

# Financiering in het mkb en de rol van de mkb-accountant

(maart 2019)





# FINANCIERING IN HET MKB EN DE ROL VAN DE MKB-ACCOUNTANT

Onderzoek naar kennis en kunde, competenties en factoren die de mkb-accountant belemmeren dan wel stimuleren.

Zwolle, Maart 2019

Dit onderzoek is in de periode oktober 2018 – januari 2019 uitgevoerd door Jan Wietsma met medewerking van Antoinette Rijsenbilt.

NEMACC

NEMACC is het kenniscentrum van de NBA en de Erasmus Universiteit Rotterdam waarbij het functioneren van de mkb-accountant centraal staat.

## VOORWOORD

Over mkb-accountants en financiers is de afgelopen jaren heel wat geschreven en gezegd. Daarbij werd met enige regelmaat opgemerkt dat de adviesmarkt voor mkb-financieringen groot is en de mkb-accountant dus enorme kansen biedt. Tegelijkertijd stelde men vast dat de mkb-accountant die kansen (nog) niet oppakt. Zo zegt Kees de Jong, zelf ondernemer, op 10 januari 2018 op [accountant.nl](http://accountant.nl) in een interview: 'Accountants zijn te afwezig bij het oplossen van de financieringsuitdagingen in het midden- en kleinbedrijf.' En op 20 augustus 2018 wordt op hetzelfde platform een onderzoek van Ronald Kleverlaan aangehaald waarin hij constateert dat 'Door een versplinterd financieringslandschap en een gebrek aan kennis bij mkb-accountants en adviseurs krijgen veel mkb'ers niet genoeg financiering.' Daarnaast is uit meerdere NEMACC-polls naar voren gekomen dat een diepgaander onderzoek naar financiering in het mkb en de rol van de mkb-accountant nuttig zou zijn. Reden voor de NEMACC-Raad om onderzoek te laten doen naar de achterliggende oorzaken van het feit dat er een enorme advieskans lijkt te liggen als het gaat om financieringsadvies in het mkb en de constatering dat die advieskans (nog) niet wordt opgepakt.

Het onderzoek startte met literatuuronderzoek. Daarna zijn er een aantal rondetafelgesprekken georganiseerd met ondernemers, financiers en mkb-accountants. Ook zijn er een groot aantal telefonische interviews gehouden. Waarbij het beeld dat de mkb-accountant inderdaad weinig actief is op het terrein van ondernemingsfinanciering werd bevestigd. Tegelijkertijd blijken ondernemers en financiers meer te verwachten van de mkb-accountant als het gaat om vraagstukken op het terrein van ondernemersfinanciering. Daarbij gaat het niet alleen om het aanvraagproces zelf. Ondernemers en financiers verwachten dat de mkb-accountant meer tijd besteedt aan het monitoren en analyseren van de ondernemingsprestaties en ook oog heeft voor de bedrijfskundige kant van de zaak. Mkb-accountants zijn kundig op het gebied van fiscale adviesdiensten omdat deze nauw gelieerd zijn aan de samenstellingswerkzaamheden en deze diensten een regelmatige frequentie hebben. Op het gebied van de overige adviesdiensten zijn mkb-accountants terughoudender omdat deze diensten een zekere expertise vereisen, deze diensten minder frequent voorkomen en eveneens omdat deze diensten minder gelieerd zijn aan de samenstellingswerkzaamheden. Ook voor diensten op het gebied van financiering geldt dat de mkb-accountant nog een slag heeft te slaan. Daarbij constateren wij wel dat de nieuwe eindtermen voor de opleiding van de mkb-accountant, de mkb-accountant veel meer houvast geeft bij het verlenen van diensten op het gebied van financiering. Daarbij is het wel belangrijk dat die kennis onderhouden wordt anders blijven er hiaten bestaan. Overigens geven ondernemers en financiers wel aan dat de mkb-accountant cijfermatig goed onderlegd is.

Als het gaat om de mkb-accountant in zijn rol als financiële huisarts constateren we dat er in veel gevallen sprake is van een kennistekort om die rol ook goed in te kunnen vullen. Daarbij willen wij niet stellen dat iedere mkb-accountant een financieringsdeskundige moet worden. Maar vaak ontbreekt de basiskennis over ondernemingsfinanciering waardoor signalen worden gemist. De mkb-accountant die de financiële huisarts of trusted advisor van de ondernemer en zijn onderneming is, zou voldoende deskundig moeten zijn om deze signalen vanuit de natuurlijke adviesfunctie te herkennen. Veel mkb-accountants geven ook aan dat het druk is in de eigen praktijk, waardoor het lastig is om bij te blijven. Het beroep wordt complexer en hoe men daar de eigen weg in moet vinden is vaak nog niet duidelijk. De waan van de dag regeert sterk. Wat we ook kunnen constateren is dat het oplossen van complexe financieringen een aparte deskundigheid vraagt. Waarbij een aantal kantoren aangeeft al met een of meerdere deskundigen samen te werken. Tegelijkertijd gaven deze financieel deskundigen aan dat het voor veel mkb-accountants nog lastig is om werk uit handen te geven. Er is dus nog heel wat te verbeteren als het gaat om de invulling van de rol van de mkb-accountant bij financiering in het mkb.

## INHOUDSOPGAVE

<b>Voorwoord</b>	2
<b>Managementsamenvatting</b>	5
<b>1. Inleiding en doel</b>	6
1.1 Inleiding	6
1.2 Onderzoeksvragen	6
1.3 Onderzoeksopzet	6
<b>2. Literatuuronderzoek</b>	7
2.1 Hoe is het mkb in Nederland nu gefinancierd?	7
2.2 Knelpunten financiering	8
2.3 Gebrek aan financieel inzicht	10
2.4 Hoe staat het met de kennis van mkb-accountants?	11
2.5 Kernwaarnemingen literatuuronderzoek	12
<b>3. Regelgeving</b>	14
3.1 Fundamentele beginselen	14
3.2 NV-COS	14
3.3 Conclusie	14
<b>4. Rondetafelgestprekken en interviews</b>	15
4.1 Onderzoeksvragen	15
4.2 De ondernemers	15
4.3 De financiers	17
4.4 Overigen (geen mkb-accountants)	19
4.5 De mkb-accountant werkzaam in het mkb	21
4.6 De gespecialiseerde mkb-accountant	21
4.7 De 'allround' mkb-accountant	22
<b>5. Best practices</b>	24
5.1 De financieringsaanvraag	24
5.2 Bestaande financieringen	27
<b>6. Conclusies en aanbevelingen</b>	32
6.1 Vanuit het oogpunt van de ondernemer, financier en externe financieringsdeskundige	32
6.2 Vanuit het oogpunt van de mkb-accountant	32
6.3 Aanbevelingen	33
<b>7 Management Summary SME Financing and the Role of the SME Accountant</b>	34

<b>Bijlagen</b>	37
1 Samenvatting Financieringsmonitor 2016 – 2018	37
2 Financieringsdoelen en bronnen	38
3 Hoe beoordeelt de bank een financiering	39
4 Geraadpleegde literatuur voor het onderzoek	52

## MANAGEMENTSAMENVATTING

Veel mkb-ondernemers in Nederland hebben moeite om een financiering te krijgen. Dit geldt vooral voor ondernemers in het zogenaamde microbedrijf. Naast het feit dat deze ondernemers vaak geen zekerheden kunnen bieden, is een gebrekkige kwaliteit van de aangeleverde informatie een belangrijke oorzaak voor het afwijzen van een financieringsaanvraag door een financier. Daarnaast is er -sinds de kredietcrisis- sprake van een forse groei van het aantal nieuwe financieringsvormen en daarmee gepaard gaand het aantal financieringspartijen. Veel mkb-ondernemers zien door de bomen het bos niet meer en hetzelfde geldt in veel gevallen ook voor de mkb-accountant.

### De mkb-accountant schiet tekort in diepgang en analyse van aangeleverde informatie

De mkb-accountant zou in zijn rol als financiële huisarts of trusted advisor de meest aangewezen persoon zijn om kwalitatief goede informatie aan te leveren voor het beoordelen van een financieringsaanvraag. Als het echter gaat om de diepgang en analyse van de aangeleverde informatie constateren stakeholders als ondernemers, financiers en externe financieringsdeskundigen dat de mkb-accountant tekort schiet vanwege een gebrek aan deskundigheid. Hetgeen weer gevolgen heeft voor de financierbaarheid van de onderneming.

### De mkb-accountant voelt zich niet 'senang' om financieringsdeskundige te worden

Stakeholders roepen de mkb-accountant op actief de rol op te pakken bij financieringsvraagstukken en het optimaliseren van de financieringsstructuur. De mkb-accountant merkt in algemene zin op dat hij geen financieringsdeskundige is en voelt zich ook niet 'senang' om dit te worden. De bestaande praktijkuitoefening vraagt al de nodige tijd en aandacht waardoor het lastig is om nieuwe adviesterreinen op te pakken.

### De mkb-ondernemer heeft behoefte aan ondersteuning bij financieringsvraagstukken

Tegelijkertijd heeft de ondernemer in het mkb behoefte aan ondersteuning bij financieringsvraagstukken en vinden financiers het eveneens belangrijk dat de ondernemer goed wordt begeleid. Dit bevordert namelijk het aantal toewijzingen en draagt tevens bij aan een verlaging van de faal- en frictiekosten bij kredietverlening aan het mkb. De huidige regelgeving levert voor de mkb-accountant geen knelpunten op bij het leveren van diensten en producten die te maken hebben met financieringsvraagstukken.

### Educatie kan een positieve bijdrage leveren aan kennisniveau mkb-accountant op het gebied van financieringsvraagstukken

Educatie kan een positieve bijdrage leveren aan het vergroten van het kennisniveau van de mkb-accountant met betrekking tot het begeleiden van ondernemers met financieringsvraagstukken. Daarnaast roepen wij de mkb-accountant op om meer en beter te gaan samenwerken met interne- en externe financieringsdeskundigen. Zo wordt een goede begeleiding van de ondernemer met een financieringsvraagstuk geborgd. Meer aandacht voor de kenniscomponent en het tijdig doorverwijzen past ook bij de mkb-accountant die in zijn rol als financiële huisarts of trusted advisor de ondernemer bij wil staan bij vraagstukken waarbij de financiële component een rol – al dan niet belangrijk – speelt.

## 1. INLEIDING EN DOEL

### 1.1 Inleiding

Sinds de kredietcrisis is de inrichting van het financieringslandschap volledig gewijzigd. Bij de banken zijn aanvraag- en monitorprocessen grotendeels gedigitaliseerd, zijn accountmanagers voor het micro- en kleinbedrijf grotendeels verdwenen en wordt er van de ondernemer een grotere zelfredzaamheid verwacht. Tegelijkertijd zijn er een groot aantal nieuwe financieringspartijen opgestaan die delen van de financieringsbehoefte van de ondernemer invullen.

Vragen die gesteld kunnen worden zijn: Is de mkb-accountant voldoende geëquipeerd om zijn rol in het veranderende financieringslandschap op te pakken? Wordt de ondernemer voldoende door de mkb-accountant bij de hand genomen als het gaat om het optimaal invullen van zijn financieringsbehoefte? Hoe komt het dat de mkb-accountant moeite heeft om zijn rol op te pakken bij het oplossen van financieringsvraagstukken voor de ondernemer?

### 1.2 Onderzoeksvragen

Het onderzoek richt zich dan ook op de volgende onderzoeksvragen:

1. GAP analysis kennis-kunde
  - a. Welke kennis en kunde hebben mkb-accountants?
  - b. Welke competenties hebben mkb-accountants nodig om het mkb kundig te adviseren op het gebied van financiering?
  - c. Is er een hiaat tussen a en b: de GAP analysis
2. Welke factoren belemmeren een mkb-accountant om op te treden als adviseur bij financiering in het mkb en welke factoren zorgen er juist voor dat de mkb-accountant gestimuleerd wordt?

Waarbij de onderzoeksvragen vanuit een drietal hoeken worden bekeken te weten:

1. Waar heeft de ondernemer behoefte aan?
2. Wat verwachten intermediairs (banken) van de mkb-accountant?
3. Wat kan de mkb-accountant bieden?

### 1.3 Onderzoeksopzet

Het onderzoek bestaat uit verschillende onderdelen. Onderzoek vond plaats aan de hand van literatuur en regelgeving. Er is een rondetafelgesprek georganiseerd met ondernemers, een rondetafelgesprek met financiers, twee rondetafelgesprekken met mkb-accountants en er zijn een groot aantal kwalitatieve interviews gehouden met mkb-accountants, voor het mkb relevante stakeholders waaronder financieringsspecialisten, softwareleveranciers en formule-eigenaren. Op basis hiervan zijn aanbevelingen voor de praktijk geformuleerd.

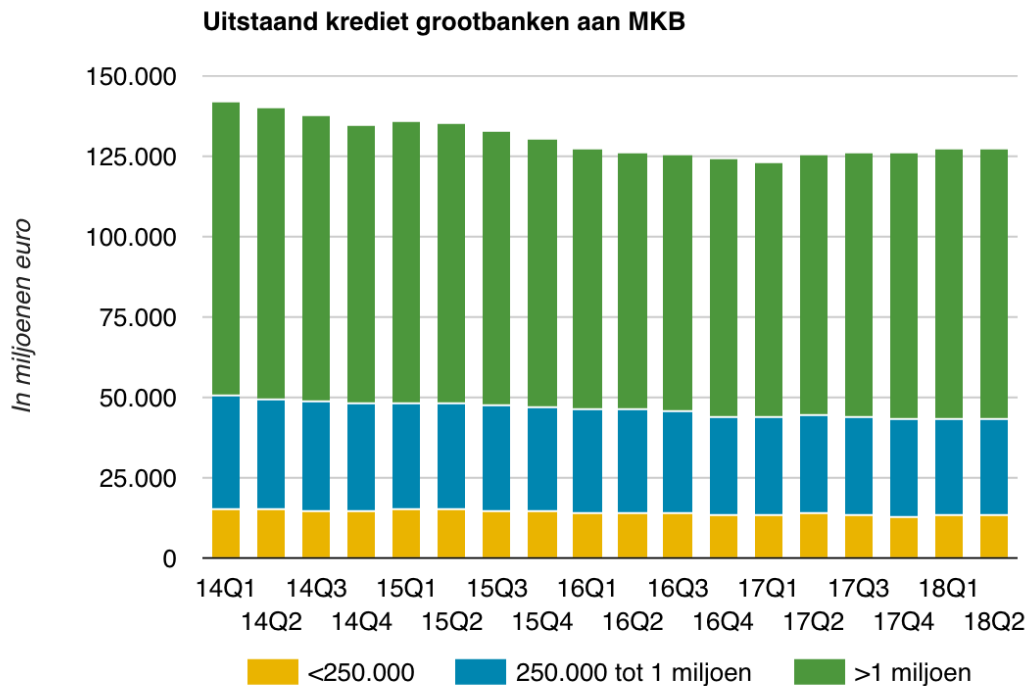


## 2. LITERATUURONDERZOEK

Voor de geraadpleegde bronnen bij het literatuuronderzoek wordt verwezen naar bijlage 4

### 2.1 Hoe is het mkb in Nederland nu gefinancierd?

In onderstaande tabel is het totaal volume aan uitstaande kredieten aan het Nederlandse mkb weergegeven:



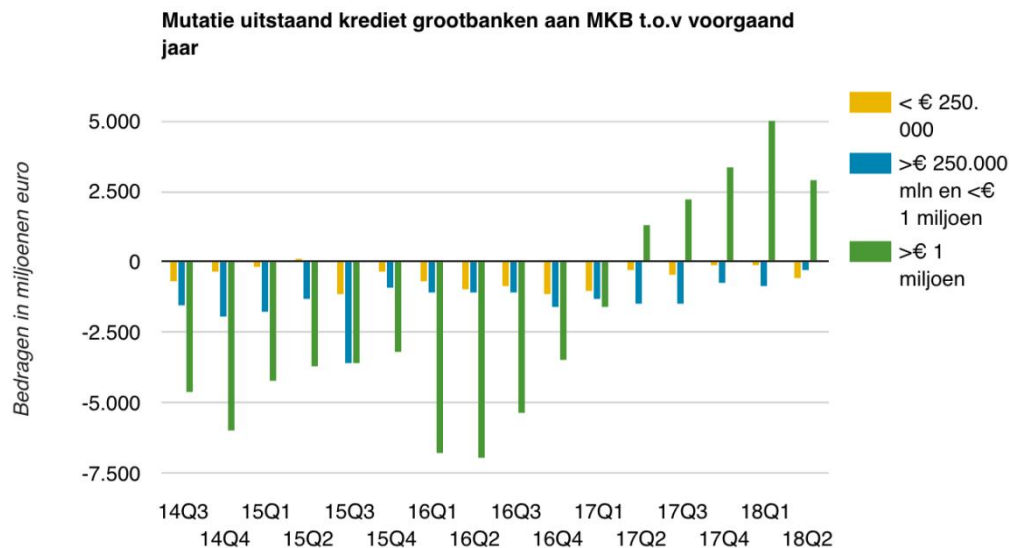
**Bron:** DNB

Panteia deed tot en met december 2017 twee maal per jaar onderzoek naar de stand van zaken met betrekking tot de financiering van het bedrijfsleven in Nederland. Daarover rapporteerde zij in de zogenaamde Financieringsmonitoring (zie de tabel in bijlage 1). Opvallend is het grote aantal afwijzingen in het microbedrijf. Daarnaast oriënteren de meeste ondernemers zich voor het krijgen van een financiering bij de huisbank.

Uit de financieringsmonitor (2017-2) valt verder op te maken dat het volume van uitstaande leningen van grote banken aan het mkb afneemt. Tegelijkertijd kan worden geconstateerd dat de investeringen van bedrijven sterk aantrekken, en de kapitaalbehoefte van bedrijven daarmee ook toeneemt. Bijna de helft van de toekomstige financieringsbehoefte is afkomstig uit het microbedrijf. Dit is een toename in vergelijking met eerdere metingen, toen het microbedrijf nog circa een kwart van de totale verwachte financieringsbehoefte voor zijn rekening nam. De meest genoemde reden voor afwijzing van een financieringsaanvraag is dat de financier het risico te hoog vond. Daarnaast wordt een te lage solvabiliteit genoemd als reden voor afwijzing; ook hier zal een te hoog door de financier gepercipieerd risico een rol spelen.

Uit analyses van de DNB blijkt dat de bancaire kredietverstrekking aan ondernemers met een financieringsbehoefte tot € 250.000 nog altijd afneemt (zie hiervoor onderstaande grafiek). Belangrijke redenen daarvoor zijn:

1. Banken zijn als gevolg van de Basel-akkoorden kritischer op de risico's die samenhangen met kredietverstrekking. Bij ondernemers in het micro- en kleinbedrijf wordt het risico op wanbetaling hoger ingeschat.
2. Kredietverstrekking voor kleine bedragen is relatief duur, door in te zetten op verdere automatisering van het kredietproces proberen banken deze kosten te verlagen. Tegelijkertijd zorgt de automatisering van het kredietproces ervoor dat de ondernemer, eerder afhaakt en zijn financieringsaanvraag niet doorzet.



**Bron:** DNB

## 2.2 Knelpunten financiering

Sinds de kredietcrisis zijn er knelpunten ontstaan in het financieren van ondernemers in het mkb, waarbij vooral ondernemers in het zogenaamde micro- en kleinbedrijf moeite hebben om hun financieringsvraagstukken in te vullen. Voor het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat reden om een tweetal onderzoeken te laten uitvoeren naar de knelpunten met betrekking tot financiering van het mkb.

Commissie Hoek (2013) constateert in haar rapport 'Verkenning mkb-financiering' dat er drie categorieën mkb-bedrijven met financieringsproblemen consistent naar voren komen, te weten:

- Starters;
- 'Grensgevallen' (mkb-bedrijven die in tijden van economische groei net wel financiering ontvangen, maar hier in de huidige situatie meer moeite mee hebben);
- mkb-bedrijven in krimpende sectoren.

McKinsey (2014) stelt in haar rapport 'Het kleinbedrijf grote motor van Nederland' dat de huidige positie van het kleinbedrijf te wijten is aan de volgende factoren:

1. Kleine bedrijven zijn vaak bovengemiddeld conjunctuurgevoelig; de economische crisis heeft het kleinbedrijf relatief hard geraakt.

2. Belangrijke sectoren van het kleinbedrijf worden geconfronteerd met structurele veranderingen en het kleinbedrijf slaagt er niet altijd goed in om mee te gaan in deze veranderingen.
3. De beschikbaarheid van zowel eigen als vreemd vermogen is momenteel beperkt voor het kleinbedrijf.
4. Bij groeiende bedrijven beschikken eigenaren en werknemers van kleine bedrijven niet altijd over de benodigde vaardigheden om zich aan te passen aan de veranderende omstandigheden en nieuwe uitdagingen die groei met zich meebrengt.
5. Een aantal (wettelijke) regelingen en verplichtingen is relatief onvoordelig voor het kleinbedrijf.

De onderdelen 1 tot en met 4 hebben in de praktijk een directe relatie met de financierbaarheid van een onderneming.

SER (2014) komt in haar rapport 'Verbreding en versterking financiering mkb' tot de volgende knelpuntenanalyse (10 punten) als het gaat om financiering van het mkb. Zij baseert zich daarbij 1 op 1 op het NII (2014) Nederlandse Investeringsinstelling: Inrichting- en Realisatieplan NII. Een aantal van deze punten zijn ook al door Hoek en McKinsey als knelpunt genoemd.

1. De gemiddelde leencapaciteit van mkb-ondernemingen is afgenomen als gevolg van gedaalde operationele resultaten en verslechterde marktomstandigheden.
2. Daarnaast passen banken hun acceptatiecriteria stringenter toe.
3. Voor een deel van deze groep geldt dat er sprake is van een conjunctureel probleem. Dit betreft met name bedrijven die actief zijn in krimpende en minder goed draaiende sectoren.
4. Voor een ander deel van het mkb geldt dat de financieringsvraag in de kern gezond is, maar dat deze vanuit het risicoprofiel een inbreng van eigen vermogen of achtergesteld kapitaal vraagt. Bij invulling van dit benodigde risicodragend kapitaal zouden financieringsaanvragen kunnen worden ingevuld. De beschikbaarheid van risicodragend kapitaal is echter zeer beperkt.
5. Met name bedrijven met een financieringsbehoefte tot ongeveer € 250.000,- krijgen in steeds grotere mate te maken met banken die zich terugtrekken. Er is een beperkt aantal alternatieven, maar die lijken onvoldoende bekend bij ondernemers.
6. Een andere factor die ertoe leidt dat de financieringsbehoefte niet wordt ingevuld, is dat financieringsaanvragen regelmatig onvoldoende zijn onderbouwd. Hierdoor worden deze aanvragen niet in behandeling genomen dan wel afgewezen.
7. Mkb-ondernemingen zijn in het verleden vaak op een relatief goedkope manier gefinancierd door de bereidheid van banken om zonder of met beperkte aanwezigheid van risicodragend kapitaal financiering te verstrekken. Dit, in combinatie met gestegen kapitaalkosten van banken die leiden tot verhoging van de kredietrisico-opslag, leidt ertoe dat er een verschil in belevingswereld ontstaat tussen wat banken in rekening zouden moeten brengen en wat een ondernemer denkt te moeten betalen aan rente. Door de strengere eisen aan banken bestaat de mogelijkheid dat het noodzakelijk is dat de kredietrisico-opslag in de komende jaren verhoogd moet worden.
8. Door de laagconjunctuur en de daarmee gepaard gaande lage kredietbehoefte, is de verwachting dat de bovenstaande knelpunten alleen maar duidelijker worden op het moment dat de economie aantrekt. Banken kunnen de stijgende financieringsbehoefte moeizaam invullen en dus moeten ondernemers op zoek naar alternatieven. Echter, ook de bestaande alternatieven komen bij een stijgende kredietvraag waarschijnlijk snel aan hun limieten.

9. Bij een aantrekkende economie is de verwachting dat de financieringsbehoefte van mkb-ondernemingen groter wordt, met name door een stijging van het werkkapitaal bij groei.
10. Bovenstaande knelpunten worden op dat moment alleen maar duidelijker. Banken kunnen de stijgende financieringsbehoefte moeizaam invullen en daarom moeten ondernemers op zoek naar alternatieven.

Uit de statistieken van de DNB blijkt dat het genoemde knelpunt bij punt 8 daadwerkelijk opgeld doet nu er sprake is van hoogconjunctuur.

NL Groeit (2016) stelt in haar onderzoek 'De haperende groeimotor van Nederland' dat er behalve de al eerder genoemde knelpunten nog een aantal andere elementen te benoemen zijn:

1. Belangrijke sectoren van het kleinbedrijf worden geconfronteerd met structurele veranderingen waar menig kleine ondernemer niet (of niet goed) op weet te reageren.
2. Ondernemers in het kleinbedrijf kunnen relatief moeilijk aan extra kapitaal komen (zowel eigen als vreemd vermogen).
3. Nederlandse mkb-bedrijven ontbreekt het vaak aan vaardigheden om groei te initiëren en te faciliteren.

Deze punten betreffen niet alleen de groei maar ook de financiering van groeiende ondernemingen in Nederland.

### 2.3 Gebrek aan financieel inzicht

Het kunnen krijgen en houden van een financiering heeft ook alles te maken financieel inzicht. Dat hier het nodige aan schort blijkt uit het KvK-rapport 'Grip op de tent: ondernemers over hun financiële inzicht' (2016). Zowel mkb'ers als zzp'ers hebben op diverse punten onvoldoende kennis over hun geldzaken. Vooral bij financieel vooruitkijken valt er nog veel te winnen bij ondernemers. Dit KvK-rapport is het resultaat van een onderzoek naar hoe ondernemers hun kennis van geldzaken, de organisatie van hun financiën en hun sturing op cijfers zelf beoordelen.

Ongeveer de helft van de ondernemers geeft aan onzeker te zijn over hun kennis. Het gaat dan vooral over de fiscale wetgeving, over inkomstenbelasting (49%), de basisprincipes van de balans en winst-en-verliesrekening (52%) en benodigde cijfers voor een rentabiliteitsprognose (54%). Veel ondernemers geven aan kennis te hebben van de noodzakelijke financiële zaken, maar geven aan minder bedreven te zijn in zaken die toekomstgerichter zijn. Uit de resultaten van het onderzoek komt naar voren dat 53% van de zzp'ers en 30% van de mkb-ers niemand betreft bij de geldzaken. Tweederde van de ondernemers schakelt ondersteuning in bij belastingen en het opstellen van de winst-en-verliesrekening en de balans. Slechts 25% van de ondernemers laat zich ondersteunen bij de rentabiliteitsprognoses en het regelen van de pensioenvoorziening. Dat is opmerkelijk omdat financieel vooruitkijken belangrijk is om ongewenste situaties te vermijden of op voorhand bij te sturen. Ondernemers kunnen in een ongewenste situatie belanden die van hen vraagt om in actie te komen. 52% van de zzp'ers heeft in de afgelopen drie jaar te maken gehad met een ongewenste financiële situatie en mkb'ers hebben hier vaker mee te maken gehad (62%). Opvallend is dat in de afgelopen drie jaar een kwart van de ondernemers privémiddelen heeft ingezet om een zakelijk tekort te compenseren. 20% van de ondernemers heeft last gehad van een zakelijke bankrekening die ontoereikend is of het mislopen van omzet door onvoldoende nieuwe klanten. Analyse van de onderzoeksresultaten laat zien dat er een verband is tussen het kennisniveau van de ondernemer en de financiële prestaties van het bedrijf. Ondernemers die aangeven veel kennis van geldzaken te hebben, presteren vaak beter dan ondernemers die aangeven minder kennis te hebben. Een significant verband, maar er is geen oorzaak-gevolgrelatie vastgelegd. McKinsey (2014) benoemt nog

dat 60% van de ondernemers lager of middelbaar opgeleid is. Duiverman (2012) concludeert dat er een kennisgap is tussen ondernemer en financier en/of investeerder. Hoe groter deze kennisgap is, des te minder een financier of investeerder bereid is om te betalen. De kennisgap heeft onder andere betrekking op het getoonde gedrag, de wijze van communiceren en presenteren en het delen van informatie.

#### 2.4 Hoe staat het met de kennis van mkb-accountants?

Uit het rapport Kennis en keuzes van adviseurs bij mkb-financiering (2018, van Roderick Udo - Crowdfunding, Lex van Teeffelen - HU, Frank Jan de Graaf- HvA) blijkt dat mkb-accountants minder kennis hebben van een aantal financieringsvormen. Het betreft hier onder meer de verschillende vormen van risicokapitaal, crowdfunding en factoring. Ook weten mkb-accountants minder dan de andere adviseurs van het combineren van verschillende financieringsvormen (gestapeld financieren). Daarnaast adviseert de mkb-accountant minder vaak financieringen aan ondernemers dan de andere groepen adviseurs dat doen.

N. van Loon, student aan de Hogeschool van Amsterdam (HvA), heeft in 2018 een artikel geschreven 'Begeleiding en monitoring mkb bij financiering door mkb-accountants en administratiekantoren'. Dit artikel geeft de onderzoeksresultaten weer op de vraag in hoeverre de mkb-accountantskantoren en administratiekantoren (de intermediairs) de belangrijkste factoren van kredietwaardigheid meenemen bij de aanvraag, advisering en monitoring van mkb-ondernemers met een financieringsbehoefte. Uit dit artikel blijkt dat mkb-accountants- en administratiekantoren wel oog hebben voor de actualiteit van de cijfers (88%), zekerheden (76%) en huidige rente- en aflossingsverplichtingen (75%) bij het begeleiden van een financieringsaanvraag. Mkb-accountants- en administratiekantoren besteden bij financieringsaanvragen en het monitoren van een onderneming weinig aandacht aan marktgerelateerde factoren, zoals het opstellen van een omgevings- en concurrentieanalyse, de kwaliteiten van het management, het debiteuren- en crediteurenbeleid. Ook wordt er te weinig aandacht geschonken aan de liquiditeit en de financieringsdoelen en financieringsvormen. Daarnaast blijkt er ook te weinig aandacht te worden besteed aan de rentabiliteit van de onderneming, terwijl uit de literatuur blijkt dat rentabiliteit een zeer belangrijke factor is bij de financieringsbeslissing. Aan de kwaliteiten van het management besteedt slechts 31% van de mkb-accountants- en administratiekantoren aandacht, terwijl uit onderzoek van de Europese Commissie blijkt dat de kwaliteiten van het management de belangrijkste niet-financiële beslissingsfactor is bij toewijzing van de financiering.

Uit Mkb-Financiering (2015) door Marijke van der Veen (KvK), Lex van Teeffelen (HU), Alija Ibrahimovic (HU) en Martijn Lentz (KvK) blijkt consistent dat ervaring met, en niet kennis van, financieringsvormen leidt tot een grotere kans op het overwegen, aanvragen en de toewijzing van financieringen voor ondernemers. Sterker nog: ondernemers die hun kredietruimte hebben verruimd in het afgelopen jaar overwegen tot 4 keer vaker om een aanvraag voor andere vormen van financieringen in te dienen dan ondernemers voor wie dat niet geldt. Nog voor het indienen van de aanvraag wordt 30% van de ondernemers af- of doorverwezen bij een informatieverzoek bij de bank. In de vooraanvraag hebben vrouwen een grotere kans om te worden af- of doorverwezen dan mannen. Mannen hebben 50% meer kans te worden doorgeleid naar een financieringsaanvraag. Dit is opmerkelijk want mannen en vrouwen in het onderzoek zijn gemiddeld gelijk in bedrijfsomvang, omzetgroei, branche en opleidingsniveau. Ook dienstverlenende bedrijven en ondernemingen met minder omzetgroei lopen meer kans al bij de informatieaanvraag afgewezen te worden. Opvallend is dat ondernemers met en zonder onderpand bij de vooraanvraag even snel worden af- of doorverwezen. Dit terwijl onderpand het belangrijkste criterium voor toekenning voor banken is. Van de ondernemers die daadwerkelijk één of meerdere aanvragen voor financiering doen, 27% bij zzp'ers en 45% bij het mkb (2 t/m 49 werkzame personen (wp) krijgt 66% van de zzp'ers en 52% van de mkb'ers (2 t/m 49 wp) te maken met een afwijzing van de bank of een andere instelling. Ondernemers geven aan dat als belangrijkste redenen van afwijzing werden gegeven: het gebrek aan

onderpand, een te lage solvabiliteit of omzet of te weinig opbrengsten (te lage aanvragen) voor de bank zelf. Als bedrijven wel onderpand hebben dan is de kans op toewijzing vier maal groter dan bij bedrijven zonder onderpand. Familiebedrijven, niet-dienstverlenende en groeiende bedrijven hebben ook een streepje voor bij de bank; hun kans op financiering is tot tweemaal hoger. Ruim de helft van de ondernemers benut advies van een financieel expert bij financiële zaken. Als zij een financieel adviseur inschakelen, doorgaans de boekhouder of de mkb-accountant, dan stijgt de kans op werkelijke indiening. De kans op toewijzing van de financiering wordt echter niet groter.

In 'Fintech verandert de positie van de mkb-adviseur' (2018, artikel van Kirsten Rauwerda -HvA, Lex van Teeffelen – HU, Frank Jan de Graaf-HvA) wordt vervolgens geconstateerd dat:

- de rol van banken bij financiering tot € 250.000 afneemt;
- fintech geen oplossingen biedt bij het stapelen van financiering;
- adviseurs belangrijker worden door de toename van aanbieders en financieringsvormen.

Bij het literatuuronderzoek is ook aandacht besteed aan de eindtermen die gelden voor de opleiding van de mkb-accountant. Dit leverde op dat er verschil bestaat tussen de eindtermen die gelden vanaf 2016 en de eindtermen die tot 2016 gelden. In onderstaande tabel zijn de nieuwe eindtermen voor de opleiding tot mkb-accountant, welke vanaf 2016 gelden voor het vak financiering opgenomen met daarbij een vergelijking met de oude opleiding:

Vak-gebied	Nr	Eindterm	NIEUW	IN DE OUDE OPLEIDING	Vergelijking
		<b>De beginnend beroepsbeoefenaar is in staat om</b>			
FIN	FIN-1	de belangrijkste technieken op het terrein van <b>financiële rekenkunde</b> (rekening houdend met tijdvoorkeur, samengestelde interest, enkelvoudige interest en disconto) toe te passen op eenvoudige financiële spaar, leen- en beleggingsproducten. (waaronder een spaarplan, een lening en een annuïtaire hypotheek).		FI-I 1t/m5	Op zelfde niveau als oude opleiding
FIN	FIN-2	ten behoeve van een <b>investeringsanalyse</b> relevante data te verzamelen, te beoordelen en vervolgens te modelleren gebruik makend van <b>scenario-analyse</b> en <b>discontering</b> .		FI-IV 11	Op zelfde niveau als oude opleiding
FIN	FIN-3	de <b>waarde</b> van een organisatie dan wel een bedrijfs onderdeel te <b>bepalen</b> gebruikmakend van een gangbare op de situatie toegesneden <b>waarderingsmethodiek</b> .		FI-IV 13,14	Op zelfde niveau als oude opleiding
FIN	FIN-4	ten behoeve van <b>investeringsbeslissingen</b> en <b>waarderingsvraagstukken</b> de toekomstige vrije kasstromen en de relevante <b>vermogenskostenvoet</b> op basis van wetenschappelijke modellen (CAPM) en/of algemeen geaccepteerde normen (zoals de Build-up methode) te bepalen alsook - onderbouwd - de juiste selectiemethode (minstens de terugverdienperiode en NCV (DCF)) en <b>waarderingsmethodiek</b> te kiezen.		FI-II B	Op zelfde niveau als oude opleiding
FIN	FIN-5	ten behoeve van <b>vermogensbeheer</b> het risico en het rendement van beleggingsproducten te onderkennen respectievelijk te af te wegen.	B	FI-II 6	Op hoger niveau dan oude opleiding
FIN	FIN-6	op basis van voorspellingen over de exploitatie en kasstromen de <b>financieringsbehoefte</b> , de <b>aflossingscapaciteit</b> en het <b>dividendebeleid</b> in onderlinge samenhang te analyseren respectievelijk hierover te adviseren.		FI-II 3,4 FI-IV 5	Op zelfde niveau als oude opleiding
FIN	FIN-7	een <b>financieringsvoorstel</b> te doen respectievelijk te beoordelen na afweging van verschillende mogelijke (hybride) financieringsvormen (aandelen, obligaties, leningen, leasing en factoring), rekening houdend met de eisen van potentiële vermogensverschaffers.	c	SMKB 3	Op hoger niveau dan oude opleiding
FIN	FIN-8	het <b>werkzaamheidsbeheer</b> , in de vorm van voorraad-, debiteuren- en crediteurenbeheer, te beschrijven respectievelijk te beoordelen en hierover te adviseren.	c	FI-IV E	Op hoger niveau dan oude opleiding
FIN	FIN-9	de <b>financiële positie en strategie</b> van een organisatie te schetsen respectievelijk te beoordelen door middel van bijvoorbeeld <b>scenarioanalyse</b> en <b>gevoelheidsanalyse</b> .	B	FI-IV 6,7	Op hoger niveau dan oude opleiding
FIN	FIN-10	de <b>prijsvorming van financiële instrumenten</b> die op financiële markten worden aangeboden te beschrijven respectievelijk te beoordelen.		FI-II B	Op zelfde niveau als oude opleiding
FIN	FIN-11	de <b>financiële risico's</b> (krediet-, rente- en valutarisico) te identificeren en het gebruik van geschikte financiële instrumenten in het kader van de <b>beheersing</b> van deze risico's te beschrijven en te beoordelen.		FI-IV G	Op zelfde niveau als oude opleiding
FIN	FIN-12	de opzet en werking van (het proces van) <b>treasury management</b> te beschrijven en/of te analyseren.	B	FI-IV 6,7	Op hoger niveau dan oude opleiding
FIN	FIN-13	vanuit financieringsperspectief op basis van de meest gangbare theorieën op het gebied van corporate governance de werking van de huidige <b>corporate governance structuur</b> van een onderneming te typeren respectievelijk hierover een oordeel te geven.		CG-6	Op zelfde niveau als oude opleiding
FIN	FIN-14	op hoofdlijnen aan te geven hoe irrationeel gedrag van invloed kan zijn op prijzen en financiële beslissingen ( <b>behavioural finance</b> ).			NIEUW. Zat niet in de oude opleiding

Vergelijking leert dat voor vijf onderdelen een hoger kennis- en kundeniveau wordt verondersteld voor de beginnend beroepsbeoefenaar dan bij de oude opleiding. Het vak behavioural finance is volledig nieuw in de opleiding.

## 2.5 Kernwaarnemingen literatuuronderzoek

Samenvatting van het literatuuronderzoek levert de volgende kernwaarnemingen op:

- Ondernemers hebben op diverse punten onvoldoende kennis over hun geldzaken, vooral bij financieel vooruitkijken.
- Onderzoek toont aan dat er een verband is tussen het kennisniveau (financieel-economisch) van de ondernemer en de financiële prestaties van het bedrijf.
- Er is voor het mkb winst te behalen bij het aantrekken van financiering.
- Accountants zouden meer aandacht kunnen besteden aan het businessmodel van de onderneming.

- Accountants kunnen meer aandacht besteden aan marktgerelateerde factoren (omgevings- en concurrentieanalyse), de kwaliteiten van het management, het debiteuren- en crediteurenbeleid, de liquiditeit, financieringsdoelen en vormen, rentabiliteit.
- Accountants zouden meer kennis kunnen vergaren van een aantal financieringsvormen, zoals crowdfunding en factoring en gestapeld financieren.
- De opkomst van Fintech zorgt ervoor dat de rol van de mkb-accountant steeds belangrijker wordt.

### 3. REGELGEVING

Het begeleiden van ondernemers met financieringsvraagstukken is niet specifiek geregeld in de NV-COS of Leidraden. Evenwel biedt de bestaande regelgeving voldoende guidance voor de mkb-accountant om de ondernemer met een financieringsvraagstuk goed te begeleiden.

#### 3.1 Fundamentele beginselen

Op grond van de VGBA dient iedere accountant zich altijd te houden aan de zogenaamde fundamentele beginselen zoals vastgelegd in artikel 2 te weten:

- professionaliteit;
- integriteit;
- objectiviteit;
- vakbekwaamheid en zorgvuldigheid;
- vertrouwelijkheid.

#### 3.2 NV-COS

In veel gevallen zal de mkb-accountant als deskundige worden gevraagd bij het opstellen van een prognose voor een financieringsaanvraag. Daarnaast kan de mkb-accountant gevraagd worden door de ondernemer om hem begeleiden bij het opstellen van een financieringsaanvraag, het sparren over een ondernemingsplan en het onderhandelen met financiers.

Afhankelijk van het type opdracht en de gevraagde werkzaamheden door de ondernemer of andere belanghebbende kan de mkb-accountant te maken krijgen met de bepalingen uit:

<b>NV-COS 3400</b>	Onderzoek van toekomstgerichte financiële informatie
<b>NV-COS 4400</b>	Opdrachten tot het verrichten van overeengekomen specifieke werkzaamheden met betrekking tot financiële informatie
<b>NV-COS 4410</b>	Samenstellingsopdrachten
<b>NV-COS 5500N</b>	Transactiegerelateerde adviesdiensten

Alleen bij toepassing van NV-COS 3400 is sprake van een zogenaamde assurance-opdracht waarbij de mkb-accountant een beperkte mate van zekerheid geeft. In alle overige gevallen wordt er geen zekerheid gegeven door de mkb-accountant.

Welk type opdracht de mkb-accountant ook uitvoert, in alle gevallen zal hij kennis moeten hebben van de bedrijfsactiviteiten van de onderneming. Daarnaast is een belangrijk aandachtspunt de zogenaamde verspreidingskring. Wie mogen er gebruik maken van de bevindingen of de verklaring van de mkb-accountant die wordt gegeven bij een prognose. Een belangrijk aandachtspunt omdat er grote deskundigheidsverschillen kunnen bestaan bij de verschillende financiers. Deze deskundigheid is immers anders bij een bankier dan bij een consument die investeert via een crowdfundingplatform.

#### 3.3 Conclusie

De huidige regelgeving levert de mkb-accountant geen belemmeringen op bij het uitvoeren van opdrachten die gerelateerd zijn aan de ondersteuning bij financieringsaanvragen.



## 4. RONDETAfelGESPREKKEN EN INTERVIEWS

In de oktober en november 2018 zijn er een viertal rondetafelgesprekken georganiseerd. Bij het eerste rondetafelgesprek waren uitsluitend ondernemers uit het mkb aanwezig. Bij het tweede rondetafelgesprek uitsluitend financiers en bij het derde en vierde rondetafelgesprek mkb-accountants en financieringsdeskundigen die werkzaam zijn op een mkb-accountantskantoor. Daarnaast zijn er in de periode van november 2018 tot en met januari 2019 nog schriftelijke vragen uitgezet bij ondernemers en zijn er interviews gehouden met mkb-accountants, financieringsdeskundigen, eigenaren van financieringsformules en softwareleveranciers. Alle gesprekken en interviews vonden plaats in het kader van een zogenaamd kwalitatief onderzoek.

De ondernemers en accountants zijn via verschillende kanalen benaderd. Een deel heeft een rechtstreekse uitnodiging ontvangen per mail. Bij de ondernemers hebben ook vertegenwoordigers van belangenorganisatie voor mkb-ondernemers deelgenomen. Een deel heeft gereageerd naar aanleiding van een oproep op LinkedIn en een enkeling heeft zich spontaan gemeld. Bij de financiers zijn de organisaties voor het mkb benaderd.

### 4.1 Onderzoeksvragen

Bij het onderzoek stonden de volgende vragen centraal:

**Vraag 1:** *Wat zijn de belangrijkste punten die je van een mkb-accountant verwacht?*

**Vraag 2:** *Welke rol zou volgens jou de mkb-accountant bij financieringsvraagstukken moeten spelen?*

**Vraag 3:** *Hoe pakt de mkb-accountant zijn rol in het begeleiden bij financieringsvraagstukken volgens jou op?*

**Vraag 4:** *Wat zijn volgens jou de bottlenecks voor de mkb-accountant bij het invullen van zijn rol bij financieringsvraagstukken?*

**Vraag 5:** *Welke aanbevelingen heb je voor de mkb-accountant die zijn rol bij financieringsvraagstukken op wil pakken?*

**Vraag 6:** *Welke aanbevelingen heb je nog meer voor de mkb-accountant?*

Hierna zullen we per doelgroep (ondernemers, financiers en overigen (financieringsdeskundigen, eigenaren van financieringsformules en softwareleveranciers) de belangrijkste resultaten vermelden.

### 4.2 De ondernemers

#### **Veel afwijzingen van financieringsaanvragen**

De ondernemers geven aan dat ook zij constateren dat er veel afwijzingen van financieringsaanvragen zijn. Dat komt volgens hen doordat:

- de ondernemer onbekend is met de verschillende alternatieven;
- de ondernemer zich onvoldoende voorbereidt;
- de ondernemer niet de juiste documenten aanlevert;
- er sprake is van een verwachtingskloof tussen ondernemer en financier.

Overigens geven de vertegenwoordigers van ondernemers aan dat er altijd sprake is van afwijzingen en dat dit ook altijd zal blijven. Wel wordt er op gewezen dat het al dan niet toekennen van een financiering steeds meer plaatsvindt op basis van algoritmes. Het is belangrijk dat een ondernemer weet met welke informatie een algoritme rekt.

De grootste problemen met betrekking tot het financieren wordt ervaren bij financieringen tot € 250.000 en dat heeft mede te maken met de omstandigheid dat bij dit soort aanvragen nauwelijks sprake is van enige vorm van persoonlijke ondersteuning door de financier.

Daarnaast ondervinden ondernemers problemen bij het financieren van o.a.:

1. innovatie;
2. groei;
3. zwaar weer.

Ondernemers geven aan dat zij het lastig vinden om zelf hun financieringsvraagstukken op te lossen. Tegelijkertijd constateren zij dat het intermediaire landschap niet goed is ingericht. Het is niet duidelijk welke mkb-accountant of intermediair nu wel of niet verstand heeft van financieren en bekend is met de verschillende financieringsvormen.

### **Rol en kennis van de mkb-accountant volgens ondernemers**

Een ondernemer maakte tijdens het rondetafelgesprek de volgende analyse. Een analyse die door andere deelnemers werd bevestigd:

- 50% van de mkb-accountants zorgt vooral dat de aanvraag rekenkundig klopt, dit zijn de technisch georiënteerde mkb-accountants;
- 40% van de mkb-accountants gaat het gesprek aan met de ondernemer over zijn plannen, maar treedt daarin niet sturend op, dit zijn de communicatief vaardige mkb-accountants;
- 10% van de mkb-accountants gaat het gesprek aan met de ondernemer en treedt ook sturend op, dit zijn de ondernemende mkb-accountants.

Als het gaat om de financieringskennis dan is de algemene indruk dat mkb-accountants goed in staat zijn om de verschillende financieringsdoelen te benoemen, maar dat de kennis over de financieringsvormen en overheidsregelingen beperkt is en daardoor onvoldoende om de ondernemer goed te kunnen adviseren.

Meer in algemene zin geven ondernemers aan dat zij vinden dat hun mkb-accountant zich veel te weinig verdiept in de onderneming. De focus ligt op het maken van een goede jaarrekening, terwijl ondernemers graag zouden zien dat mkb-accountants ook het gesprek aangaan over de bedrijfsvoering, de marktomstandigheden en de toekomstige weerbaarheid van de onderneming. Er is daarnaast ook duidelijk behoefte aan tussentijdse monitoring van de cijfers en de impact hiervan op de bedrijfsvoering. Ook zouden ondernemers het op prijs stellen als de mkb-accountant bij het samenstellen van de jaarrekening aandacht besteedt aan het optimaliseren van de financieringsstructuur.

Alle ondernemers geven wel aan dat zij tevreden zijn over het feit dat de mkb-accountant ervoor zorgt dat de cijfers kloppen. Dat geldt zowel voor de jaarrekening als de financiële prognose. Tegelijkertijd zouden ondernemers het ook plezierig vinden als mkb-accountants meer uitleggen wat bepaalde cijfers nu betekenen en wat voor invloed zij hebben op de financierbaarheid van de onderneming.

Ondernemers hebben niet het idee dat mkb-accountants veel kennis hebben van de verschillende financieringsvormen. Mkb-accountants komen in veel gevallen ook niet verder dan de huisbank, van veel nieuwe financieringsvormen hebben ze meestal geen kennis. Een actieve rol van mkb-accountants in regionale netwerken van financieringspartijen wordt vaak gemist, waardoor in de ogen van de ondernemer financieringsoplossingen worden vergeten.

Ondernemers zouden het een goede zaak vinden als er in de opleiding van mkb-accountants meer aandacht is voor het onderwerp mkb-financiering en alle zaken die hiermee samenhangen. Daarbij is aangegeven dat hier in het nieuwe curriculum al sprake van is. Voor de ondernemers blijft het dan de vraag hoe de beroepsorganisatie ervoor zorgt dat ook de al afgestudeerde mkb-accountants hun kennis bijspijkeren.

Als het gaat om het uitwisselen van informatie geven ondernemers aan dat zij de initiatieven die er zijn om te komen tot het standaardiseren van informatie zoals RGS en XBRL omarmen.

Ondernemers zouden het een goede zaak vinden als duidelijk wordt welke mkb-accountant of intermediair wel voldoende kennis en kunde van zaken heeft. Hierbij zou het certificeren van deskundigen duidelijkheid kunnen scheppen.

Overigens zijn ondernemers wel van mening dat iedere mkb-accountant geen financieringsdeskundige hoeft te zijn, maar de mkb-accountant moet als financiële huisarts wel op de hoogte zijn van de diverse mogelijkheden die er zijn.

### Conclusie ondernemers

Ondernemers zijn tevreden over de werkzaamheden van de mkb-accountant met betrekking de juistheid van cijfers. Ze zijn minder tevreden over de bedrijfskundige deskundigheid van de mkb-accountant. De ondernemer verwacht van een mkb-accountant dat die meer aandacht besteedt aan de bedrijfsmatige kant van de onderneming en jaarlijks analyseert of de huidige financieringsstructuur nog wel optimaal is.

### 4.3 De financiers

De groep financiers die benaderd is voor dit onderzoek bestaat uit vertegenwoordigers van banken, factormaatschappijen, kredietunies, leasemaatschappijen, crowdfunders, werkkapitaalspecialisten, achtergesteld leningfondsen, Qredits en business angels.

De financiers constateren de volgende knelpunten in het financieringslandschap:

- onbekendheid bij ondernemers en adviseurs met nieuwe financieringsoplossingen;
- slechte voorbereiding van financieringsaanvragen;
- het gebrek aan kwaliteit in een financieringsaanvraag;
- het gebrek aan bereidheid bij de ondernemer om te betalen voor een (goed) financieringsadvies;
- het gebrek aan rentabiliteit op de kleine financieringen;
- het feit dat ondernemers en adviseurs onvoldoende in de gaten hebben dat het bancaire landschap anders is geworden;
- het idee dat stapelfinancieringen per definitie duur zijn en daarom niet worden geadviseerd;
- het idee dat bancair geld altijd het goedkoopst is;
- het gebrek aan bereidheid bij ondernemers om eigen geld in de onderneming te steken;
- het feit dat ondernemers en adviseurs nog onvoldoende in de gaten hebben dat de app op de mobiele telefoon de nieuwe relatiemanager is.

### Technologie zal steeds meer leidend zijn

De financiers geven aan dat de technologie steeds meer leidend zal zijn bij het al dan niet verstrekken van een financiering aan de ondernemer. Nu gaat het nog om financieringen tot een miljoen euro. In de toekomst wordt dat drie miljoen euro. De kwaliteit van de informatie die de ondernemer aanlevert, wordt nog belangrijker en de mkb-accountant speelt hier volgens de financiers een belangrijke rol in. Daarbij geven de financiers aan dat mkb-accountants nog weinig gebruik maken van de digitale

mogelijkheden die er zijn om een financieringsaanvraag in te dienen of om een revisie te ondersteunen. Toch zullen ondernemers en mkb-accountants hiermee aan de slag moeten want verdere digitalisering is de enige mogelijkheid om efficiencyproblemen aan de onderkant van de markt op te lossen. Daarbij helpt het inzetten van de mogelijkheden die RGS, SBR en PSD2 bieden.

### Rol van de mkb-accountant volgens financiers

Financiers vinden dat mkb-accountants een belangrijke rol spelen bij het aanleveren van kwalitatief goede informatie. Wanneer het aanleveren van informatie aan de ondernemer zelf wordt overgelaten, constateren zij in de meeste gevallen dat de kwaliteit niet goed is. Tegelijkertijd vinden financiers dat mkb-accountants te veel aandacht hebben voor de wijze waarop posten in de jaarrekening zijn gewaardeerd en te weinig aandacht hebben voor een goede analyse van bijvoorbeeld de brutomarge en de totstandkoming van het resultaat. Onderwerpen die financiers veel relevanter vinden als het gaat om de toekomstbestendigheid van een ondernemer. Daarbij hekelt men de fiscale gedrevenheid van veel mkb-accountants; hierdoor is het vaak lastiger om een onderneming in de toekomst te financieren. Onderwerpen waar de mkb-accountant het volgens financiers -losstaand van de vraag of er nu wel of niet een acute financieringsbehoefte - regelmatig over moet hebben met de ondernemer zijn:

- de bedrijfs- en marktvisie van de ondernemer;
- de wijze waarop men privé met geld omgaat;
- het verdienmodel;
- het onderscheidende karakter van de onderneming;
- de SWOT-analyse;
- de exploitatiecyclus;
- de cashflow;
- de kwaliteit van de ondernemer en zijn medewerkers;
- de maatregelen die de ondernemer kan nemen om zijn risico's te mitigeren.

Ofwel: men verwacht dat de mkb-accountant de ondernemer en zijn businesscase kent en doorgrondt.

Als het gaat om het begeleiden bij een financieringsaanvraag verwacht de financier dat de mkb-accountant in ieder geval de volgende punten uitgewerkt heeft:

- de jaarrekening;
- de onderbouwing van de investering en financiering;
- het verdienmodel van de onderneming;
- het kasstroomoverzicht;
- hoe de financiering wordt terugbetaald;
- de privé-uitgaven van de ondernemer;
- de wijze waarop de kosten worden beheerd;
- Een kwalitatieve analyse van de resultaten uit de voorgaande twee jaar.

Daarbij geven een aantal zogenaamde 'nieuwe' financiers op het terrein van werkkapitaal en leasing aan dat zij vaak minder informatie nodig hebben om een aanvraag te beoordelen, maar dat zij wel graag zien dat de mkb-accountant regelmatig spart met de ondernemer over de toekomstbestendigheid van de onderneming.

Financiers zijn niet tevreden over de wijze waarop de mkb-accountant zijn rol nu invult. Die is in de ogen van de financiers te defensief. De mkb-accountant heeft te weinig oog voor de bedrijfsvoering van de ondernemer en de toekomstige verdien capaciteit van de onderneming. Financiers beschouwen het grootste deel van de mkb-accountantskantoren daarom als een veredeld administratiekantoor. De mkb-accountant maakt zijn meerwaarde veel te weinig zichtbaar omdat hij zijn rol als trusted advisor niet pakt. Juist in die rol zou de mkb-accountant het veel meer moeten hebben over de bedrijfsvoering

door de ondernemer en zou hij de vertaalslag naar de financiële kant van de zaak moeten maken. Volgens financiers verschuilen mkb-accountants zich te veel achter het feit dat ze druk zijn en is de bereidheid om nieuwe kennis op te doen beperkt.

Financiers constateren, evenals ondernemers, dat mkb-accountants bij ondernemingen met een financiering vaak weinig aandacht hebben voor het geven van advies over een het optimaliseren van de financieringsstructuur, terwijl hier vaak allerlei mogelijkheden liggen voor de ondernemer om te besparen op zijn financieringslasten.

Ook financiers vinden dat mkb-accountants in de oude opleiding te weinig hebben geleerd over financiering en bedrijfsvoering. Daarbij vragen zij zich af op welke manier de beroepsorganisatie het grote verschil in financieringskennis tussen pas afgestudeerde mkb-accountants en al lang afgestudeerde mkb-accountants gaat invullen.

Financiers vragen zich dan ook af of de mkb-accountant wel de juiste skills heeft en voldoende goed is opgeleid om zijn brede taak adequaat in te vullen. Kan de mkb-accountant het? Wil de mkb-accountant het? Volgens de financiers is het antwoord in 60% van de gevallen nee. Zij zien het daarom niet gebeuren dat mkb-accountants in het mkb in de toekomst de financiële huisartsfunctie naar behoren invult. Sommige financiers vinden zelfs dat de mkb-accountant zijn geloofwaardigheid op spel zet.

Financiers pleiten voor een paradigmashift bij mkb-accountants. Het is belangrijk dat ze gaan inzien dat hun opvattingen over de in het verleden geleverde prestaties van de onderneming niet zo belangrijk zijn. Er moet veel meer aandacht zijn voor de continuïteit van de onderneming. Dat de ondernemer daar misschien nog niet op zit te wachten wordt minder relevant gevonden. Vanuit zijn maatschappelijke taak heeft de mkb-accountant de taak om zaken bij de ondernemer te adresseren. Mkb-accountants spelen een belangrijke rol in de economie en zouden zich ervan bewust moeten zijn dat de individuele en gemeenschappelijke keuzes en adviezen die zij geven ook effect hebben op de Nederlandse economie. Een aantal financiers vraagt zich af of het huidige verdienmodel mkb-accountants niet te veel in de weg zit om daadwerkelijk aan de slag te gaan met vernieuwing.

Financiers vinden daarom dat het gebrek aan pro-activiteit bij de mkb-accountant een probleem is van de hele sector en de beroepsgroep niet alleen raakt bij financieringsvraagstukken maar ook bij andere vraagstukken waar ondernemers de komende jaren mee te maken krijgen.

Tot slot geven financiers ook aan dat het goed zou zijn als voor ondernemers duidelijk wordt welke adviseur of mkb-accountant voldoende kennis en ervaring heeft met het oplossen van complexe financieringsvraagstukken. Dit zou bijvoorbeeld kunnen door onafhankelijke certificering.

### **Conclusie financiers**

Financiers vinden dat de mkb-accountant meer kan leveren dan dat deze nu vaak laat zien. Financiers vinden ook dat ze van een mkb-accountant mogen verwachten dat deze aandacht heeft voor de bedrijfskundige aspecten die van belang zijn voor de continuïteit van de onderneming. Ook een jaarlijkse financieringsanalyse van de onderneming zou standaard moeten zijn. Daarbij moet de mkb-accountant zich er meer van bewust zijn dat hij een maatschappelijke taak heeft en dus ook zaken bij een ondernemer moet adresseren waar deze misschien niet direct op zit te wachten.

### **4.4 Overigen (geen mkb-accountants)**

In de categorie 'overigen' geven we de weerslag van de interviews weer met externe zelfstandige financieringsdeskundigen, financieringsdeskundigen die werkzaam zijn op een mkb-accountantskantoor, eigenaren van financieringsformules waar mkb-accountantskantoren bij aangesloten zijn en softwareleveranciers.

### Rol en kennis van de mkb-accountant volgens overige financieringsdeskundigen

Deze groep geeft aan dat de rol van de externe intermediair bij het oplossen van financieringsvraagstukken voor de mkb-ondernemer steeds belangrijker wordt. Financieringen tot € 1 miljoen en in de toekomst € 3 miljoen worden grotendeel geautomatiseerd afgehandeld. Dat houdt in dat er veel aandacht moet zijn voor de kwaliteit van de aangeleverde informatie en dat het ook belangrijk is om de aanvraag bij het juiste loket in te dienen.

Allen constateren dat de financieringskennis bij mkb-accountants waar zij mee te maken hebben laag is. Daardoor krijgen ondernemers vaak niet de beste financieringsoplossing voor hun onderneming. Mkb-accountants hebben ook weinig zicht op financieringsvraagstukken die zich mogelijk in de toekomst voor kunnen gaan doen, daardoor worden er vaak verkeerde adviezen gegeven, waardoor ondernemingen op termijn met financieringsproblemen te maken kunnen krijgen. Ook deze groep constateert dat er veel aandacht is voor de fiscale kant van de zaak en weinig voor de bedrijfs-economische kant.

Een adviseur merkte via LinkedIn het volgende op “Wat mij daarin opvalt, is dat de meerderheid van de betrokken mkb-accountants een zéér gebrekkig (financierings) klant dossier heeft. Wanneer bijvoorbeeld bestaande leningen of rentevaste periodes aflopen, is gewoon niet bekend bij de mkb-accountant. Is dat niet heel vreemd?”

De groep ‘overigen’ is van mening dat de mkb-accountant over onvoldoende kennis beschikt om complexe financieringsvraagstukken goed op te lossen. Zij zijn ook van mening dat een mkb-accountant te weinig aanvragen krijgt om echt deskundig te worden. De financiering van mkb-ondernemingen is toch echt een aparte deskundigheid.

De groep ‘overigen’ geeft aan dat zij vooral gelooft in een businessmodel waarbij financieringsdeskundigen samenwerken met mkb-accountants. Wel is men van mening dat de mkb-accountant een bepaalde basiskennis moet hebben op het terrein van financieren. Zonder die basiskennis is het voor de groep ‘overigen’ lastig samenwerken met mkb-accountants. Mkb-accountants zonder voldoende basiskennis experimenteren in de ogen van de groep ‘overigen’ vaak te veel en vinden het vaak ook lastig om werk uit handen te geven.

We hebben ook gesproken met enkele financieringsdeskundigen die werkzaam zijn op een mkb-accountantskantoor. Zij gaven aan dat er weinig bereidheid is bij mkb-accountants om klantenkennis te delen en deskundigheid in te schakelen bij het oplossen dan wel optimaliseren van financieringsvraagstukken. Volgens deze financieringsdeskundigen is de declaratiedruk die de medewerkers ervaren hier mede debet aan. Aan de andere kant geldt dat financieringsdeskundigen die zich wel intensief met klant dossiers mogen bemoeien vaak de nodige voordelen voor de ondernemer weten te realiseren.

De conclusie van de groep ‘overigen’ is dat mkb-accountants veel kansen voor een beter financieel resultaat bij een ondernemer laten liggen doordat men geen handen en voeten weet te geven aan samenwerking met financieringsdeskundigen.

### Technologie

Softwareleveranciers merken op dat de bereidheid van mkb-accountants om te betalen voor software die de mkb-accountant ondersteunt bij het maken van prognoses of het doen van financieringsaanvragen laag is.

### Conclusie groep ‘overigen’

De groep ‘overigen’ is vooral teleurgesteld over het gebrek aan samenwerking bij mkb-accountants om ondernemers met financieringsvraagstukken goed te bedienen.

#### 4.5 De mkb-accountant werkzaam in het mkb

Het grootste deel van de mkb-accountants die wij gesproken hebben, is werkzaam in het mkb. Het betreft hier mkb-accountants die al dan niet met een collega eigenaar zijn van een kleine praktijk van twee tot tien medewerkers. Een aantal mkb-accountants was werkzaam in een grotere praktijk. Tegelijkertijd was het opvallend dat er tussen de mkb-accountants werkzaam in de kleine en grotere praktijken veel overeenkomsten aanwezig waren in de beantwoording van de vragen. Wel was er een significant verschil met mkb-accountants die zich gespecialiseerd hadden in het oplossen van financieringsvraagstukken.

#### 4.6 De gespecialiseerde mkb-accountant

Ook de gespecialiseerde mkb-accountant gaf aan dat ondernemers voor het oplossen van financieringsvraagstukken afhankelijk zijn van de kennis en kunde van de intermediair. Dat geldt zeker bij financieringen tot 1 miljoen euro. Vroeger was de accountmanager van de bank beschikbaar om de ondernemer te ondersteunen bij het vervolmaken van zijn financieringsaanvraag. Tegenwoordig wordt veel meer zelfwerkzaamheid van de ondernemer verwacht, maar omdat zijn kennis beperkt is, is hij erg afhankelijk van de kennis en kunde van de intermediair.

##### De rol van de gespecialiseerde mkb-accountant

De gespecialiseerde mkb-accountant is van mening dat het begeleiden van ondernemers bij financieringsvraagstukken een echte deskundigheid is en dat dit niet iets is wat je er maar even bij doet. Door de komst van allerlei nieuwe financieringspartijen, de voortschrijdende digitalisering en de impact van algoritmen is het financieringsvak een echte specialisatie geworden. Vergelijkbaar met dat van een fiscalist of een subsidiespecialist.

De gespecialiseerde mkb-accountant merkt ook op dat hij financiële waarde toevoegt voor de ondernemer bij zowel het aanvraagproces als bij het jaarlijks beoordelen van de bestaande financieringsportefeuille en het optimaliseren daarvan. Daarbij geven deze gespecialiseerde mkb-accountants aan dat ook bij ondernemingen met een kleine financiering voldoende mogelijkheden zijn om de kosten van bestaande financieringen te verlagen.

##### De rol van de niet-gespecialiseerde mkb-accountant

De gespecialiseerde mkb-accountant is van mening dat zijn collega's die zich niet specialiseren nu te weinig basiskennis hebben over financieren. Daardoor worden veel zaken gemist, waardoor de ondernemer vaak meer betaalt voor bestaande financieringen dan nodig en in een aantal gevallen zelfs schade lijdt. Ook zij vinden dat de aandacht te veel fiscaal gericht is. De mkb-accountant zou meer oog moeten hebben voor de kasstroomontwikkeling op lange termijn.

Accountants zijn geneigd om ondernemers in eerste instantie naar de bank te sturen omdat dit vaak het goedkoopst is. Maar goedkoop zijn kent ook een prijs. De bank wil daarvoor zekerheden hebben. Maar als de bank alle zekerheden al heeft dan belemmert dit bijvoorbeeld groei-ondernemers bij het realiseren van hun plannen. Bij financieren gaat het dus altijd ook om een gedegen kennis van de ondernemer en zijn toekomstplannen.

##### Technologie en regelgeving

De gespecialiseerde mkb-accountant maakt bij zijn werkzaamheden gebruik van de mogelijkheden die software en platforms als Capsearch, Fyndoo en Loanstreet bieden. Daarmee kan hij sneller en efficiënter een aanvraag afhandelen. De huidige regelgeving levert voor de gespecialiseerde mkb-accountant geen knelpunten op.

### Conclusie gespecialiseerde mkb-accountant

De gespecialiseerde mkb-accountants zijn van mening dat mkb-accountants veel meer moeten samenwerken om zo het beste resultaat voor een klant te realiseren. De financiële huisarts moet veel kunnen signaleren en beseffen dat er vaak externe deskundigheid nodig is om de ondernemer optimaal te kunnen bedienen.

### 4.7 De 'allround' mkb-accountant

De meeste mkb-accountants die zichzelf zien als 'allround' mkb-accountant gaven aan dat ze het erg druk hebben met het reguliere samenstelwerk en dat er weinig tijd overblijft om andere zaken met de ondernemer te bespreken.

### De rol van de allround mkb-accountant

Op de vraag of een mkb-accountant ook een bepaalde verantwoordelijkheid heeft bij het oplossen of optimaliseren van financieringsvraagstukken gaf het merendeel aan dat men vindt dat de mkb-accountant hierin een beperkte verantwoordelijkheid heeft.

In de gesprekken gaven deze mkb-accountants aan dat ze wel op de hoogte zijn van financieringsvormen als bank, crowdfunding, leasing, hypotheek en factoring. Maar dat die kennis tekort schiet als het gaat om allerlei nieuwe of onbekende financieringsvormen.

Een aantal mkb-accountants gaf aan dat wanneer een klant met een financieringsvraag komt, zij vrij snel aangeven dat zij de klant niet kunnen helpen. Andere mkb-accountants gaven aan dat zij de klant wel adviseren over eenvoudige financieringen. Bij complexe financieringsvraagstukken verwijst men de ondernemer door. Op een enkeling na werkten de meeste mkb-accountants niet samen met externe financieringsdeskundigen. Een mkb-accountant noemde het gevaar van 'conflict of interest' als men een ondernemer naar een specifieke financier of financieringsdeskundige zou doorverwijzen.

Op de vraag wat er in ieder geval van een mkb-accountant verwacht mag worden bij het begeleiden van financieringsvraagstukken antwoordde de meesten dat van de mkb-accountant verwacht mag worden dat hij een goede jaarrekening en prognose samenstelt. De ondernemer helpen met het opstellen van zijn businesscase werd door het merendeel niet als taak van de mkb-accountant gezien: "Je moet niet op de stoel van de ondernemer gaan zitten".

Bij het samenstellen van de jaarrekening kijkt ongeveer de helft van de mkb-accountants ook naar de wijze waarop de onderneming is gefinancierd. Daarbij wordt er vooral gekeken naar risico's en niet naar de mogelijkheden die er zijn om de financieringsstructuur te optimaliseren.

Deze groep hebben we ook voorgelegd dat ondernemers en financiers graag zien dat mkb-accountants meer tijd en aandacht besteden aan de analyse van de resultaten en de continuïteit van de onderneming. Een aantal vond dat een goede suggestie, maar het merendeel vroeg zich toch af of dit wel tot de taak van de mkb-accountant behoorde. Ook waren er een aantal die meldden dat ze dit met plezier zouden doen als de ondernemer of de financier er dan ook maar voor betaalde.

De mkb-accountants gaven allemaal aan dat het moeilijk is om ervaring om te doen met het begeleiden bij financieringsvraagstukken, juist omdat er maar zo weinig ondernemers zijn die voor het begeleiden van een financieringsvraagstuk bij hun aankloppen.

### Technologie

De bekendheid met partijen als Fyndoo (Finan), Capsearch en Loanstreet, die software aanbieden voor het begeleiden bij een financieringsaanvraag is laag, zo bleek uit de gesprekken met deze groep mkb-accountants. Die onbekendheid is ook van toepassing op soft-franchiseorganisaties als Credion,



Smartfunding, mkb-kredietcoach of Claessen Molenbeek. In nagenoeg geen enkel geval werden deze organisaties of oplossingsvarianten spontaan genoemd.

#### **Conclusie 'allround' mkb-accountant**

De 'allround' mkb-accountant is druk met het uitvoeren van de dagelijkse praktijk, waarbij de focus ligt op het samenstellen en verzorgen van fiscale aangiften. In de praktijk wordt men maar een beperkt aantal keren per jaar geconfronteerd met een ondernemer die een financieringsaanvraag heeft, waardoor men het veelal lastig vindt om de ondernemer adequaat te begeleiden. De kennis over nieuwe financieringsvormen is beperkt. Gaat het om het signaleren van mogelijkheden om de bestaande financieringsstructuur te optimaliseren dan besteedt een deel van de mkb-accountants hier wel aandacht aan en een deel niet.

## 5. BEST PRACTICES

Uit het literatuuronderzoek en de interviews kwam naar voren dat de mkb-accountant geholpen zou zijn met een best-practice voor zowel de financieringsaanvraag als de jaarlijkse financieringsanalyse. Daarbij is het uitgangspunt geweest dat de mkb-accountant die de ondernemer wil begeleiden bij het oplossen en optimaliseren van financieringsvraagstukken niet persé een financieringsdeskundige hoeft te zijn. Deze best practices geven de mkb-accountant een aantal handvatten om adequaat te kunnen reageren op ondernemers die een financieringsvraagstuk hebben. Daarnaast geven we ook aan met welke signalen de mkb-accountant aan de slag kan bij het optimaliseren van financieringsvraagstukken bij ondernemers die al een financiering hebben.

### 5.1 De financieringsaanvraag

Het volgende stappenplan helpt je om een ondernemer te begeleiden bij een financieringsaanvraag. Dat stappenplan ziet er als volgt uit:

- Stap 1:** Verzamel de noodzakelijke informatie: Wat moet er gefinancierd worden en levert de businesscase voldoende kasstroom op om aan alle verplichtingen te voldoen?
- Stap 2:** Bepaal de financieringsdoelen: Welke activiteit moet er gefinancierd worden?
- Stap 3:** Bepaal de financieringsbronnen: Welke financieringsvormen komen in aanmerking om het financieringsvraagstuk op te lossen?
- Stap 4:** Inventariseer de overheidsregelingen: Welke regelingen maken het oplossen van het financieringsvraagstuk eenvoudiger of goedkoper?
- Stap 5:** Benader de financieringspartij die voor dit financieringsvraagstuk met de beste oplossing komt (rente, looptijd, zekerheden).

Hierna worden de stappen nog kort toegelicht.

#### **Stap 1: Verzamel de noodzakelijke informatie**

Om een financiering goed te kunnen beoordelen hebben financiers informatie nodig. Op basis van deze aangeleverde informatie wordt vervolgens een besluit genomen om de financiering wel of niet te verstrekken. Een belangrijke informatiebron is het door de ondernemer opgestelde ondernemingsplan of de businesscase. Een financierer verwacht dat een ondernemer in ieder geval de volgende zaken heeft uitgewerkt:

##### *Over de ondernemer*

- een heldere presentatie van de ondernemer, zijn achtergrond en zijn ervaring;
- een heldere omschrijving van zijn kernactiviteiten;
- het doel dat de ondernemer de komende drie tot vijf jaar wil bereiken.

##### *Over de onderneming*

- het onderscheidend vermogen van de onderneming;
- de producten of diensten die de onderneming levert;
- marktgegevens, trends en ontwikkelingen in de branche;
- een concurrentieanalyse;
- de marketing- en salesaanpak;
- de aanwezige risico's en maatregelen die de ondernemer neemt om die te mitigeren;
- omzetprognose inclusief onderbouwing.

### *Over de financiële paragraaf*

- balans voor en na kredietverstrekking;
- exploitatiebegroting;
- toelichting kosten exploitatie;
- kasstroomoverzicht;
- privébegroting (ondernemer of DGA).

Het ondernemingsplan maakt onderdeel uit van de financieringsaanvraag. Bij de financieringsaanvraag moeten nog de volgende zaken worden toegevoegd of op afroep beschikbaar zijn:

- uittreksel KvK (maximaal 1 maand oud);
- relevante persoonlijke gegevens – de C.V. -van de ondernemer(s);
- statuten B.V. of N.V. ;
- V.O.F.- of maatschapsakte;
- jaarcijfers opgesteld door een mkb-accountantskantoor of administratiekantoor bij voorkeur via SBR;
- onderbouwing financieringsbehoefte en investeringen;
- de zekerheden die de ondernemer kan bieden;
- prognose: positief, gemiddeld en negatief scenario, bij voorkeur opgesteld door een mkb-accountants- of administratiekantoor.

Aan de hand van het ondernemingsplan kan vervolgens worden vastgesteld welke financieringsdoelen de onderneming heeft.

### **Stap 2. Financieringsdoelen bepalen**

Met het in kaart brengen van het financieringsdoel wordt vastgesteld voor welk doel of activiteit de ondernemer precies een financiering nodig heeft. De belangrijkste financieringsdoelen zijn:

- bedrijfsmiddelen;
- bedrijfsovername;
- groeifinanciering;
- herfinanciering;
- herstructurering;
- huisvesting;
- innovatie;
- start bedrijf;
- werkkapitaal.

### **Stap 3. Financieringsbronnen bepalen**

Nadat de financieringsdoelen zijn vastgesteld, ga je als mkb-accountant aan de slag met het bepalen van de financieringsbronnen waar de ondernemer gebruik van kan maken om zijn financieringsvraagstuk op te lossen: De financieringsbronnen waar de ondernemer gebruik van kan maken voor het realiseren van zijn plannen zijn:

- achtergestelde lening;
- bank:
  - reguliere lening;
  - rekening-courantkrediet;
- business angels en informal investors;
- crowdfunding;
- factoring;
- hypotheek;
- ingehouden winst;

- investeringskrediet;
- kapitaalbreng;
- ketenfinanciering;
- kredietunie;
- leasing (financial en operational);
- lening van familie en vrienden;
- leverancierskrediet;
- mezzaninefinanciering;
- overbruggingskrediet;
- overnamefinanciering;
- qredits microkrediet tot € 50.000
- qredits krediet van € 50.000 tot € 250.000 (voor bedrijven die zijn afgewezen door de bank);
- vooruitbetaling door klanten;
- participatiemaatschappijen.

In bijlage 2 is een tabel opgenomen waarbij wordt aangegeven welke financieringsbronnen geschikt zijn voor het realiseren van een financiering bij een bepaald financieringsdoel.

#### **Stap 4. Overheidsregelingen inventariseren**

De overheid heeft regelingen waarin zij subsidies, fiscale tegemoetkomingen, borgstellingen of gunstige leningsvoorwaarden aanbiedt aan de ondernemer. Hierdoor maken overheidsregelingen het oplossen van een financieringsvraagstuk vaak een stuk eenvoudiger.

De belangrijkste fiscale regelingen zijn de:

- Kleinschaligheidsinvesteringsaftrek (KIA);
- Milieu-investeringsaftrek (MIA);
- Energie-investeringsaftrek (EIA);
- Vervroegde afschrijving milieu-investeringen (VAMIL).

De belangrijkste landelijke overheidsregelingen zijn:

- borgstelling mkb-kredieten;
- garantie Ondernemingsfinanciering;
- groeifaciliteit;
- SEED Capital Technostarters;
- innovatiefonds mkb onderverdeeld in:
  - Innovatiekrediet;
  - de Seed Capital-regeling;
  - fund of funds.
- vroegefase financiering;
- Bijstandsbesluit Zelfstandigen.

Daarnaast zijn er nog een groot aantal provinciale, regionale en gemeentelijke regelingen die door ondernemers kunnen worden ingezet om de financiering van hun plannen te realiseren.

#### **Stap 5. Financieringspartijen benaderen**

Als alle informatie is verzameld, de financieringsdoelen en mogelijke financieringsbronnen en overheidsregelingen in kaart gebracht zijn, kunnen een of meerdere financieringspartijen benaderd worden. Er is tegen betaling software beschikbaar, zoals Capsearch, Fyndoo Advise en Loanstreet, die het selectieproces om de juiste financiers te vinden ondersteunt. Zoals van de mkb-accountant verwacht mag worden, blijft een kritische blik bij het selectieproces noodzakelijk.

## 5.2 Bestaande financieringen

Bij bestaande financieringen kan de mkb-accountant de ondernemer ondersteunen door jaarlijkse een analyse te maken van de bestaande financieringsportefeuille.

Dat stappenplan ziet er als volgt uit:

**Stap 1:** Stel een financieringsoverzicht op

**Stap 2:** Analyseer de bestaande financieringen:

**a:** Corrigeer balanstotaal

**b:** Kengetallenanalyse vanuit bancair oogpunt

**c:** Kasstrooianalyse

**d:** Werkkapitaalanalyse

**e:** Bancaire dekkingsanalyse

**f:** Gouden balansregel

### **Stap 1: Opstellen financieringsoverzicht**

Dit start met het opstellen van een overzicht van de bestaande financieringen. In dit financieringsoverzicht dienen in ieder geval de volgende zaken vastgelegd te worden:

1. leningverstrekker;
2. leningnummer;
3. financieringsvorm;
4. datum verstrekking;
5. hoofdsom lening;
6. restant hoofdsom ultimo boekjaar;
7. looptijd in maanden;
8. aflossingsperiode;
9. rentepercentage;
10. datum einde rentevaste periode;
11. rentetype;
12. zekerheden.

### **Stap 2: Analyseren bestaande financiering**

Bij het analyseren van de bestaande financiering dienen vanuit bancair oogpunt een aantal correcties te worden gemaakt. Met deze correcties kan het bancaire garantievermogen worden bepaald. De correcties zien onder andere op de post latente belastingverplichtingen, stille reserves die niet in de commerciële of fiscale balans zijn opgenomen, de rekening-courant met de DGA waarvoor geen harde zekerheden zijn gesteld, alsmede vorderingen op deelnemingen en groepsmaatschappijen. De wijze waarop deze correcties dienen te worden verwerkt, zijn opgenomen in onderstaand schema.

## Stap 2a: Corrigeer balanstotaal

<b>Bepaal gecorrigeerd balanstotaal</b>			
	2015	2016	2017
Balanstotaal commerciële jaarrekening			
(+)operational leaseverplichtingen			
(+)documentair Krediet			
(+)financiële garanties			
(+)stille reserves in onroerend goed			
(-)deelnemingen			
(-)vorderingen deelnemingen			
(-)vordering DGA (indien geen zekerheden)			
(-)vordering groepsmaatschappijen			
(-)actieve belastinglatenties			
<b>Gecorrigeerd balanstotaal</b>	0	0	0

<b>Bepaal garantievermogen</b>			
	jaar 1	jaar 2	jaar 3
Totaal eigen of groepsvermogen			
(+)belastinglatentie materiële vaste activa			
(+)stille reserves in onroerend goed			
(+)stamrecht/pensioenvoorziening			
(-)deelnemingen			
(-)vorderingen deelnemingen			
(-) vordering DGA (indien geen zekerheden)			
(-)vordering groepsmaatschappijen			
(-)actieve belastinglatenties			
<b>Garantievermogen</b>	0	0	0

## Stap 2b: Kengetallenanalyse vanuit bancaire oogpunt

De volgende stap is het analyseren van de belangrijkste trends vanuit bancaire oogpunt.

De kengetallen	jaar 1	jaar 2	jaar 3	prognose	komende jaar
Omzet in €			0		
Brutomarge in €					
Ebitda in €					
Totaal schulden/Ebitda					
Solvabiliteit (op basis van gecorrigeerd balanstotaal)					
Solvabiliteit (op basis van gecorrigeerd garantievermogen)					
Current ratio					
Niet uit de balans blijvende verplichtingen in €					
Niet uit de balans blijvende verplichtingen in % van het gecorrigeerd balanstotaal					

Hierbij is het belangrijk om oog te hebben voor de trends: Hoe is de meerjarige ontwikkeling? Daarbij geldt dat de solvabiliteit in het micro- en kleinbedrijf als een belangrijke indicator geldt om de financiële gezondheid van een onderneming vast te stellen.

## Stap 2c: Kasstroomanalyse

De volgende stap is het analyseren van de kasstroom volgens onderstaand schema:

Kasstroomanalyse		jaar 1	jaar 2	jaar 3
		€	€	€
EBITDA	A1			
Betaalde VPB	A2			
Mutatie voorzieningen	A3			
<b>Cash uit winst =</b>	<b>A1+A2+A3</b>		<b>B1</b>	
Af / t oename (-) voorraden	A4			
Af / toename (-) debiteuren	A5			
Af (-) / toename crediteuren	A6			
<b>Cash uit de geld / goederenbeweging =</b>	<b>A4+A5+A6</b>		<b>B2</b>	
Af / toename (-) overige vorderingen	A7			
Af / toename (-) overige schulden	A8			
<b>Cash uit overig werkkapitaal =</b>	<b>A7+A8</b>		<b>B3</b>	
<b>Operationele cashflow =</b>			<b>B1+B2+B3</b>	
Investerings	A9		<b>B4</b>	
<b>Cashflow voor financiële lasten =</b>			<b>B1+B2+B3+B4</b>	
Aflossingen	A10			
Rente	A11			
Dividenduitkeringen	A12			
Mutatie rekening-courant directie: toename debetstand afname creditstand is een ( + ) afname debetstand of toename creditstand is een (-)	A13			
<b>Financiële lasten =</b>	<b>A9+A10+A11+A12+A13</b>		<b>B5</b>	
<b>Ruimte / Tekort =</b>			<b>B1+B2+B3+B4-B5</b>	

Hierbij is het eveneens belangrijk om oog te hebben voor de trends: Is er sprake van een positieve of negatieve trend?

## Stap 2d: Werkkapitaalanalyse

De volgende stap is het analyseren van het werkkapitaal. Daarvoor kan onderstaand schema worden gehanteerd.

Werkkapitaalanalyse	jaar 1	jaar 2	jaar 3
<b>Debiteuren</b>			
Totaal debiteurenstand per 31 december			
Gemiddelde betalingstermijn debiteuren			
Gemiddelde betalingstermijn 20 grootste debiteuren			
<b>Crediteuren</b>			
Totaal crediteurenstand per 31 december			
Gemiddelde betalingstermijn crediteuren			
Gemiddelde betalingstermijn 20 grootste crediteuren			
<b>Vorraden</b>			
Totale voorraad inclusief niet afgewaardeerd incourant per 31 december			
Omloopsnelheid totale voorraad			
Incourante voorraad 31 december			
Totale voorraad exclusief incourante voorraad per 31 december			
Omloopsnelheid exclusief incourante voorraad			
<b>Liquide middelen en rekening courant bank</b>			
Liquide middelen per 31 december			
Rekening-courant stand per 31 december			
Limiet rekening-courant per 31 december			
Over/tekort in %			
Aantal malen overschrijding rekening-courant limiet na aflossing in het boekjaar			
Aantal maken overschrijding rekening-courant limiet tussentijds in het boekjaar			
Gemiddeld gebruik rekening-courant limiet			

Bij de analyse van het werkkapitaal staat de omloopsnelheid centraal. Een hoge omloopsnelheid is een belangrijke indicator voor de financiële gezondheid van het bedrijf. Overschrijdingen van de overeengekomen rekening-courantlimiet zijn een negatieve indicator.

## Stap 2e: Bancaire dekkingsanalyse

Ook het vaststellen van het dekkingstekort of -overschot van de onderneming is een onderdeel van een goede financieringsanalyse. Ieder actief heeft, vanuit financieringsoogpunt gezien, een bepaalde zekerheid. Om de hoogte van het dekkingstekort vast te stellen kan onderstaand schema worden gebruikt:

Bestedingen Omschrijving	Bedrag balans in €	Dekkingswaarde in % conform norm	Dekkingswaarde in €	Middelen Omschrijving	Bedrag balans in €	in % balanstotaal
Goodwill				<b>Eigen middelen/vermogen</b>		
Onroerend goed				Achtergestelde leningen		
Bedrijfsmiddelen				Lening middellang		
Vervoermiddelen				Borgstellingskrediet		
Voorraad				Financial lease		
Debiteuren				Factoring		
Liquide middelen				Leverancierskrediet		
Balanstotaal				Rekening-courant		
Overig				<b>Totaal schulden</b>		
Borgstelling				<b>Totaal dekkingswaarde</b>		
Garantiegelingen				<b>Totaal tekort / over</b>		



De waarde die aan zekerheden wordt toegekend verschilt per financier. Waarbij geldt dat banken vaak minder zekerheid aan activa toekennen dan gespecialiseerde financiers zoals lease- en factoringbedrijven. De hoogte van het dekkingstekort is een belangrijke indicator voor de bank om vast te stellen welke financiële schade zij lijdt bij een eventueel default<sup>1</sup>. De hoogte van het dekkingstekort bepaalt mede de prijs die de onderneming voor een financiering moet betalen.

### Stap 2f: De gouden balansregel

De laatste stap bij de financieringsanalyse gaat in op de vraag of de onderneming nog wel optimaal gefinancierd is volgens de zogenaamde gouden balansregel. Waarbij geldt dat vaste activa zoveel mogelijk met leningen op lange termijn zijn gefinancierd en vlottende activa met kortlopende leningen of rekening-courantkrediet. Voor het vaststellen van de gouden balansregel kan onderstaand schema worden gebruikt:

Gouden balansregel	31-12-jaar 1	31-12-jaar 2	31-12-jaar 3		31-12-jaar 1	31-12-jaar 2	31-12-jaar 3	% gefinancierd jaar
Totaal vast activa				Totaal schulden LT				
Totaal vlottende activa				Totaal schulden KT				
				Voorzieningen				
				Eigen Vermogen				
Balanstotaal				Balanstotaal				

Als de trends van de financieringsanalyse positief zijn, dan biedt dit de ondernemer vaak de mogelijkheid om betere voorwaarden overeen te komen met zijn huidige financiers. Zijn de trends echter negatief dan dient de ondernemer rekening te houden met aanpassing van zijn voorwaarden in negatieve zin. Daarnaast biedt een goede analyse van de trends de mkb-accountant ook houvast om vast te stellen of er mogelijk sprake is van een continuïteitsvraagstuk.

<sup>1</sup> Een default is een situatie waarin een onderneming niet meer aan haar verplichtingen kan voldoen.

## 6. CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN

### 6.1 Vanuit het oogpunt van de ondernemer, financier en externe financieringsdeskundige

De kwaliteit die de mkb-accountant in het mkb levert, als het gaat om het samenstellen van financiële informatie, wordt in zijn algemeenheid als goed ervaren.

Uit het onderzoek blijkt dat er een verwachtingskloof is over de rol die de mkb-accountant inneemt bij het begeleiden van ondernemers bij financieringsvraagstukken. De ondernemer en de financiers verwachten op dit terrein meer dan de mkb-accountant nu levert.

De ondernemers en financiers verwachten dat de mkb-accountant een proactieve rol pakt bij het ondersteunen van ondernemers bij financieringsvraagstukken. Belangrijke aandachtspunten daarbij zijn:

- gedegen kennis van de ondernemer, de onderneming en de context waarin wordt ondernomen;
- een goede analyse van de omzet, brutomarge en bedrijfsresultaten;
- de balansanalyse (is de onderneming optimaal gefinancierd?);
- de financiële houdbaarheid van de onderneming op lange termijn.

Financiers en ondernemers verwachten dat de mkb-accountant dit ook regelmatig bespreekt met de ondernemer.

De focus van de mkb-accountant bij het samenstellen van jaarrekeningen en financiële informatie is in de ogen van de ondernemers, financiers en financieringsdeskundigen vooral fiscaal gericht en dat past ook prima bij de natuurlijke adviesfunctie. Wel is er volgens deze stakeholders te weinig aandacht voor overige adviesdiensten, waaronder die van financieringsbegeleiding. Dit kan problemen veroorzaken bij de toekomstige financierbaarheid van een onderneming. Van de mkb-accountant mag -gelet op zijn opleiding- verwacht worden dat hij met een breed bedrijfseconomisch perspectief naar de onderneming kijkt.

Als het gaat om de rol van de mkb-accountant bij het aanvragen van financieringen, wordt van de mkb-accountant niet verwacht dat hij een financieringsdeskundige is. Wel verwachten ondernemers en financiers dat de mkb-accountant in ieder geval op de hoogte is van de diverse financieringsmogelijkheden die er zijn. Zonder die basiskennis kan de mkb-accountant zijn financiële huisartsfunctie of rol als trusted advisor niet goed invullen.

Zowel interne- als externe financieringsdeskundigen merken op dat de samenwerking met de mkb-accountants gebrekkig is. Dit leidt volgens deze deskundigen in een aantal gevallen tot onnodige financiële schade voor de ondernemer.

Er moet meer oog zijn voor het kennistekort bij de mkb-accountants die zijn afgestudeerd voor 2015.

### 6.2 Vanuit het oogpunt van de mkb-accountant

De mkb-accountant heeft met het samenstellen van jaarrekeningen, het voeren van administraties en het doen van fiscale aangiften een drukke praktijk. Hierdoor is er weinig ruimte om andere adviesdiensten op te pakken.

De mkb-accountant vindt dat hij een beperkte rol heeft bij het begeleiden van de ondernemer bij financieringsvraagstukken. In veel gevallen wordt de ondernemer aangeraden om het gesprek aan te gaan met de huisbankier; van doorverwijzing naar deskundigen is te weinig sprake.

De mkb-accountant merkt op dat er naast een gebrek aan kennis, vooral sprake is van een gebrek aan kunde, doordat er zich jaarlijks maar een beperkt aantal ondernemers met een financieringsvraagstuk meldt.

De huidige regelgeving wordt door nagenoeg alle geïnterviewde mkb-accountants niet als beperkend ervaren.

De mkb-accountant maakt nauwelijks gebruik van software om financieringsvraagstukken voor de klant op te lossen. In veel gevallen is men hier ook niet mee bekend.

### 6.3 Aanbevelingen

De accountant in het mkb kan een actievere rol spelen bij het begeleiden en optimaliseren van financieringsvraagstukken dan hij nu doet. Daarbij nemen wij als uitgangspunt dat de mkb-accountant die zijn rol als financiële huisarts of trusted advisor serieus neemt, geen diagnose mag missen. Daarvoor doen wij de volgende aanbevelingen:

1. Investeer in het uitbreiden van de (basis)kennis over financiering en ondernemerschap. Neem daarbij het nieuwe curriculum voor de mkb-accountant als uitgangspunt.
2. Besteed bij het onderdeel bedrijfsverkenning bij de samenstellingsopdracht ook aandacht aan de elementen die door financiers belangrijk worden gevonden (zie bijlage 3).
3. Maak bij een ondernemingen met een financiering jaarlijks een financieringsanalyse en bespreek deze met de ondernemer. Aangezien het in veel gevallen om een analyse en herschikking van al beschikbare jaarcijfers gaat, moet dit goed oplosbaar zijn in de nu al op de markt aanwezige rapportagesoftware
4. Besteed bij het samenstellen van de jaarrekening of tussentijdse cijfers meer aandacht aan het analyseren van omzet en resultaat en de financiële houdbaarheid van de onderneming op langere termijn.
5. Neem als mkb-accountant niet alleen de fiscale- maar ook de bedrijfseconomische aspecten mee bij het samenstellen van de jaarrekening.
6. Werk samen met externe deskundigen bij het oplossen en optimaliseren van financieringsvraagstukken bij de ondernemer.
7. Onderzoek of door het gebruik van software een adequate ondersteuning kan worden geboden bij het invullen van financieringsondersteuning in de eigen praktijk.

## 7. MANAGEMENT SUMMARY SME FINANCING AND THE ROLE OF THE SME ACCOUNTANT

Research into knowledge and skills, competences and other factors that hamper or stimulate SME accountants' work practices.

### MANAGEMENT SUMMARY

In today's climate, many SME entrepreneurs in the Netherlands struggle to attract (external) financing. This is especially true for entrepreneurs in so-called micro companies. In addition to the fact that entrepreneurs often cannot provide securities, a lack of in-depth information is one main reason for financiers to reject a financing application.

Moreover, ever since the credit crisis, there has been a considerable increase in both the number of new financing methods and associated financing parties. Many SME entrepreneurs are overwhelmed by the possibilities, and in many cases the same applies to SME accountants.

#### SME Accountants Lack In-Depth Knowledge and Analysis of the Provided Financing Information

In their role as financial doctor or Trusted Adviser, SME accountants should be the most appropriate persons to provide quality information for evaluating financing applications. However, when it comes to the depth and analysis of the information provided, many stakeholders—such as entrepreneurs, financiers and external financing experts—believe the average SME accountant lacks the necessary expertise. As a result, this also has consequences for the financeability of companies.

#### The Average SME Accountant Does Not Feel Comfortable Enough in the Role of Financial Expert

Stakeholders generally call on SME accountants to actively take on financing issues and optimize a company's financing structure. However, many SME accountants are aware that they are no financial experts, neither do they feel comfortable enough to take on this role. After all, existing business practices already require all the necessary time and attention, making it difficult to tackle new advisory areas.

#### SME Entrepreneurs Require Additional Support when Dealing with Financing Issues

When dealing with financing issues, many SME entrepreneurs require additional support. Not to mention, most financiers will prefer thoroughly supervised entrepreneurs. After all, this will increase the number of allocations and contribute to a reduction in failure and friction costs when lending money to SMEs. Current legislation does not create any bottlenecks for SME accountants providing services and products related to financing issues.

#### Education Can Positively Contribute to SME Accountants' Knowledge Levels in the Area of Financing Issues

Education can positively contribute to expanding SME accountants' knowledge levels when it comes to supervising entrepreneurs with financing issues.

For this reason, we call upon SME accountants to cooperate more and closer with both internal and external financing experts. This approach will ensure proper guidance of the entrepreneur during financing issues. Moreover, a greater focus on knowledge and timely communication thereof also benefits SME accountants who, in their role of financial doctor or Trusted Advisor, wish to support entrepreneurs with issues where a financial component plays a(n) (important) role.

## CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS

### From the Point of View of the Entrepreneur, Financier and External Financing Expert

Generally speaking, the quality provided by SME accountants when it comes to compiling financial information is perceived as good.

However, the study shows that there is an expectation gap in terms of the role SME accountants take on when guiding entrepreneurs during financing issues. In this area in particular, entrepreneurs and financiers currently expect a lot more from accountants.

Indeed, they expect SME accountants to take on a more proactive role in supporting entrepreneurs with financing issues. Important points of attention here include:

- thorough knowledge of the entrepreneur, the company and the business context is considered to be important;
- a good analysis of sales, gross margin and operating results;
- the balance sheet analysis: is the company optimally financed?
- the long-term financial sustainability of the company.

Financiers and entrepreneurs expect SME accountants to regularly discuss these elements with the entrepreneur.

According to entrepreneurs, financiers and financing experts, the focus of SME accountants in drawing up annual accounts and financial information is primarily tax-oriented. Although this perfectly fits their natural advisory function, stakeholders believe too little attention is currently being paid to other advisory services, including financing support. As a result, this may cause problems in terms of the financial sustainability of a company. Taking into account their educational background, SME accountants should be expected to analyze companies from a business-economic perspective.

When it comes to the role of SME accountants when applying for financing, they are not necessarily expected to be financing experts.

However, entrepreneurs and financiers do expect SME accountants to be at least aware of the various available financing options. Without this basic knowledge, SME accountants cannot properly fulfil their role as financial doctor or Trusted Advisor.

Both internal and external financing experts note that cooperation with SME accountants is currently inadequate. They believe this sporadically leads to unnecessary financial damage for the entrepreneur.

More attention should be paid to the knowledge deficit among SME accountants who have graduated before 2015.

### From the Point of View of the SME Accountant

In compiling annual accounts, conducting administrations and filing tax returns, SME accountants already have a relatively heavy workload. As a result, this leaves little room for other advisory services.

SME accountants believe they have a limited role when it comes to assisting entrepreneurs with financing issues. In many cases, entrepreneurs are generally advised to approach principal bankers. In fact, expert referral is currently more or less non-existent.

SME accountants observe that, in addition to a lack of knowledge, there is especially a lack of expertise. This because only a limited number of entrepreneurs report their financing issues to SME accountants annually.

In terms of regulations, almost all interviewed SME accountants do not consider current legislation to be restrictive.

One point of contention is that SME accountants barely use professional software when it comes to solving financing issues for the customer. In many cases, SME accountants are not even familiar with this kind of software.

### Recommendations

SME accountants can unquestionably play a more active role in guiding and optimising financing issues. From this point of view, we believe SME accountants who take their role of financial doctor or Trusted Adviser seriously, should never miss a single diagnosis. We therefore present the following recommendations:

1. Invest in expanding one's (basic) knowledge of financing and entrepreneurship. In doing so, take the new curriculum for SME accountants as a starting point.
2. In the business exploration part of the compilation assignment, also pay close attention to those aspects considered to be important by financiers (see Appendix 3).
3. For companies involved in external financing, create an annual financial analysis and discuss this with the entrepreneur. Since in many cases this involves an analysis and reshuffling of pre-existing annual figures, one can easily do this using currently available professional software.
4. When compiling the annual account or interim figures, pay more attention to analysing turnover, results and the long-term financial sustainability of the company.
5. When compiling the annual account, do not only consider fiscal aspects, but also commercial aspects.
6. Collaborate with external experts when solving and optimising financing issues for entrepreneurs.
7. Analyse whether or not the use of professional software will support your financing support in practice.

This study was conducted in the period October 2018 - January 2019 on behalf of the NEMACC\* by Jan Wietsma with the assistance of Antoinette Rijsenbilt.

\* NEMACC is the knowledge centre of the NBA and the Erasmus University Rotterdam and chiefly focuses on the work practices of SME accountants.

## BIJLAGE 1 – Belangrijkste resultaten uit de Financieringsmonitor 2016 t/m 2018

De belangrijkste resultaten uit de Financieringsmonitor over 2016 tot en met 2018 worden weergegeven in onderstaande tabel.

	2018*	2017 - 2	2017 - 1	2016 - 2	2016 - 1
<b>Behoefte</b>	%	%	%	%	%
Microbedrijf	23	20	27	15	27
Kleinbedrijf	27	20	27	25	37
Middenbedrijf	31	25	27	15	32
Grootbedrijf	23	17	34	31	31
<b>Waar georiënteerd</b>					
Huisbank		86	76	83	81
Andere bank		39	37	41	38
Eigen middelen		20	8	25	12
Leasing en factoring		27	12	25	9
<b>Aangevraagd</b>					
Microbedrijf	61	70	71	70	62
Kleinbedrijf	81	91	78	75	70
Middenbedrijf	86	84	83	81	88
Grootbedrijf	90	89	84	81	88
<b>Aanvraag gehonoreerd</b>					
Microbedrijf	80	61	61	50	64
Kleinbedrijf	91	86	73	62	73
Middenbedrijf	93	83	92	92	75
Grootbedrijf	99	97	96	91	89
<b>Reden afwijzing</b>					
Te groot risico		56	28	25	43
Geen interesse financier		6	10	10	8
Solvabiliteit		9	12	8	9
Overig		29	50	57	40
<b>Financieringsdoelen</b>					
Werkkapitaal	19	31	28	41	41
Bedrijfsmiddelen en huisvesting	37	76	81	80	49
Herfinanciering	7	29	25	41	28
Groei en overnames	37	19	26	29	20
* De financieringsmonitor 2018 is uitgevoerd door het CBS en daarom niet direct vergelijkbaar met de financieringsmonitor 2016 en 2017 van Panteia					

## BIJLAGE 2 - "Welke financieringsbron kan worden ingezet bij een financieringsdoel"

Financieringsdoel	bedrijfsmiddelen	bedrijfsovername	eigen vermogen	groefinanciering	herfinanciering	herstructurering	huisvesting	innovatie	Start bedrijf	werkkapitaal
achtergestelde lening	***	***	-	**	**	**	**	**	**	-
bank reguliere lening	***	**	-	*	**	*	***	*	*	-
bank rekening-courantkrediet	-	-	-	-	*	-	-	-	*	***
business angels en informal investors	*	***	***	***		**		***	*	-
crowdfunding	***	*	**	**	**	**	***	**	**	*
hypotheek	-	-	-	-	-	-	***	-	-	-
investeringskrediet	***	-	-	**	-	*	*	**	**	-
kapitaalbreng	*	**	***	**	*	**	*	**	***	*
ketenfinanciering					**					***
kredietunie	***	*	-	**	*	*	**	*	**	-
factoring	-	-	-	**	**	**	-	-	-	***
leasing financial	***	-	-	-	-	-	-	-	-	-
operational leasing	***	-	-	-	-	-	-	-	-	*
lening familie en vrienden	**	-	***	-	-	*	-	-	**	**
leverancierskrediet	-	-	-	-	-	-	-	-	*	***
mezzaninefinanciering	-	**	***	***	*	*	-	**	-	-
overbruggingskrediet	-	***	-	**	**	**	-	-	-	-
overnamefinanciering	-	***	-	-	-	-	-	-	-	-
participatiemaatschappijen	-	*	**	***	*	*	-	***	**	-
risicokapitaal (venture capital/private equity)	-	**	***	***	*	*	-	***	*	-
credits microfinanciering tot € 50.000	***	-	-	-	-	-	-	-	***	**
credits mkb-krediet van € 50.000 tot € 250.000	***	-	-	*	*	*	**	*	-	**
voortuitbetaling klanten	-	-	-	-	-	-	-	-	**	***

Slagingskans op basis van de huidige financieringsmarkt (januari 2019)

- zeer laag
- \* laag
- \*\* redelijk
- \*\*\* goed



## BIJLAGE 3 - Hoe werkt het kredietproces bij de bank?<sup>2\*</sup>

Aangezien meer dan 80% van de ondernemers zijn financiering nog regelt bij de bank, is het voor de mkb-accountant belangrijk dat hij ook zicht heeft op de wijze waarop een bank nieuwe en bestaande financieringen beoordeelt. Door aandacht voor de financieringsstructuren en een gedegen informatievoorziening heeft de accountant goede mogelijkheden voor het verlenen van toegevoegde waarde aan de ondernemer, die zich terugvertaalt in een betere kredietvoorwaarden. Overigens beoordelen crowdfunders en kredietunies financieringsaanvragen op soortgelijke wijze.

Het kredietproces bij de bank wordt vaak gezien als een 'black box'. Het is niet inzichtelijk wat er bij de bank gebeurt als er een financieringsaanvraag wordt ingediend. De criteria die gelden voor het al dan niet toewijzen van een financieringsaanvraag zijn vaak onduidelijk. Sommige ondernemers en mkb-accountants ervaren dat als volstreekte willekeur. Andere ondernemers zijn blij dat hun financieringsaanvraag gehonoreerd is, maar kunnen slecht aangeven wat de redenen voor toekenning zijn geweest. Hierna wordt uitgelegd hoe de bank omgaat met een financieringsaanvraag.

De bank kent een zogenaamde frontoffice (dat zijn de accountmanagers en relatiebeheerders die kredieten en leningen 'verkopen') en een backoffice (dat zijn de mensen die de kredietwaardigheid beoordelen en bewaken). Vanwege de leesbaarheid van dit hoofdstuk wordt verder geen onderscheid gemaakt tussen frontoffice en backoffice.

### Hoe beoordeelt de bank de ondernemer?

Kort samengevat moet de ondernemer bij het indienen van een financieringsaanvraag ten minste aan de volgende drie zaken aandacht besteden:

- zijn persoonlijke en ondernemersvaardigheden;
- de realisatie van zijn commerciële prestaties;
- een onderbouwen van zijn financiële gegevens.

### Wel of geen accountmanager

Als de financieringsaanvraag binnenkomt bij de bank, vindt er meestal een eerste screening plaats. Daarbij is de omvang van het krediet een belangrijke indicator. De omvang van het krediet bepaalt namelijk of de ondernemer te maken krijgt met een vaste accountmanager of dat iemand uit een team van kredietbehandelaars de financieringsaanvraag behandelt. In het laatste geval heeft de ondernemer geen vast aanspreekpunt bij de bank. Het kredietbedrag waarbij de ondernemer een vaste accountmanager krijgt, verschilt per bank en heeft vooral te maken met kostenoverwegingen. Een bank verdient nu eenmaal meer aan grotere kredieten. Het is goed om te beseffen dat de bank vaak geld toelegt op de kleine kredietbedragen. Daarom zal de bank de aanvraag al snel terzijde leggen als deze niet compleet is. Bij financieringen tot 1 miljoen euro neemt de computer vaak een groot deel van het werk van de accountmanager over.

### Beperkte tijd

Nadat bepaald is wie de financieringsaanvraag gaat behandelen, zal de bank eerst globaal het plan en de aanvraag doornemen. Ook hier geldt: hoe lager de gevraagde krediet som, hoe minder tijd de bank neemt om de plannen te beoordelen. Veel plannen worden na een eerste globale lezing al afgewezen, omdat ze in de ogen van een bankier niet realistisch zijn. Maar het komt veel vaker voor dat ingediende plannen onvolledig, slecht onderbouwd, onduidelijk of niet leesbaar zijn en om die

---

<sup>2</sup> Dit is een bewerking van hoofdstuk 6 uit het boek 'Financier je bedrijf vooruit' (2016) door Jan Wietsma AA

reden worden afgewezen. De ondernemer vergroot dus zijn kansen aanzienlijk als hij een volledig en goed onderbouwd voorstel indient.

Een bank ontvangt honderden kredietverzoeken per maand. Al deze kredietverzoeken moeten gelezen en beoordeeld worden door medewerkers van de bank. De bankmedewerker zal – om zijn beschikbare tijd voor het afhandelen van een financieringsaanvraag efficiënt en effectief te gebruiken – direct een zekere schifting maken om te besluiten of hij een financieringsaanvraag wel of niet verder in behandeling neemt. Een bankmedewerker is ook maar een mens; hij zal dus ook kijken naar de wijze waarop het financieringsverzoek is vormgegeven. Een financieringsverzoek vol taalfouten leest niet prettig en zal sneller terzijde worden gelegd dan een vlot leesbaar verhaal. Een kort maar krachtig plan, waarin de ondernemer een en ander helder uitlegt maakt de grootste kans om in behandeling te worden genomen.

### **De beoordeling van jou als persoon**

Als de bankmedewerker kennis heeft genomen van de plannen, zal hij eventueel verzoeken om extra informatie. Maar ook hier geldt: hoe lager de kredietomvang, hoe minder tijd de bankmedewerker heeft. Sommige banken willen de ondernemer nog ‘in de ogen kijken’ alvorens zij de financieringsaanvraag verder gaan behandelen. Maar wees niet verbaasd als de bank de financieringsaanvraag direct afhandelt en de ondernemer een uitspraak op het financieringsverzoek krijgt in de vorm van een afwijzing of een voorstel krijgt, zonder een bankmedewerker gezien of gesproken te hebben.

Een belangrijke overweging voor de bank om wel of niet met een ondernemer in zee te gaan heeft alles te maken met de persoon van de ondernemer. De bank zal, voordat zij het kredietvoorstel verder in behandeling neemt, altijd bepalen of zij vanwege de persoonlijke antecedenten van de ondernemer wel zaken wil doen. De bank zal dus onderzoeken of de ondernemer goed bekend staat, of er geen strafblad is, hoe het staat met zijn betalingsmoraal en of de ondernemer al eens in betalingsmoeilijkheden is geraakt waarvoor ‘anderen’ zijn opgedraaid. Hetzij door surseance, hetzij door faillissement. Daarnaast zal de bank de zakelijke plannen toetsen aan het door haar gehanteerde beleid ten aanzien van bepaalde branches. Branches of bedrijven waar een groot risico aanwezig is, omdat er gelden worden wiggewassen of die van overheidswege worden gedoogd (denk aan de coffeshop), zullen in veel gevallen niet door de bank worden gefinancierd. Ook hier geldt: de ondernemer doet er goed aan om vooraf aan de bank te vragen of er ook bepaalde branches zijn die men (liever) niet financiert.

### **Betalingsmoraliteit**

Voor de bank is het dus erg belangrijk dat de ondernemer een goede betalingsmoraliteit bezit. De bank hecht er groot belang aan dat de ondernemer zich tot het uiterste inspannt om aan zijn betalingsverplichtingen te voldoen en dat deze niet – wanneer het slecht gaat – de bank of anderen op laat draaien voor de betalingsproblemen. Ook wil de bank graag weten of de ondernemer bij problemen de kop in het zand steekt of dat de ondernemer juist, al dan niet in samenspraak met de bank, actief op zoek gaat naar oplossingen om de problemen het hoofd te bieden. De praktijk leert de bank namelijk dat er een categorie ondernemers is die bij het ontstaan van problemen direct verwacht dat de bank wel bijspringt. Daarnaast is er een categorie ondernemers die eventuele problemen categorisch ontkent en door blijft gaan alsof er niets aan de hand is. Tot slot is er nog een categorie ondernemers die vindt dat de bank zelf maar moet zien hoe ze het uitstaande krediet binnenkrijgt als er problemen zijn. Het is dan – kort gezegd – hun verantwoordelijkheid niet meer.

### **De computer bepaalt de uitkomst**

Als een financieringsaanvraag in behandeling wordt genomen, dan voert de ondernemer zelf, zijn mkb-accountant of een medewerker van de bank de gegevens in het computersysteem van de bank

in. Op basis van deze gegevens berekent het computersysteem de rating (zie hierna). De uitkomst van deze rating bepaalt in de meeste gevallen of de ondernemer wel of geen krediet krijgt, welke vergoeding de ondernemer aan de bank dient te betalen, en welke zekerheden de ondernemer aan de bank dient te verstrekken. In voorkomende gevallen kan de financieringsaanvraag nog besproken worden binnen de kredietcommissie van de bank. Of de financieringsaanvraag wel of niet in de kredietcommissie wordt besproken, hangt af van de normen die de bank hanteert. Deze normen verschillen per bank en zijn vaak afhankelijk van factoren als de omvang van het krediet, het risicoprofiel van de ondernemer en de branche waarin deze werkzaam is.

De kredietcommissie bestaat meestal uit een directielid van de bank, het hoofd van de afdeling bedrijven, een kredietbeoordelaar en een of meerdere medewerkers die werkzaam zijn op de afdeling kredietverstrekking. Zij bespreken op basis van de door de accountmanager aangeleverde extra informatie en de uitkomsten van de rating de financieringsaanvraag. In voorkomende gevallen besluiten zij het gevraagde krediet al dan niet in zijn geheel toe te kennen. De tijd dat de bankdirecteur zelfstandig bevoegd was om over de financieringsaanvraag te beslissen, is definitief voorbij.

Bij kredieten tot € 1 000 000 – dit bedrag is indicatief en kan bij sommige banken lager of hoger liggen – bepaalt de computer grotendeels of de ondernemer wel of geen krediet krijgt (met een modern woord wordt dit ook wel *program landing* genoemd). De bankmedewerker heeft weinig invloed op de uiteindelijke beslissing van de computer. Van belang is vooral dat de ondernemer samen met de mkb-accountant er voor zorgt dat de juiste gegevens worden ingevoerd. Let daarbij goed op en voer een extra check uit of de gegevens wel juist zijn ingevoerd.

Ondernemers en accountants in het mkb staan vaak onvoldoende stil bij het feit dat de computer de uitslag van de toekenning van de financieringsaanvraag grotendeels bepaalt op basis van de informatie die de ondernemer aanlevert. Natuurlijk komt een computer nooit zelfstandig tot beslissingen; alle beslissingen die een computer voorstelt, worden bepaald op basis van rekenregels die door mensen zijn ontwikkeld. Die rekenregels zijn echter zo complex, dat het nagenoeg ondoenlijk is om die berekeningen met de hand te maken. Het belang van het aanleveren van duidelijke en complete informatie aan de bank is hiermee echter wel evident.

### **Basel**

De uitgangspunten voor de gehanteerde rekenregels bij het wel of niet toekennen of voortzetten van krediet worden bepaald in Basel. In Basel is het zogenaamde Basel-comité gevestigd. Dit Basel-comité is een groep van instanties die toezicht houden op het bankwezen in hun land; in Nederland is dit De Nederlandsche Bank. Deze groep, ook wel het Comité voor banktoezicht genoemd, streeft naar betere samenwerking tussen de toezichthouders en verbetering van het toezicht op de banken. In Nederland zijn alle banken verplicht om zich te houden aan de voorschriften van het Basel-comité. Deze voorschriften zijn ook opgenomen in Nederlandse wet- en regelgeving. De Nederlandsche Bank en de Autoriteit Financiële Markten houden toezicht op de wijze waarop de banken in Nederland deze regelgeving naleven.

### **Kredietrisico**

Op grond van de afspraken in het Basel-comité zijn banken verplicht om voor iedere ondernemer jaarlijks het kredietrisico te bepalen. Dit kredietrisico wordt vertaald in een zogenaamde rating. Een rating bepaalt hoe groot de kans is dat de ondernemer het komende jaar gedurende drie aaneengesloten maanden niet aan zijn verplichtingen kan voldoen en welk verlies de bank lijdt als de ondernemer definitief niet aan zijn verplichtingen kan voldoen. Met andere woorden deze formule bepaalt voor welk bedrag de bank 'het schip ingaat' als de onderneming niet meer aan zijn financiële

verplichtingen kan voldoen. Het niet meer aan de verplichtingen kunnen voldoen wordt “Default” genoemd.

Voor het bepalen van de rating hanteren banken de volgende formule:

$$EL = PD * LGD * EAD$$

*EL = Expected Loss*, hierbij gaat het om het te verwachten verlies binnen een jaar bij het aangaan van een krediet.

*PD = de Probability of Default*, hierbij gaat het om de kans op default. Hoe groot is de kans dat de onderneming binnen 90 dagen haar verplichtingen niet nakomt? Deze kans wordt door de computer berekend op basis van historische gegevens, trends in de branche etc.

*LGD = de Loss Given Default*, ofwel: het werkelijke verlies veroorzaakt door default. Dit is het verlies dat overblijft nadat de zekerheden zijn uitgewonnen. Dit wordt ook wel verliesratio genoemd en geeft het percentage weer van het totaal mogelijke verlies bij default.

*EAD = de Exposure at Default*, hierbij gaat het om het verlies voor de bank nadat de onderneming in default is geraakt. Hierbij wordt nog geen rekening gehouden met de uitwinning van eventuele zekerheden.

De formule maakt gebruik van een statistisch rating algoritme. De uitkomst van deze berekening is dus de rating. De uitkomst van de rating bepaalt vervolgens of de ondernemer krediet krijgt dan wel tegen welke voorwaarden de kredietrelatie met de ondernemer in de toekomst wordt voortgezet.

**In het navolgende voorbeeld wordt de werking van deze formule in de praktijk -sterk vereenvoudigd- uitgelegd.**

Stel, een onderneming heeft op 1 januari 2017 bij de bank een bedrag van € 200.000 geleend. Deze ondernemer heeft afgesproken dat hij maandelijks € 2.000 aflost en 7% rente per jaar betaalt over de nog openstaande schuld. Als zekerheid heeft de onderneming een machine met een aanschafwaarde van € 250.000 aan de bank gegeven.

Het gaat niet zo goed met deze onderneming en op 1 juli 2018 meldt zij dat zij niet meer in staat is om aan haar aflossingsverplichtingen te voldoen. Dan verkeert de onderneming vanaf dat moment in default.

De bank maakt nu de volgende berekening om de Exposure at Default te berekenen:

Tot en met 1 juli 2018 heeft de onderneming in totaal 18 keer een bedrag van € 2.000 afgelost, ofwel een bedrag van € 36.000. De restschuld op 1 juli 2018 is dus € 164.000. Daarnaast heeft de ondernemer vanaf 1 juli 2018 ook geen rente meer betaald over de restschuld. De onderneming is de bank tot 1 januari 2019 een bedrag van € 5.740 aan rente verschuldigd. (Vanwege het rekenvoorbeeld wordt hier met enkelvoudige interest gerekend.) Daarnaast mist de bank het komende jaar een bedrag van € 11.480 aan renteopbrengsten.

Alle cijfers op een rijtje geeft de volgende uitkomst:

Nog niet afgelost	€ 164.000
Rente periode 1 juli 2018 - 31 december 2018	– 5 740
Rente komend jaar	– <u>11 480</u>
Exposure at Default per 1 januari 2019	€ 181 220

Maar het werkelijke verlies voor de bank is natuurlijk lager omdat zij ook een machine met een aanschafwaarde van € 250.000 als zekerheid heeft gekregen. De bank weet deze machine in nauwe samenwerking met de ondernemer te verkopen voor € 130.000.

De Expected Loss voor de bank is in dit geval  $€ 181.220 - € 130.000 = € 51.220$ . De bank moet uiteindelijk een bedrag van € 51.220 definitief afboeken doordat de ondernemer niet meer in staat is om aan zijn verplichtingen te voldoen.

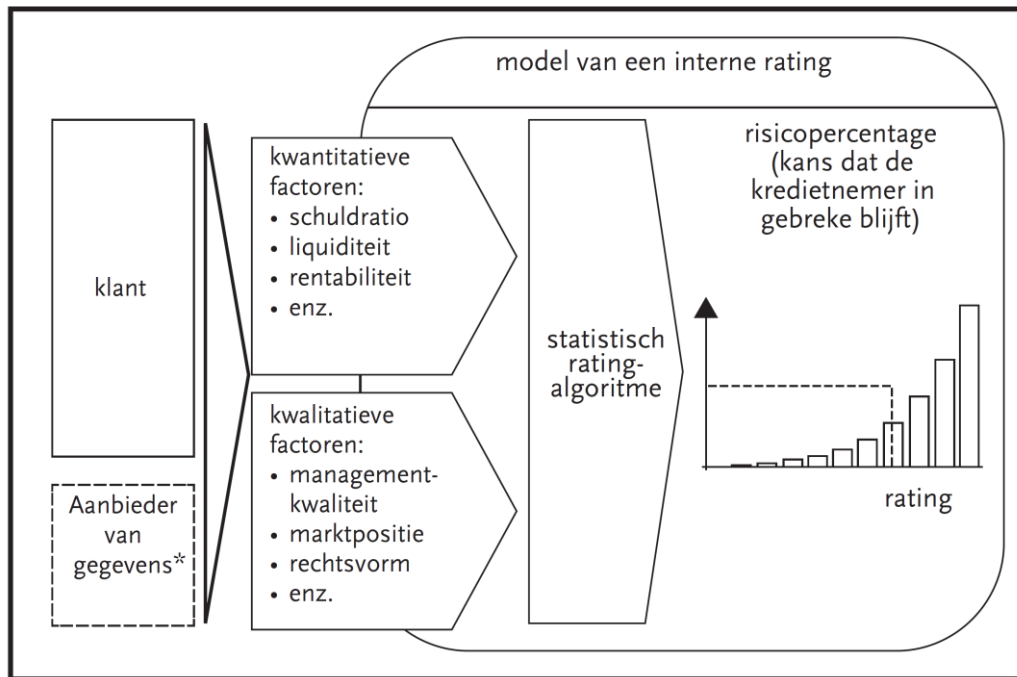
Bij de berekening die de computer maakt om de rating voor een ondernemer te bepalen, wordt dus uitgegaan van bovengenoemde principes. Alleen doet de computer dit op basis van rekenregels die gebaseerd zijn op statische rating algoritmes.

### **Rating**

Het kredietrisico wordt dus vertaald in een zogenaamde rating, waarbij de bepaling van het risico op default een belangrijke rol speelt. Immers, hoe groter het risico op default – dat is de kans dat de onderneming niet aan haar verplichtingen kan voldoen – hoe kleiner de kans dat de ondernemer krediet krijgt. Maar het risico op default bepaalt uiteindelijk ook welke vergoeding voor rente en kosten de ondernemer aan de bank moet betalen.

Het risico op default wordt bepaald door kwantitatieve en kwalitatieve factoren. In figuur 1 op de volgende pagina wordt schematisch weergegeven hoe deze informatie uiteindelijk tot een rating leidt.

*Figuur 1. Hoe komt een rating tot stand – overzicht*



Bron: Hoe omgaan met nieuwe credit ratings, Europese Commissie 2007

Uit bovenstaande figuur blijkt dus duidelijk dat de informatie die de ondernemer aanlevert grotendeels de uitkomst van de rating bepaalt. Daarnaast kan de bank eventueel gebruikmaken van gegevens van andere aanbieders, zoals economische bureaus van een bedrijfstak of het Centraal Bureau voor de Statistiek.

In figuur 2 wordt uitgelegd welk aandeel de kwantitatieve gegevens hebben bij de bepaling van het risico op default en wat de belangrijkste prestatie-indicatoren zijn.

Figuur 2. Hoe komt een rating tot stand – kwantitatieve informatie

documenten		belangrijkste prestatie-indicatoren	wegings-coëfficiënt ( in %)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• jaarverslag (m.i.v. financiële overzichten)</li> <li>• ondernemingsplan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• activastructuur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• materiële activa/totale activa</li> <li>• kort vreemd vermogen/totale schulden</li> <li>• eigen vermogen/totale activa</li> </ul>	+– 30
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• schuldenstructuur</li> <li>• hefboomwerking</li> </ul>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• liquiditeit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• liquide middelen/kortlopende schulden</li> <li>• EBITDA*/aflossingen</li> </ul>	+– 20
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• rentabiliteit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• kasstroom/omzet</li> <li>• nettowinst/totale activa</li> </ul>	+– 15
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• groei</li> <li>• omvang</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• omzetgroei</li> <li>• totale activa</li> </ul>	+– 15
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• efficiency</li> <li>• omloopsnelheid kapitaal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• verkopen/inventaris</li> <li>• verkopen/totale activa</li> </ul>	+– 20

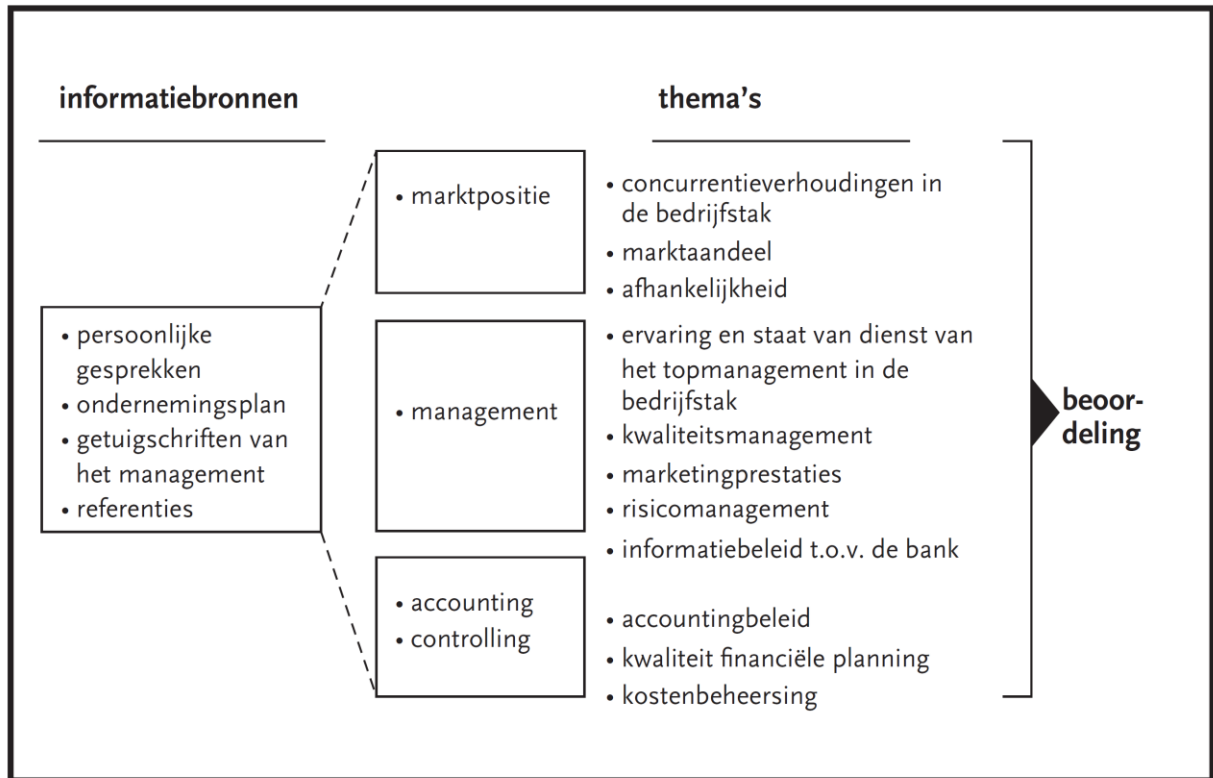
\* Winst voor rente, belastingen, afschrijvingen en herwaarderingen.

Bron: Hoe omgaan met nieuwe credit ratings, Europese Commissie 2007

Uit figuur 2 blijkt wel dat het erg belangrijk is dat de financiële overzichten die de ondernemer inlevert bij de bank zorgvuldig zijn samengesteld. Hoe meer inzicht de bank heeft in de opbouw van de financiële overzichten, hoe nauwkeuriger de berekening voor de bepaling van het risico op default en de kredietvergoeding. Uit figuur 2 valt ook op te maken dat niet alle financiële kengetallen even zwaar meewegen. De activastructuur van de onderneming is voor de bank een belangrijke aanwijzing of de ondernemer in de toekomst wel of niet in de problemen komt. De wegingsfactoren in figuur 2 zijn indicatief. Elke bank gebruikt weer eigen wegingsfactoren.

Naast kwantitatieve informatie bepaalt zogenoemde kwalitatieve informatie het risico op default. In figuur 3 op de volgende pagina zijn de thema's opgenomen die worden meegenomen bij het beoordelen van deze kwalitatieve informatie.

*Figuur 3. Hoe komt een rating tot stand – kwalitatieve informatie*



Bron: Hoe omgaan met nieuwe credit ratings, Europese Commissie 2007

Uit figuur 3 blijkt dus dat de bank ook niet-financiële informatie meeweegt bij de bepaling van het risico op default. Ook hier geldt dat het dus belangrijk is dat deze gegevens volledig en goed onderbouwd zijn aangeleverd.

Wellicht dat u na het lezen van het voorgaande opmerkt dat de bank de financieringsaanvraag van uw klant toch gehonoreerd heeft ondanks dat hij niet compleet is geweest in het aanleveren van de benodigde gegevens. Dat kan, besef dan wel dat het risico op default veel hoger is ingeschat dan wanneer alle informatie wel was aangeleverd en dat de ondernemer naar alle waarschijnlijkheid ook een hogere kredietvergoeding dan noodzakelijk betaalt aan de bank. Uit statistische gegevens blijkt immers dat ondernemers die hun gegevens niet volledig aanleveren, een hoger risico op default hebben dan ondernemers die dat wel doen. Ofwel, populair gezegd, ondernemers die onzorgvuldig zijn in hun informatieverstrekking aan de bank gaan eerder op de fles. De ondernemer snijdt dus uiteindelijk zichzelf in de vingers als hij gegevens niet of onvolledig aanlevert.

### **Welke gegevens zijn het belangrijkste?**

Banken wegen niet alle gegevens even zwaar mee bij de bepaling van het risico op default. Uit onderzoek blijkt dat voor 75% van de banken de totale schuldenlast een belangrijke factor is bij het inschatten van het risico op default. Daarnaast vinden de meeste banken de ontwikkeling van



liquiditeit en rentabiliteit even belangrijk. De kwaliteit van het managementteam of van de ondernemer in persoon is voor de bank eveneens een belangrijke graadmeter om te bepalen of de onderneming aan wie zij krediet verleent het wel of niet redt. Daarnaast spelen marktpositie en rechtsvorm een belangrijke rol.

### **Elke bank gebruikt zijn eigen ratingmodel**

Hiervoor is uitgelegd van welke informatie de bank gebruikmaakt bij het bepalen van de rating van de onderneming. Bedenk dat elke bank een ander ratingmodel hanteert. Dit houdt in dat de ene bank op grond van zijn statistische informatie tot heel andere uitkomsten kan komen dan een andere bank. Met andere woorden: het feit dat de ene bank een financieringsaanvraag niet honoreert, wil nog niet zeggen dat een andere bank ook tot deze conclusie komt. Hetzelfde geldt voor de huidige kredietvergoeding die de ondernemer betaalt. Het kan best zo zijn dat deze bij een andere bank een lagere vergoeding betaalt, omdat die over andere statistische informatie beschikt dan zijn huidige bank. Het kan daarom absoluut geen kwaad om bij meerdere banken een (tussentijdse) offerte op te vragen.

Dat het lonend kan zijn voor de ondernemer om bij een andere bank een offerte op te vragen, heeft alles te maken met het feit dat elke bank zijn eigen historische informatie opbouwt die leidt tot statistische informatie waarop het risico op default wordt bepaald. Een voorbeeld ter verduidelijking. Stel, een onderneming heeft een garagebedrijf. Bank A heeft het afgelopen jaar diverse faillissementen meegemaakt in deze branche. Bank B heeft geen enkel faillissement meegemaakt. Dit leidt er toe dat bij bank A het risico op default voor garagebedrijven hoger wordt ingeschat dan bij bank B, die immers geen faillissement heeft meegemaakt. Met andere woorden: de kans dat de ondernemer bij bank B krediet krijgt en/of betere voorwaarden dan bij bank A is zeer reëel. Natuurlijk kan het ook algemeen beleid zijn van de bank om (tijdelijk) bepaalde ondernemingen in bepaalde markten niet te financieren. Dit heeft alles te maken met het totale financiële risico dat men loopt in een bepaalde markt of bedrijfstak. Als bank B als beleid heeft dat men vanwege de economische situatie garagebedrijven niet wil financieren, dan is de kans groot dat – ondanks een goed onderbouwde financieringsaanvraag – er toch geen financiering wordt verstrekt.

### **Ratingklassen**

Hiervoor is uitgelegd hoe banken een rating bepalen. Als er een rating is berekend, dan deelt de bank de ondernemer in een bepaalde ratingklasse in. Een ratingklasse kent een bepaalde bandbreedte waarin ondernemingen met een gelijk risico op default worden ingedeeld. De onderverdeling van de diverse ratingklassen verschilt per bank, daarnaast gebruikt elke bank ook nog eens zijn eigen aanduiding voor een bepaalde ratingklasse.

Hierdoor is het lastig om onderlinge vergelijkingen te maken tussen banken. De ratingklasse bepaalt echter wel in grote mate welke kredietvergoeding een ondernemer aan de bank moet betalen. Zoals al eerder opgemerkt: het kan dus zeker geen kwaad om bij meerdere banken een offerte op te vragen.

Bedrijven met een zogenaamde Triple A rating, hebben een erg laag risico op default. Dat betekent ook dat deze bedrijven een veel lagere kredietvergoeding betalen dan bedrijven met een slechte rating. Bedrijven met een slechte rating hebben vaak een classificering met een letter C of D. Ratings worden vastgesteld door de bank zelf of door onafhankelijke ratingbureaus. De meest bekende ratingbureaus zijn Moody's, Standard & Poor's en Fitch. Behalve banken maken ook kredietverzekeringsmaatschappijen, leasemaatschappijen, verstrekkers van creditcards en financieringsmaatschappijen gebruik van rating en ratingklassen. In onderstaande tabel treft u een voorbeeld aan van een ratingklassensysteem, zoals een van de ratingbureaus dat hanteert (de URA-rating).

## URA-rating

De URA-rating geeft een goede indicatie van de kans op wanbetaling in het mkb. Hieronder is de tabel van de URA-rating weergegeven. In de praktijk zal het lastig zijn om een financiering bij de bank te regelen als de onderneming in de ratingklasse B tot CCC, CCC- tot C of D valt.

Rating	Kans op wanbetaling	Omschrijving
AAA tot AA+	0,001% - 0,002%	De onderneming staat er uitstekend voor en is ruimschoots in staat aan haar betalingsverplichtingen te voldoen.
AA tot A	0,004% - 0,02%	De financiële situatie van de onderneming is goed.
A- tot BBB-	0,04% - 0,42%	Op dit moment is de onderneming in staat om aan al haar financiële verplichtingen te voldoen. Over de vraag of dit in de toekomst zo blijft, bestaat enige onzekerheid.
BB+ tot B+	0,87% - 4,68%	Op dit moment is de onderneming in staat om aan al haar financiële verplichtingen te voldoen. Over de vraag of dit in de toekomst zo blijft, bestaat grote(re) onzekerheid.
B tot CCC	7,16% - 17,38%	Voor deze onderneming bestaat een hoog risico dat zij niet aan haar financiële verplichtingen kan blijven voldoen.
CCC- tot C	21,50% - 50,99%	Wegens de financiële situatie van de onderneming kunnen betalingen niet meer nagekomen worden. De kans op faillissement is aanzienlijk.
D	Groter dan 50,99%	De onderneming verkeert in faillissement.

Op [http://en.wikipedia.org/wiki/Bond\\_credit\\_rating](http://en.wikipedia.org/wiki/Bond_credit_rating) tref je meer achtergrondinformatie aan over ratingklassen.

## Rating Standard & Poor's

Een andere rating is die van Standard & Poor's; zij hanteren de volgende omschrijving voor hun ratingklassen:

<b>Rating</b>
<b>A-1</b> Hoge kredietwaardigheid
<b>A-2</b> Betrouwbaar
<b>A-3</b> Kredietwaardigheid is kwetsbaar voor veranderingen in de economie
<b>B</b> Onzekerheid over kredietwaardigheid in de nabije toekomst
<b>C</b> Het gevaar bestaat dat schulden niet of slechts gedeeltelijk zullen kunnen worden terugbetaald
<b>D</b> Schulden zullen (waarschijnlijk) niet op tijd worden terugbetaald. Mogelijk <a href="#">faillissement</a>

## Referentiegroepen

Omdat het continu beoordelen van de juiste indeling van bedrijven in een bepaalde ratingklasse een tijdrovende en kostbare aangelegenheid is, is het toegestaan dat banken gelijksoortige bedrijven qua kredietomvang indelen in dezelfde ratingklasse.

Stel, een bank heeft 300 ondernemers als klant die allemaal een kredietovereenkomst hebben ter grootte van € 50.000. Door de bank wordt voor deze groep ondernemers een gezamenlijke rating bepaald. Dat betekent dat de kans op default voor de totale groep wordt bepaald en niet op individuele basis. Zolang de individuele ondernemer voldoet aan de ratingcriteria van de

betreffende groep, zullen er voor hem geen ingrijpende veranderingen in de kredietvoorwaarden te verwachten zijn. Aan de andere kant geldt dat, wanneer er in de referentiegroep ontwikkelingen zijn die van grote invloed zijn op de kans op default, de individuele ondernemer toch te maken kan krijgen met aanscherping van de kredietvoorwaarden. Ook al is de individuele kans op default voor deze ondernemer niet toegenomen. Het is dus van belang om na te vragen wat de redenen zijn om bij een bepaalde groep ondernemers te worden ingedeeld.

### **Bank en ondernemer hebben hetzelfde belang**

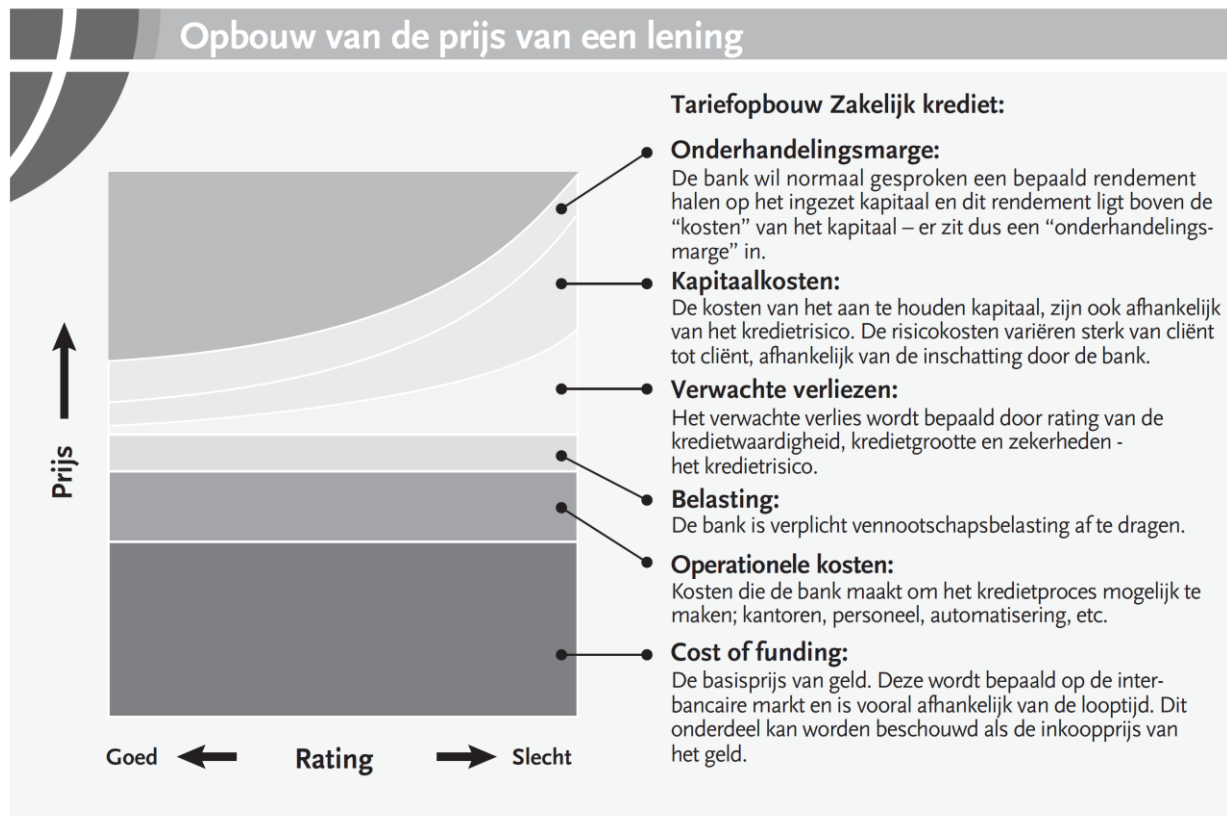
Banken hebben er alle belang bij dat een bedrijf in de juiste ratingklasse wordt ingedeeld. Een ratingklasse bepaalt namelijk hoeveel geld de bank zelf aan eigen vermogen aan moet houden; hoe beter de ratingklasse, hoe meer geld de bank uit kan lenen. En dat levert de bank extra winst op, want geld dat niet kan worden uitgeleend, daar verdient de bank niets aan. Daarnaast levert het de bank concurrentievoordeel op, omdat de bank meer geld heeft dat kan worden uitgeleend. Met andere woorden: de ondernemer en de bank hebben hetzelfde belang: het zo laag mogelijk houden van het risico op default.

De bank moet elk jaar opnieuw de rating voor een bedrijf bepalen. Als een bedrijf bij de herbeoordeling een slechtere rating krijgt dan de rating die op het moment van aanvraag is toegekend, dan moet de ondernemer er rekening mee houden dat de bank een gesprek wil aangaan over aanpassing van de kredietvoorwaarden. Op die manier zal de bank zijn verlies willen beperken. De aanpassing van de kredietvoorwaarden zal meestal gaan over het geven van meer zekerheden of het betalen van een hogere kredietvergoeding.

## De samenhang tussen rating en de kredietvergoeding

Dat de kredietvergoeding die een ondernemer aan de bank dient te betalen een stuk lager is als de ondernemer een goede rating heeft, blijkt ook uit figuur 4.

Figuur 4. Opbouw van de prijs van een lening



Bron: Hoe omgaan met nieuwe credit ratings, Europese Commissie

Uit figuur 4 valt dus op te maken dat de ondernemer bij een slechte rating een veel hogere opslag voor kapitaalkosten en verwachte verliezen moet vergoeden aan de bank dan wanneer deze een goede rating heeft. De onderhandelingsmarge – de winst die de bank maakt op een krediet – is voor nagenoeg alle ratings gelijk.

De ondernemer heeft dus een behoorlijke invloed op de hoogte van de kredietvergoeding die deze moet betalen aan de bank. Alleen zit die ruimte niet zozeer in de winstmarges die de bank maakt, maar in het feit dat de ondernemer met een goede rating veel minder hoeft te betalen aan de bank, omdat de bank in dit geval tegen aantrekkelijke voorwaarden aan geld kan komen. Kortom, als de ondernemer samen met de bank werkt aan verbetering van zijn rating, snijdt het mes aan twee kanten. Daarnaast kan de ondernemer er, door het geven van zekerheden, voor zorgdragen dat de hoogte van het verlies bij een definitieve afboeking van een vordering beperkt blijft wanneer hij niet aan zijn aflossingsverplichtingen kan voldoen. Ook hier heeft de ondernemer een zekere speelruimte in de onderhandelingen met de bank.

## Hoe wordt het rentepercentage eigenlijk bepaald?

Het rentepercentage dat aan de bank moet worden betaald is afhankelijk van een groot aantal factoren. Een van de factoren is de rating en de zekerheden die verstrekt worden aan de bank.

Daarnaast moet de bank geld inkopen. Dat doet de bank in eerste instantie door gebruik te maken van spaargeld, daarnaast leent de bank geld op de kapitaalmarkt. Banken lenen elkaar ook onderling geld en als de nood aan de man komt, kunnen banken ook geld lenen bij de Europese Centrale Bank. De rente die de bank dient te vergoeden aan degenen die aan de bank geld lenen, zoals spaarders, bepaalt de inkooprente. Aan de hand van het risicoprofiel en de termijn waarop de ondernemer het geld wil lenen, wordt vervolgens berekend welk percentage er aan de bank moet worden vergoed.

### **Wat leveren zekerheden op?**

Zekerheden die de ondernemer aan de bank verstrekt zorgen ervoor dat de bank, ingeval er niet aan de aflossingsverplichtingen wordt voldaan, mogelijkheden heeft om het verlies voor zichzelf zo veel mogelijk te beperken. Dit verlies wordt in de ratingformule aangeduid als Expected Loss. De ondernemer kan zekerheden verschaffen door het geven van een hypotheek op onroerend goed, het verpanden van bedrijfsmiddelen, goederen, vorderingen, aandelen of obligaties. Maar ook een kredietgarantie of een persoonlijke waarborg zijn zekerheden. Daarnaast is de overheid bereid om in een aantal gevallen borg te staan. De praktijk leert dat de bank lang niet altijd de werkelijke waarde van datgene wat de ondernemer als zekerheid heeft gegeven kan incasseren, als de ondernemer zijn aflossingsverplichtingen niet nakomt. Dat is de reden dat de banken aan zekerheden een lagere waarde toekennen dan de ondernemer zelf doet. In de tabel hierna is een voorbeeld opgenomen van de verwachte opbrengstwaarde waarmee banken rekenen bij het verschaffen van zekerheden.

<b>Soort onderpand</b>	<b>Verwachte opbrengstwaarde in %</b>
Kasgeld	100
Uitstaande vorderingen	10 tot 60
Voorraden	10 tot 50
Inventaris en vervoermiddelen	0 tot 80
Woonhuis	60 tot 80
Bedrijfsgebouwen	40 tot 70
Obligaties	70 tot 90
Aandelen en deelnemingen	40 tot 70
Kredietgarantie, waarborg	0 tot 100

Daarnaast kan de bank ook convenanten afsluiten met de onderneming. In deze convenanten worden afspraken gemaakt over bijvoorbeeld de solvabiliteit, liquiditeit of het verbod op dividenduitkeringen. Dit zijn geen harde maar zachte zekerheden, want bij uitwinning levert dit geen geld op. Maar deze convenanten geven de bank wel het recht om, wanneer er niet wordt voldaan aan de afspraken uit het convenant, de kredietvoorwaarden aan te passen.

Als de bank geen vertrouwen heeft in het ondernemingsplan terwijl er toch voldoende zekerheden zijn, dan zal er meestal geen financiering worden verstrekt. Banken zijn namelijk erg terughoudend in het financieren van verlies.

### **Niet alleen banken maken een rating van een bedrijf**

Behalve banken maken ook kredietverzekeraars en kredietwaardigheidbeoordelaars, zoals Graydon en Dun & Bradstreet, gebruik van ratingmodellen om te bepalen voor welke kredietlimieten ondernemers bij de verschillende afnemers verzekerd kunnen zijn of tegen welke kredietlimieten de ondernemer zonder al te veel kredietrisico kan leveren.

## BIJLAGE 4 – geraadpleegde literatuur voor het literatuuronderzoek

Voor het literatuuronderzoek is de volgende literatuur geraadpleegd:

- **'Financieringsmonitoring'** (2016 en 2017 onderzoeksrapport Panteia)  
<https://www.panteia.nl/onderzoeken/financieringsmonitor/>
- **'Financieringsmonitor 2018'** (CBS) <https://www.cbs.nl/nl-nl/maatwerk/2019/05/financieringsmonitor-2018>
- **'Empirical Essays on Credit Risk Modeling'** (2009, proefschrift Frieda Ridders, Nyenrode Business Universiteit)
- **The Impact of Impression Management in the Funding Decision for Business Entrepreneurs** (2012, onderzoeksrapport Bianca Duiverman)  
[arno.uvt.nl/show.cgi?fid=122869](http://arno.uvt.nl/show.cgi?fid=122869)
- **'Verkenning mkb-financiering'** (2013, rapport door commissie Hoek)  
<https://www.yumpu.com/nl/document/view/20463022/rapport-commissie-hoek-mkb-financiering-metaalunie>
- **'Het kleinbedrijf grote motor van Nederland'** (2014, rapport door McKinsey)  
[https://15km.nl/nieuws/21/het\\_kleinbedrijf\\_grote\\_motor\\_voor\\_nederland](https://15km.nl/nieuws/21/het_kleinbedrijf_grote_motor_voor_nederland)
- **'Verbreding en versterking financiering mkb'** (2014, rapport door SER) <https://www.ser.nl/-/media/ser/downloads/overige-publicaties/2014/financiering-mkb.pdf>
- **'mkb-Financiering'** (2015, rapport door Marijke van der Veen (KvK), Lex van Teeffelen (HU), Alija Ibrahimovic (HU) en Martijn Lentz (KvK))  
[https://www.researchgate.net/publication/306960356\\_Mkb\\_financiering\\_behoefteonderzoek\\_en\\_analyse](https://www.researchgate.net/publication/306960356_Mkb_financiering_behoefteonderzoek_en_analyse)
- **Belangrijke rol accountant bij gestapeld financieren** (2015 Webartikel Accountant.nl Jan Wietsma) <https://www.accountant.nl/artikelen/2015/8/belangrijke-rol-accountant-bij-gestapeld-financieren/>
- **Financier je bedrijf vooruit: Gids voor kredietwensers** (2015, managementboek, Jan Wietsma)
- **'De haperende groeimotor van Nederland'** (2016, rapport door NL-Groeit)  
[https://www.nlgroeit.nl/sites/default/files/pdf/nlgroeit\\_whitepaper.pdf](https://www.nlgroeit.nl/sites/default/files/pdf/nlgroeit_whitepaper.pdf)
- **'Grip op de tent: ondernemers over hun financiële inzicht'** (2016, rapport door KvK)  
[https://www.kvk.nl/download/KvK20161129GripopdeTent\\_tcm109-429506.pdf](https://www.kvk.nl/download/KvK20161129GripopdeTent_tcm109-429506.pdf)
- **De financieringswereld verandert snel , zorg dat je aangehaakt blijft** (2016, redactioneel artikel AccountancyVanmorgen), <https://www.accountancyvanmorgen.nl/2016/02/03/de-financieringswereld-verandert-snel-zorg-dat-je-als-accountant-aangehaakt-blijft/>
- **NBA commissie MKB: 'Aanvragen MKB moeten eenvoudiger'** (2016, redactioneel artikel AccountancyVanmorgen) <https://www.accountancyvanmorgen.nl/2016/07/15/nba-commissie-mkb/>
- **'Eindtermen accountantsopleidingen 2016'** (2016, CEA)  
<https://www.ceaweb.nl/globalassets/archief/eindtermen/eindtermen-2016/170118-eindtermen-accountantsopleidingen-2016-printv-1.1.pdf>
- **Michel Werkman: Perspectief MKB-financiering vraagt andere verslaglegging accountant** (2017, redactioneel artikel AccountancyVanmorgen)  
<https://www.accountancyvanmorgen.nl/2017/02/07/perspectief-mkb-financiering-vraagt-verslaglegging-accountant/>
- **Stapelfinanciering is als een hamburger, je moet wel de juiste ingrediënten stapelen** (2017, redactioneel artikel AccountancyVanmorgen)

<https://www.accountancyvanmorgen.nl/2017/12/21/stapelfinanciering-is-als-een-hamburger-je-moet-wel-de-juiste-ingredienten-stapelen/>

- **'Begeleiding en monitoring mkb bij financiering door mkb-accountants en administratiekantoren'** (2018, artikel van Natascha van Loon)
- **Laten accountants kansen liggen bij bedrijfsfinancieringen?** (2018, interview Kees de Jong Accountant.nl) <https://www.accountant.nl/artikelen/2018/1/laten-accountants-kansen-liggen-bij-bedrijfsfinancieringen/>
- **Alternatieve mkb-financiering is nog steeds versplinterd** (2018, nieuwsartikel Erik van Rein, Maarten van Poll – FD) <https://fd.nl/beurs/1266198/alternatieve-mkb-financiering-is-nog-steeds-versplinterd>
- **In vijf stappen een deskundige accountant op het terrein van financiering** (2018, artikel AccountancyVanmorgen, Jan Wietsma) <https://www.accountancyvanmorgen.nl/2018/09/05/in-vijf-stappen-een-deskundige-accountant-op-het-terrein-van-financiering/>
- **'Fintech verandert de positie van de mkb-adviseur'** (2018, artikel van Kirsten Rauwerda - HvA, Lex van Teeffelen – HU, Frank Jan de Graaf-HvA) <https://esb.nu/esb/20045995/fintech-verandert-de-positie-van-de-mkb-adviseur>
- **'Kennis en keuzes van adviseurs bij mkb-financiering'** (2018, artikel van Roderick Udo - Crowdfunding, Lex van Teeffelen - HU, Frank Jan de Graaf- HvA) [https://www.researchgate.net/publication/323759999\\_Kennis\\_en\\_keuzes\\_van\\_financieel\\_adviseurs\\_Een\\_eerste\\_verkenning](https://www.researchgate.net/publication/323759999_Kennis_en_keuzes_van_financieel_adviseurs_Een_eerste_verkenning)
- **'Bank in beeld'** (<http://bankinbeeld.nl> - dashboardwebsite van de Nederlandse Vereniging van Banken)
- **Veel MKB'ers niet bekend met financieringsvormen** (2019, artikel AccountancyVanmorgen) <https://www.accountancyvanmorgen.nl/2019/02/04/veel-mkb-ers-niet-bekend-met-financieringsmogelijkheden/>

Correspondentieadres  
NEMACC, Kamer M5-10  
Postbus 1738, 3000 DR Rotterdam