

M200918

Ongelijk verdeeld

Financieringsproblemen in het MKB

Johan Snoei
Jeroen de Jong
Zoetermeer, november 2009



Ongelijk verdeeld: Financieringsproblemen in het MKB

De pijn van de economische crisis is ongelijk verdeeld. Dit blijkt uit onderzoek naar de financieringsproblemen van bedrijven in het MKB. Afgaande op de behoefte van ondernemers aan financiering en hun ervaringen en inschattingen voor wat betreft verkrijgbaarheid, bevinden horecabedrijven, uitzendbureaus, software- en IT-bedrijven en metaalbedrijven zich in het zwaarste weer. Verder krijgen ook bedrijven in de persoonlijke dienstverlening, creatieve industrie en detailhandel naar verhouding vaak nul op rekest bij de aanvraag van externe financiering. Industriële bedrijven slagen er door hun kapitaalintensiteit (beschikbaarheid van onderpand) beter in om externe financiering te vinden.

Inleiding

Periodiek onderzoek naar financiering in het MKB

EIM doet meerdere malen per jaar onderzoek naar de behoefte aan financiering van MKB-bedrijven, alsmede de verkrijgbaarheid daarvan. Eerder dit jaar bleek dat de financieringsbehoefte is gestegen, terwijl de verkrijgbaarheid van externe financiering sterk was verminderd¹. De verzamelde gegevens worden in deze rapportage nader geanalyseerd op verschillen naar sector.

Op basis van representatieve enquête onder 2.446 ondernemers

In mei en juni 2009 heeft EIM ook als onderdeel van haar Monitor Determinanten van Bedrijfsprestaties (EIMMB) informatie verzameld over de behoefte aan financiering van MKB-bedrijven en de mate van beschikbaarheid daarvan. Het doel van de monitor is om jaarlijks data te verzamelen over verschillende aspecten van de bedrijfsvoering van MKB-bedrijven. We leggen ondernemers vragen voor over innovatie, perceptie van concurrentie, strategie, HRM en marketing. Dit jaar zijn vragen toegevoegd over financiering, een onderwerp dat door de economische crisis sterk in de belangstelling staat. De monitor bestaat uit een telefonische enquête onder 2.446 ondernemers in het MKB, gedefinieerd als bedrijven met maximaal 100 werknemers. Alle commercieel opererende bedrijven worden in de monitor meegenomen: landbouw, industrie, bouwnijverheid, de autosector, groothandel, detailhandel, transport, financiële diensten, zakelijke diensten, de creatieve industrie en persoonlijke diensten². Op de data is een weging toegepast om tot een representatieve schatting te komen voor het gehele MKB³.

Analyse van sectorale verschillen

Eerdere rapportages over de financieringsproblematiek van bedrijven werden uitgewerkt op het niveau van acht hoofdsectoren van de economie. In dit rapport volgt de uitwerking voor 23 subsectoren.

¹ Smit, L., J. Meijaard en J. Snoei (2009), Update financieringsmonitor MKB, EIM: Zoetermeer.

² Meer informatie over de monitor determinanten van bedrijfsprestaties is te vinden op www.ondernemerschap.nl, doorklikken op 'datasets' en 'determinanten bedrijfsprestaties'.

³ In dit rapport nemen we ook de landbouwsector mee. Hierdoor kunnen gepresenteerde schattingen marginaal afwijken van eerdere publicaties, waaronder Smit, Meijaard en Snoei (op cit).

Behoeftte aan externe financiering

Algemeen bekend is dat de economische crisis zijn uitwerking op het bedrijfsleven niet mist. Bedrijven worden geconfronteerd met teruglopende omzetten in binnen- en buitenland en dienen over vrijwel de gehele linie de broekriem aan te halen. In voorkomende gevallen dienen zij een beroep te doen op externe financiers om de periode van terugvallende vraag te overbruggen, reorganisaties te kunnen doorvoeren, of om innovatieve producten te ontwikkelen waarmee zij straks - als de economie weer aantrekt - een voorsprong kunnen nemen op hun concurrenten.

Grootste financieringsbehoefte bij bedrijven in onroerend goed, uitzendbranche en horeca

Uit de monitor blijkt dat de pijn van de crisis ongelijk is verdeeld over het MKB. Zowel wat betreft de behoefte aan financiering in het verleden als de verwachte financieringsbehoefte voor de komende tijd verschillen de uitkomsten per sector (zie tabel 1).

Aan de ene kant van het spectrum treffen we de uitzendbureaus, makelaars en exploitanten van onroerend goed, horecabedrijven en specifieke delen van de industrie, met name metaalbedrijven en chemische-, rubber- en kunststoffabrikanten. Hier is de behoefte aan financiering het grootst. Uitzendbureaus zijn vanzelfsprekend zeer conjunctuurgevoelig: zij vangen als eerste de klappen op. Verder zal de teruglopende huizenmarkt er oorzaak van zijn dat veel onroerend goedbedrijven een beroep moeten doen op externe financiers. Horecabedrijven hebben het meest last van het feit dat consumenten bij tegenvallers als eerste bezuinigen op eten, drinken en overnachtingen buiten de deur. De industrie is internationaal georiënteerd en daarmee meer gevoelig voor internationale schommelingen. Hetzelfde lot treft de landbouw, de groothandel en de transportsector.

tabel 1 Financieringsbehoefte MKB-bedrijven in 23 sectoren (peildatum: juni 2009)

<i>Sector</i>	<i>SBI-codes</i>	<i>Behoeftte aan financiering in afgelopen tien maanden</i>	<i>Behoeftte aan financiering in komende zes maanden</i>
landbouw	01-05	29%	12%
voedings- en genotmiddelenindustrie	15-16	15%	21%
textiel-, hout- en bouwmaterialenindustrie	17-20, 26, 36-37	18%	18%
papier- en grafische industrie	21-22	16%	19%
chemie, rubber- en kunststofindustrie	23-25	32%	28%
metaalindustrie	27-28	32%	30%
machine- en apparatenindustrie	29-35	22%	18%
bouwnijverheid	45	17%	9%
autosector	50	25%	15%
groothandel	51	24%	20%
detailhandel	52	16%	15%
horeca	55	31%	35%
transport	60-63	24%	20%
post en telecom	64	22%	13%
financiële diensten	65-67	22%	22%
makelaars en onroerend goed	70	36%	30%
juridische en administratieve diensten	74.11, 74.12	6%	8%
kennisintensieve diensten	73, 74.13, 74.14, 74.2	13%	13%
uitzendbureaus	74.5	36%	26%
software- en IT-diensten	72	23%	26%
creatieve industrie	92.1-6	14%	12%
persoonlijke diensten	92.7, 93	19%	5%
overige diensten	71, rest 74	12%	11%

Met name dienstverleners minder getroffen

Aan de andere kant van het spectrum treffen we vooral dienstverlenende bedrijven aan. Vooral bij juridische en administratieve dienstverleners is de financieringsbehoefte laag: voor accountants, advocaten en administratiekantoren gaat het werk ongeacht de crisis vrijwel gewoon door. Ook de creatieve industrie (kunsten, media, entertainment) en kennisintensieve dienstverleners zoals consultants, ingenieurs en commerciële laboratoria kennen een lage behoefte aan externe financiering. Zij hebben een lagere kapitaalintensiteit en zijn beter in staat om een tegenvallende afzet op te vangen door bijvoorbeeld tijdelijke contracten van medewerkers niet te verlengen.

Verkrijgbaarheid van externe financiering

Het verkrijgen van externe financiering is vanzelfsprekend geen sinecure. Externe financiers, waaronder banken, hebben de afgelopen periode zelf onder vuur gelegen en zijn omwille van hun solvabiliteit terughoudend geweest met het verstrekken van leningen. Los daarvan speelt ook het vertrouwen in de bedrijfsactiviteit van de ondernemer een rol. Voor veelbelovende innovatieve producten in een sterk groeiende markt zal wellicht eerder financiering worden uitgetrokken dan voor overbruggingskredieten aan ondernemers in bedrijfstakken aan het einde van hun levenscyclus. Nog belangrijker is de kapitaalintensiteit van de aanvrager: als deze over onderpanden beschikt zoals een eigen bedrijfsruimte, een machinepark of een wagenpark, dan is financiering doorgaans eenvoudiger te verkrijgen. Wat dit betreft zijn industriële bedrijven in het voordeel ten opzichte van arbeidsintensieve dienstverleners.

Kapitaalintensieve bedrijven verkrijgen gemakkelijker financiering

Dit beeld werd bevestigd in de monitor. Als ondernemers in de afgelopen tien maanden hadden geprobeerd om externe financiering te vinden, werd gevraagd of dat volledig, deels of niet was gelukt. Bij alle ondernemers lukte het geheel of gedeeltelijk verkrijgen van financiering in 54% van de gevallen, maar bij bedrijven in de industrie, de landbouw, de transportsector en het onroerend goed lag dit percentage hoger dan 60%. In dienstverlenende sectoren vonden we het omgekeerde beeld. Bij software- en IT-bedrijven, uitzendbureaus en in de detailhandel en de bouwnijverheid lag de slaagkans onder de 40%.

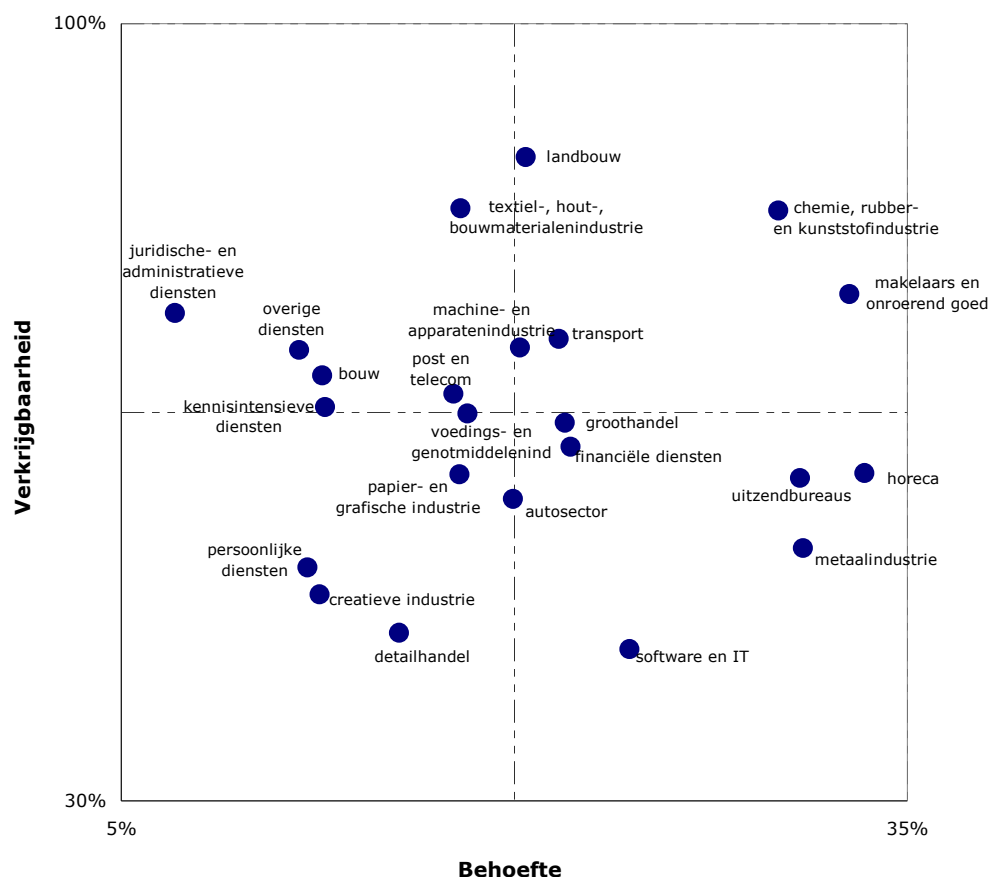
Bij de uitkomsten voor de verwachte financieringsbehoefte en de verwachte verkrijgbaarheid van financiering was onze bevinding nagenoeg identiek.

Confrontatie: behoefte en verkrijgbaarheid

Om de financieringsproblematiek van MKB-bedrijven bondig weer te geven, hebben we de scores samengevat in een matrix met twee dimensies: 1) de behoefte en verwachte behoefte aan financiering (gebaseerd op tabel 1) en 2) de mate waarin ondernemers erin slagen om externe financiering te vinden, dan wel in hoeverre zij hierover positieve verwachtingen hebben.

Gemiddeld bleek dat in juni 2009 circa 20% van de ondernemers behoefte had aan externe financiering. Daarnaast bleek dat in juni 2009 gemiddeld 65% van de ondernemers verwachtte financiering te kunnen krijgen. Deze inschatting was deels gebaseerd op eigen ervaringen met concrete aanvragen. Onze inschattingen van de behoefte en verkrijgbaarheid zijn grafisch weergegeven in figuur 1.

figuur 1 Behoefte aan en verkrijgbaarheid van financiering in 23 MKB-sectoren (peildatum juni 2009)



In figuur 1 is een middengroep waar te nemen met een doorsnee financieringsbehoefte en een doorsnee mate van (gepercipieerde) verkrijgbaarheid. Daarnaast zijn er afwijkende scores voor de volgende sectoren:

- Weinig behoefte, goede verkrijgbaarheid (linksboven). Juridische en administratieve dienstverleners hebben zoals gezegd weinig behoefte aan externe financiering. Daarnaast ervaren zij verhoudingsgewijs weinig problemen bij het aantrekken van financiering. In iets mindere mate geldt dit ook voor overige dienstverleners, zoals verhuurbedrijven en schoonmaak- en reinigingsbedrijven.
- Veel behoefte, maar goede verkrijgbaarheid (rechtsboven). Onder bedrijven in de chemische-, rubber- en kunststofindustrie is de behoefte aan externe financiering vrij groot, maar ook de verkrijgbaarheid is relatief goed te noemen. Deze sector omvat zeer innovatieve bedrijven waar de crisis wellicht benut wordt om innovaties te ontwikkelen. De sector is bovendien vrij grootschalig en kapitaalintensief. Ook makelaars en exploitanten van onroerend goed vallen in dit kwadrant. Voor de laatstgenoemde groep geldt dat zij een 'hard' onderpand kan bieden, hetgeen de risico's voor financiers acceptabel maakt.
- Veel behoefte, slechte verkrijgbaarheid (rechtsonder). In dit kwadrant vinden we sectoren waar als gevolg van de economische crisis rake klappen vallen: horecabedrijven, uitzendbureaus, software- en IT-bedrijven en de metaalindustrie.

- Weinig behoefte, maar ook slechte verkrijgbaarheid (linksonder). In deze hoek vinden we sectoren waarvan de ondernemers minder vaak bij banken zullen aankloppen. Als zij dit doen krijgen zij veelvuldig nul op rekest. We treffen hier enkele dienstverlenende sectoren aan met weinig eigen kapitaal en daarmee risicovolle profielen: persoonlijke dienstverleners (zoals voetverzorgers, kappers), de creatieve industrie (kunsten, media, entertainment) en de detailhandel.