liquiditeitskrapte ondervinden als gevolg van de coronamaatregelen. Dit fonds levert financiering vanaf € 200.000 tot € 2 miljoen met aflossingsschema's op maat (2 tot 4 jaar). De rijksoverheid staat borg voor 75% van de financiering (via de BMKB-C), de ondernemer moet zelf ook voor 10% (persoonlijk) borg staan. Daarmee heeft de fondsbeheerder 85% borgstelling op kredieten en is het risico dus praktisch beperkt tot 15%. De rente voor ondernemers bedraagt 4% tot 7%. De investeerders achter het fonds zijn Invest-NL en een aantal private investeerders.<sup>14</sup>

In opdracht van het ministerie van Financiën heeft de Radboud Universiteit onlangs het onderzoek “Niet-bancaire kredietverlening - Een blik in de black box” afgerond (augustus 2020). Dit onderzoek is specifiek gericht op de markt voor online directe kredietverlening (direct lending) aan zzp'ers en mkb'ers, in de vorm van kleine leningen met korte looptijden.<sup>15</sup> In 2018 leverden twee artikelen anekdotisch bewijs dat de kosten voor online krediet - die volgens deze artikelen tussen de 30% en 200% op jaarbasis liggen - te hoog zijn. De Tweede Kamerleden Sneller (D66) en Snels (GroenLinks) verzochten de regering om *“de omvang van de problematiek aangaande excessen wat betreft rentes en voorwaarden bij niet-bancaire kredietverlening aan zzp'ers en mkb'ers in kaart te brengen en om te bezien op welke wijze deze excessen adequaat kunnen worden tegengegaan”*.



Ook de onderzoekers van de Radboud Universiteit constateren uit hun onderzoek (bestaande uit een analyse en een enquête) dat de kosten van niet-bancaire financieringen gemiddeld gezien substantieel hoger liggen dan de tarieven die worden gehanteerd bij consumentenkredieten en reguliere zakelijke bankkredieten. Op zich is dat natuurlijk ook wel weer begrijpelijk. Bij de banken zijn deze kredietnemers vaak niet in beeld omdat de handelings-, risico- en kredietkosten hoog uitpakken; dat rechtvaardigt dus een hogere vraagprijs (rente + kosten) van de marktpartijen die deze groep wél bedienen. Maar de verschillen zijn groot, waardoor het voor een mkb-ondernemer veel duurder is om te investeren dan voor een groter bedrijf.

**Deelconclusie 3.4: de markt voor niet-bancaire financiering groeit en biedt voor sommige mkb-ondernemers kansen. Maar de kosten voor deze nieuwe kredietvormen liggen vaak aanmerkelijk hoger dan bankkrediet. Dat zorgt voor scheve verhoudingen in de markt en remt de groeikracht.**

<sup>14</sup> Zie voor meer informatie: <https://www.startgreenfondsduurzaammkb.nl/>

<sup>15</sup> Dit onderzoek is [hier](#) te vinden.

### 3.5. IPO rapport Dynamische agenda duurzaam herstel van de economie (2020)

Ook de provinciale overheden laten zich niet onbetuigd als het gaat om het initiëren van onderzoek naar financieringsmarkt, soms in een bredere context. Zo publiceerde het Interprovinciaal Overleg (IPO) in september 2020 een uitgebreid Herstelplan Regionale Economie (HRE). Dit plan bevat een aanbod vanuit de provincies aan het Rijk, EU, bedrijfsleven en gemeenten. Het schetst de inbreng van de provincies voor het verbeteren van het (structurele) duurzame verdienvermogen in de economie én voor het oplossen van problemen op de korte termijn.



In de eerste fase van crisisbestrijding was het Rijk aan zet met een omvangrijk pakket van tijdelijke steunmaatregelen. De provincies wensen vernieuwing en een duurzaam herstel van de economie en willen zij een krachtige rol spelen in het herstel van de economie. Hoe? Door mee te investeren in een slimme, schone en sterke (regionale) economie. Provincies willen bestaande en nieuwe instrumenten beter op elkaar afstemmen en zelf op korte termijn extra middelen beschikbaar stellen. Hoofdoelen zijn de regionale clusters te borgen en het mkb een goede positie te laten krijgen in de investeringsprogramma's van het Rijk en de EU.

'Wij maken ons sterk voor een krachtige regionale economie, een aantrekkelijke leefomgeving en een goed bestuur voor onze inwoners. Met een economie die vol op stoom is, zet ik mij volop in voor de groei en continuïteit in het MKB en bij familiebedrijven. Dit is de kurk waarop de regionale economie drijft.'

Portefeuillehouder Eddy van Hijum



Het IPO-rapport bevat een gefaseerde aanpak, met korte termijn maatregelen voor tijdens de lockdown fase, middellange termijn maatregelen voor de exit periode en lange termijn maatregelen voor de ontwikkeling, de versterking en de versnelling van het aanpassingsvermogen van de economie. Om het toekomstig verdienvermogen van regio's te versterken, willen de provincies samen met de ROM's, de gemeenten en de regionale clusters in de komende jaren extra 'aan de bak', door ervoor te zorgen dat in de regio's concrete investeringsprojecten worden ontwikkeld. Daarvoor willen de provincies de ontwikkelkracht in de regio's versterken. Ook zeggen de provincies niet te willen blijven hangen in het subsidiëren van verkenningen en pilots, maar meer te gaan investeren en de provinciale middelen vaker revolverend in te zetten. De trekkracht in de economie zal vooral van private consortia moeten komen, de provincies willen hen ondersteunen met een mix aan financieringsinstrumenten.

**Deelconclusie 3.5: provincies willen graag investeringen op gang brengen in een slimme, schone en sterke regionale economie, met een goede mix van financieringsinstrumenten.**

### 3.6. Kapitaalmarktonderzoek Oost-Nederland (2017 en 2020)

In 2017 is een uitgebreid kapitaalmarktonderzoek verschenen in Oost-Nederland (Gelderland en Overijssel).<sup>16</sup> In dit rapport wordt (al) een sterke wijziging van de (traditionele) financieringsmarkt blootgelegd: banken nemen minder risico's, initiatieven als crowdfunding en kredietunies nemen aan belang toe en de financieringsmarkt wordt steeds internationaler. Om innovatie aan te jagen, energietransitie-doelen te realiseren en groeikansen voor nieuwe werkgelegenheid te verzilveren, is toegang tot voldoende kapitaal cruciaal. Uitgesplitst naar groeifase biedt dit kapitaalmarktonderzoek voor Overijssel (en Gelderland) de volgende inzichten:

Fase	Totaal vraag-aanbod		Naar type vermogen				Ticket size
	Overijssel	Gelderland	Eigen vermogen		Vreemd vermogen		
			Overijssel	Gelderland	Overijssel	Gelderland	
Innovatie	-/-	-/-	=	=	-/-	-/-	30% tot 250k, maar dominant (70%) tussen 250k-5mln
Start-up/groei	-/-	=	-	-/-	-/-	+/+	M.n. boven 5 mln (66%), rest tussen 250k-5 mln (33%)
Volwassenheid	+	+/+	+/=	-/=	+	+/+	Redelijk gespreid, van onder 250k tot boven 5 mln

Legenda: -/- is stevig tekort, - is tekort, = is evenwicht, + is overschot, +/+ is stevig overschot

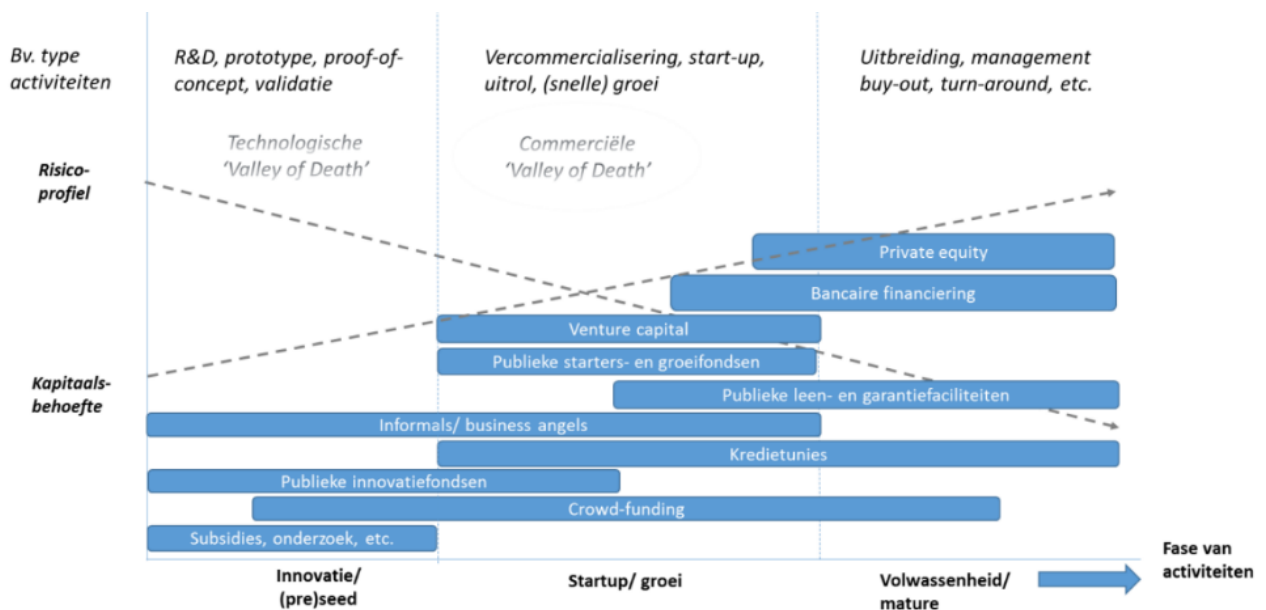
Ticket size = De omvang van een investering (eigen vermogen) of financiering (vreemd vermogen). Bron: Rebel/Panteia

Ook concluderen de onderzoekers dat er een groeiende behoefte aan kapitaal is, kijkend naar de verwachte gekwalificeerde vraag in vergelijking met de gekwalificeerde vraag over het afgelopen jaar. Die groei vindt vooral in Overijssel plaats, waar zowel het aantal bedrijven met een (verwachte) kapitaalbehoefte toeneemt als de gemiddelde kapitaalbehoefte per bedrijf. Ongeveer een op de drie bedrijven in de onderzochte bedrijfspopulatie verwachtte in 2017 op korte termijn een behoefte aan extra financiering te hebben. De totale behoefte aan kapitaal in Overijssel werd in 2017 ingeschat op € 1,4 miljard (op jaarbasis).

Het basismodel (analysekader) voor het kapitaalmarktonderzoek uit 2017 is het uitsplitsen van typen kapitaal naar levensfasen van de onderneming, type activiteiten waarvoor kapitaal benodigd is, de ontwikkeling van het risicoprofiel en gemiddelde omvang van de investering. Dit is een veelgebruikt model waarmee de overheid naar innovatiefinanciering kijkt. Ook het nationale topsectorenbeleid en het instrumentarium van regionale ontwikkelingsmaatschappijen is hierop gebaseerd en gedimensioneerd. Dit model focust vooral op relatief jonge bedrijven, met name technostarters en op jonge bedrijven die willen doorgroeien (scale-ups). De focus van kapitaalmarktonderzoek is daarop gericht en vervolgens wordt logischerwijze ook het financiële instrumentarium van overheden daarop gedimensioneerd, met de inzet van subsidies en vaak ook revolverende fondsen.

<sup>16</sup> Kapitaalmarktonderzoek Oost-Nederland (PS/2017/349), u vindt het online [hier](#).

De vraag is echter of dit analysekader (deze focus op jonge groeibedrijven) en het daaraan verbonden instrumentarium voldoende recht doet aan de werkelijke economie van Overijssel. Er zijn in deze provincie ook veel al langer bestaande mkb-bedrijven, waaronder veel familiebedrijven, die willen en moeten investeren in innovatie, digitalisering en energietransitie. Familiebedrijven echter zijn doorgaans niet op zoek naar equity (verkoop van aandelen) of converteerbare leningen, omdat bij hen zelfstandigheid hoog in het vaandel staat. Hoewel ze wel geconfronteerd worden met marktfalen (ze hebben moeite met financiering), lijkt voor een aantal (familie-)bedrijven het overheids-instrumentarium dan ook onvoldoende toegesneden te zijn op hun aard en specifieke wensen.



Bron: Rebel

In mei 2020 heeft Rebel een actualisatie van het kapitaalmarktonderzoek opgesteld.<sup>17</sup> Een belangrijke conclusie daarvan was dat sinds de uitbraak van het coronavirus de financiële reserves van veel bedrijven sterk zijn gedaald. Het aandeel bedrijven, dat zegt dat ze geen externe financiering zoeken omdat ze over genoeg interne middelen beschikken, zal hierdoor dalen. Een deel van deze bedrijven zal de geplande investeringen helemaal niet uitvoeren, en een ander deel van deze bedrijven kan alsnog besluiten om externe financiering te zoeken voor hun investeringsplannen. Dit geeft een opwaartse druk aan de behoefte aan externe financiering. De update uit het voorjaar van 2020 laat zien dat het aantal bedrijven dat externe financiering voor investeringsplannen nodig heeft, per saldo gaat stijgen, ondanks de verwachting dat het aantal bedrijven met investeringsplannen vanwege de gevolgen van corona zal dalen. Het financieringsgat tussen vraag en aanbod zat daardoor eerder stijgen dan dalen. Het marktfalen neemt dus toe.

**Deelconclusie 3.6: het marktfalen in de mkb financieringsmarkt in Overijssel neemt toe door de coronacrisis.**

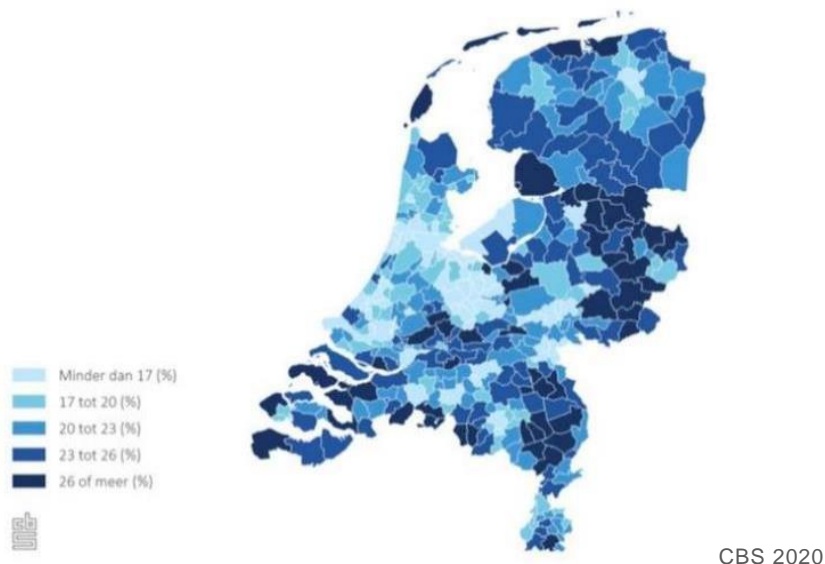
<sup>17</sup> Een online kopie vindt u [hier](#).



### 3.7. Familiebedrijven in perspectief

We kunnen de analyse van de financieringsmarkt voor het mkb ook benaderen vanuit het familiebedrijf zelf als primaire invalshoek. In oktober 2020 heeft het CBS een uitvoerige studie gepubliceerd over familiebedrijven in Nederland.<sup>18</sup> Het CBS neemt de definitie van familiebedrijven van de Europese Commissie (2009) als uitgangspunt. Een familiebedrijf is een bedrijf, waarbij één familie direct of indirect een meerderheid van zeggenschap heeft (bij beursgenoteerde bedrijven >25%). De familie moet formeel betrokken zijn bij het bestuur en het bedrijf moet ook juridisch overdraagbaar zijn. Deze definitie omvat ook eerste generatie familiebedrijven die nog niet aan een volgende generatie zijn overgedragen. Het CBS filtert eenmanszaken en ZZP-ers uit hun analyse.

Ongeveer 60% van het Nederlandse bedrijfsleven is een familiebedrijf.<sup>19</sup> Ze realiseerden in 2018 een omzet van 403 miljard euro (25% van Nederlands totaal), een toegevoegde waarde van 103 miljard euro (26% van Nederlands totaal) en zorgden voor 2,5 miljoen werknemersbanen (29% van Nederlands totaal). Familiebedrijven komen in de hele Nederlandse economie voor. Bij de meeste bedrijven in Overijssel werken niet meer dan 50 personen. Van de bedrijven en instellingen met 2 tot 50 werkzame personen is landelijk gezien 69% een familiebedrijf. Ook het omzetaandeel van familiebedrijven is met 43% het grootst onder bedrijven met minder dan 50 werkzame personen (landelijk).<sup>20</sup> In Overijssel ligt het relatieve aandeel familiebedrijven in aantal en omzet hoger dan het landelijk gemiddelde.<sup>21</sup> In het mkb (tot 250 werkzame personen) werkten in Overijssel in 2018 circa 135.600 werknemers binnen familiebedrijven op een totaal van 239.700 werknemers, dat is 56,6%. Het landelijk gemiddelde voor het aantal werknemers in het mkb dat bij een familiebedrijf werkt is 51,5%. We zien in Overijssel een relatief grotere concentratie aan familiebedrijven dan elders in Nederland. Bijgaand plaatje geeft het percentage aan van vestigingen van familiebedrijven per gemeente (gebaseerd op CBS cijfers 2018).



<sup>18</sup> Rapportage Familiebedrijven in Nederland 2015-2018, zie [hier](#) voor meer informatie.

<sup>19</sup> Exclusief bedrijven van ondernemingsgroepen met één werkzame persoon.

<sup>20</sup> Zie [hier](#) voor een uitgebreide onderbouwing van de provinciale cijfers

<sup>21</sup> Het CBS heeft in 2017 nog een [studie](#) verricht in opdracht van de provincie Overijssel over familiebedrijven.

Op 28 oktober 2020 heeft de Staatssecretaris van EZK een [brief](#) aan de Tweede Kamer gestuurd over de impact van de corona-crisis, kansen en knelpunten en het overheidsbeleid rond familiebedrijven. Conclusie van de staatssecretaris is dat de familiefactor in sommige gevallen een voordeel kan zijn en in andere gevallen juist een nadeel. Knelpunten zijn daardoor niet eenduidig te benoemen. Zo hebben familiebedrijven veelal een hoge mate van zelf-financiering en daardoor een relatief groter weerstandsvermogen (voordeel). Het grotendeels herinvesteren van winsten is niet ongewoon. Tegelijkertijd aarzelen familiebedrijven om externe financiering aan te trekken, als ze controle uit handen moeten geven (een nadeel, veel financiële overheidsinstrumenten zijn daar wel op gericht).

RSM-Nyenrode heeft in april en juli 2020 onderzoek gedaan onder (voornamelijk grotere) familiebedrijven. Deze laatste peiling is mede op verzoek van EZK gehouden. Van dezelfde groep respondenten stelt ruim 65% dat zij in juli optimistischer zijn over de overlevingskansen van hun bedrijf vergeleken met de situatie in april 2020. Ook de verwachtingen ten aanzien van omzet en winst en de omvang van het personeel zijn veel positiever. 61% van de familiebedrijven geeft aan dat de coronacrisis binnen het bedrijf heeft geleid tot blijvende innovatie. Familiebedrijven kenmerken zich door flexibiliteit, financiële onafhankelijkheid en snelle besluitvorming.

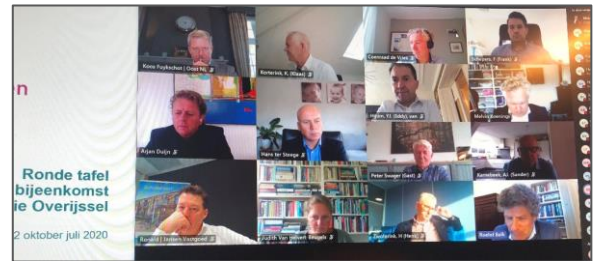
Familiebedrijven maken gebruik van het pakket aan noodmaatregelen dat de overheid heeft ingesteld naar aanleiding van de coronacrisis. Hierbij gaat het onder andere over de Tegemoetkoming Ondernemers Getroffen Sectoren COVID-19 (TOGS), de Tegemoetkoming Vaste Lasten (TVL), de Noodmaatregel Overbrugging Werkgelegenheid (NOW), het uitstel van betaling van belastingen en de verruimde kredieten en borgstellingen. Onderdeel van het noodpakket is tevens een speciaal overbruggingskrediet, de Corona-OverbruggingsLening (COL). Dit is gericht op startups, scale-ups en (innovatieve) mkb'ers, die overwegend met extern eigen vermogen gefinancierd zijn.

De Provincie Overijssel steunt met het programma [FamilyNext](#) familiebedrijven op het gebied van digitalisering, verduurzaming en bedrijfsopvolging. In het kader van Family Next werken de provincie Overijssel, het Landelijk Expertisecentrum Familiebedrijven, Kennispoort Regio Zwolle, MKB Deventer en Ondernemend Twente samen om familiebedrijven te helpen. Het programma is gericht op familiebedrijven met minimaal vijf werknemers. De ondernemers worden geholpen met coaching, het kabinet steunt deze gezamenlijke aanpak financieel via een MKB deal.



Op 2 oktober 2020 vond er op uitnodiging van de provincie Overijssel een digitaal rondetafelgesprek plaats over de financiering van familiebedrijven. Bij deze high level meeting waren onder meer aanwezig VNO-NCW, MKB-Nederland, Oost NL, Wadinko, de Economic Boards van Zwolle en Twente en het Centre of Expertise Familiebedrijven. Ook was een aantal familiebedrijven aanwezig. Conclusie van dit gezelschap was dat veel bedrijven hoe dan ook een draai zullen moeten maken om te kunnen overleven. Een draai naar andere producten, andere markten, nieuwe distributiesystemen, digitale processen. Of een draai naar grotere duurzaamheid, circulaire concepten, enzovoort. Corona versnelt die noodzaak enorm: bestaande investeringsplannen of strategieën voor de langere termijn worden urgent. Maar de onzekerheid is juist hoger, vaak op existentieel niveau, en investeren daardoor veel lastiger, maar ook het beoordelen door een bank van de haalbaarheid. Dat veroorzaakt extra spanning bij de ondernemers en spanning in het regionale financiersveld.

Niet-bancair gefinancierde bedrijven (waaronder ook een aantal familiebedrijven) die het voor de corona-crisis relatief goed hebben gedaan en zichzelf vrij zelfstandig gered hebben, komen minder goed in aanmerking voor de coronamaatregelen. Zo is de Corona-OverbruggingsLening (COL-faciliteit) alleen bedoeld voor startups, scale-ups en innovatieve mkb-ers.



Bedrijven komen alleen voor “de COL” in aanmerking als ze overwegend met extern vermogen gefinancierd zijn. Veel bedrijven in de regio hebben nu of zeer binnenkort dringend hulp nodig. Het belang van hun waarde voor de regionale economie wordt door de rijksoverheid begrijpelijkerwijs minder goed ingeschat en minder zwaar gewogen dan door de regionale overheid. *“In 2021 wordt wél zomaar € 4 miljard rijks-geld beschikbaar gesteld voor een wankelend nationaal luchtvaartbedrijf, maar kleine ondernemers met economisch perspectief en verdienvermogen, ook de regionale parels, blijven in de kou staan”*. Logischerwijze lijkt hier dan een rol weggelegd voor het regionaal bestuur.

Over het algemeen zijn niet-bancair gefinancierde mkb-bedrijven en familiebedrijven in Overijssel niet op zoek naar equity (verkoop van aandelen) of converteerbare leningen. Als grote familiebedrijven groeikapitaal nodig hebben, dan is participatie soms wel aan de orde en kan deze vormgegeven worden op een manier waarbij het regionale karakter en de regionale zeggenschap behouden blijft. Maar meestal biedt equity niet de oplossing voor groei-investeringen van kleine of middelgrote familiebedrijven. Als familiebedrijven om hun moverende redenen ‘in de verkoop gaan’ of anderszins toch op zoek zijn naar kapitaal en nieuw eigen vermogen, kijken sommige eigenaren wel degelijk naar de regionale borging op lange termijn. Als de eigenaren (meestal de oprichters) dat belangrijk vinden, kunnen zij een beroep doen [Wadinko](#). Wadinko participeert vervolgens lang in dat soort bedrijven (meer dan 10 jaar). De omvang van de participaties varieert van € 1 tot 5 miljoen. De bedrijven waar Wadinko bij voorkeur in participeert, behoren tot de maakindustrie, zakelijke dienstverlening en logistiek. Wadinko participeert momenteel in circa 25 bedrijven, per jaar zijn er een handvol transacties. Voor betrokken bedrijven is de impact van deze ondersteuning heel groot, de impact op de totale regionale economie is gezien het lage aantal tickets bescheiden.



Echter, als de overname of verkoop onder druk plaatsvindt, bijvoorbeeld als er opvolgingsproblemen zijn of financiële druk, kiezen sommige familiebedrijven eenvoudigweg toch voor de hoogste opbrengst. Ook al is dat afkomstig van agressieve, (buitenlandse) Venture Capital partijen. Dat pakt soms slecht uit voor het regionale ecosysteem, zeker als bedrijven daarna verhuizen naar elders.

**Deelconclusie 3.7: familiebedrijven zijn een belangrijke categorie bedrijven in Nederland en in het bijzonder in Overijssel. Het belang van familiebedrijven staat hoog op de agenda in beleid en instrumentarium van de provincie Overijssel. Voor de financieringsmarkt stuurt de provincie met name via Wadinko en Oost NL, maar bereikt daarmee niet alle familiebedrijven die kapitaal nodig hebben.**

### 3.8. Het nationale steun- en herstelpakket

Er is een breed steun- en herstelpakket voor ondernemers, financiers en de arbeidsmarkt. Dit pakket is primair gericht op de huidige situatie van gedeeltelijke lockdown (noodsteun) en de exit periode (herstel). Het marktfalen in mkb-bedrijfsfinanciering is echter niet door de coronacrisis ontstaan, dat was er al. De coronacrisis versterkt echter deze problematiek. Het landelijke steun- en herstelpakket zag er medio januari samengevat als volgt uit:

## Steun- en herstelpakket voor economie en arbeidsmarkt

### Financiële regelingen

#### Noodmaatregel Overbrugging voor Werkgelegenheid (NOW<sub>3</sub>)



Vergoeding van deel loonkosten voor bedrijven met ten minste 20% verwacht omzetverlies. Vanaf 1 april 2021 geldt ten minste 30% omzetverlies.

#### Tijdelijke overbruggings-regeling zelfstandig ondernemers (Tozo)



Inkomensondersteuning voor levensonderhoud en een lening voor bedrijfskapitaal.

#### Tijdelijke Ondersteuning Noodzakelijke Kosten (TONK)



Voor huishoudens die door de crisis te maken krijgen met terugval in inkomen waardoor zij noodzakelijke kosten niet meer kunnen betalen en onvoldoende aanspraak maken op bestaande sociale zekerheid of andere regelingen. Denk aan zelfstandigen die opdrachten zien teruglopen en geen aanspraak maken op de Tozo of flexwerkers. Nadere uitwerking volgt in samenwerking met gemeenten (streefdatum 1 februari 2021).

#### Tegemoetkoming Vaste Lasten (TVL)



Voor mkb-ondernemers en zzp'ers die meer dan 30% omzet verliezen en hun vaste lasten niet meer kunnen betalen.

#### Coronakrediet en garanties



- Borgstelling MKB-kredieten (BMKB)
- Garantie Ondernemingsfinanciering (GO)
- Klein Krediet Corona (KKC)
- Qredits
- Corona OverbruggingsLening (COL)

#### NL leert door



Kosteloze (online) scholing en ontwikkeladviezen.

#### Voucherkredietfaciliteit



Lening voor reisorganisaties die tijdelijk onvoldoende geld in kas hebben om vouchers van pakketreizen terug te betalen aan de consument.

#### Uitstel belastingbetaling



Ondernemers kunnen belastinguitstel of verlenging aanvragen tot 1 april 2021. Vanaf 1 juli 2021 start een ruime betalingsregeling voor 36 maanden voor eerdere belasting uitstel.

### Aanvullende steun bij noodzakelijke aanpassingen

#### Sociaal pakket

- Intensieve ondersteuning en begeleiding van werk(loosheid) naar nieuw werk
- Mogelijkheden tot om- en bijscholing
- Tegengaan van armoede en problematische schulden
- Voorkomen van jeugdwerkloosheid

#### Time-out arrangement (TOA)

- Informatieplatform over wat ondernemers kunnen doen ter voorbereiding op de Wet Homologatie Onderhands Akkoord (WHOA) die op 1 januari 2021 in werking treedt.
- Doel: akkoord met schuldeisers om een faillissement te voorkomen.

#### Investeringsmaatregelen

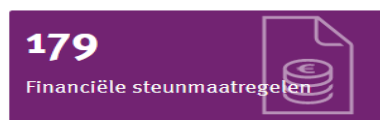
- Investeren in o.a. infrastructuur naar voren halen
- Investeren in een nationale scale-up-faciliteit
- Reservering voor participatie in privaat fonds om (middel)grote bedrijven te herkapitaliseren
- Versterken fondsvermogen van de Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen voor innovatief mkb
- Meer cofinanciering van EU-programma's t.b.v. Nederlandse ondernemers

Voor bepaalde sectoren is er aanvullende steun.

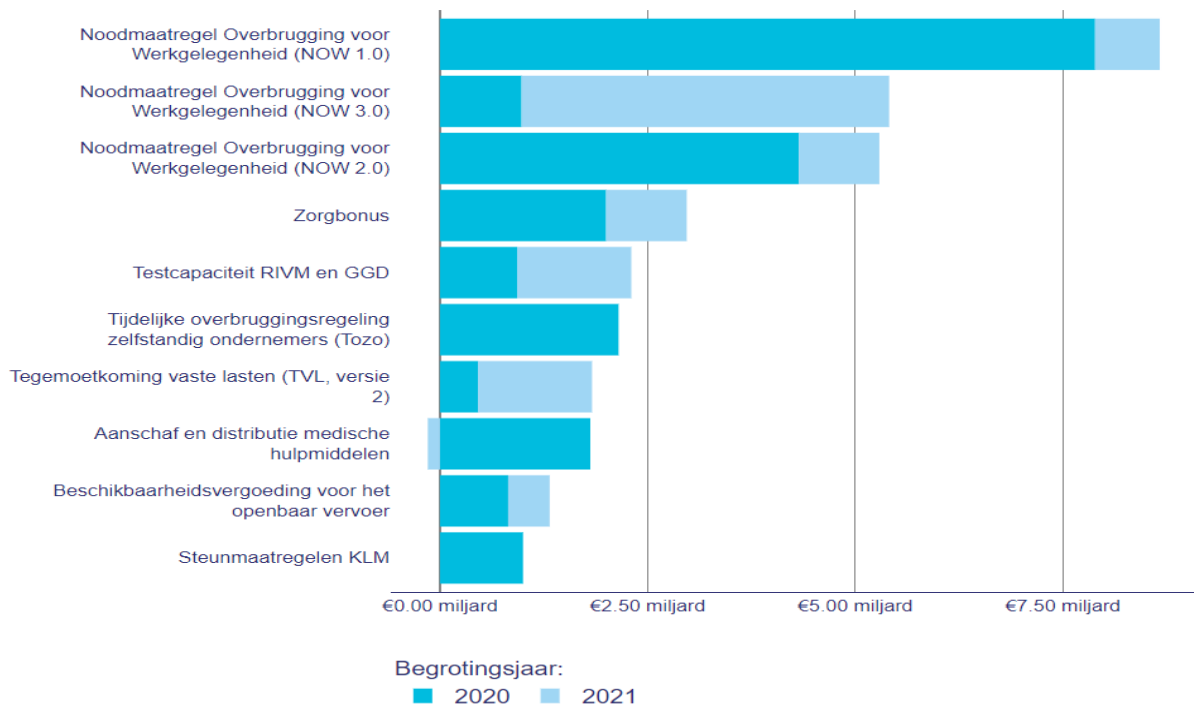


Het nationale steun- en herstelpakket heeft 3 pijlers: steun, helpen aanpassen en investeren. Naast deze financiële regelingen zijn voor een langere periode sociale en investeringsmaatregelen getroffen. Hierbij heeft het kabinet aandacht voor begeleiding van werkloosheid naar werk, om- en bijscholing, het tegengaan van armoede en problematische schulden en het aanpakken van jeugdwerkloosheid. Het kabinet neemt ook nieuwe maatregelen gericht op het stimuleren van investeringen en economische groei. Publieke investeringen in onder meer infrastructuur ter waarde van € 2 miljard worden naar voren gehaald. Het kabinet investeert daarnaast in een nationale scale-up faciliteit en reserveert € 300 miljoen om te eventueel te kunnen participeren in een beoogd privaat fonds om (middel)grote bedrijven te herkapitaliseren. Ook stelt het kabinet € 150 miljoen beschikbaar om het fondsvermogen van de Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen (ROM's) aan te vullen, zodat zij innovatieve mkb-ondernemingen via financiering kunnen versterken. In de persconferentie van dinsdag 12 januari 2021 heeft het kabinet aanvullingen op het steun- en herstelpakket aangekondigd.

Het landelijke pakket biedt een ongekend en niet eerder geëvenaard instrumentarium voor steun- en herstel. De Algemene Rekenkamer houdt een [dashboard](#) voor de coronarekening bij, waaruit blijkt dat er inmiddels al € 45 miljard is ingezet:



#### Top 10 van steunmaatregelen naar begrote financiële omvang



De Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) publiceerde op 27 november 2020 dat sinds het uitbreken van de coronacrisis in maart 2020 de Nederlandse banken in aanvulling op het steunpakket van de overheid inmiddels ruim 169.000 ondernemers financieel meer lucht hebben gegeven. Op de circa 1,8 miljoen ondernemingen is dat overigens minder dan 10% van de ondernemingen in Nederland. Veel bedrijven uit Overijssel maken op directe - of indirecte wijze gebruik van deze nationale steun- en herstelmaatregelen. En de provincie Overijssel vult daarop nog significant aan. Dit tijdelijke steunpakket is historisch ongekend. Ondanks de positieve berichten over de steun- en herstellpakketten, is het verstandig ook met een mkb-bril naar deze maatregelen te kijken. Kunnen mkb-bedrijven (waaronder veel familiebedrijven) voldoende profiteren van deze maatregelen? Maken ze er ook gebruik van? Waar liggen voor de mkb-bedrijven de accenten: op noodsteun bedoeld en of voor herstel en transitie of beide? Lijken er bedrijven tussen wal en het schip te vallen?

De rijksoverheid maakte in het voorjaar bekend dat € 750 miljoen aan extra aan overbruggingskredieten mogelijk werden voor ondernemingen met een relatief kleine financieringsbehoefte (tussen € 10.000 tot € 50.000). De regeling kreeg de naam Klein Krediet Corona (KKC) en kwam mede op initiatief van banken tot stand. De overheid staat voor 95% garant (€ 713 miljoen). De leningen worden verstrekt door de banken en hebben een rente van maximaal 4%. De NVB maakte op 27 november 2020 echter bekend dat van het budget voor de KKC regeling nu € 49 miljoen aan krediet is versterkt, dat is ongeveer 6,5% van het voorgenomen budget. Het is misschien nog te vroeg voor conclusies, maar deze regeling lijkt (vooralsnog) geen succes. Ondernemers kunnen nog tot en met 30 juni 2021 een aanvraag indienen voor het KKC bij hun financier.

*'Wij hebben voor ongeveer twintig klanten een aanvraag ingediend',* zei Han Dieperink van adviesbureau Instituut voor het Midden en Kleinbedrijf (IMK) op 14 juli 2020 in het Financieel Dagblad. *'Twee aanvragen lopen nog, de rest is afgewezen. Terwijl het om in de kern gezonde bedrijven ging. Het lijkt er sterk op dat de banken geen zin hebben in deze regeling.'* 'De banken zetten de KKC niet prominent in de etalage', voegt belangenorganisatie MKB-Nederland toe. 'Ze lijken niet erg happig op kleine kredieten waar ze nauwelijks op kunnen verdienen.' Voor de KKC mogen de banken 4% rente rekenen. Voor een krediet van zeg € 20.000 krijgen ze op jaarbasis dus € 800. *'Dat bedrag kan niet uit',* zegt Julian van de Steeg van BridgeFund, een investeringsplatform dat een alternatief wil zijn voor banken. *'Daar moeten de banken de jaarrekening voor controleren, de risico's inschatten en het contact onderhouden.'*

Het rijk heeft ook ingezet op verruiming van de BMKB-regeling. Als antwoord op liquiditeitsproblemen veroorzaakt door de coronacrisis is de reguliere BMKB verruimd met een corona luik (BMKB-C). Met deze maatregel is de omvang van het borgstellingskrediet in de BMKB verhoogd van 50% naar 75%. Daardoor kunnen banken gemakkelijker en sneller kredieten verruimen en hebben bedrijven de mogelijkheid om eerder en meer geld te lenen. Het jaarlijkse garantiebudget van de BMKB is dan ook verhoogd van € 765 miljoen naar € 1,5 miljard. Inmiddels staat de teller van de NVB (27 november 2020) op € 924 miljoen. Ook deze regeling loopt nog lang niet tegen het plafond dus. De BMKB-regeling is normaliter alleen relevant voor bedrijven die krediet halen bij de bank. Maar we hebben gezien dat met name kleinere mkb-bedrijven al steeds minder krediet bij de bank vragen en de afgelopen jaren de non-bancaire financiering enorm is gestegen (€ 2,7 miljard in 2019). Het rijk speelt daar op in, door ook niet-bancaire kredietverschaffers als Qredits te ondersteunen. Bij Qredits

(gevestigd in Almelo) kunnen mkb-bedrijven nu bijvoorbeeld overbruggingskrediet aanvragen (looptijd maximaal 4 jaar, maximaal € 25.000 krediet, rente 2% in eerste jaar en daarna 5,75% en na 1 jaar kan je boetevrij aflossen).

Een groot aantal niet-bancair gefinancierde bedrijven (waaronder ook een groot aantal familiebedrijven) die het voor de coronacrisis relatief goed hebben gedaan en zichzelf vrij zelfstandig gered hebben, komen voor een aantal coronamaatregelen simpelweg niet in aanmerking. Zo is de Corona-OverbruggingsLening (COL-faciliteit) alleen bedoeld voor startups, scale-ups en innovatieve mkb-ers. Bedrijven komen alleen voor “de COL” in aanmerking als ze overwegend met extern vermogen gefinancierd zijn.

**Deelconclusie 3.8: de rijksoverheid en de provincie Overijssel zetten een significant financieel pakket in voor ondernemers voor steun en herstel. Tussen voornemen, uitvoering en resultaat zit echter soms een wereld van verschil. Het feit dat instrumenten zijn aangekondigd, wil niet direct zeggen dat die middelen daadwerkelijk besteed worden en dus een bijdrage leveren aan steun en herstel.**

### 3.9. Herstel- en transitieplan coronacrisis Provincie Overijssel (oktober 2020)

De provincie Overijssel heeft op 1 oktober 2020 een breed pakket aan maatregelen voor duurzaam herstel van de coronacrisis gepresenteerd. Het gaat om herstel- en transitiemaatregelen gericht op het mkb, familiebedrijven, innovatie en kennisontwikkeling. Daarnaast is er geld voor de arbeidsmarkt beschikbaar gesteld en cofinanciering van geldstromen van het Rijk en van de EU die bijdragen aan herstel. Met het totale pakket aan maatregelen is een bedrag van € 135 miljoen gemeoid. Provinciale Staten hebben dit herstel- en transitieplan overgenomen. Daarmee wordt er ook een lening van € 10 miljoen verstrekt aan investeringsfonds Wadinko. Met dit geld kunnen mkb- en familiebedrijven stappen zetten op gebied van digitalisering en verduurzaming.



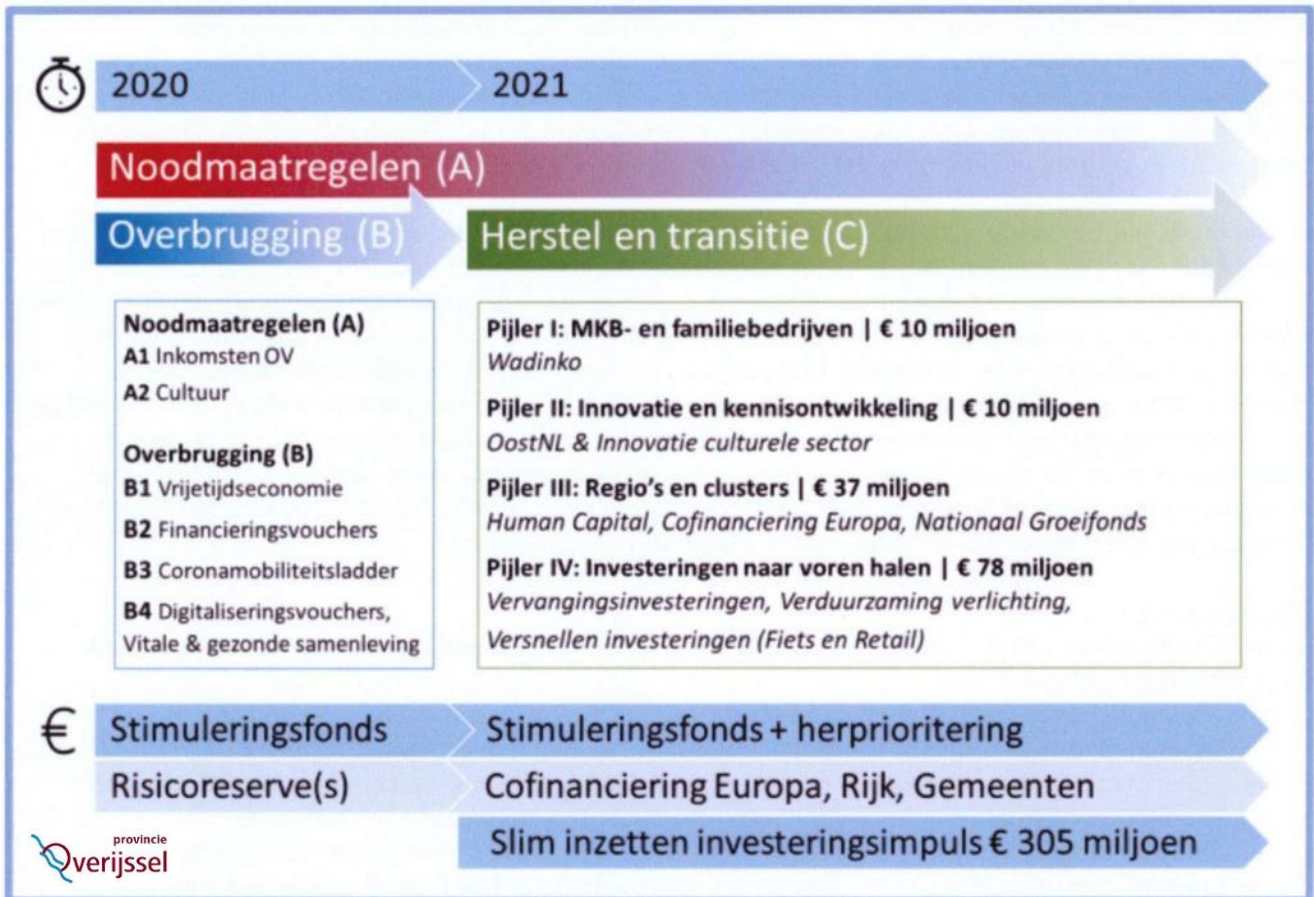
Daarnaast trekt de provincie € 8 miljoen uit om innovatie te ondersteunen (via de regionale ontwikkelingsmaatschappij Oost-NL). Het gaat hier om cofinanciering van de steunmaatregelen die het Rijk heeft toegezegd. Er wordt € 2 miljoen uitgetrokken voor innovatie, kennisontwikkeling en cultuurbeleid en er wordt € 6 miljoen gereserveerd om samen met partners voorstellen te ontwikkelen voor het Nationaal Groeifonds. Daar waar mogelijk worden grote investeringen eerder uitgevoerd, waaronder vervanging van infrastructuur, investeringen in fietsverbindingen, binnensteden en woningbouw. Hiervoor is € 78 miljoen beschikbaar. <sup>22</sup>

Los van de kapitaalbehoefte van niet-bancaire bedrijven en/of familiebedrijven, het bestaande marktfalen daarin en de impact van de coronacrisis, heeft de Provincie Overijssel talrijke beleidsdoelen op de agenda, zoals stimuleren van innovatie, digitalisering, wonen, mobiliteit, de arbeidsmarkt, investeren in klimaatmaatregelen en het versterken van de regionale economische structuur. De

<sup>22</sup> Het volledige pakket uit Overijssel vindt u [hier](#).



huidige coalitie in Overijssel (bestuursperiode 2019-2023) wil € 305 miljoen extra investeren voor het realiseren van de maatschappelijke opgaven (dit bedrag komt bovenop reeds geplande investeringen en programma's).<sup>23</sup>



In bijlage 2 is een rekenvoorbeeld opgenomen voor de investeringsopgave in het kader van het klimaatbeleid. Naast het klimaat als beleidsdoel zijn er talrijke andere beleidsontwikkelingen, zoals de noodzaak tot investeren in het beperken van stikstof uitstoot, het investeren in gezondheid van mensen, het bevorderen van biodiversiteit en het verbeteren van de mobiliteit. Zonder uitpuittend te willen zijn voert de overheid een ambitieuze agenda, die veelal tot een grote wens aan extra investeringen leidt.

**Deelconclusie 3.9: de provincie biedt aan de ene kant een ruim pakket voor nood- en herstel. Tegelijkertijd zijn de beleidsambities hoog en wensen en verwachten overheden significante investeringen van het bedrijfsleven. Overleven en investeren gaan echter niet vanzelf hand in hand.**

<sup>23</sup> Kijk voor meer informatie naar het [coalitieakkoord 2019-2023](#)



### 3.10. Het provinciale instrumentarium uit mkb optiek

De inzet van regionale innovatiefondsen (primair gericht op inzet van Venture Capital) past doorgaans minder goed bij de aard van familiebedrijven, waar verwatering van aandelen uit den boze is. Regionale overheden kunnen dus wel geld bijstorten in hun innovatiefonds, maar dat zorgt vooral voor een impuls voor nieuwe bedrijvigheid en dit heeft maar een beperkt effect op bestaande bedrijven en nauwelijks effect op familiebedrijven. Wadinko is een uitzondering op die regel, die investeert (wel) in familiebedrijven, met name omdat Wadinko vrij langdurig aan boord blijft als vaste en betrouwbare aandeelhouder. Wadinko voert daarin een wat andere tactiek dan de meeste innovatiefondsen, die gericht zijn op hogere risico's, snelle groei en een financieel succesvolle exit. Wadinko voorziet echter hooguit een handvol bedrijven per jaar aan financiering, numeriek gezien is de impact van Wadinko op de economie dus niet groot.

Bestuurders en deskundigen geven aan dat herstel investeringen bij voorkeur gericht moeten zijn op duurzaamheid en bijvoorbeeld digitalisering. Hiervoor zijn ook provinciale financieringsinstrumenten beschikbaar, zoals het [Energiefonds Overijssel](#) voor energietransitie investeringen. Een belangrijk aandachtspunt daarbij is de minimale ticketgrootte van leningen. De minimale lening onder het Energiefonds Overijssel bedraagt € 1 miljoen. Gedachte daarachter is onder meer dat de kosten voor het fondsmanagement niet te hoog mogen worden, want dat gaat ten koste van het financieel rendement van het fonds. Maar dit betekent tegelijkertijd dat kleinere ondernemingen en kleinere energiecoöperaties niet in aanmerking kunnen komen voor krediet uit dit fonds, simpelweg vanwege de kredietdrempel. In andere provincies ligt de minimale ticketsize significant lager. In [Groningen](#) en in [Utrecht](#) worden al leningen verstrekt vanaf € 5.000. Dat levert inmiddels in die regio's al honderden investeringen op, terwijl deze instrumenten (ook) revolverend zijn opgezet.

Een ander voorbeeld van knellende schaalgrootte is de reservering van de provincie Overijssel van € 6 miljoen om samen met partners voorstellen te ontwikkelen voor het Nationaal Groeifonds van het Rijk. Dit groeifonds hanteert een ondergrens van investeringen van minimaal € 30 miljoen. Op zich is dat vooruit investeren op dat Nationaal Groeifonds heel verstandig, maar het mkb en dus ook de meeste familiebedrijven zullen daar niet voor in aanmerking komen of een individuele grote rol kunnen spelen.

**Deelconclusie 3.10: mkb-bedrijven komen niet vanzelfsprekend in aanmerking voor de diverse financieringsinstrumenten van de overheid. Kleine, niet-bancair gefinancierde bedrijven (waaronder veel familiebedrijven) lijken buitenspel te staan in veel regelingen.**



## 4. Verdieping van de analyse

De provincie Overijssel heeft een aantal onderzoeksvragen geformuleerd voor dit onderzoek. We gaan hieronder in op deze vragen, op basis van de onderzoeken die we op een rij hebben gezet en de gesprekken die we met partijen in de markt hebben gevoerd.

### 4.1. Onderzoeksvraag 1: Focus op familiebedrijven?

Familiebedrijven opereren op zeer verschillende markten en ze hebben ook een zeer uiteenlopende financieringsbehoefte. De provincie Overijssel vraagt: kunnen we ons beter focussen op (niet-bancair gefinancierde) mkb-bedrijven of is het beter als we ons zich specifiek op familiebedrijven richten?

Het is goed dat er speciale landelijke en regionale beleidsaandacht is voor de positie van familiebedrijven, omdat deze bedrijven te maken hebben met specifieke kenmerken, zoals bedrijfsopvolging en overdracht. Voor deze kenmerken lopen er op dit moment ook goede initiatieven, zo kijkt het Expertisecentrum Familiebedrijven bijvoorbeeld in het kader van het FamilyNext programma naar uitdagingen bij overname, ontwikkelingen in digitalisering en duurzaamheid.

Beeld uit de markt is dat de meeste grote en succesvolle familiebedrijven vrij goed terecht kunnen bij banken en andere partijen op de financieringsmarkt, zoals private equity. Zij hebben vaak een langjarige band met hun huisbankier, doorgaans op regionaal directieniveau, ook op landelijk niveau. Voor de banken zijn familiebedrijven van dergelijke omvang ook belangrijke klanten, waar zij financiële faciliteiten aan beschikbaar stellen, ook in de toekomst. In Overijssel zijn circa 40 grote familiebedrijven actief.

Kleine en middelgrote familiebedrijven hebben echter veel minder toegang tot extern kapitaal. Dat is in uiteenlopende rapporten recent uitgebreid onderzocht. Maar dat geldt evengoed voor (kleinere) familiebedrijven, als voor andere mkb bedrijven. De financiering van investeringen is eerst en vooral een algemeen knelpunt voor het mkb, en omdat relatief veel mkb-bedrijven familiebedrijven zijn, is dit ook een knelpunt voor veel (kleinere) familiebedrijven. Een aparte focus voor familiebedrijven lijkt voor dit marktfalen niet noodzakelijk. Met een passend instrumentarium gericht op het mkb zal ook een groot deel van de familiebedrijven bediend kunnen worden. Wel is het verstandig op onderdelen te blijven kijken naar de specifieke kenmerken van de financiering van familiebedrijven. Innovatiestimulering via de inzet van Venture Capital (met snelle groei en doorverkopen) heeft bijvoorbeeld nauwelijks effect op familiebedrijven, terwijl daar wel veel innovatiekracht zit.

**Antwoord op onderzoeksvraag 1: omdat er een significante overlap is tussen familiebedrijven en mkb-bedrijven is het niet noodzakelijk een aparte focus te hebben op het financieringsgat voor familiebedrijven.**

## 4.2. Onderzoeksvraag 2: mkb-bedrijven die tussen wal en het schip raken?

De tweede vraag van de provincie Overijssel is of er specifieke sectoren of type bedrijven zijn die nu tussen wal en schip raken? De Europese Investeringsbank (EIB) heeft hierover op 1 december 2020 een belangrijk onderzoek gepubliceerd, de zogeheten EIBIS 2020.<sup>24</sup> De jaarlijkse EIB Investment Survey (EIBIS) verzamelt kwalitatieve en kwantitatieve data over investeringsactiviteiten door heel Europa onder meer dan 12.000 ondernemingen en zet deze ook in vergelijkend perspectief met de USA. Hieronder staan enkele belangrijke citaten over investeringen in Nederland:



- COVID-19 has affected firms' investment strategies for 2020 with around two fifths (44%) of the firms stating that they will invest less than planned due to COVID-19 and 6% investing more.
- Around a half (46%) of firms in the Netherlands expect that COVID-19 will impact their service or product portfolio in the long term. Firms are more pessimistic for the availability of external finances in the Netherlands compared to the firms in the EU (-16% versus -2%).
- Firms in manufacturing are more likely to prioritise new products or services than all other sectors (29% versus 10% to 16%). Firms in the infrastructure and manufacturing sectors are the most likely to have innovated in the last financial year (43% and 42% respectively), while those in services (20%) and construction (23%) are the least likely to have done so. Manufacturing firms were more likely to report investing too little (16%) compared to other sectors (ranging between only 2% to 3%).
- One third of all firms (33%) developed or introduced new products, processes or services as part of their investment activities. This share is lower than the average for the EU (42%). This is surprising considering that Netherlands is classified as an innovation leader in the EC Innovation Scoreboard. The reason could be associated with the fact that innovation is so entrenched in the usual operation of firms that they do not signal it unless its results are particularly strong.

Kort samengevat heeft COVID19 dus een significante impact op investeringen in Nederland. Circa 46% (landelijk gemiddelde voor Nederland) geeft aan dat COVID19 een lange termijn impact heeft op hun pakket van producten en diensten. Dit beeld komt overeen met de cijfers uit de enquête van RIGHT voor Overijssel, namelijk dat de helft (49%) van de ondernemingen in Overijssel door de coronacrisis investeringen heeft uitgesteld (zie paragraaf 2.3). In Overijssel liggen de cijfers dus iets hoger (lees: negatiever).

Wat opvalt in de EIB cijfers (voor Nederland) is dat de maakindustrie eruit lijkt te springen. Ondernemers in de maakindustrie staan juist te boek als de bedrijven waar gemiddeld veel innovaties plaatsvinden. In 2020 ziet de EIB een flinke daling van innovatie in de maakindustrie in Nederland, met ruim lagere scores dan EU gemiddelde. Het aantal investeringen binnen de maakindustrie in Nederland daalt harder dan in andere sectoren. De impact op de maakindustrie is dus relatief groter dan in de andere delen van de economie. En dat kan juist Overijssel extra hard raken, waar de maakindustrie relatief groot aanwezig is.

<sup>24</sup> U vindt dit rapport [hier](#).

De maakindustrie is een belangrijke en diverse sector in Overijssel; activiteiten vinden plaats van machinebouw in Twente, tot de tapijtindustrie in de Kop van Overijssel. Alleen al in de high-tech maakindustrie werken circa 28.000 mensen in Overijssel. Volgens het ministerie van EZK, VNO-NCW en MKB-Nederland wordt met iedere euro in de maakindustrie voor 0,80 euro aan extra toegevoegde waarde gecreëerd in andere sectoren en elke baan in de maakindustrie levert 1,3 banen op in de dienstensector. Ondernemers in de maakindustrie investeren vaak met innovatieve ideeën op nieuwe terreinen. Deze ondernemers ervaren echter meer dan gemiddeld belemmeringen op het gebied van onder meer financiering, kennis, marktkansen, ketenbenadering, wet- en regelgeving en ontwerp. Hierdoor krijgen zij hun businesscase minder snel rond.<sup>25</sup>

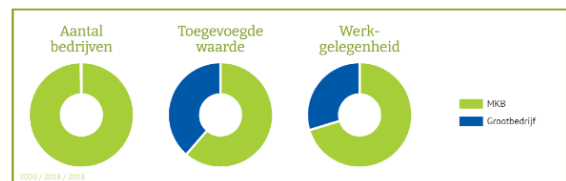


Er is op dit moment geen expliciet actueel kapitaalmarktonderzoek beschikbaar om precies te kwantificeren welk type bedrijven op dit moment tussen wal en schip dreigen te raken bij het lopende steun- en herstelpakket voor economie en arbeidsmarkt. Dit pakket wordt overigens voortdurend aangepast aan de actualiteit en zal in 2021 ook verder van vorm veranderen. Inschatting is dat het pakket op dit moment vooral gefocust is op (nood-)steun en weinig op herstel. Of anders gezegd, het herstelpakket moet nog nader vorm krijgen.

**Antwoord op onderzoeksvraag 2: de maakindustrie lijkt relatief harder geraakt te worden en dit is voor de provincie Overijssel, met een traditioneel sterke maakindustrie, een relatief groter probleem dan in de rest van Nederland.**

#### 4.3. Onderzoeksvraag 3: een grofmazige berekening van de investeringsparadox

Als de investeringsparadox bestaat, hoe groot is dan het financieringsstekort? Op basis van de kerncijfers uit genoemde onderzoeken kunnen we een grofmazige rekensom maken van het financieringsstekort. Deze rekensom gaat uit van een aantal aannames. De overgrote meerderheid van de bedrijven in Overijssel valt onder het mkb, er zijn in aantal relatief weinig bedrijven met 250 werkzame personen of meer. Dit relatief kleine aantal grote bedrijven draagt veel bij aan de toegevoegde waarde en werkgelegenheid, al overstemt deze niet de bijdragen van het mkb. Bijgaande figuur (nationaal beeld van CBS) geeft van enkele kerncijfers deze verhoudingen weer. In bijgaande tabel staat het aantal bedrijven in Overijssel weergegeven, op basis van KvK- en CBS-cijfers. Voor de rekensom houden we de eenmanszaken buiten de analyse, conform de mkb enquêtes van de provincie Overijssel en ook de grote bedrijven. Financiering van eenmanszaken heeft een eigen dynamiek, markt en aanpak. En ook de grote bedrijven met meer dan 250 werknemers



<sup>25</sup> De maakindustrie staat omschreven in bijvoorbeeld de [Regionale Transitieagenda Circulaire Economie Overijssel](#).



houden we buiten de rekensom, het grote bedrijfsleven heeft immers ook een eigen dynamiek van financiering. De focus in deze analyse ligt op het mkb.

Uit de tabel blijkt dat er circa 36.000 mkb-bedrijven actief zijn in Overijssel. De helft van deze bedrijven, dat zijn er dus circa **18.000**, geeft aan de komende 2 jaar niet te investeren. Een deel van deze bedrijven zal mogelijk sowieso niet willen of kunnen investeren, omdat ze eerst (weer) reserves willen (of moeten) opbouwen. Ook kunnen ze nog zoekend zijn naar technologie of bijvoorbeeld nieuwe wetgeving of marktontwikkeling afwachten. Een deel van hen zal wel willen of kunnen investeren als ze hun financiering rond krijgen. De andere helft van de ondernemers (dat aangeeft wel te gaan investeren) zal ook voor een deel te maken hebben met de beperkte toegang tot de financieringsmarkt. Als we er vanuit gaan dat **2,5%** van alle 36.000 mkb bedrijven gemobiliseerd kan worden om te

Aantal werknemers (in fte)	Aantal bedrijven in Overijssel
1	79124
2 t/m 4	25295
5 t/m 9	5774
10 t/m 19	3049
20 t/m 49	1786
50 t/m 99	440
100 t/m 199	197
200 t/m 499	99
500 en meer	23

investeren (een conservatieve inschatting, een *best educated guess*), dan zijn dat **900 bedrijven**. Met als uitgangspunt dat deze mkb-bedrijven in de kern gezond zijn en goede plannen hebben die bijdragen aan maatschappelijke missies zoals digitalisering, energietransitie, stikstofreductie, etc.. Maar dat ze nu geen passende en betaalbare financiering daarvoor rondkrijgen.

Als deze bedrijven gemiddeld € 100.000 financiering nodig hebben (wederom een *best educated guess*), dan is er een financieringstekort van **€ 90 miljoen** in de markt van Overijssel. Voor de goede orde: dat is geen benodigd subsidiebedrag, maar het financieringsvolume dat op dit moment tekortschiet in de provinciale markt.

Stel nu dat de provincie Overijssel een manier vindt op dat financieringstekort te dekken. Wat is dan het investeringsvolume dat de provincie kan mobiliseren? Vaak investeren ondernemers wel degelijk zelf mee en kan bij aantrekkelijk kapitaal uit overheidsinstrumenten (zoals achtergestelde leningen) ook nog cofinanciering bij marktpartijen (banken) gevonden worden. Een achtergestelde lening telt immers mee als eigen vermogen bij een investeringsbeslissing. We kunnen een rekenslag maken dat een ondernemer 20% van een investering zelf moet financieren (in het jargon: “skin in the game”), 40% met een (publieke) achtergestelde lening mobiliseert en 40% met een (senior) lening van de bank. Het investeringsvolume in dit rekenvoorbeeld kan dan oplopen naar meer dan **€ 200 miljoen**. Dergelijke volumes kunnen een serieuze bijdrage leveren aan de maatschappelijke opgaven in de provincie Overijssel.

**Antwoord op onderzoeksvraag 3: het financieringstekort voor mkb-bedrijven in Overijssel is significant. Een grofmazige rekensom laat een financieringstekort van € 90 miljoen zien op dit moment. Als de provincie dit financieringstekort zou kunnen afdekken, kan de provincie een veel groter investeringsvolume mobiliseren, van ordegrrootte € 200 miljoen.**

## 5. Conclusies en aanbevelingen

Aanleiding voor dit onderzoek is de geconstateerde problematiek en kwetsbaarheid van niet-bancair gefinancierde mkb-bedrijven, waaronder een groot aantal familiebedrijven. De economie van Overijssel bestaat voor een groot deel uit mkb-bedrijven, waaronder een groot aantal familiebedrijven. Centraal stond de vraag of de huidige provinciale instrumenten voldoende zijn toegesneden op de financieringsbehoefte en -structuur van deze bedrijven.

### 5.1. Conclusies

We hebben in dit onderzoek drie onderzoeksvragen beantwoord en onze conclusies zijn:

1. Er is een significante overlap tussen familiebedrijven en mkb-bedrijven, daarom is het niet noodzakelijk een aparte focus te hebben voor het financieringsgat op familiebedrijven.
2. De maakindustrie lijkt relatief harder geraakt te worden en dit is voor de provincie Overijssel, met een traditioneel sterke maakindustrie, een relatief groter probleem dan in de rest van Nederland.
3. Het financieringstekort voor mkb-bedrijven in Overijssel is significant. Een grofmazige rekensom laat een financieringstekort van € 90 miljoen zien op dit moment. Als de provincie dit financieringstekort zou kunnen afdekken, kan de provincie een veel groter investeringsvolume mobiliseren, van circa € 200 miljoen.

Met name kleinere bedrijven, waaronder veel familiebedrijven, zien de toegang tot bancaire financiering afnemen. Vooral bij financieringsvragen onder de € 1 á 1,5 miljoen is sprake van een toenemend financieringstekort. Er is op dit moment geen gericht kapitaalmarktonderzoek beschikbaar om precies te kwantificeren welk type bedrijven op dit moment tussen wal en schip dreigt te raken in de lopende steun- en herstelpakketten van overheden. Specialistische onderzoeken laten wel zien dat de steunpakketten op dit moment zich vooral focussen op (nood-)steun en nog weinig op herstel. Daarmee kunnen nu wel veel bedrijven (voorlopig) overleven, maar wordt er onvoldoende geïnvesteerd in het verdienvermogen voor de toekomst.

Onze grofmazige rekenoefening laat zien dat het financieringstekort al vrij snel fors kan oplopen. Dat voelt enerzijds als een enorm probleem, maar we kunnen dat ook omdraaien: dat biedt juist een enorme kans! De ondernemers, organisaties en financiële intermediairs die we gesproken hebben geven aan dat veel mkb-ondernemers in Overijssel goede plannen hebben. Levensvatbare plannen, die op dit moment op de financiering vastlopen. Als er een publieke “buitenboordmotor” zou zijn om de financiering te mobiliseren, kan de provincie een enorme investeringsimpuls in gang zetten. Dat zou goed zijn voor de ondernemers, voor de werkgelegenheid, voor de maatschappelijke doelen en ook voor de banken, om dat faillissementen voorkomen worden..

### 5.2. Aanbevelingen

Ter afsluiting van dit onderzoek geven we zes aanbevelingen mee:

## 1. Verdiep en veranker regionaal onderzoek naar bedrijfsfinanciering

Dit onderzoek laat zien dat er flink wat marktfalen lijkt op te treden bij niet-bancair gefinancierde mkb-bedrijven. Dit levert een investeringsparadox op: ondernemers die *minder* kunnen investeren, terwijl overheden wensen dat ondernemers *meer* gaan investeren. Hoe groot die paradox precies is, in welke sector dat optreedt, bij welke beleidsdoelen, dat is nog weinig hard gekwantificeerd. Er is brede consensus dat er marktfalen is. Om dat marktfalen goed te begrijpen en te bestrijden en daarmee antwoord te bieden aan die investeringsparadox, is het verstandig kwantitatief onderzoek naar bedrijfsfinanciering te verdiepen en periodiek te herhalen, zodat ook trends beter zichtbaar zijn. Dat geldt te meer bij de huidige zeer turbulente markt- en financieringsomstandigheden.

## 2. Analyseer op korte termijn het bestaande provinciale financiële instrumentarium

Voor beleidsdoelen als innovatie en energietransitie zet Overijssel al verschillende financieringsinstrumenten in. Hierbij wordt (nog) niet specifiek rekening gehouden met de status en kenmerken van niet-bancair gefinancierde bedrijven. Bovendien sluiten de 'klassieke' financieringsinstrumenten nog onvoldoende aan op de huidige problematiek. Een nieuw of extra mkb-fonds lanceren is misschien niet nodig, wellicht kunnen bestaande financieringsinstrumenten worden aangepast, of nieuwe instrumenten worden toegevoegd aan het aanbod van bestaande fondsen. Oost NL kan bijvoorbeeld nu geen management buy out financieren, terwijl dit soms voor de borging van een innovatief familiebedrijf in de regio wel gewenst is. Het Energiefonds Overijssel bijvoorbeeld financiert pas leningen vanaf € 1 miljoen, terwijl in andere regio's in Nederland het minimum bedrag € 5.000 bedraagt. Dat zijn significante verschillen met een potentieel grote impact op kleine bedrijven.

## 3. Zet in op versterking van eigen vermogen

Voor de stimulering van investeringen is het verstandig als overheden het eigen vermogen van ondernemers in investeringen versterken. Dit kan door het verstrekken van achtergestelde leningen (die doorgaans als eigen vermogen worden geoormerkt). De overheid kan zich focussen op instrumenten in de vorm van achtergestelde leningen, met als voorwaarde dat deze altijd gecombineerd moeten worden met reguliere leningen van de bank of andere financiers. Daarbij moet de overheid ook durven vertrouwen op de beoordelingskracht van de private financiers zoals de bank (voor het senior krediet) binnen iedere financiering. De risico's op default (faillissement) zijn dan beperkt, terwijl het stimulerend effect significant kan uitpakken. De meeste specialisten verwachten dat een gerichte actie om investeringen te stimuleren een flinke impact kan hebben op de regionale economie. Regelingen of voorzieningen moeten wel dan breed bekend worden gemaakt, eenvoudig en laagdrempelig zijn, met beperkte administratieve lasten en een functionele verantwoording.

## 4. Agendeer bedrijfsfinanciering bij intermediaire organisaties

Op dit moment zijn verschillende intermediaire organisaties actief op uiteenlopende thema's rond ondernemerschap, waaronder Economic Boards, het Expertisecentrum Familiebedrijven, Boost Smart Industry, Stichting kiEMT, Kennispoort Zwolle, etc. Bedrijfsfinanciering is een belangrijke component van ondernemerschap, maar niet bij iedere organisatie staat dit thema echt hoog op de agenda. Overleg, onderzoek, samenwerking en actie lijken daardoor achter te lopen. Het verdient

aanbeveling bijvoorbeeld de groeifinanciering van familiebedrijven ook in het kader van Expertise-centrum Familiebedrijven en het FamilyNext programma goed te onderzoeken. Vaak blijft dat nu beperkt tot projectfinanciering of financieringsvraagstukken bij overname. Groeifinanciering (investeringen) blijft nog te vaak onder de radar.

## 5. Breng het speelveld goed in kaart en organiseer regionale financieringstafels

Het landschap van organisaties en samenwerkingsverbanden rond ondernemerschap en financiering zit complex in elkaar. Veel ondernemers, maar ook financiële specialisten en intermediaire organisaties zien door de bomen soms het bos niet meer. Dat is op zich logisch in een doorontwikkelde moderne financieringsmarkt, maar werkt wel belemmerend. De provincie moet permanent sturen op samenhang en de versterking van samenwerking, vanuit de behoefte van ondernemers en in nauw overleg met alle betrokken organisaties. Bij mkb'ers past een andere benadering dan het grootbedrijf, terwijl ook binnen het mkb de verschillen groot zijn. Overleg en overheidsinstrumenten moeten gericht zijn op 1) de behoefte van de ondernemer, 2) de effectiviteit van de ondersteuning en 3) een efficiëntie inzet van publieke middelen. Financiële specialisten, zoals accountants en financiële adviseurs, maar ook ondernemers zelf, banken en andere private financiers hebben behoefte aan inzicht en contact op regionaal niveau. In verschillende Overijsselse regio's werden tot voor kort periodiek financieringstafels georganiseerd, focus (pre-corona) was toen vooral op startups en scale-ups. Het verdient aanbeveling dergelijke tafels ook in Overijssel te blijven organiseren, dat kan ook digitaal. De overheid kan daar tijdelijk een initiatiefrol op zich nemen, medewerking van marktpartijen is natuurlijk wel cruciaal, die bereidheid lijkt er gelukkig ook te zijn.

## 6. Onderzoek ketenfinanciering

Missiegedreven innovatie is gebaat bij samenwerking, zeker in het regionale ecosysteem. Dat geldt evengoed voor veel energietransitieprojecten. Als partijen samenwerken kunnen ze ook de risico's spreiden. En dat kan ook een positieve impact hebben op de financiering, Ook in financiering kan je meer samenwerking. Ketenfinanciering (ook wel supply chain management genoemd) is een verzamelnaam van allerlei financieringsvormen tussen bedrijven in de keten onderling, met als doel de onderlinge of ook individuele financieringsruimte te vergroten. Denk hierbij bijvoorbeeld aan combinaties van onderlinge afspraken op het gebied van betalingstermijnen, leveranciers- en afnemerskrediet. Nader onderzoek naar ketenfinanciering in Overijssel is gewenst.

### 5.3. Tot slot

Hoe hard en scherp is de investeringsparadox te duiden? Het is zeker verstandig om mkb-financiering nog verder te onderzoeken om het marktfaalen scherper in beeld te krijgen. Maar de tijd dringt en de investeringen in Overijssel staan onder druk. Dat schaadt de regionale economie en dat remt de maatschappelijke ambities.

De Amerikaanse dichter James Whitcomb Riley sprak in 1849: *"If it looks like a duck, swims like a duck, and quacks like a duck, then it probably is a duck"*. Met andere woorden: die investeringsparadox is aanwezig en vraagt om actie.







## Bijlage 1: Overzicht gesprekspartners

---

Voor dit onderzoek hebben we de volgende mensen geraadpleegd:

<b>Naam</b>	<b>Bedrijf / organisatie</b>
Henk Zwoferink	VNO-NCW en Rabobank
Ronald Knoll	MKB Regio Zwolle en Jansen Vastgoed
Hans ter Steege	Twente Board en Ter Steege Bouw Vastgoed
Luciën Perizonius	Economic Board regio Zwolle
Peter Swager	Foreco
Martin Hemmink	Hanze Strohm
Damy Heuver en Cor Jan Verkerk	Accountantskantoor Hendriksen (Tubbergen)
Paul Berends	Countus (Zwolle)
Ard Dekker	WeCapital
Pierre Satink	Baker Tilly (Zwolle)
Jaap Luchies	Flynth Adviseurs en Accountants
Gert Pruim	KRC Van Elderen Accountants
Judith van Helvert	Center of Expertise Familiebedrijven
Erik Veldhuizen en Bart Hoogeboom	Center of Expertise Familiebedrijven
Ben van Moerkerk	Gilde Gelderse familiebedrijven
Ruben Borghard	Boost (Smart Industry Oost-Nederland)
Arjan Duijn	Wadinko
Koos Fuijkschot en Theo Föllings	Oost NL
Coenraad de Vries	Start Green / Energiefonds Overijssel
Eddy van Hijum	Provincie Overijssel
Frank Schepers en Klaas Kortterink	Provincie Overijssel
Joost van den Akker en Janneke Gardeniers	Provincie Limburg
Geert Buiten en Rob Drees	NOM



## Bijlage 2: Rekenvoorbeeld: investeringsopgave klimaat in Overijssel

---

Een belangrijk maatschappelijk doel is het voorkomen van het opwarmen van de aarde, de aanpak van het klimaatprobleem. Afspraken zijn vastgelegd in het Klimaatakkoord, overheden en ondernemers hebben daarvoor getekend.

Het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) heeft in mei 2020 een rapport gepubliceerd met de doorrekening van het Energieakkoord 2013 en het Klimaatakkoord 2019. Het PBL concludeert dat de kosten van wat er in de komende jaren op grond van het Klimaatakkoord uit 2019 extra moet worden gerealiseerd om broeikasgasemissies te verminderen, nog grotendeels bovenop de kosten van het Energieakkoord 2013 komen. De kosten van het Klimaatakkoord zijn geraamd op bijna € 2 miljard per jaar. Opgeteld komen de totale nationale kosten voor de energietransitie op ruim € 3 miljard euro per jaar in 2030. Dat is ruim € 1 miljard per jaar als gevolg van maatregelen die onderdeel zijn van het Energieakkoord 2013 en ongeveer € 2 miljard per jaar op grond van het Klimaatakkoord uit 2019.

Ruwweg zijn de nationale extra kosten van ons klimaatbeleid dus circa € 30 miljard de komende 10 jaar. In de provincie Overijssel wonen circa 1,16 miljoen inwoners, dat is circa 6,6% van Nederland. De bijdrage van Overijssel aan het nationale BBP is ongeveer 5,5% (CBS cijfers 2018). De extra investeringsopgave voor de provincie Overijssel kan je op basis van deze kengetallen inschatten op zo'n **€ 1,8 miljard in de komende 10 jaar**.

Als bijvoorbeeld 30% van deze additionele investeringsopgave voor Overijssel door mkb-bedrijven wordt uitgevoerd, hebben we het over een additioneel pakket aan investeringen voor deze doelgroep van circa **€ 540 miljoen**. Dit soort ruwe berekeningen laat zien dat de extra investeringsopgave voor het bedrijfsleven in Overijssel significant is.