

Financieringsmonitor 2010

Grote bedrijven

Financieringsmonitor 2010

Grote bedrijven

Ro Braaksma
Lia Smit

Zoetermeer, 12 april 2010

Dit onderzoek is gefinancierd door Ministerie van Economische Zaken.

De verantwoordelijkheid voor de inhoud berust bij EIM bv. Het gebruik van cijfers en/of teksten als toelichting of ondersteuning in artikelen, scripties en boeken is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld. Vermenigvuldigen en/of openbaarmaking in welke vorm ook, alsmede opslag in een retrieval system, is uitsluitend toegestaan na schriftelijke toestemming van EIM bv. EIM bv aanvaardt geen aansprakelijkheid voor drukfouten en/of andere onvolkomenheden.

The responsibility for the contents of this report lies with EIM bv. Quoting numbers or text in papers, essays and books is permitted only when the source is clearly mentioned. No part of this publication may be copied and/or published in any form or by any means, or stored in a retrieval system, without the prior written permission of EIM bv. EIM bv does not accept responsibility for printing errors and/or other imperfections.

Inhoudsopgave

1	Samenvatting	5
2	Inleiding	7
2.1	Aanleiding	7
2.2	Doel van het onderzoek	7
2.3	Te beantwoorden vragen	7
2.4	Onderzoeksverantwoording	7
3	Kenmerken onderzochte bedrijven	9
4	Zoeken naar vreemd vermogen	11
4.1	Al dan niet zoeken van financiering, en motieven	11
4.2	Al dan niet ontvangen van financiering	13
4.3	Overheidsgarantieregelingen en hun bekendheid	16
4.4	Aanpassing van de kredietvoorwaarden door banken	17
4.5	Financieringsbehoefte voor het komende halfjaar	18
5	Zoeken naar extra eigen vermogen	21

1 Samenvatting

Meest opvallende ontwikkeling

Banken hebben in de periode ná augustus 2009 de nodige wijzigingen doorgevoerd in hun kredietvoorwaarden. Meestal gaat het om een verslechtering voor de klant: hogere rentes en kosten, hogere eisen aan de solvabiliteit en aangescherpte eisen wat betreft onderpand, garanties, procedures e.d. Looptijd en omvang van kredieten geven een wisselend beeld te zien: in de helft van de gevallen een reductie, in de andere helft een verruiming.

Meer behoefte bij zelfstandige dan bij dochterbedrijven

In januari - februari 2010 hebben financiële managers van bijna 500 bedrijven met 200 of meer werknemers vragen beantwoord over financiering en financieringsbehoefte. Ruim 60% van deze bedrijven is dochteronderneming binnen een groter concern, de overige zijn zelfstandig.

Van alle bedrijven heeft 21% in de periode ná augustus 2009 aanvullende financiering gezocht. Van de 'zelfstandige' ondernemingen heeft echter 36% financiering gezocht.

Driekwart heeft het gevraagde bedrag gekregen, een kwart *niet* of slechts gedeeltelijk. Aanvragen van relatief kleinere bedrijven worden vaker afgewezen.

Van de aanvragen wordt 60% binnen drie maanden afgehandeld, bij 15% duurt het meer dan zes maanden. Ten opzichte van een eerdere meting in augustus 2009 is de doorlooptijd opgelopen.

Overheidsgarantieregelingen zijn bekend bij ruim tweederde van de bedrijven en het best bij de grootste bedrijven (naar omzet). Het gebruik van deze regelingen is echter beperkt.

Financieringsbehoefte daalt licht

Van de bedrijven verwacht 19% financieringsbehoefte te hebben in de *komende* zes maanden. Ook hier ligt dit voor zelfstandige ondernemingen een stuk hoger, namelijk op 34%. De bestemming van de financiering verschuift ten opzichte van augustus vorig jaar: minder herfinanciering van bestaande leningen of herstructurering van de balans, meer werkkapitaal, huisvesting en aanschaf van bedrijfsmiddelen. Groei, overnames en innovatie blijven als bestemming ongeveer op hetzelfde niveau.

Ontwikkeling eigen vermogen

De solvabiliteit van de bedrijven is ten opzichte van augustus 2009 verbeterd: het aandeel met een solvabiliteit van minder dan 25% is gedaald van 35% naar 25%. Dit hoeft niet te duiden op hogere eigen vermogens, het kan ook wijzen op lagere balanstotalen.

Zoeken naar extra *eigen* vermogen komt slechts weinig voor: 5% van de bedrijven zoekt hiernaar. Ook zijn er weinig plannen in die richting voor de komende tijd. Voor zover men dat wél van plan is, gaat het doorgaans om bedragen tot € 10 miljoen.

2 Inleiding

2.1 Aanleiding

De recessie in Nederland is officieel voorbij, maar dat geldt nog niet voor de gevolgen. De werkloosheid stijgt fors en bedrijven hebben nog steeds moeite om de crisis te overleven en om financiering te vinden.

Het Ministerie van Economische Zaken wil ten aanzien van dit laatste punt de vinger aan de pols houden en heeft EIM gevraagd een Financieringsmonitor Grote Bedrijven uit te voeren. Daarbij zal de situatie in februari 2010, waar mogelijk, worden vergeleken met die van de pilot in augustus 2009¹.

2.2 Doel van het onderzoek

Inzicht verkrijgen in de huidige liquiditeits- en vermogenspositie van bedrijven met 200 en meer werknemers in Nederland in vijf sectoren, namelijk:

- industrie
- bouw
- handel en horeca
- vervoer, opslag en communicatie
- dienstverlening

Inzicht verkrijgen in de ontwikkelingen in de liquiditeits- en vermogenspositie van bedrijven met 200 en meer werknemers in het komende half jaar.

2.3 Te beantwoorden vragen

Het onderzoek dient helderheid te verschaffen over de volgende onderwerpen:

- 1 mate van succes bij het verkrijgen van vreemd vermogen
- 2 financieringsdoelen (per bedrijfstak / sector)
- 3 redenen van afwijzing kredietaanvragen door banken, en financieringsdoel van deze kredietaanvragen
- 4 samenhang van succes bij het verkrijgen van financiering met omzetgrootte en financieringsdoel
- 5 behoefte aan extern eigen vermogen en succes bij het verkrijgen ervan (per bedrijfstak / sector)

2.4 Onderzoeksverantwoording

Begin 2010 hebben bijna 500 grote bedrijven vragen beantwoord over hun financiering en eventuele financieringsproblemen. 'Groot' is hier gedefinieerd als 'met tenminste 200 werknemers in dienst'. Ze zijn afkomstig uit alle sectoren van het private bedrijfsleven, met uitzondering van de primaire sector (landbouw en visserij), en zorg en welzijnsinstellingen. In deze sectoren zijn in totaal zo'n 2.000 grote bedrijven aanwezig, waarvan dus bijna een kwart aan het onderzoek heeft meegewerkt.

¹ Ro Braaksma, Joris Meijaard en Lia Smit, *Financieringsmonitor Grote Bedrijven*, EIM, Zoetermeer, september 2009.

Er is per sector een aantal bedrijven getrokken in overeenstemming met het aantal in de populatie, maar met een voldoende aantal voor de 'kleinere' sectoren. Zie het volgende hoofdstuk en met name Tabel 1 voor de verdeling.

De vragen zijn beantwoord door financieel directeuren, CFO's, controllers en hoofden van financiële en 'treasury'-afdelingen van die bedrijven. De bedrijven zijn getrokken uit het Kamer-van-Koophandelbestand.

Om uiteindelijk 493¹ respondenten te bereiken, zijn in totaal 1.159 bedrijven benaderd. Daarvan vielen er precies 100 af, omdat zij niet behoorden tot de doelgroep van grote bedrijven in het private bedrijfsleven exclusief land- en tuinbouw, en 236 wegens "onbereikbaar"². Er resteren dan nog 817, waarvan er 324 hebben geweigerd³: 40%. Dit betekent een vrij *aanzienlijke* uitval wegens weigering.

Een vergelijking van respondenten met weigeraars op twee kenmerken, namelijk bedrijfsgrootte (aantal werknemers) en sector, suggereert een beperkte mate van '*selectief weigeren*'. Naar aantal werknemers is er nauwelijks verschil, maar het aandeel weigeringen ligt in industrie en bouw met 35% wél wat lager dan in de overige sectoren. Daar is het ruim 40%, in de sector handel / horeca zelfs 43%. De representativiteit van het onderzoek wordt hierdoor echter niet aangetaast.

In augustus 2009 is bij 200 ondernemingen een pilot gehouden. Waar mogelijk en zinnig, mede gelet op de geringe aantallen, kunnen de uitkomsten worden vergeleken met de huidige situatie, om zo mogelijke ontwikkelingen zichtbaar te maken.

¹ In totaal 498 respondenten hebben de vragen beantwoord, maar hiervan zijn er vijf buiten beschouwing gebleven, omdat zij niet bij de populatie hoorden: sociale werkvoorziening, woningbouwcorporatie, landbouw, onderwijsinstelling, gemeentebedrijf.

² Hiervan 50 bedrijven die waren opgeheven, niet bekend waren op het opgegeven adres, of juist tweemaal in het adressenbestand voorkwamen.

³ Van de 324 weigeringen werken 115 niet / nooit mee aan enquêtes, hebben er 103 geen tijd of zin, weigeren 66 'indirect' (bij monde van secretaresse of andere medewerker), en geven 40 een andere reden.

3 Kenmerken onderzochte bedrijven

De helft van de deelnemers aan het onderzoek heeft minder dan 1.000 mensen in dienst, de andere helft 1.000 of meer. Industrie en dienstverlening zijn het sterkst vertegenwoordigd, maar deze twee zijn in de populatie (alle grote bedrijven in Nederland) zelfs goed voor tweederde¹. Om te zorgen voor voldoende aantallen per bedrijfstak zijn bouw en transport oververtegenwoordigd². Zie Tabel 1.

Tabel 1 De onderzochte bedrijven naar sector (N = 490)

<i>Sector / bedrijfstak</i>	<i>Percentage</i>	<i>% in populatie</i>
Industrie	28	(32)
Bouw	14	(7)
Handel en horeca	18	(18)
Transport en communicatie	13	(9)
Dienstverlening (excl. financiële dienstverlening)	27	(34)
Totaal	100	100

Bron: EIM, 2010.

De dienstverleners hebben naar verhouding wat lagere omzetten. Bouwbedrijven vanaf 200 werknemers hebben relatief veel omzet, maar minder werkgelegenheid vergeleken met andere sectoren. Dit houdt verband met inhuren van onderaannemers. In de industrie en de transport en communicatiesector is het omgekeerd: relatief veel mensen vergeleken met andere sectoren bij een 'gemiddelde' score qua omzet. Zie Tabel 2 en Tabel 3.

¹ De populatie omvat ruim 2.000 bedrijven in de vijf onderscheiden bedrijfstakken.

² Voor deze 'over-sampling' van sectoren die anders met te weinig gevallen in het onderzoek zouden zijn vertegenwoordigd is gekozen in overleg met het ministerie van EZ. Bij de analyse is voor deze oververtegenwoordiging gecorrigeerd door middel van weegfactoren: de ratio van de verhouding per sector in de populatie (op basis van CBS-gegevens) en de verhouding per sector bij de onderzochte bedrijven.

Tabel 2 Bedrijfsgrootte van de onderzochte bedrijven (werkzame personen) (N = 490)

<i>Bedrijfsgrootte (aantal werkzame personen)</i>	<i>Percentage</i>
200 tot 250	12
250 tot 500	26
500 tot 1.000	13
1.000 tot 2.000	9
2.000 of meer	40
Totaal	100

Bron: EIM, 2010.

Tabel 3 Bedrijfsgrootte van de onderzochte bedrijven (omzetklasse) (N = 475)

<i>Bedrijfsgrootte (omzetklasse)</i>	<i>Percentage</i>
Minder dan € 25 mln.	15
€ 25 tot € 50 mln.	16
€ 50 tot € 100 mln.	23
€ 100 tot € 250 mln.	22
€ 250 tot € 500 mln.	11
€ 500 tot € 1 mld.	7
€ 1 mld. en meer	6
Totaal	100

Bron: EIM, 2010.

Het grootste deel van de onderzochte bedrijven maakt deel uit van een concern en is dochter van een moederbedrijf: zie Tabel 4. In de industrie maken de meeste bedrijven deel uit van een concern, namelijk 76%. In de bouw is hun aandeel met 46% naar verhouding het laagst.

Tabel 4 De onderzochte bedrijven: zelfstandig versus dochterbedrijf (N= 493)

<i>Zelfstandigheid</i>	<i>Percentage</i>
Dochterbedrijf / concernonderdeel	62
Zelfstandige onderneming	38
Totaal	100

Bron: EIM, 2010.

4 Zoeken naar vreemd vermogen

4.1 Al dan niet zoeken van financiering, en motieven

Van alle bedrijven heeft slechts 21% aanvullende financiering gezocht in de periode vanaf september 2009.

Geén financiering gezocht

Verreweg de belangrijkste reden om geen financiering te zoeken, is het ontbreken van behoefte daaraan: de reden van ruim 80%. Daarnaast speelt financiering binnen concernverband een rol: zie Tabel 5. Een belangrijk deel van de bedrijven uit het onderzoek maakt deel uit van een concern of holding, namelijk 62%. Meer lenen onder bestaande krediet- of leasefaciliteiten wordt ook nog genoemd. 'Andere redenen' om géén financiering te zoeken, worden elk slechts enkele malen genoemd: de kosten, de verwachting geen financiering te zullen vinden en de ontwikkeling van de conjunctuur willen afwachten. En verder zijn er nog redenen, zoals financiering van investeringen 'onder de mantel van lease', beschikken over eigen middelen, meedoen in een internationale 'cash pool' en de financieringsbehoefte reduceren door debiteuren steviger achter de broek te zitten en voorraden af te bouwen.

Concernonderdelen zoeken minder vaak financiering

Veel bedrijven maken deel uit van een concern, waarbij het moederbedrijf vaak een grote of zelfs doorslaggevende rol speelt als het gaat om financiering. De 'zelfstandige' bedrijven uit het onderzoek zoeken dan ook veel vaker financiering dan de dochterbedrijven: respectievelijk 36% tegen 11%.

Motieven om financiering te zoeken

De belangrijkste redenen om wél financiering te zoeken, zijn additionele investeringen en werkkapitaal. Daarnaast wordt herfinanciering van bestaande leningen nog frequent genoemd. Hoewel toen andere antwoordcategorieën zijn gehanteerd, lijken er geen grote verschillen te bestaan met de pilot van augustus 2009. De bestemming van de financiering verschuift licht ten opzichte van augustus vorig jaar: minder herfinanciering van bestaande leningen of herstructurering van de balans, meer werkkapitaal, huisvesting en aanschaf van bedrijfsmiddelen. Groei, overnames en innovatie blijven als bestemming ongeveer op hetzelfde niveau.

Ontwikkeling sinds augustus 2009

Vergeleken met de pilot van augustus 2009 zijn bedrijven minder naar financiering gaan zoeken: toen gaf nog 38% aan dat zij in de voorgaande maanden van 2009 financiering hadden gezocht.

Additionele investeringen

Additionele investeringen als reden om financiering te zoeken, betreffen voor tweederde huisvesting of aanschaf van bedrijfsmiddelen. Verder worden groei en vernieuwing nog genoemd en enkele malen overname van een bedrijf of bedrijfsdeel.

Additionele investeringen zijn voor 'zelfstandige' bedrijven vaker een reden om extra financiering te zoeken dan voor dochterbedrijven: 47% bij zelfstandige tegen 31% bij dochterbedrijven (het gewogen gemiddelde van deze twee percentages is de 41% bestemd voor additionele investeringen in Tabel 5).

Werkkapitaal

Verwerven van werkkapitaal is vooral voor de wat kleinere bedrijven uit het onderzoek een motief om financiering te zoeken: gemiddeld noemt 36% deze bestemming. Maar bij bedrijven met een omzet van minder dan € 50 miljoen is dat 54%.

Bestaande kredietfaciliteit

Bedrijven die meer zijn gaan lenen buiten hun *bestaande* kredietfaciliteit om in hun financieringsbehoefte te voorzien, doen dat in de meeste gevallen binnen hun rekening-courant.

Zie Tabel 5 voor de cijfers.

Tabel 5 Zoeken van financiering en waarvoor, dan wel niet zoeken van financiering, en waarom niet (N= 484)

<i>Categorie</i>	<i>Percentage</i> ¹
Heeft vanaf september 2009 aanvullende financiering gezocht buiten de bestaande kredietafspraken	21
w.v. voor herfinanciering van bestaande leningen	23
w.v. voor additionele investeringen	41
w.v. voor herstructurering van bestaande leningen	6
w.v. voor herstructurering t.b.v. verhoging solvabiliteit	5
w.v. voor werkkapitaal	36
w.v. voor andere doelen	21
Heeft <u>geen</u> aanvullende financiering gezocht	79
w.v. wegens geen behoefte	81
w.v. wegens financiering binnen concernverband	11
w.v. wegens meer lenen binnen bestaand krediet of leasefaciliteit	3
w.v. andere reden	5

Bron: EIM, 2010.

Bij iets meer dan de helft van de zoekers naar aanvullende financiering uit Tabel 5 gaat het om een bedrag van minder dan € 10 miljoen, gelijk verdeeld over de daarbinnen onderscheiden categorieën. Bij ruim één op de vijf bedrijven gaat het om tenminste € 50 miljoen.

¹ De percentages van het doel waarvoor men financiering heeft gezocht (herfinanciering, additionele investeringen, etcetera) zijn percentages *van de bedrijven die financiering hebben gezocht*: de 21% van de bovenste regel. Voorbeeld: 23% van de zoekers van aanvullende financiering heeft die nodig voor herfinanciering van bestaande leningen, 41% voor additionele investeringen. Het gaat dan om 5% en 9% van *alle* bedrijven uit het onderzoek: respectievelijk 23% en 41% van 21% die aanvullende financiering heeft gezocht. De percentages tellen op tot méér dan 100, omdat meer antwoorden mogelijk waren.

4.2 Al dan niet ontvangen van financiering

Bij één op de tien bedrijven loopt de aanvraag nog. Driekwart van de overige heeft het gewenste bedrag ontvangen, maar ook nog een kwart heeft niets gekregen of minder dan het gewenste bedrag: zie Tabel 6.

Hoewel de aantallen per sector / bedrijfstak niet groot zijn, wat de conclusies ten aanzien van verschillen wat minder 'hard' maakt, valt wél op dat van twintig aanvragen van grote bedrijven in de sector *handel / horeca* die financiering hebben gezocht, er niet minder dan acht geheel of gedeeltelijk zijn afgewezen. Dit komt neer op 40%. Dat is duidelijk meer dan in de andere vier sectoren.

Een vergelijking van de uitkomsten met die van de pilot in augustus 2009 laat geen verschillen zien. Hierbij de kanttekening dat de aantallen bij de pilot gering waren.

Reden van afwijzing

De reden die *de bank* volgens de betrokken respondenten heeft gegeven voor afwijzing van het gevraagde krediet is in zes van de vijftien gevallen een als te hoog ingeschat risico en in nog eens vier gevallen onvoldoende eigen vermogen, c.q. een te lage solvabiliteit. Van de resterende vijf wijzen er twee op 'slechte cijfers' en het feit dat men qua leningen al aan het plafond zit. Nog eens twee noemen gewijzigd beleid bij banken als reden: scherper risicoprofiel en geen geld meer willen steken in de bedrijfsactiviteit van de aanvrager. Tot slot heeft een bedrijf zijn aanvraag van een lening ter vervanging van een te hoge rekening-courant (na discussie met de bank) ingetrokken.

Aan de financiële managers van het onderzoek is ook gevraagd waarom de aanvraag *volgens henzelf* is afgewezen. Ook dan is de beoordeling door de bank als 'te risicovol' de belangrijkste reden. De belangrijkste andere reden voor afwijzing is in hun visie het beleid van de bank. Dit is een optelsom van redenen als 'banken *willen* op dit moment gewoon niet, zij zijn met zichzelf bezig en niet met de economie', en 'de bank geeft geen lening, ondanks de goede plannen'.

Kortom, waar de bank verwijst naar de risico's, noemen de aanvragers wat vaker het gewijzigde (namelijk restrictievere) beleid van de bank(en) die zij hebben benaderd met een kredietaanvraag.

Aanvragen van kleinere bedrijven worden vaker afgewezen

Bedrijven met een omzet tot €100 miljoen krijgen in 62% van de gevallen de gevraagde financiering. Bedrijven met een omzet *vanaf* €100 miljoen slagen echter in 77% van de gevallen. Al dan niet deel uitmaken van een concern heeft daarentegen weinig invloed op afwijzing van de financieringsaanvraag.

Tabel 6 Honorering van de aanvraag en bedrag van de gevraagde financiering (N = 92 voor de financieringsaanvraag 2010, N = 97 voor het bedrag van de aanvraag 2010, en N = 21 voor de financieringsaanvraag 2009)

<i>Financiering gekregen of niet</i>	<i>Percentage 2010</i>	<i>Percentage 2009</i>
Voor het gewenste bedrag	75	72
Voor minder dan het gewenste bedrag	15	14
In het geheel niet	10	14
Totaal	100	100
<i>Bedrag kredietaanvraag</i>		
Minder dan € 2 mln.	18	
€ 2 tot € 5 mln.	17	
€ 5 tot € 10 mln.	17	
€ 10 tot € 25 mln.	16	
€ 25 tot € 50 mln.	10	
€ 50 tot € 150 mln.	15	
€ 150 tot € 300 mln.	4	
€ 300 mln. en meer	3	
	100	

Bron: EIM, 2010

Gevraagde bedrag

Het gevraagde bedrag hangt uiteraard samen met de omzetklasse van de aanvrager. Aanvragen voor bedragen tot € 5 miljoen komen voor 80% van bedrijven met een omzet tot € 50 miljoen, aanvragen van € 25 miljoen en meer voor 80% van bedrijven met een omzet van € 250 miljoen en meer.

Daarentegen vragen concernonderdelen / dochterbedrijven juist vaker om relatief kleinere bedragen, terwijl zelfstandige bedrijven gaan voor de grotere bedragen. Van de dochterbedrijven vraagt 19% om een bedrag van € 25 miljoen of meer, van de zelfstandige bedrijven is dit 40%.

De hoogte van het gevraagde bedrag heeft een *positieve* invloed op de slaagkans. Dat bedrag ligt bij volledig gehonoreerde aanvragen gemiddeld tussen € 10 en € 25 miljoen, terwijl het bij afgewezen aanvragers gemiddeld tussen € 5 en € 10 miljoen ligt. Het bedrag van degenen die minder dan het gevraagde bedrag hebben gekregen, ligt tussen die beide in.

Minder toegekend dan gevraagd

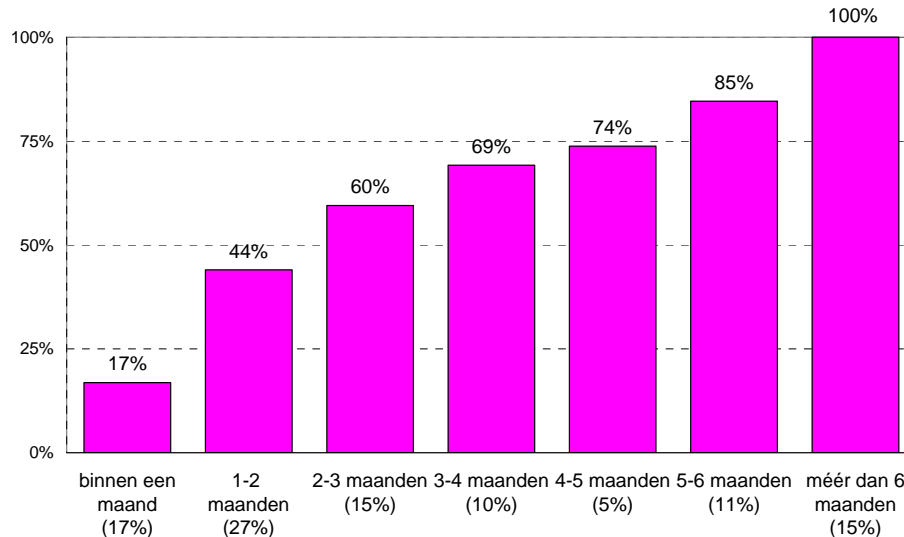
Volgens de betrokken respondenten is de reden dat de *bank* minder dan het gevraagde bedrag heeft toegekend enerzijds weer hun beoordeling van het krediet als te risicovol (viermaal genoemd op een totaal van tien). Daarnaast speelde een niet haalbaar onderpandvereiste een rol (driemaal genoemd). Andere redenen: te hoge rentekosten, te lage solvabiliteit, en gebrek aan vertrouwen (bij de bank) in de markt van het bedrijf.

Volgens de *respondenten zelf*, is naast de risicobeoordeling óók de grotere terughoudendheid van banken de reden dat zij minder dan het gevraagde bedrag hebben toegekend.

Doorlooptijd behandeling financieringsaanvraag

Van de aanvragen wordt 60% binnen drie maanden afgehandeld. Bij de resterende 40% duurt het langer; in 15% van de gevallen zelfs langer dan zes maanden. Onderstaande figuur geeft de cumulatieve percentages.

De doorlooptijd bij de afhandeling van de financieringsaanvragen hangt, niet verrassend, samen met de hoogte van het gevraagde bedrag. Dat blijkt voornamelijk bij de uitersten qua doorlooptijd: als het binnen een maand is geregeld, gaat het om bedragen tot € 10 mln., als het langer duurt dan zes maanden, gaat het overwegend om (veel) hogere bedragen.



Dochterondernemingen moeten langer wachten

De doorlooptijd van de afhandeling is langer voor dochterondernemingen: bij één op de drie binnen twee maanden, tegen één op twee bij zelfstandige bedrijven. Dit kan te maken hebben met complexere beslisprocessen binnen concerns en tussen die concerns en hun financiers.

Doorlooptijd: vergelijking met de pilot

Bij de pilot in augustus 2009 heeft een vrij gering aantal bedrijven financiering aangevraagd en van die aanvraag de doorlooptijd aangegeven. Uit een vergelijking met de meting van 2010 kunnen daarom geen 'harde' conclusies worden getrokken. Toch levert die vergelijking op zijn minst een indicatie voor een *verlenging* van de doorlooptijd; bij de eerdere meting meldden 8 van 18 respondenten afhandeling binnen een maand, terwijl dit bij de recente meting slechts 17% is (zie de figuur). Bij de pilot kostte de afhandeling van de aanvraag in twee (van de 18) gevallen vier maanden of meer, bij de recente meting is dit 31%.

Bron van financiering

De belangrijkste bron van financiering is de eigen huisbank van het bedrijf met een aandeel van bijna 60%. Tweede is een andere dan de eigen thuisbank of een consortium van banken met een aandeel van 40%. Andere bronnen worden weinig genoemd. Alleen de openbare kapitaalmarkt krijgt nog enkele vermeldingen. Onder 'anders' vallen moederbedrijf, zusterbedrijf, een leasemaatschappij en 'investeerdere'. Zie verder Tabel 7.

Zowel bij concernonderdelen als bij volledig zelfstandige ondernemingen slaagt het merendeel bij zijn huisbankier. Bij zelfstandige ondernemingen ligt het per-

centage iets hoger¹, maar als gevolg van het geringe aantal observaties is dit verschil niet meer dan een indicatie van een mogelijk bestaand reëel verschil tussen beide.

Gaan bedrijven meer 'shoppen'?

Vergelijking met de pilot van augustus 2009 suggereert een groter beroep op andere banken dan de huisbank. Destijds betrof dit drie van twintig aanvragers van financiering, nu is dat 40%. Dat toegenomen beroep op andere banken is in elk geval niet een gevolg van vragen om grotere bedragen. Vergeleken met de pilot vragen bedrijven nu juist eerder iets lagere bedragen². De meest waarschijnlijke verklaring voor dit verschijnsel is daarom dat bedrijven vanwege de lastige markt voor bedrijfsfinanciering meer gaan 'shoppen'. EIM heeft de verklaring in dit onderzoek echter niet onderzocht.

Grotere bedrijven zoeken vaker elders

Bedrijven met een omzet van € 100 miljoen of meer zoeken hun financiering dubbel zo vaak bij een andere dan de eigen huisbank als bedrijven met een omzet beneden € 100 miljoen. Al dan niet deel uitmaken van een concern speelt geen rol bij deze keuze.

Tabel 7 Herkomst van de gevonden financiering (N=77)

<i>Bron</i>	<i>Percentage</i> ³
Huisbank	59
Andere bank	40
Participatiemaatschappij / regionale ontw. maatschappij	1
Openbare kapitaalmarkt	7
Leveranciers	-
Regelingen van de overheid	2
Anders	8

Bron: EIM, 2010.

4.3 Overheidsgarantieregelingen en hun bekendheid

Slechts drie op de tien ondervraagden is *niet* op de hoogte van het bestaan van overheidsgarantieregelingen. Die garantieregelingen zijn echter slechts zéér sporadisch aangeboden door de banken bij wie aanvragen voor financiering gedaan zijn. Slechts twee bedrijven hebben daadwerkelijk *gebruik* gemaakt van een garantieregeling.

Op de vraag waarom men geen gebruik heeft gemaakt van deze regelingen is nauwelijks een antwoord gekomen⁴.

¹ Namelijk op 62% tegen 54% voor de concernbedrijven.

² Ook hier de kanttekening dat de aantallen met name bij de pilot vrij gering zijn.

³ Doordat meer antwoorden mogelijk waren, tellen de percentages op tot meer dan 100.

⁴ Deze vraag is alleen voorgelegd aan de zeer weinige respondenten uit Tabel 8, die van hun bank een garantieregeling aangeboden hebben gekregen, maar daar geen gebruik van hebben gemaakt.

Grotere bedrijven beter op de hoogte

Van de bedrijven met tenminste € 100 miljoen omzet is 78% op de hoogte van het bestaan van overheidsgarantieregelingen. Bij bedrijven onder die grens is dat 59%. Bij dochterondernemingen binnen een concern is men *minder* goed op de hoogte dan bij zelfstandige bedrijven, mogelijk omdat de desbetreffende kennis elders aanwezig is.

Tabel 8 Overheidsgarantieregelingen¹ (N=65)

<i>Aanbieden van overheidsregeling door banken</i>	<i>Percentage</i>
Bank heeft géén garantieregeling aangeboden	93
Bank heeft groeifaciliteit aangeboden	1
Bank heeft garantie ondernemingsfinanciering aangeboden	3
Bank heeft een andere regeling aangeboden	3
Totaal	100

Bron: EIM, 2010.

4.4 Aanpassing van de kredietvoorwaarden door banken

Blijkens de uitkomsten van Tabel 9 hebben banken ook na augustus 2009 op grote schaal de voorwaarden voor kredietverlening aangepast. De rente wordt het vaakst genoemd, maar ook kosten zoals vergoedingen en provisies scoren hoog. De financiële managers van grote bedrijven die deze vragen hebben beantwoord, noemen bovendien gemiddeld twee of drie voorwaarden die zijn gewijzigd door de bank(en) die zij hebben benaderd voor kredietverlening. Zie Tabel 9 voor de details.

Aanpassing voorwaarden is meestal verslechtering

De aanpassing van de kredietvoorwaarden behelst in de meeste gevallen een verslechtering voor de vrager naar krediet: hogere rentes en bijkomende kosten en scherpere eisen aan het onderpand, de minimale solvabiliteit en andere voorwaarden. Alleen de beschikbare omvang van kredieten en doorlooptijd geeft een wat gunstiger beeld te zien: in iets meer dan de helft van de gevallen een grotere kredietomvang, en een langere looptijd.

Invloed van bedrijfsgrootte en 'concern'

Er is een lichte indicatie dat relatief kleinere bedrijven (omzet beneden € 50 miljoen) iets meer te maken hebben gehad met aanpassing van de kredietvoorwaarden. Daarentegen is bij dezelfde kleinere bedrijven wel vaker de rente aangepast, maar daar staat weer tegenover dat het juist voor hen relatief vaak een *verlaging* van de rente betrof.

Dochterondernemingen hebben vaker te maken met aangescherpte eisen aan de *solvabiliteit*: 40% noemt dit, tegen 15% bij de zelfstandige ondernemingen.

¹ Deze vraag is alleen beantwoord door kredietaanvragers wier aanvraag door hun eigen of een andere bank geheel of gedeeltelijk is gehonoreerd. Dat zijn er 65 = 13% van de respondenten.

Tabel 9 Aanpassing kredietvoorwaarden sinds augustus 2009¹

<i>Aangepaste voorwaarde</i>	<i>Percentage</i>	<i>Procentpunt als deel van percentage</i>
Rente	61	
w.v. verhoogd		48
Andere kosten zoals vergoedingen en provisies	44	
w.v. verhoogd		42
Beschikbare omvang van krediet of kredietlinie	32	
w.v. verlaagd		15
Beschikbare kredietlooptijd	22	
w.v. verkort		10
Eisen omtrent onderpand	30	
w.v. aangescherpt		30
Eisen omtrent minimum aan solvabiliteit	24	
w.v. verhoogd		22
Andere voorwaarden, zoals garanties en procedures	29	
w.v. aangescherpt		28

Bron: EIM, 2010.

4.5 Financieringsbehoefte voor het komende halfjaar

Bijna één op de vijf bedrijven (19%) verwacht in de komende zes maanden financiering nodig te hebben. Hierbij is een sterke relatie met de 'historische' behoefte. Van degenen die in de voorgaande maanden al financiering hebben gezocht, denkt ruim 40% dat ook in de komende zes maanden te gaan doen. Van de bedrijven die eerder géén financiering zochten, denkt slechts één op de acht daar nu wél over.

Waarvoor men financiering nodig heeft

Ruim de helft van degenen die verwachten in het komende halfjaar financiering te zullen zoeken, heeft het geld nodig voor additionele investeringen. Ruim één op de drie noemt werkkapitaal als doel. Van de overige doelen wordt alleen herfinanciering van bestaande leningen nog een aantal malen genoemd. Zie Tabel 10. 'Andere doelen' betreffen met name projectfinanciering en overname / acquisitie, en in één geval een reorganisatie.

Additionele investeringen

Additionele investeringen betreffen in de meeste gevallen bedrijfsmiddelen en huisvesting. Daarnaast worden groei en overnames genoemd (de categorie 'overnames' in Tabel 10 is feitelijk groter, doordat ook onder 'ander doel' over-

¹ Deze vragen zijn alleen beantwoord door aanvragers van krediet bij één of meer banken. Het gaat om 102 respondenten. De percentages tellen op tot zeer royaal boven de 100%. Meer antwoorden waren mogelijk en daar is op een zodanige schaal gebruik van gemaakt dat de gemiddelde respondent 2 à 3 punten noemt waarop de voorwaarden zijn aangepast na augustus 2009.

names een aantal malen zijn genoemd. Met inbegrip van deze gevallen komt de categorie 'overnames' van 3 op 10%).

Vergelijking met de pilot van augustus 2009

De vergelijking met de pilot leert dat in beide gevallen ongeveer één op de vijf bedrijven voor het komende half jaar behoefte aan financiering verwacht. Er is echter een verschuiving in de bestemming. Herfinanciering van bestaande leningen en herstructurering van de balans worden duidelijk minder belangrijk, ten faveure van extra werkkapitaal, huisvesting en aanschaf van bedrijfsmiddelen. Meer 'offensieve' doelen zoals vernieuwing, overname of groei scoren weer gelijk bij de twee metingen. De afnemende rol van herfinanciering en herstructurering kan worden geïnterpreteerd als een teken dat de aanslag op de financiële huishouding van bedrijven door de kredietcrisis inmiddels voor een belangrijk deel verwerkt is. Ook liggen de gezochte bedragen nu iets hoger dan bij de pilot: 45% denkt aan € 25 miljoen en meer, terwijl het bij de pilot ging om 36% met een bedrag van € 20 miljoen en meer.

Tabel 10 Doel(en) waarvoor men financiering nodig heeft (N=102)

<i>Doel</i>	<i>Percentage¹</i>
Herfinanciering bestaande leningen	15
Additionele investeringen	53
w.v. aanschaf bedrijfsmiddelen	12
w.v. huisvesting	10
w.v. groei	7
w.v. overname van een bedrijf(sonderdeel)	4
w.v. innovatie	3
w.v. start van een nieuw bedrijf	3
w.v. internationalisering	1
w.v. niet nader gespecificeerd	13
Herstructurering van bestaande leningen	2
Herstructurering met het oog op verhogen solvabiliteit	3
Werkkapitaal	37
Ander doel	12

Bron: EIM, 2010.

Het bedrag aan financiering waarnaar men op zoek gaat, is in 60% van de gevallen minder dan € 10 miljoen. In 20% van de gevallen gaat het om een bedrag van € 50 miljoen of meer, en in de resterende 20% om een bedrag tussen € 10 en € 50 miljoen. Zie tabel 11.

'Zelfstandig' heeft meer financieringsbehoefte dan dochterbedrijf

Van de zelfstandige ondernemingen in het onderzoek verwacht 34% in de komende zes maanden financiering nodig te hebben. Bij dochterondernemingen is dit slechts 11%. Bedrijfsgrootte (omzet) heeft geen invloed op de verwachting.

¹ De percentages tellen op tot meer dan 100 doordat meer antwoorden mogelijk waren.

Verwacht succes

De meesten verwachten de gezochte financiering ook te zullen krijgen: 87%. De overige 13% heeft kort toegelicht waarom zij geen financiering denken te krijgen, overigens met de kanttekening dat zij het wél gaan proberen:

- 'Door het heffen van de liquiditeitspremie van onze bank is de rekenrente in het businessmodel te hoog en de investering niet rendabel. In de omringende landen is het beter geregeld, wordt beter gefinancierd. De Duitse en Zwitserse banken willen wel. Zij bellen ons zelfs op of wij nog willen financieren. Nederland blijft achter.'
- 'Er komt niet plotseling een heel ander beleid bij banken, dus denk ik dat ik geen financiering zal kunnen krijgen. Maar ik hoop dat ik ongelijk heb.'
- 'De bank kijkt met een zwarte bril naar onze sector en zij versterken nu hun eigen vermogen. Ze moeten ook aan hun klanten denken. Zij laten hele grote winsten zien, maar *wij* kunnen geen financiering krijgen'
- 'De bank vindt het te risicovol. De doorlooptijd bij de bank is te lang, waardoor de kans waarvoor wij de bedrijfsmiddelen willen inzetten weg is.'
- 'De bank *blijft* volhouden dat onze solvabiliteit te laag is.'
- 'Leasemaatschappijen van de bank geven ons en onze klanten geen ruimte meer.'

Tabel 11 Bedrag van de te zoeken financiering (N=77)

<i>Bedrag</i>	<i>Percentage</i>
Minder dan € 2 mln.	26
€ 2 tot € 5 mln.	20
€ 5 tot € 10 mln.	14
€ 10 tot € 25 mln.	10
€ 25 tot € 50 mln.	10
€ 50 tot € 150 mln.	10
€ 150 tot € 300 mln.	5
€ 300 mln. en meer	5
Totaal	100

Bron: EIM, 2010.

5 Zoeken naar extra eigen vermogen

Solvabiliteit

De solvabiliteit ligt bij een kwart van de bedrijven beneden de 25%, bij één op de drie tussen 25 en 40% en bij de overige op tenminste 40%. In de sector vervoer en communicatie ligt de solvabiliteit het laagst: zie Tabel 12.

Vergeleken met de pilot van augustus 2009 is er verbetering: toen had de laagste categorie (solvabiliteit beneden 25%) nog een aandeel van 35%. Een hogere solvabiliteit betekent niet dat er per definitie meer eigen vermogen op de balans staat, het kan ook duiden op een lager balanstotaal. Dit laatste is in een tijd van economische recessie ook aannemelijk.

Tabel 12 Solvabiliteit, totaal en per sector (N=410)

<i>Solvabiliteit</i>	<i>Percentage totaal</i>	<i>Handel en Vervoer</i>				
		<i>Industrie</i>	<i>Bouw</i>	<i>horeca</i>	<i>en comm.</i>	<i>Diensten</i>
Minder dan 25%	25	21	21	23	37	27
25 tot 40%	32	32	43	28	31	34
40 tot 60%	26	27	24	28	29	22
60% en meer	17	20	12	21	3	17
Totaal	100	100	100	100	100	100
<i>Gemiddeld</i>	<i>37</i>	<i>40</i>	<i>36</i>	<i>41</i>	<i>29</i>	<i>36</i>

Bron: EIM, 2010.

Eigen vermogen zoeken

Slechts 5% van de bedrijven uit het onderzoek heeft in de periode vanaf augustus 2009 gezocht naar eigen vermogen voor de bedrijfsactiviteiten. Driekwart van deze bedrijven heeft gevonden wat zij zochten, een handvol bedrijven is daar *niet* in geslaagd. Redenen voor niet slagen zijn volgens de betrokken bedrijven: risico (twee maal), onenigheid over zeggenschap, terughoudendheid van potentiële vermogensverschaffers (twee maal: voorzichtigheid in de markt, 'aandeelhouders hadden er geen zin in'), en het feit dat *verschaffers* van EV ook bij hun bank langs moeten en daar hun neus stoten.

Aandeelhouders zijn in tweederde van de gevallen de bron van het gezochte eigen vermogen. Verder worden nog enkele malen genoemd: het moederbedrijf, een participatiemaatschappij of regionale ontwikkelingsmaatschappij en 'andere bedrijven'. Tot slot is nog een bedrijf in zee gegaan met een durfinvesteerder.

Géén eigen vermogen zoeken

Verreweg de belangrijkste reden om *niet* naar eigen vermogen te zoeken is: niet nodig. De tweede genoemde reden is dat eigen vermogen een aangelegenheid is van het moederbedrijf waar men onder valt: 8%.

Verder hebben nog enkele bedrijven afgezien van het aantrekken van extern eigen vermogen in de verwachting dat zij weinig kans maakten en er zijn nog enkele die geen zeggenschap wilden inleveren. Zie verder Tabel 13.

Andere redenen hebben meestal te maken met rechtsvorm (familiebedrijf, coöperatie); een enkeling noemt andere redenen zoals 'vreemd vermogen is goedkoper'.

Omvang en bestemming van het gezochte eigen vermogen

De belangrijkste doelen waarvoor men financiering heeft gezocht via extra eigen vermogen zijn aantrekken van extra werkkapitaal, extra buffervermogen met het oog op aantrekken van *vreemd* vermogen, herfinanciering van bestaande leningen en groei: zie Tabel 14. Andere, niet eerder genoemde doelen zijn: versterking van de balans, reduceren van schuld, vergroting van de solvabiliteit, reorganisatie en 'fiscale redenen'.

Het bedrag aan eigen vermogen dat men wilde aantrekken varieert: meestal minder dan € 10 miljoen, maar ook een aantal malen meer. Zie verder Tabel 16.

Behoefte aan eigen vermogen in de komende 6 maanden

Slechts drie procent van de ondervraagden verwacht het komende half jaar behoefte te zullen hebben aan eigen vermogen. Meest genoemde bestemming is extra werkkapitaal (6 maal), gevolgd door financiering van investeringen en van groei (elk 4 maal). Herfinanciering van bestaande leningen en vergroting van het buffervermogen om zo vreemd vermogen te kunnen aantrekken worden twee keer genoemd, en verder nog huisvesting, aanschaf van bedrijfsmiddelen, acquisitie en vernieuwing (elk 1 maal).

Zij die extra eigen vermogen willen zoeken, denken hierbij doorgaans niet aan zeer grote bedragen. Slechts één respondent noemt meer dan € 50 miljoen, de overigen zitten onder € 10 miljoen en de meesten zelfs beneden € 5 miljoen. Tweederde denkt het gewenste bedrag ook binnen te halen, het resterende derde verwacht dit niet. Zij noemen de volgende redenen:

- 'onze aandeelhouders staan niet te trappelen.'
- 'de afstand tussen eigenaren en bedrijf is te groot; ze zullen niet willen investeren.'
- 'gebrek aan middelen.'
- 'een licht negatief vermogen houdt een heleboel tegen. De markt is te slecht, de banken willen niet.'

Tabel 13 Financieringsdoelen voor extra eigen vermogen (N=488)

<i>Zoeken naar eigen vermogen en redenen waarom <u>niet</u> gezocht</i>	<i>Percentages</i>
Heeft eigen vermogen gezocht	5
w.v. gewenste bedrag gevonden	4
w.v. niet gevonden	1
Heeft géén eigen vermogen gezocht	95
w.v. niet nodig ¹	83
w.v. beslissing moederbedrijf	8
w.v. verwacht geen EV te kunnen aantrekken	2
w.v. wil geen zeggenschap inleveren	2
w.v. andere redenen	4
Totaal	100

Bron: EIM, 2010.

Tabel 14 Bestemming voor extra eigen vermogen

<i>Doel aantrekken eigen vermogen</i>	<i>Aantal²</i>
Extra werkkapitaal	7
Extra buffervermogen t.b.v. aantrekken vreemd vermogen	5
Herfinanciering bestaande leningen	4
Groei	4
Overname van bedrijf of bedrijfsonderdeel	3
Investeringen	2
Huisvesting	1
Aanschaf bedrijfsmiddelen	1
Ander doel	6
Totaal	25

Bron: EIM, 2010.

¹ De deelpercentages tellen op tot méér dan de 95% die geen EV heeft gezocht, omdat enkele respondenten meer antwoorden hebben gegeven.

² Door onvoldoende aantallen zijn percentages hier niet zinvol, vandaar de keuze voor aantallen. Meer antwoorden waren mogelijk; daarom tellen de afzonderlijke categorieën op tot méér dan de 25 van het totaal.

Tabel 15 Succes bij het vinden van eigen vermogen

<i>Financiering daadwerkelijk gevonden of niet</i>	<i>Aantal</i>
Voor het gewenste bedrag	18
Voor minder dan het gewenste bedrag	-
In het geheel niet	6
Totaal	24

Bron: EIM, 2010.

Tabel 16 Omvang van het gezochte eigen vermogen

<i>Bedrag</i>	<i>Aantal</i>
Minder dan € 2 mln.	7
€ 2 tot € 5 mln.	3
€ 5 tot € 10 mln.	3
€ 10 tot € 25 mln.	5
€ 25 tot € 50 mln.	3
€ 50 tot € 150 mln.	1
€ 150 tot € 300 mln.	1
Totaal	23

Bron: EIM, 2010.



EIM
onderdeel van Panteia

Onderzoek voor Bedrijf & Beleid

BREDEWATER 26
POSTBUS 7001
2701 AA ZOETERMEER

T. 079 343 02 00
F. 079 343 02 02
E. INFO@EIM.NL
WWW.EIM.NL