

Aan Ministerie van Economische Zaken en Klimaat

Datum: 1 mei 2018

Referentie N3709

Betreft Schriftelijke reactie n.a.v. High-level Consultatiebijeenkomst MKB-Actieplan.

Introductie:

Vanuit de NVB wordt uw consultatie verwelkomd. Economisch staan op dit moment veel seinen op groen. Het is een goed moment voor een nieuwe economische agenda gericht op structurele versterkingen van het mkb.

De Nederlandse economie als geheel is gebaat bij een wendbaar, innovatief en concurrerend mkb. Het mkb is verantwoordelijk voor 64.4% van de werkgelegenheid en 62.9% van de toegevoegde waarde. Daarmee scoort zij hoger dan het Europees gemiddelde.

Tegelijk opereert het mkb in toenemende mate in een internationale markt. De concurrentie neemt toe, traditionele sectoren consolideren en met name het grotere mkb digitaliseert in hoog tempo. Technologische vernieuwing biedt veel kansen, maar leidt ook tot disruptie. De omzetten en buffers van veel bedrijven zijn toegenomen, maar hoogconjunctuur en lage rente op de kapitaalmarkt zullen niet eeuwig aanhouden. Het is zaak om nu de basis te leggen voor de veerkracht van het mkb in lastigere economische perioden.

Voordat wij ingaan op onze drie meest belangrijke maatregelen, wordt kort een overzicht geschetst van de segmentering van het mkb in de Nederlandse economie, de stand van zaken omtrent de financiering van het mkb en de productiviteit van het mkb in het algemeen. Wij pleiten er voor om in het MKB-Actieplan nadrukkelijk rekening te houden met deze drie punten.

Segmentering:

Voor een goede analyse over de onderliggende problematiek is het cruciaal om een onderscheid te maken naar (deel) sectoren en grootteklassen. Deze segmentering dient vooraf te gaan aan beleidskeuzes van het Actieplan. Iedere groep heeft haar eigen dynamieken. Hét mkb bestaat niet en beleidskeuzes werken wezenlijk anders uit wanneer onderscheid gemaakt wordt tussen zzp'ers, eenmanszaken (met investeringen op de balans), bedrijven met enkele medewerkers, bedrijven met enkele tientallen medewerkers, en het grotere bedrijfsleven. Bedrijven krimpen en groeien sneller dan een aantal jaren geleden en komen elkaar meer en meer cross-sectoraal in de markt tegen. Daarnaast voorzien wij in specifieke sectoren in de komende jaren ook structurele veranderingen die kunnen leiden tot een krimp van de markt.

Analyse productiviteit:

Als bankensector zien wij dat het kleinere mkb qua productiviteit – en dus ook qua concurrentiekracht – achterblijft bij het grootbedrijf. De groep microbedrijven met 1-10 medewerkers is verantwoordelijk voor 30% van de werkgelegenheid, maar slechts voor 20% van de toegevoegde waarde. Bedrijven met 10-50 medewerkers zijn gemiddeld even productief als het bedrijfsleven als geheel. Het middenbedrijf presteert bovengemiddeld met 18% van de werkgelegenheid en 24% van de toegevoegde waarde. De productiviteit van middenbedrijven komt daarmee dus tweemaal zo hoog uit als die van microbedrijven.

In veel markten zien wij consolidatie en in bepaalde sectoren (detailhandel, retail) nemen grotere bedrijven een steeds groter deel van de markt in. De consument raakt bijvoorbeeld steeds meer vertrouwd met online shopping via webwinkels, waarbij enkele grote spelers een groot deel van de marge naar zich toetrekken. Deze ontwikkelingen dwingen kleinere ondernemers om nieuwe businessmodellen te ontwikkelen, samen te werken, en te specialiseren in niches. Voor sommige sectoren betekent het ook dat er bedrijvigheid zal verdwijnen. Het kleinere mkb heeft niet altijd de schaal, de ambitie of de capaciteiten om nieuwe technologieën te integreren in hun productieproces om daarmee de concurrentie aan te kunnen gaan.

Voor de werkgelegenheid, maar ook voor de innovatiekracht van Nederland op de langere termijn, is het belangrijk dat het MKB gericht wordt ondersteund. Het mkb is naar zijn aard beperkt in staat om in gelijke mate met het grootbedrijf hoge initiële, risicovolle investeringen te doen die zich op een later moment uitbetalen. In sectoren met een hoge kapitaalbehoefte zien wij dit terug doordat de markt zich sneller consolideert en dat het mkb de concurrentieslag verliest.

De productiviteit binnen het kleine mkb moet en kan omhoog. Op het totaal gezien blijven de investeringen in het kleinere mkb achter bij het grootbedrijf. In dat kader is het belangrijk om in de analyse te doorgronden in hoeverre het kleine mkb in staat is IT-investeringen en kapitaalgoederen in kort-cyclische markten productief te maken. Het mkb is in vergelijking met het grootbedrijf ook vatbaarder voor conjuncturele schommelingen en marktontwikkelingen, is minder gedifferentieerd, richt zich meer op de binnenlandse markt en heeft minder buffers. Hiermee is het kleine mkb ook intrinsiek risicovoller om te financieren, voor iedere financier.

Wij identificeren echter ook duidelijke verschillen binnen de grootte segmenten. De middengroepen binnen ieder segment hebben het meeste te winnen door zich qua productiviteit te bewegen naar topresteerders binnen het midden- en grootbedrijf. Laagproductieve bedrijven moeten uitgedaagd worden kritisch te kijken naar hun groeivermogen. Via een gerichte aanpak zou er per segment een hogere productiviteit moeten worden gerealiseerd.

Stand van zaken omtrent financiering:

Banken hebben aan de aanbod kant van mkb-kredietverlening géén beperkingen. Dit ruime aanbod zien banken ook bij andere financiers en in de breedte van alle financieringsvormen. Er is voldoende liquiditeit en financieringsappetite in de markt en ook voor de kleinere kredieten staan de banken en andere financiers klaar om te financieren.

De vraag naar bancaire kredietverlening is de afgelopen jaren teruggelopen. Het volume uitstaand krediet bij de Nederlandse grootbanken ligt nu stabiel op circa EUR 125.8 miljard. Dit is terug te lezen in rapportages van de grootbanken aan DNB. Het onderliggende beeld is dat ondernemers nadrukkelijk meer intern financieren met ingehouden winsten en hun schuldpositie na de crisisjaren afbouwen. Dit beeld wordt gesterkt door lagere afwijzingspercentages, maar ook door ongebruikte rekening-courant faciliteiten. Met name werkkapitaal financiering is de laatste jaren teruggelopen. Ondernemers financieren dus meer uit de eigen vrije kasstroom, maar gebruiken ook andere producten zoals factoring, leasing of supplier-finance; of sluiten service agreements af, waardoor investeringen door dienstverleners of verhuurders worden gedaan. Daarnaast neemt het aanbod via alternatieve financiers toe. Belangrijk blijft dat zowel ondernemers als banken meer oog hebben gekregen voor gezonde balansverhoudingen via een juiste mix van risicodragend en vreemd vermogen.

Financiering aan het bedrijfsleven is dienend aan onderliggende economische dynamiek en geen doel op zich. De kansen die ondernemers zien en het ondernemingsklimaat zijn dan ook de belangrijkste drijvers van kredietverlening. Vanuit ons perspectief als kredietverschaffer willen wij

intrinsiek dat de vraag naar krediet stijgt. Het is economisch echter relevanter dat de vraag naar financiering stijgt omdat ondernemers reële economische kansen zien om hun investeringen met winst terug te verdienen. In dat kader moet ook nadrukkelijk gekeken worden naar de benuttingsgraad van kapitaalgoederen, waar in het afgelopen decennium er veelal sprake was van onderbenutting door lagere omzetten, is er bijvoorbeeld nu risico op onderbenutting als gevolg van een tekort aan gekwalificeerd personeel.

Uit de COEN-enquête komt naar voren dat, in de categorie bedrijven met 5-20 medewerkers, het aantrekken van personeel als grootste belemmering voor de bedrijfsvoering wordt gezien. Dit wordt gerapporteerd door 14% van de bedrijven in dit segment. Vervolgens noemen ondernemers de factoren 'financiële beperkingen' en 'onvoldoende vraag', beide met 10%, als grootste belemmering. Een totaal van 48% in deze groep rapporteert géén belemmeringen. Deze statistieken betekenen niet dat er in zijn algemeenheid geen belemmeringen zijn voor het mkb wat betreft financiering. Uit dezelfde enquête blijkt dat financiële belemmeringen slechts door 4% van de bedrijven met meer dan 100 medewerkers worden genoemd. Voor een goede analyse is het belangrijk te doorgronden wat er precies speelt bij deze ondernemingen, wanneer zij in een hoogconjunctuur financiële belemmeringen ervaren. De Nederlandsche Bank doet hier ook onderzoek naar in overleg met het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat en de NVB.

Banken rapporteren een stijgende vraag naar financiering in de afgelopen twee kwartalen. Dit blijkt uit de Bank Lending Survey (BLS) van de ECB. Uit de BLS komt ook naar voren dat Nederlandse banken aangeven dat hun risicoperceptie van het bedrijfsleven verbetert en dat de onderlinge concurrentie toeneemt. Volgens de Survey on the Access to Finance of Enterprises (SAFE) van de ECB, is het percentage mkb-bedrijven dat afwijzing ervaart voor bancaire financiering in Nederland relatief hoog t.o.v. andere landen. Banken herkennen hier de relatief hoge digitaliseringsgraad van Nederland in. Het is hierdoor voor ondernemers in Nederland relatief makkelijk om laagdrempelig en snel een aanvraag in te dienen bij meerdere banken.

De NVB constateert dat uitdagingen rondom toegang tot financiering zich met name voordoen bij micro bedrijven op het gebied van het aantrekken van eigen vermogen en risicokapitaal, de onderbouwing van financieringsplannen, het beschikbaar stellen van jaarcijfers en het vinden van het juiste loket. Kleine en (middel)grote bedrijven ervaren doorgaans weinig knelpunten bij het vinden van passende financiering. In de statistieken van SAFE over het afwijzingspercentage worden overigens ook ondernemers die zich uit eigen beweging terugtrekken uit het aanvraagproces als afwijzing meegeteld.

Wij gaan als sector graag het gesprek met u aan om de stand van zaken omtrent financiering van het mkb nader te onderzoeken. Het is in het belang van alle partijen dat ondernemersplannen met goede perspectieven gerealiseerd worden.

De NVB pleit voor een drietal pijlers onder het MKB-Actieplan:

1) Zet in op een verbetering van het algemene ondernemingsklimaat en een ondernemende cultuur:

Het zou goed zijn als het Actieplan nadrukkelijk uitspreekt dat ondernemers optimaal worden ondersteund bij het benutten van groeikansen of het vergroten van hun efficiency. Juist het mkb dat intrinsiek de mogelijkheden heeft, vanwege een goed product of businessmodel, moet hun productiviteit kunnen ontwikkelen. Het mkb moet continu blijven innoveren. In dat kader is het bedrijfsleveninstrumentarium van groot belang. Dit geldt voor generieke regelingen als de WBSO, de BMKB en de GO, maar ook voor de specifieke ondersteuning via de Mkb-innovatiestimulering Regio en Topsectoren (MIT).

Het mkb is gebaat bij lage lasten, beperkte regeldruk en aantrekkelijk werkgeverschap. Onderzoeken vanuit de economische bureaus van de banken, maar ook de Staat van het MKB, laten zien dat het aantrekken van personeel op dit moment het grootste knelpunt is voor ondernemers om door te groeien. Enerzijds zou een beperking van de lasten- en regeldruk meer financiële ruimte laten voor investeringen en het aannemen van personeel, anderzijds ligt een deel van deze problematiek ook in het arbeidsrecht, waar het mkb minder mogelijkheden heeft om met exogene risico's om te gaan dan het grotere bedrijfsleven.

2) Ondersteun ondernemers op een aantal specifieke punten:

Het steunen van ondernemers in het opdoen van vaardigheden is een effectieve manier om de productiviteit te verhogen. Dat vereist dat ondernemers bewuster worden van wat ze nog niet goed kunnen. Dit betreft voor kleinere ondernemers vaak het opstellen van ondernemersplannen en het voorbereiden van jaarcijfers voor een financieringsaanvraag en/of het bepalen van passende financiering. Banken hebben in dit kader individueel ook informatieve tools ontwikkeld en op hun websites wordt gerichte informatie verschaft over de wijze waarop een aanvraag kan worden ingediend. Vanuit de banken wordt actief samengewerkt met de Belastingdienst, accountants en de Kamer van Koophandel om rapportages in te dienen via Standard Business Reporting. Ook accountants en gespecialiseerde kredietbemiddelaars leveren een belangrijke bijdrage aan het verhogen van de kans op een succesvolle financieringsaanvraag.

De productiviteit van het kleinbedrijf blijft weliswaar als geheel achter t.o.v. het midden- en grootbedrijf, maar de productiviteit binnen bedrijfssegmenten loopt uiteen. Derhalve is het verstandig om ook binnen groottesegmenten gericht de productiviteit van de grote groep te vergroten en kritisch te zijn op achterblijvers. Een afwijzing heeft ook een positief maatschappelijk extern effect in de effectieve en efficiënte aanwending van schaarse productiemiddelen. De geschikte mix van maatregelen verschilt per sector. Waar de ene sector meer gebaat is bij digitalisering van bedrijfsprocessen kan de andere sector gebaat zijn bij ondersteuning op het gebied van het beschikbaar maken van off-the-shelf technologie of het aanvragen van patenten.

Meer aandacht is nodig voor het ondersteunen van ondernemers in het kader van cybersecurity, digitalisering en het beschermen van persoonsgegevens. Enerzijds door het beschikbaar maken van informatie en het stimuleren van trainingen, maar ook door te bezien welke tools aan het mkb beschikbaar kunnen worden gesteld in het kader van digitale veiligheid.

Wij pleiten ervoor om in overleg met specifieke sectoren te bepalen welke ondersteuning het meeste effect kan sorteren.

De netwerkfunctie van ondernemers is belangrijk. Juist kleinere bedrijven die zich specialiseren en vervolgens partners zoeken kunnen uitgroeien tot krachtige netwerkbedrijven. Daarbij liggen kansen voor ondernemers om meer gezamenlijk als toeleverancier te kunnen dienen voor grotere bedrijven.

Op het gebied van sales en door gerichte ondersteuning op het gebied van export zijn kansen te benutten. Op basis van de aanbevelingen van het rapport 'Team Nederland: Samen sterker in de wereld' hebben VNO-NCW en MKB-Nederland in dit kader recentelijk onder andere NL International Business gelanceerd. Door deze krachtenbundeling, parallel aan de inspanningen aan publieke kant en de start van de werkplaats, kunnen meer kansen worden gecreëerd voor het mkb

3) Ga verder met de versterking van de vermogenspositie van het mkb en de verbreding van het aanbod in dat kader:

De markt is er bij gebaat dat dit segment betere toegang heeft tot risicodragend vermogen, o.a. van private investeerders, investeringsfondsen, venture capital, crowdfunding en kredietunies en via nieuwe distributiekanaalen zoals digitale marktplaatsen en platformen. Als sector ondersteunen wij de initiatieven van het ministerie van Economische Zaken en Klimaat om alternatieve financiers te verenigen en waar nodig te professionaliseren.

In de markt is voldoende geld beschikbaar bij bijvoorbeeld particuliere investeerders en pensioenfondsen, maar hiervan komt weinig terecht bij het Nederlandse kleinbedrijf. In vergelijking met de VS kent Nederland minder venture capital en investeringsfondsen. Tegelijk is ook minder sprake van een cultuur dat via deze weg financiering beschikbaar is voor ondernemers en zijn zij minder bekend met en bereid tot de juridische structurering van eigendom/aandelen bij deze vormen van financiering.

Private investeringen en banken kunnen als elkaars vliegwiel fungeren, zeker in het geval van snelgroeiende bedrijven. In de groeifase is er meer extern eigen vermogen nodig. Een meer volwassen aanbod en vraag naar risicodragend vermogen zal daardoor bijdragen aan verdere groei van het Nederlandse bedrijfsleven, met name wat betreft startup to scaleup en het naar de markt brengen van innovatieve businessmodellen.

De bankensector heeft positief gereageerd op Invest NL en ziet toegevoegde waarde van de instelling in het faciliteren van grote transitie-uitdagingen, het verschaffen van risicodragend vermogen en het bevorderen van exportfinanciering. Binnen Invest NL is het wel essentieel dat deze instelling additioneel opereert aan de markt en niet concurreert met private initiatieven. In het laatste geval zou de benodigde uitbreiding van het aanbod op de markt voor risicokapitaal juist tegengewerkt kunnen worden.

Wat doen wij als banken:

Financiering is een kerntaak, het loket is open voor ondernemers:

Banken zien financiering als één van hun kerntaken. Dit geldt ook voor de kleinere kredieten aan kleinere bedrijven. Banken zullen deze taak ook blijven vervullen en zijn als gevolg van informatietechnologie en hun schaal beter dan andere financiers in staat om dat ook voor de kleinste bedragen kostenefficiënt te doen. Via de eerder beschreven tools verschaffen banken informatie aan ondernemers over welke typen financiering beschikbaar zijn. Op verzoek verwijzen zij ondernemers door indien zij inschatten dat een businessplan een valide kans van slagen heeft bij een ander type financierer. In samenwerking met de overheid en MKB Nederland, hebben de banken eerder met de Nationale Financieringswijzer (NFW) campagne gevoerd om ondernemers bewust te maken voor passende financiering.

Tegelijk letten banken bij het verstrekken van vreemd vermogen scherp op de risico's. Dit is ook in het belang van de maatschappij en klant. Banken maken hierbij waar nodig gebruik van de diverse garantieregelingen van de overheid en samenwerkingsvormen als het Achtergesteld Leningen Fonds.

Bij Qredits, het gezamenlijke initiatief van banken, verzekeraars en overheid, kunnen ondernemers terecht voor een financiering in combinatie met coaching. In haar 5 jarig bestaan is Qredits uitgegroeid tot een waardevolle toevoeging aan het financieringslandschap.

Op 1 juli a.s. zal de Gedragscode Kleinzakelijke Financiering van toepassing zijn op alle nieuwe financieringen aan bedrijven met een omzet tot EUR 5 miljoen. Daarbij is expliciet opgenomen dat

banken bij een afwijzing van een kredietaanvraag gericht feedback geven aan klanten wanneer de klant hier om verzoekt en ondernemers doorverwijzen naar andere financiers of andere typen financiering indien dit in het belang is van de klant.

Vanuit de banken worden ondernemers, naast het financieren van bedrijfsactiviteiten, ondersteund met informatie, advies, netwerkactiviteiten en exportondersteuning. Dit gebeurt online en in gesprekken tussen ondernemers en hun accountmanagers. Banken hebben een internationaal netwerk en kennis van export. Wij ondersteunen initiatieven zoals NL International Business, om de export door kleinere bedrijven te bevorderen.

Verder zijn wij altijd bereid om te kijken op welke manieren wij samen met het ministerie de structurele positie van het mkb kunnen verbeteren.

Nogmaals dank voor de mogelijkheid om input te leveren voor het MKB-Actieplan. Vanzelfsprekend zijn wij altijd tot nadere toelichting bereid.

Met vriendelijke groeten,

Edmond Stassen
Hoofd Beleid, Nederlandse Vereniging van Banken.