



**Samen
voor een sterk
mkb**



**Dialogo
tussen ondernemers
en banken**

Dit kaartenboek is gemaakt door

 **De ArgumentenFabriek**

www.argumentenfabriek.nl

 juni 2018 - november 2019

Inhoud

Robin Fransman
Ingrid Doude van Troostwijk
Silvie Zonderland

Vormgeving

Leonie Lous
Willem van den Goorbergh

Drukwerk

Drukkerij RaddraaierSSP

In opdracht van



Wat staat waar in dit boek?

Voorwoord	4
Inleiding	5

1 Definitiekaart	6
------------------	---

2 Trends- en factorenkaart	
kaart 1 van 2	8
kaart 2 van 2	10

3 Feitenkaart	
kaart 1 van 3	12
kaart 2 van 3	14
kaart 3 van 3	16

4 Perspectiefkaart	
mkb-ondernemers	18
banken	20

Voorwoord

Ondernemers en banken zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden. Zowel in goede als in minder goede tijden. Het is daarom belangrijk om periodiek de balans op te maken en vooruit te blikken. Kloppen de randvoorwaarden om succes mogelijk te maken? Welke trends en ontwikkelingen komen op ons af? Hebben ondernemers de ruimte om hun rol als drijvende kracht achter de Nederlandse economie optimaal te vervullen?

Vanuit een gezamenlijk belang hebben ondernemers en banken de afgelopen periode het gesprek gevoerd over het investeringsvermogen van het Nederlandse bedrijfsleven. Het boekje dat u in handen heeft is hiervan het resultaat. Het schetst een overzicht van de factoren die van invloed zijn op de mate waarin ondernemers in staat zijn te investeren. Dit zijn tevens de belangrijkste factoren die een bank bekijkt bij het verstrekken van een financiering. Ondernemen doen ondernemers in de eerste plaats zelf, maar zeker niet in isolement. Het ondernemersklimaat en de wisselwerking tussen bedrijven onderling in onze economie is daarbij bepalend voor dit succes.

Dit project is geïnitieerd en uitgevoerd door de NVB. Het doel wordt ondersteund door MKB-Nederland. Wij zien dit project als een manier om permanent in gesprek te blijven.

Dit gesprek komt ook op een goed moment. De relatie tussen ondernemers en hun bank heeft

in de crisisjaren en daarna flink onder druk gestaan. Herstel van vertrouwen heeft van ver moeten komen en we zijn er nog steeds niet. De dienstverlening van banken richting ondernemers verandert continu. Klanten worden via meerdere kanalen bediend en contact tussen klant en bank verloopt zowel online als offline. Tegelijkertijd verwachten ondernemers dat de bank hen bijstaat met raad en daad.

Ons verzoek aan de lezer van dit boekje – of je nou ondernemer of ondernemend bent, bankier, ambtenaar, politicus of anderszins – is om de oefening die wij hebben gedaan zelf te herhalen. Denk eens na over hoe ondernemers ook in de toekomst geld kunnen blijven verdienen. Het succes van de Nederlandse maatschappij drijft immers op de energie, veerkracht en voortvarendheid van het Nederlandse bedrijfsleven.

Onze dank is groot aan alle betrokkenen die hun tijd, kennis, ervaringen en inzichten beschikbaar hebben gesteld bij de totstandkoming van dit boekje.

Wij wensen u veel leesplezier en inspiratie!

Met hartelijke groeten,
Chris Buijink en Jacco Vonhof



Inleiding

De Nederlandse economie is afhankelijk van een wendbaar, innovatief, financieel sterk en concurrerend mkb. Het mkb is de belangrijkste werkgever in Nederland en is verantwoordelijk voor 71 procent van de werkgelegenheid in de private sector. Daarnaast is het mkb verantwoordelijk voor 62 procent van de toegevoegde waarde; dat is hoger dan het Europees gemiddelde. Naast de bijdrage van het mkb aan economische groei, is het mkb belangrijk voor de lokale economie en -gemeenschap. Het mkb zorgt voor diversificatie van lokale economische activiteiten en lokale werkgelegenheid en vervult daarnaast een belangrijke rol in sociale netwerken, bijvoorbeeld door het bieden van werk aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt of door het ondersteunen van lokale (sport-) verenigingen.

Het mkb is hard geraakt in de crisis

In de crisis is het mkb hard geraakt, met name de (non-food) detailhandel en de bouwsector. Het mkb was, achteraf bezien, niet in alle gevallen goed voorbereid op een economische neergang. Balansen waren vaak relatief zwak, en het verandervermogen beperkt. In combinatie met de grote technologische veranderingen die tegelijkertijd plaatsvonden, betekende dat voor veel mkb-bedrijven een zeer zware periode. Ook de banken bleken niet altijd voldoende voorbereid op de crisis met betrekking tot hun dienstverlening aan het mkb. Banken hebben in de nasleep van de crisis veel afgeboekt op oninbare leningen. Een dergelijke ontwikkeling willen

we in de toekomst vermijden. Zowel het mkb als de banken kunnen beter voorbereid zijn op economische omslagen door hun investeringsvermogen te verbeteren.

Samen voor een sterk mkb

Het doel is om het mkb te laten zien waar toekomstige problemen kunnen ontstaan en waar kansen en verbetermogelijkheden liggen. Tenslotte draait het ook om goede communicatie en wederzijds begrip tussen bankiers en mkb-ondernemers. Daarom hebben we in een serie sessies met medewerkers van de NVB en MKB-Nederland, ondernemers en economen van de economisch bureaus van de banken in kaart gebracht hoe het investeringsvermogen beter kan.

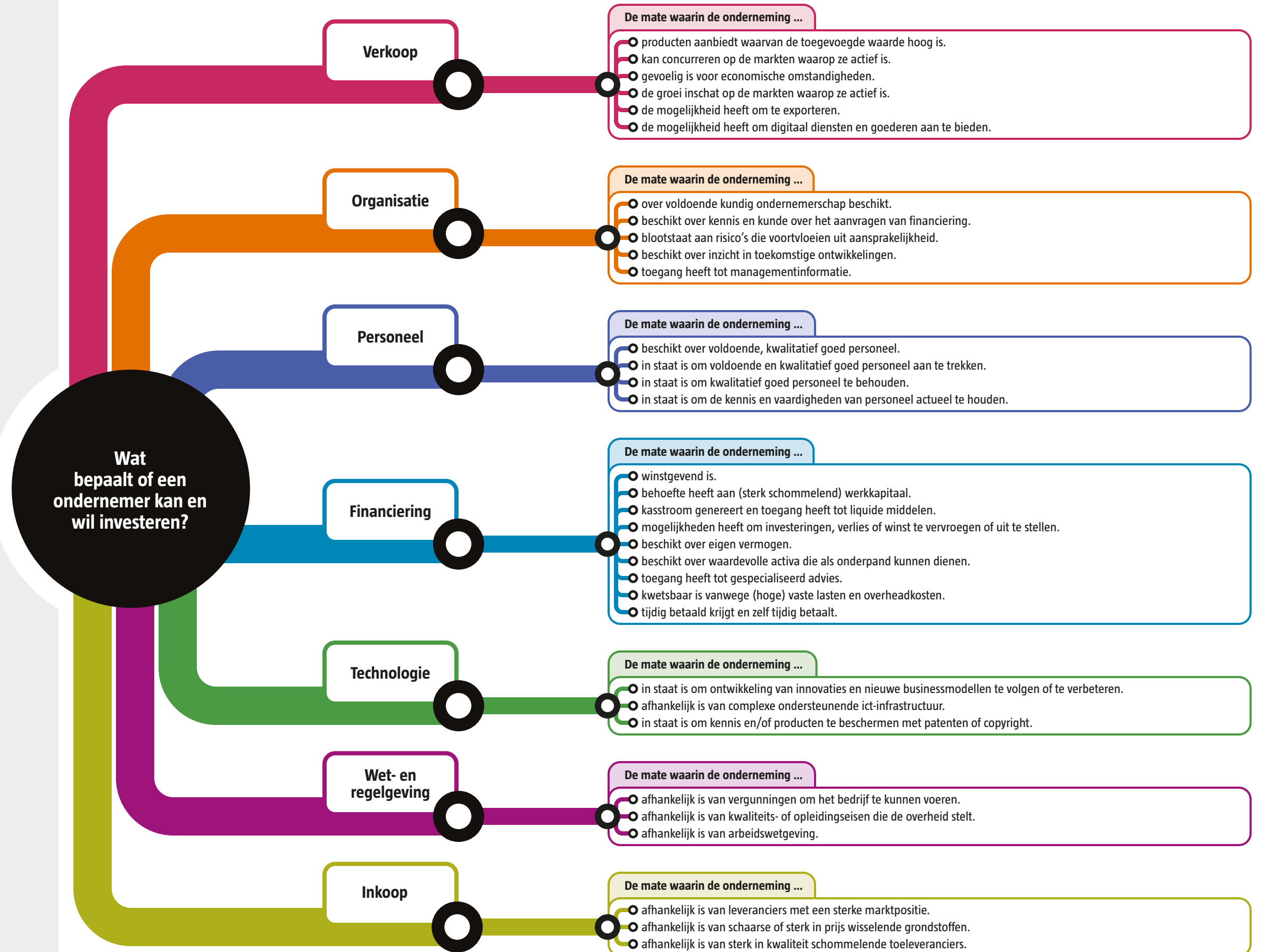
Voorbereiden op volgende dip

Het gaat nu weer goed met de economie en met het mkb, maar er komen ongetwijfeld ook weer minder goede tijden. De NVB en MKB-Nederland zien graag dat mkb-ondernemers en bankiers zich hierop voorbereiden en willen daaraan bijdragen. Samen willen ze zich sterk maken voor verbetering van het investeringsvermogen van het mkb. Omdat de bankensector de grootste financier is van het mkb. En omdat een sterker, veerkrachtiger en financieel sterk mkb van levensbelang is voor onze economie. Dat moet leiden tot meer economische groei en een veerkrachtiger en financieel sterker mkb.

1 Definitiekaart investeringsvermogen mkb

Wat is investeringsvermogen?

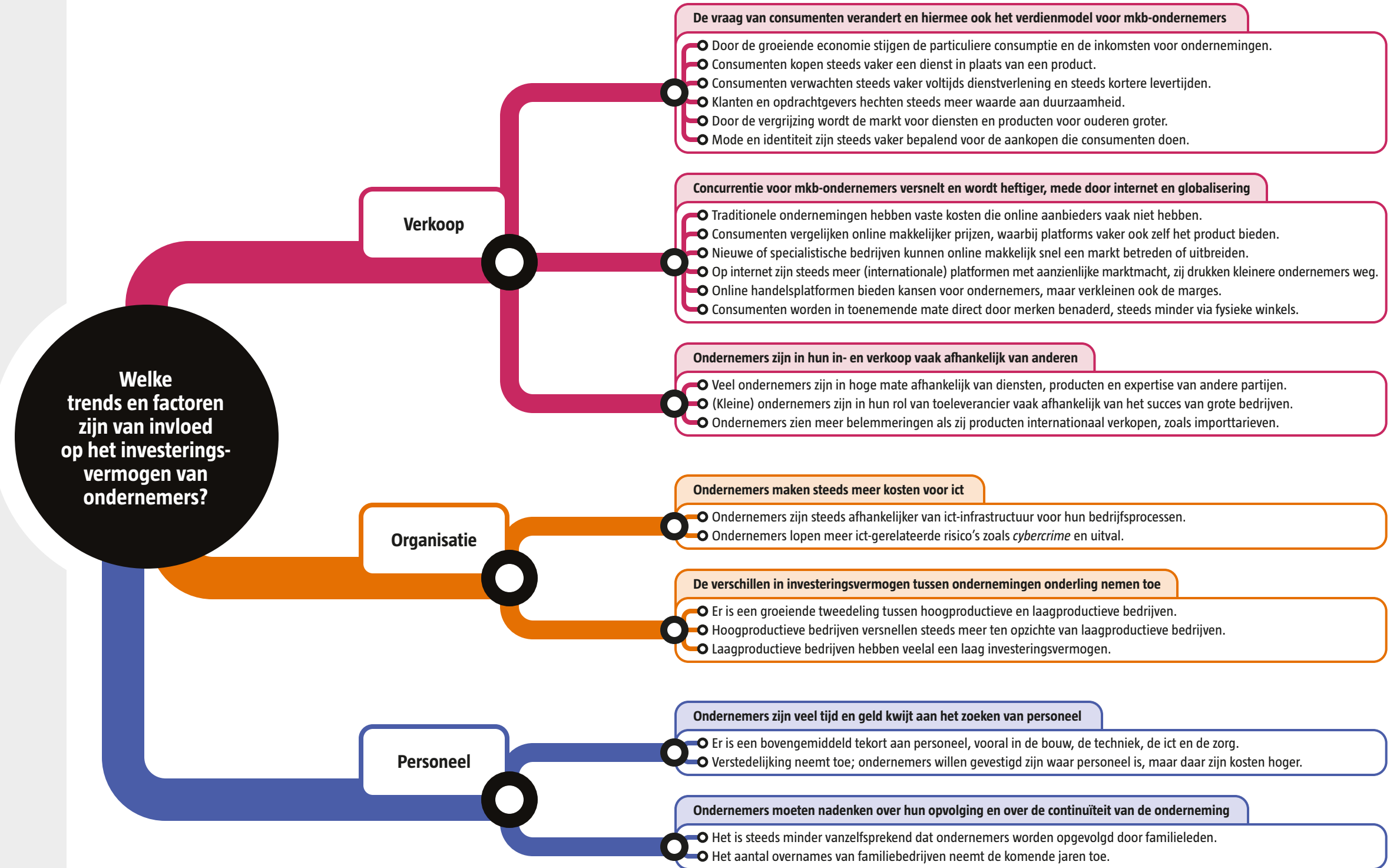
Op deze kaart geven we aan welke factoren van invloed zijn op het investeringsvermogen. Het begrip investeringsvermogen is heel breed gedefinieerd. Het gaat om verandervermogen – zowel in goede als in slechte tijden – maar ook om het vermogen om te groeien. Daarbij is niet alleen de financiering van belang, maar ook de kennis en kunde om het te kunnen uitvoeren en het beheersen van alle risico's. Uiteraard is deze kaart niet uitputtend. Voor elke sector en zelfs sub-sector spelen sector specifieke omstandigheden en vaardigheden.



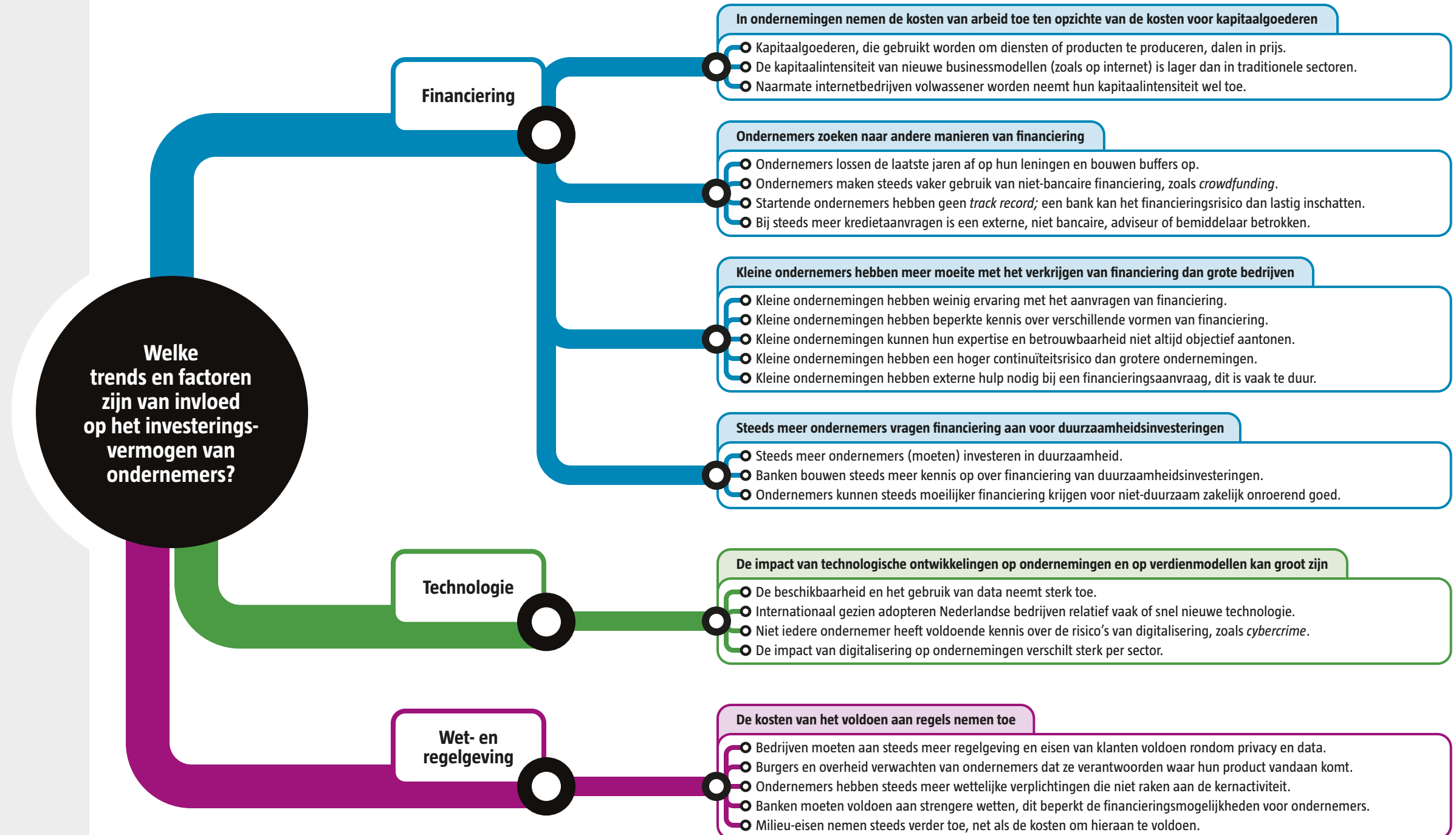
2 Trends- en factoren- kaart investeringsvermogen mkb kaart 1 van 2

Welke trends zijn van invloed op het investeringsvermogen?

Aan de deelnemers in de sessies hebben we gevraagd welke trends – die op dit moment het investeringsvermogen van mkb-ondernemers beïnvloeden – zij relevant en actueel achten. Over de trends zijn deelnemers ook onderling waar nodig in debat gegaan om tot deze lijst te komen. Het gaat hier dus om trends die mkb-ondernemers en hun bankiers kunnen gebruiken om businessplannen mee aan te scherpen. Uiteraard zijn ook hier op sectorniveau specifieke trends, die hier niet zijn opgenomen.



2 Trends- en factoren- kaart investerings- vermogen mkb kaart 2 van 2



3 Feitenkaart investerings- vermogen mkb kaart 1 van 3

Deze kaart geeft een cijfermatig overzicht van een selectie van de trends en factoren die in zijn algemeen gelden voor de meeste mkb-ondernemers en die hun investeringsvermogen beïnvloeden.

Hij is tot stand gekomen op basis van sessies met de economisch bureaus van de banken. Om te kunnen toepassen in de praktijk, vergt het verdere aanvulling op branche- of sectorniveau.

Welke trends en factoren zijn van invloed op het investeringsvermogen van ondernemers?

Verkoop

Het mkb is verantwoordelijk voor bijna de helft van de verdiensten uit export

	Zelfstandig mkb	Grootbedrijf
Totale toegevoegde waarde	53%	47%
Waarvan export	46%	54%
Waarvan binnenlandse markt	58%	42%

Percentages zijn berekend exclusief de onverdeelde sectoren zorg, overheid, onderwijs en financiële instellingen.

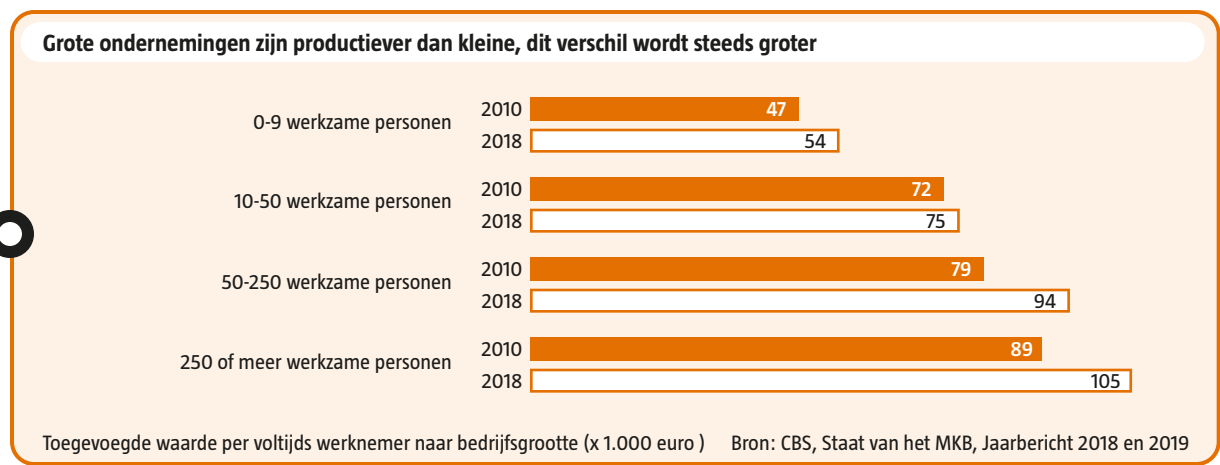
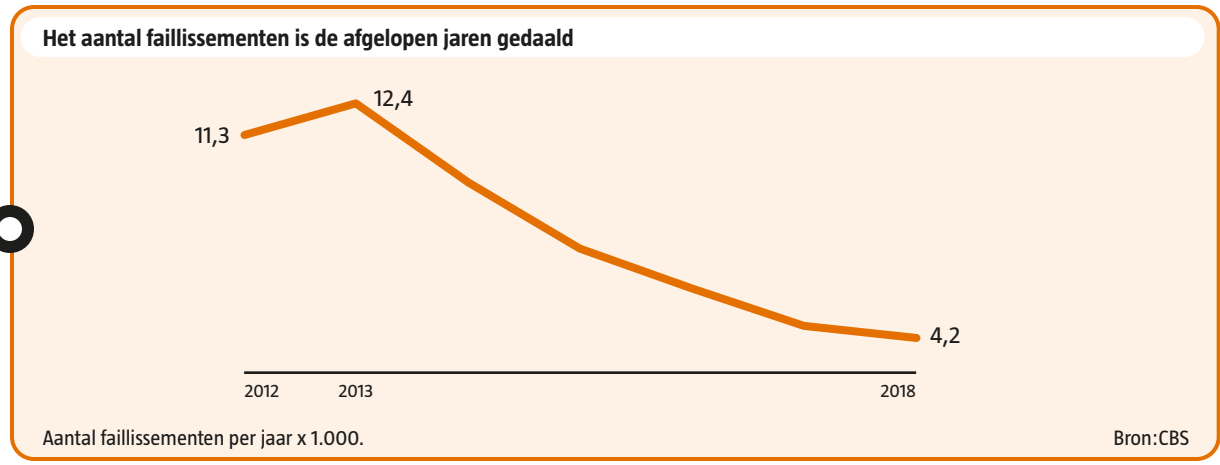
Bron: Internationaliseringsmonitor 2016, kwartaal 4, CBS

In 2018 was er een recordaantal snelgroeïende bedrijven, de groep nam met 3.640 bedrijven toe tot 24.935

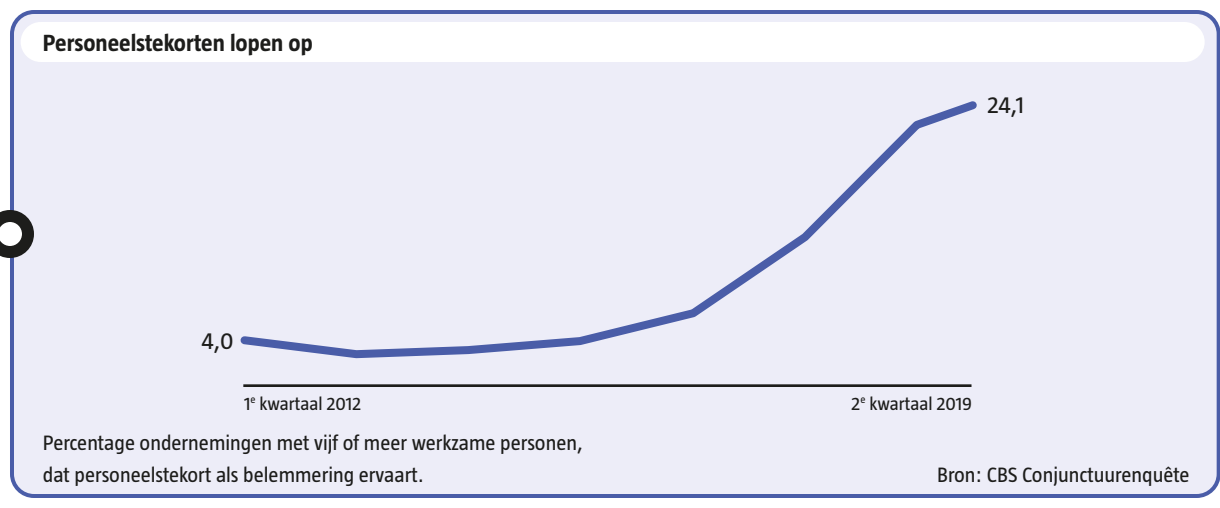
Het aandeel online verkopen in de detailhandel stijgt

Welke trends en factoren zijn van invloed op het investeringsvermogen van ondernemers?

Organisatie



Personeel

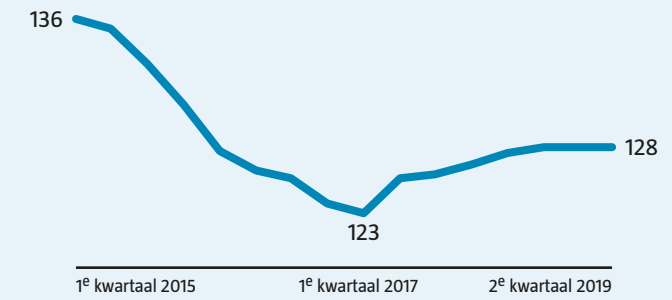


Het mkb levert 71 procent van de werkgelegenheid in de private sector

Welke trends en factoren zijn van invloed op het investeringsvermogen van ondernemers?

Financiën

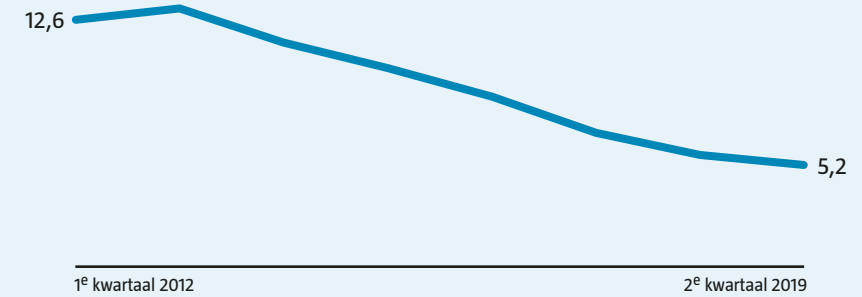
Het totale financieringsvolume aan het mkb is in de afgelopen jaren afgenomen, maar stijgt weer



Uitstaande kredietverlening in miljard euro.

Bron: De Nederlandsche Bank

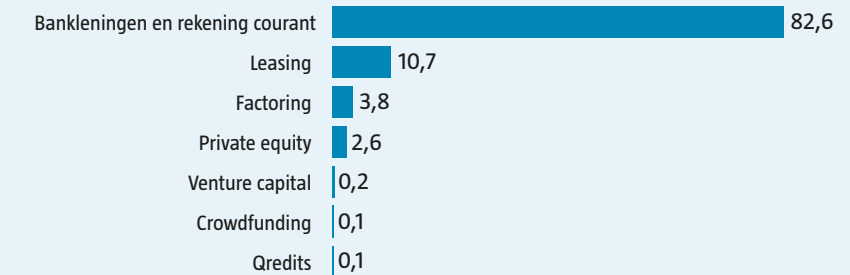
Steeds minder ondernemers vinden financiële beperkingen de belangrijkste belemmering om te investeren



Percentage ondernemingen met vijf of meer werkzame personen, dat financiële beperkingen als belangrijkste belemmering ervaart.

Bron: CBS Conjunctuurenquête

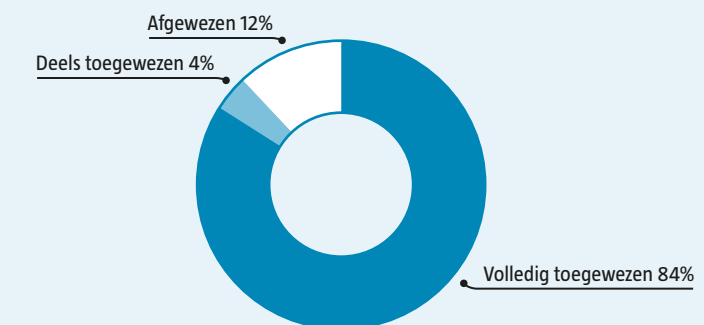
De bankensector is de grootste financier van mkb-bedrijven in Nederland



Uitstaand marktaandeel in procenten.

Bron: NVB, op basis van DNB en financiële brancheverenigingen

Mkb-bedrijven ontvangen meestal de financiering die ze hebben aangevraagd

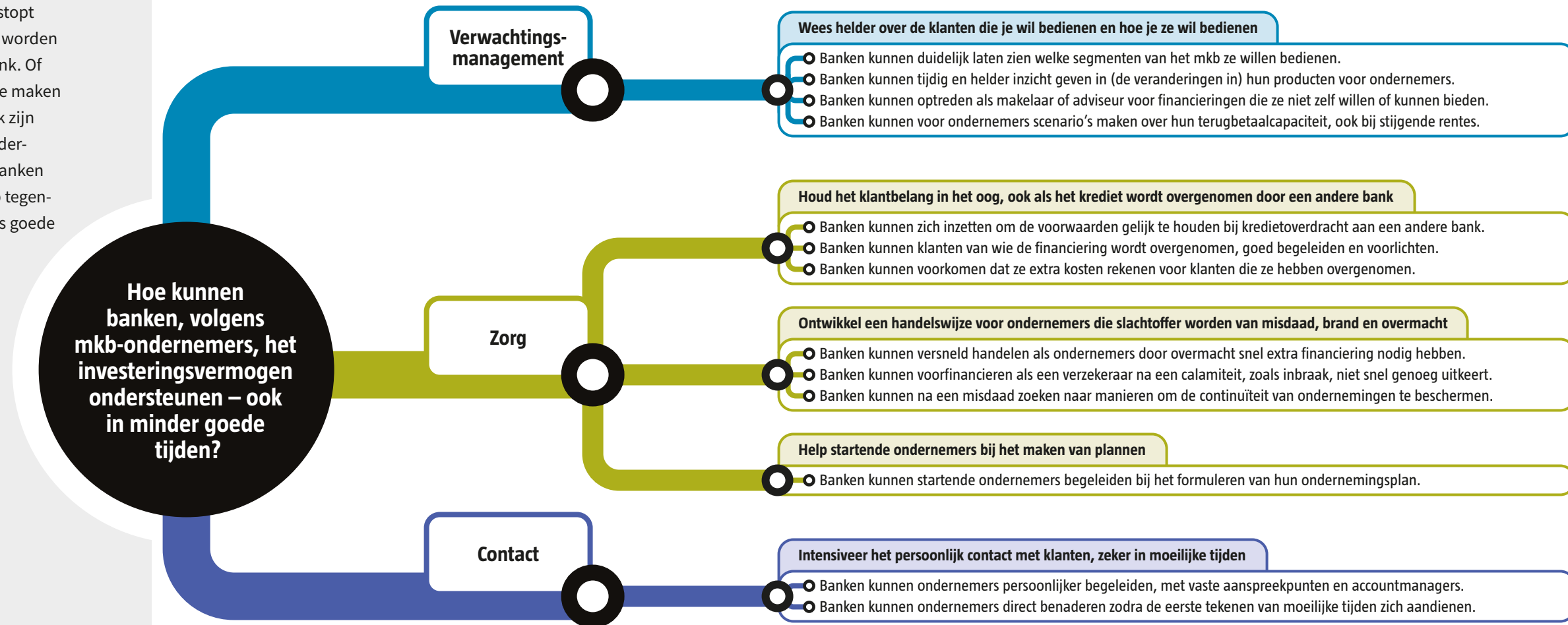


Uitkomsten kredietverleningsbesluiten in 2018

Bron: Financieringsmonitor Panteia, CBS

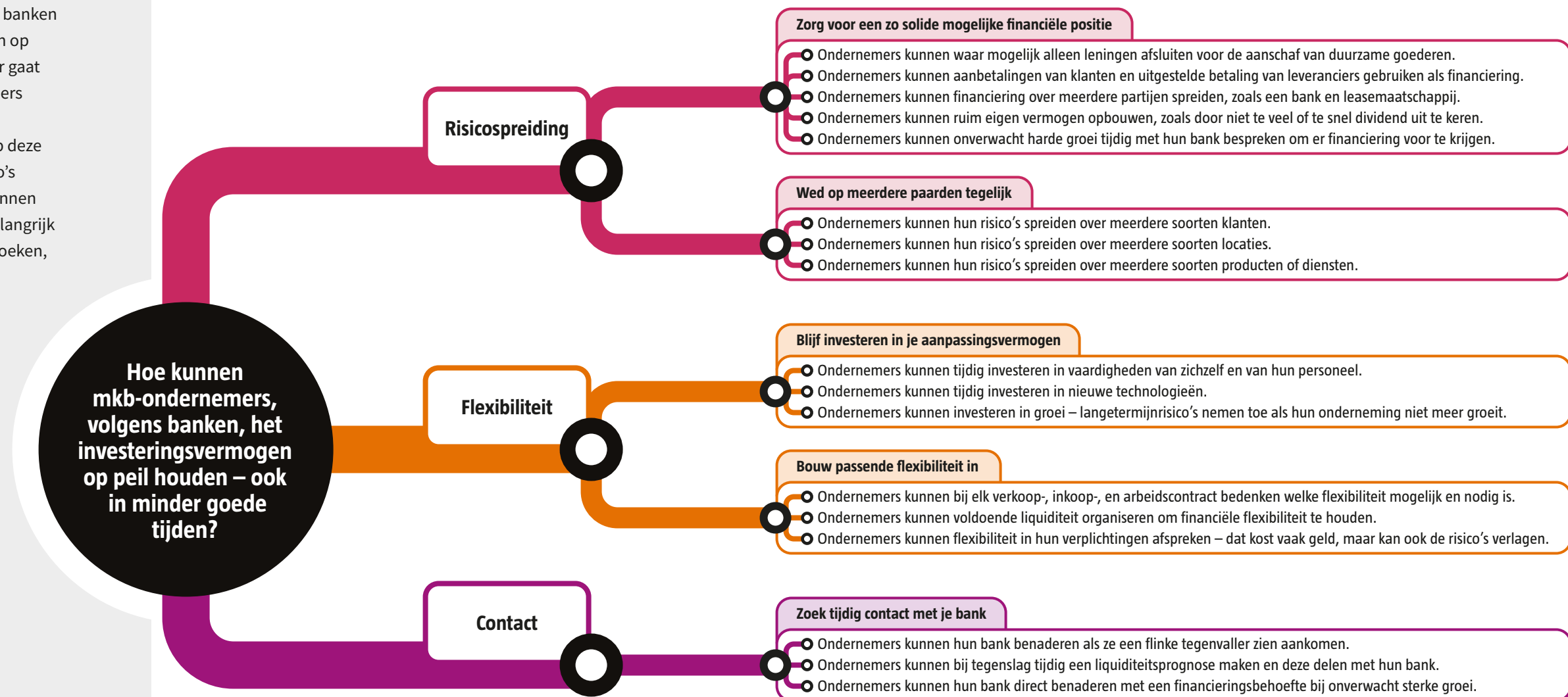
Perspectiefkaart mkb-ondernemers

Wat zouden banken volgens ondernemers kunnen doen om zichzelf en ondernemers voor te bereiden op minder goede tijden? Bijvoorbeeld als een bank stopt met haar activiteiten en kredieten worden overgenomen door een andere bank. Of wanneer klanten met overmacht te maken hebben en van de bank afhankelijk zijn voor het voortbestaan van hun onderneming. Op deze kaart staat wat banken kunnen doen als voorbereiding op tegenslag en wat zij kunnen doen tijdens goede periodes.



Perspectiefkaart banken

Wat zouden ondernemers volgens banken kunnen doen om voorbereid te zijn op veranderingen? Wat als het minder gaat met de economie of als ondernemers onverwachte tegenslagen moeten verwerken? Of juist extra groei? Op deze kaart staat hoe ondernemers risico's kunnen spreiden en flexibiliteit kunnen inbouwen. Te allen tijden is het belangrijk om tijdig contact met de bank te zoeken, zodat ook die tijdig kan handelen.



Met dank aan de deskundigen

Sandra Phlippen
Menno Middeldorp
Marcel Klok
Leendert Jan Visser
Rob Wolthuis
Yordi Rienstra
Edmond Stassen
Paul van Kempen
Geert Gladdines

En alle ondernemers en bankmedewerkers die hun kennis en ideeën hebben willen delen in de totstandkoming van deze kaarten.

