



Naar een inclusief ecosysteem voor mkb financiering

Er wordt vaak gezegd dat de (mkb) financieringsmarkt sterk is veranderd. Dit klopt slechts ten dele. Er zijn nieuwe non-bancaire financiers bijgekomen naast banken die vaak specifieke financiële producten aanbieden. Zij vertegenwoordigen inderdaad op dit moment al ca. 20% van de klein-zakelijke financieringen tot €1.000.000.

In de praktijk blijkt echter dat de non-bancaire financiers zich vaak op dezelfde ondernemers en ondernemingen richten als banken. Dit zijn vaak ondernemingen met traditionele bedrijfsmodellen, minimaal een aantal jaren actief en liefst met voldoende onderpand. Er heeft eigenlijk slechts een gedeeltelijke verschuiving plaatsgevonden.

Voor de nieuwe generatie ondernemingen gericht op de circulaire economie, deep-tech startups of bedrijven met nieuwe vormen van eigenaarschap (bewonersbedrijven, steward-ownership, employee-owned), maar vooral ook ondernemingen die gestart worden door jongeren, vrouwen en migrant ondernemers is helaas nog steeds beperkte ondernemersfinanciering beschikbaar.

Door een ongelijk speelveld kunnen nieuwe financiers die zich op deze doelgroepen richten moeilijk een voet aan de grond krijgen. De enige manier om naar een inclusief ecosysteem van mkb financiering te komen is de komende periode hier fors op inzetten via een centrale organisatie die in de opstart- en groeifase deze nieuwe financiers voorziet van **kennis, kapitaal en media-exposure**.

Analyse

Vooraf jonge en innovatieve mkb bedrijven die weinig onderpand hebben en zich richten op technologie, kennisontwikkeling of een circulair business model, kunnen moeilijk aan financiering komen (*Staat van het MKB 2020, SER 2014, Min EZK 2019*). Nog zorgelijker is dat een groot deel van het ondernemerspotentieel in Nederland niet wordt benut omdat uit onderzoek blijkt dat jongeren, vrouwen en migranten in verhouding veel minder toegang hebben tot financiering.

Zo blijkt slechts 5,7% van het Venture Capital geïnvesteerd te worden in ondernemingen met een vrouwelijke medeoprichter (*Techleap, 2019*) en slechts 0,8% heeft een volledig vrouwelijk management team. Andere specifieke groepen zoals migranten (bestaande en nieuwkomers), ouderen, gehandicapten en jongeren hebben in het algemeen ook een stuk minder mogelijkheden om aan kapitaal te komen (*OECD, 2019; Global Entrepreneurship Monitor 2017/18*).

Dit komt onder andere door geautomatiseerde evaluatiesystemen bij financiers, maar ook door specifieke ideeën over succesvolle ondernemers (*De Lange et al. 2019*), peer-pressure in de omgeving van de ondernemer en de beperkte toegang tot netwerken, coaching en financieringsadvies voor deze doelgroepen (*Blackburn, 2014*). Ook is waarde creatie voor ondernemende medewerkers in startups in Nederland beperkt (*Stam, 2021*) via medewerkersparticipatie waardoor zij minder mogelijkheden hebben om met dit kapitaal zelf te gaan ondernemen.

Oplossingsrichting

Om de mkb financieringsmarkt klaar te maken voor deze nieuwe generatie van ondernemers zullen financiers die zich richten op deze nieuwe vormen van ondernemerschap en ondernemers vanuit niet-traditionele achtergronden actief gesteund moeten worden. Met een krachtige interventie, waarbij geleerd kan worden van de succesvolle interventie om Qredits in de markt te zetten en dit op te schalen, kunnen nieuwe aanbieders daadwerkelijk een eerlijke kans krijgen om andere vormen van financiering aan te bieden en ondernemers met andere business modellen en vanuit andere doelgroepen te financieren.

Case Qredits

In Nederland is na de financiële crisis een interventie uitgevoerd om voor microkredieten een non-bancaire financier in de markt te zetten (kredieten <€50.000). Microfinancier Qredits werd hierbij actief ondersteund met subsidies voor de opstart en een communicatieplan (2010-2014), er werden garanties op maat gegeven en er werden goedkope leningen verstrekt. Mede hierdoor is Qredits een succes geworden en zijn er in de afgelopen jaren 27.500 ondernemers ondersteund, waarvan alleen al in 2010 meer dan 5.000 ondernemers.

Door ook andere innovatieve financiers in de opstart- en groeifase toegang tot goedkoop kapitaal, garantieregelingen en marketingmiddelen te geven, net zoals Qredits vanaf 2010, krijgen zij ook de kans om in de mkb financieringsmarkt een sterke positie op te bouwen naast traditionele financiers. Dit natuurlijk wel goed gecoördineerd worden.

Centrale organisatie nodig die innovatie in financieringsmarkt aanjaagt

Organisaties die zich op deze nieuwe doelgroepen willen richten hebben echter veel drempels te overwinnen. Er is nog steeds een ongelijk speelveld in de mkb financieringsmarkt, waardoor deze non-bancaire financiers zich minder snel kunnen ontwikkelen. Door de *onbekendheid van de aanbieders*, de *hoge kosten voor het aantrekken van kapitaal* en het *niet aansluiten van bestaande garantieregelingen* op het productaanbod, is het lastig om voldoende te groeien en impact te bereiken.

Het is daarom belangrijk dat er een sterke organisatie komt die bestaande en nieuwe activiteiten samenbrengt om heel gericht de komende jaren deze nieuwe financiers te ondersteunen. Een voorbeeld waarnaar gekeken kan worden is de **British Business Bank**.

In het Verenigd Koninkrijk is 10 jaar geleden de British Business Bank opgericht om als kenniscentrum en aanjager de mkb financieringsmarkt te vernieuwen. Doel van de organisatie was om nieuwe innovatieve financiers te ondersteunen met kennis, het verstrekken van kapitaal tegen gunstige voorwaarden om uit te lenen aan ondernemers en het aansluiten van co-financieringsregelingen en garantieregelingen van de overheid op deze nieuwe financiers.

De organisatie is gestart in 2014 gestart en binnen 7 jaar heeft zij bijgedragen aan vernieuwing van de mkb financieringsmarkt. Via de nieuwe financiers werd jaarlijks voor £9 miljard aan financieringen verstrekt, waarvan een groot deel aan ondernemers die anders nooit aan financiering kon komen.

Door een vergelijkbare organisatie in Nederland te introduceren kan ook hier een start worden gemaakt met het investeren in innovatie in de mkb financieringsmarkt, waardoor meer ondernemers toegang krijgen tot financiering.

Literatuur

Blackburn, R., Smallbone, D. and Dr. David Smallbone (2014) *Sustaining self-employment for disadvantaged entrepreneurs*, A background paper for the OECD Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development

De Lange, et al. (2019) *Wat werkt voor ondernemende migranten*. GAK

MinEZK (2019) *Evaluatie Werking Kapitaalmarkten*

OECD/EU (2019), *The Missing Entrepreneurs 2019: Policies for inclusive entrepreneurship*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/3ed84801-en>

SER (2014) *Verbreding en versterking financiering MKB*. Advies aan de ministers van Economische Zaken en Financiën. SER: Den Haag.

Staat van het MKB (2020) *Ondernemen is vooruitzien. Jaarbericht Staat van het mkb 2020*. Nederlands Comité voor Ondernemerschap.

Stam, E., Kleverlaan, R., Spaans, L. (2021) *Making employee ownership work in startups and SMEs*. European Center for Alternative Finance.

Techleap (2019) *Gender Diversity in the Netherlands*. Startup & Scaleup Report