



Mkb financiering

Behoefteteonderzoek en analyse

Colofon

Door:

Marijke van der Veen (KvK), Lex van Teeffelen (HU),
Alija Ibrahimovic (HU) en Martijn Lentz (KvK)

oktober 2015

© Kamer van Koophandel, Utrecht, oktober 2015.

Bronvermelding is verplicht. Verveelvoudiging voor
eigen of intern gebruik is toegestaan.

Van der Veen, M., Van Teeffelen, L., Ibrahimovic, I., Lentz,
M. (2015) Mkb financiering: behoefteonderzoek en analyse.
Kamer van Koophandel en Hogeschool Utrecht.

<http://www.kvk.nl/behoefteonderzoekfinanciering2015>

Inhoudsopgave

1	Managementsamenvatting	5
2	Achtergrond en omschrijving behoefteonderzoek mkb financiering	7
2.1	Achtergrond	7
2.2	Onderzoek toegang tot mkb financiering	7
3	Omschrijving steekproef	9
3.1	Omschrijving steekproef	9
3.2	Steekproef en representativiteit	9
4	Bekendheid en gebruik	11
4.1	Bekendheid typen financiering	11
4.2	Ervaring met financiering	12
4.3	Bekendheid versus gebruik financieringsvormen	14
4.4	Bekendheid overheidsregelingen	16
4.5	Gebruik overheidsregelingen	17
4.6	Bekendheid versus gebruik overheidsregelingen	18
4.7	Gebruik van financieel advies	19
4.8	Onderpand	20
5	Financieringsbehoefte afgelopen 12 maanden	21
5.1	Benutting kredietruimte en financieringsbehoefte	21
5.2	Doelen van financiering	21
5.3	Overwogen vormen van financiering	22
5.4	Bekendheid versus overwogen vormen van financiering	23
6	Pre-aanvraag en aanvraag	24
6.1	Pre-aanvraag	24
6.2	Aanvraag	25
6.3	Gevolgen financieringsafwijzing	27
7	Toegekende financiering	28
8	Toekomstige financieringsbehoefte	31
9	Conclusies van het beschrijvende onderzoek	34
10	Nadere analyse van de resultaten	35
10.1	Belangrijke factoren bij het overwegen, aanvragen en toekennen van financiering	35
10.2	Opvallende resultaten	39
11	Literatuurlijst	41
12	Bijlagen	42

1. Managementsamenvatting

De Kamer van Koophandel (KvK) biedt ondernemers ondersteuning met informatie en adviesdiensten die zo optimaal mogelijk aansluiten bij hun behoefte. Marktonderzoek is nodig om deze behoeftebesturing in te vullen, te onderbouwen en bij te sturen. De KvK heeft daarvoor een [KvK Ondernemerspanel](#) ingericht dat momenteel uit ruim 6500 ingeschreven leden bestaat. Het panel is representatief voor het Nederlandse mkb zowel wat sector als grootteklasse betreft. Het panel omvat zzp- en mkb-ondernemers, startend en ervaren.

De KvK heeft in de eerste helft van 2015 behoefteonderzoek gedaan naar de toegang tot financiering om haar dienstverlening te verbeteren. Om een completer beeld te krijgen is een marktonderzoek gestart met als **kernvraag**: Welke behoefte aan financiering heeft het mkb en welke factoren spelen een rol in het proces van het verkrijgen van financiering. Er wordt gekeken naar de bekendheid en het gebruik van alle mogelijke vormen van en bronnen voor financiering.

Omvangrijke dataset gericht op kleinere bedrijven

Voor het onderzoek zijn op 24 maart 2015 6539 panelleden uitgenodigd een online vragenlijst in te vullen. Er is na een week een herinnering gestuurd. In totaal hebben 3183 deelnemers aan het onderzoek deelgenomen. Het responspercentage is met 48,7% hoog. Voor zowel zzp'ers (1 werkzame persoon) als mkb'ers (2 t/m 49 werkzame personen) kunnen betrouwbare uitspraken worden gedaan.

Grote behoefte aan financiering bij mkb

De afgelopen 12 maanden had bijna 40% van het mkb (2 t/m 49 wp) behoefte aan financiering tegenover 21% van de zzp'ers. Hiervan diende 27% van de zzp'ers en 42% van het mkb (2 t/m 49 wp) daadwerkelijk één of meerdere aanvragen in. De financiering dient vooral voor het aanschaffen van bedrijfsmiddelen, werkkapitaal en de herfinanciering van schulden. Groeifinanciering komt op de tweede plaats.

Familiebedrijven en bv's dienen opvallend vaker een financieringsaanvraag in dan niet familiebedrijven en bedrijven met andere rechtsvormen. Ook ondernemers met meer omzetgroei en export overwegen vaker financiering.

Vertrouwde (bancaire) financieringsvormen zijn bekendst

Zzp'ers en mkb'ers (2 t/m 49 wp) zijn maar met enkele vormen van financiering goed bekend, zoals de hypotheek, de rekening-courant, de banklening, maar ook met leningen van familie en vrienden. Opvallend is de grote bekendheid met crowdfunding, maar het erg lage gebruik ervan. Ook zijn overheidsregelingen niet erg bekend met uitzondering van de Kleinschalige Investeringsaftrek.

Financieren is doen

Het 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. De overgrote meerderheid van de ondernemers heeft behoefte aan lagere financieringsbedragen. Veelal betreft het bedragen tot 50K voor zzp'ers en tot 200K voor het mkb (2 t/m 49 wp) ter voorfinanciering of aanschaf van bedrijfsmiddelen. Ondernemers doen vaak meerdere aanvragen bij financiers en 66% (zzp) respectievelijk 52% mkb (2-49 wp) van de ondernemers krijgt te maken met een afwijzing.

Afwijzing nog voor indiening

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.

Na indiening financieringsaanvraag grote kans op afwijzing

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 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. Na indiening is er geen verschil meer in toewijzing tussen vrouwen en mannen.

Gevolgen van afwijzing

Een kleine 30% van de ondernemers probeert na afwijzing een andere financier. Ondernemers geven aan dat afwijzing leidt tot een rem op groei van de onderneming, een beperking van investeringen en, in enkele gevallen, het ontslag van personeel.

Hoe de kansen te vergroten bij bankfinancieringen

Bedrijven met onderpand hebben vier keer meer kans op toewijzing dan 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. Ondernemers met ervaring bij eerdere financieringen, hebben tevens een hogere slaagkans.

Beperkt effect van financiële adviseurs

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 accountant, dan stijgt de kans op werkelijke indiening. De kans op toewijzing van de financiering wordt echter niet groter.

Leeswijzer

Dit rapport beschrijft de resultaten van een onderzoek naar de behoefte aan financiering in het mkb. Het eerste deel bestaat uit een beschrijving van het onderzoek (2) en de steekproef (3) en de resultaten (4 t/m 9). Het tweede deel, hoofdstuk 10, bevat een nadere verklarende analyse van de resultaten. Daarin wordt ingegaan op de factoren die van belang zijn bij het overwegen van financieringsvormen, de aanvraag en de toekenning.

2. Achtergrond en omschrijving behoefteonderzoek mkb financiering

2.1 Achtergrond

De KvK biedt ondernemers ondersteuning met informatie en adviesdiensten die zo optimaal mogelijk aansluiten bij hun behoefte. Marktonderzoek is nodig om deze behoefte te sturing in te vullen en te onderbouwen. De opgedane kennis wordt gebruikt als input voor de dienstverlening, jaarplannen, nieuwe businessmodellen en productontwikkeling. Marktonderzoek bij de KvK omvat:

- Het verzamelen, ontwikkelen en delen van kennis over markt en behoeften, trends en ontwikkelingen.
- Deskresearch, onderzoek en communicatie over ondernemend Nederland.
- Het leveren van input voor een effectieve match tussen producten en markten en een gericht aanbod voor segmenten.

Het marktonderzoek richt zich op het verzamelen van kennis over de segmenten aspirant- ondernemers, zzp en mkb en de thema's start, financiering, vernieuwing en internationalisering. Wanneer bestaand onderzoek geen actueel of onvoldoende inzicht biedt in deze thema's of behoeften van deze segmenten, dan wordt een eigen onderzoek gestart. Hierbij wordt regelmatig samengewerkt met externe kennispartners om relevant en kwalitatief goed onderzoek te waarborgen. De KvK vindt het belangrijk kennis te delen met stakeholders om het aanbod aan dienstverlening te legitimeren. Daarnaast delen wij als publieke organisatie onze kennis met ondernemers.

KvK Ondernemerspanel

Om regelmatig behoefteonderzoek te kunnen doen, is een [KvK Ondernemerspanel](#) ingericht. Dit panel bestaat momenteel uit ruim 6500 ingeschreven leden. Het KvK Ondernemerspanel is representatief voor het Nederlandse mkb zowel qua sector als qua grootteklasse. Het panel omvat zzp en mkb ondernemers, startend en ervaren. Panelleden worden zo'n 6 keer per jaar

uitgenodigd om een online vragenlijst in te vullen. Bij de laatste onderzoeken lag de respons tussen de 50% en 60%. Deelnemers krijgen altijd een rapport met de onderzoeksresultaten retour.

2.2 Onderzoek toegang tot mkb financiering

De KvK doet behoefteonderzoek naar de toegang tot financiering om primair haar dienstverlening richting ondernemers te verbeteren. De bevindingen dienen als basis voor het ontwikkelen van voorlichting en producten. Om een completer beeld te krijgen van de behoefte aan diverse vormen van financiering in de doelgroep van de KvK, is besloten een eigen marktonderzoek te starten met als kernvraag: Welke behoefte aan financiering heeft het mkb en welke factoren spelen een rol in het proces van het verkrijgen van financiering? Leidraad voor het onderzoek is de route naar financiering die ondernemers afleggen: van kennis en ervaring met verschillende financieringsvormen tot de informatieaanvraag en het overwegen, aanvragen en verkrijgen van financiering. Hierbij wordt gekeken naar de bekendheid en het gebruik van alle mogelijke vormen van en bronnen voor financiering incl. het vrijmaken van middelen binnen het eigen bedrijf (komt sporadisch of niet voor in andere onderzoeken). Een van de tien aanbevelingen van McKinsey (2014) was het ontwikkelen van een uitgebreide, betrouwbare feitenbasis over de huidige staat en ontwikkeling van het kleinbedrijf. Dit onderzoek draagt daaraan bij; door het delen van de bevindingen uit dit onderzoek kunnen ondernemers die hobbels ervaren op de route naar financiering en iedereen die zich bezighoudt met financiering leren van ondernemers die deze hobbels succesvol hebben overwonnen.

Het onderzoek wordt gedaan in de doelgroep van de KvK, inclusief zzp'ers. Om conclusies te kunnen trekken over verschillende type ondernemers verzamelen we ook diverse achtergrondvariabelen als sector, omzet, bedrijfsgrootte, familiebedrijf, opleiding. Voor dit behoefteonderzoek worden leden van het KvK Ondernemerspanel bevestigd. Dit biedt

de mogelijkheid de resultaten in de context te plaatsen van eerder panelonderzoek.

De KvK consulteert ten behoeve van haar voorlichtende taken met regelmaat de redactieraad Financier. Deze raad bestaat uit vertegenwoordigers van NBA, NOAB, Qredits, RVO, NPEX, MKB Doorstart, Samenwerkende Kredietunies, NVP, BAN Nederland, NVL Lease, PPM Oost, Jan Wietsma en NL Crowdfunding. De redactieraadleden zijn meegenomen in het onderzoek, tijdens de vraagstelling en bij de bespreking van de uitkomsten. Zij onderschrijven het belang van dit onderzoek. Voor de uitvoering van het onderzoek zelf is nauw samengewerkt met de lector Financiële en Economische Advisering van de Hogeschool Utrecht.

3. Omschrijving steekproef

Het onderzoek naar mkb financieringsbehoefte is uitgezet onder het KvK Ondernemerspanel. In totaal zijn op 24 maart 2015 6539 panelleden uitgenodigd om een online vragenlijst in te vullen (zie Bijlage 1). Er is na een week een herinnering gestuurd. De enquête is gesloten op 14 april 2015. In totaal hebben 3183 deelnemers gerepsondeerd. Hiermee komt het responspercentage op 48,7%. De gemiddelde invultijd bedroeg 10 minuten en 45 seconden.

3.1 Omschrijving steekproef

In de hiernaast staande tabel staat de verdeling van de respondenten over de verschillende KvK segmenten. Overige kenmerken van de respondenten staan in Bijlage 2: verdeling over sectoren, rechtsvormen, familiebedrijf, omzetklassen, omzetgroei en brutomarge.

Verdeling naar bedrijfsgrootte in werkzame personen
(inclusief de ondernemer)

KvK-segment	Bedrijfsgrootte	Aantal	Procent
Zzp	1 wp	1.723	54,2%
Mkb (2 t/m 49 wp)	2 t/m 49 wp	1.395	43,9%
Mkb (50 t/m 249 wp)	50 t/m 249 wp	59	1,9%
Totaal		3.177	100,0%

3.2 Steekproef en representativiteit

De vergelijking naar de Nederlandse populatie (KvK, 2015) en de steekproef is in de onderstaande tabel weergegeven.

Steekproef

NL populatie*

KvK-segment	Bedrijfsgrootte	Aantal	Procent	Aantal	Procent
Zzp	1 wp	1.723	54,2%	878.850	67,5%
Mkb (2 t/m 49 wp)	2 t/m 49 wp	1.395	43,9%	412.958	31,7%
Mkb (50 t/m 249 wp)	50 t/m 249 wp	59	1,9%	9.310	0,7%
Totaal		3.177	100,0%	1.301.118	100,0%

*KvK, 2015, economische actief en excl. wp onbekend

Zelfstandigen zonder personeel (zzp) is de grootste groep binnen de dataset. Hun aandeel is lager dan de Nederlandse zzp-populatie (KvK, 2015). Het mkb (2 t/m 49 wp) is daartegen sterker vertegenwoordigd in de dataset dan in de Nederlandse populatie. Omdat er steeds naar bedrijfsgrootte wordt gerapporteerd is weging achterwege gelaten.

Bedrijven met 50 of meer medewerkers zijn niet meegenomen in de analyses. Voor deze groep waren er te weinig waarnemingen om betrouwbare uitspraken te kunnen doen. Het grootbedrijf komt in onze dataset niet voor.

Het gemiddelde aantal medewerkers in de dataset per bedrijf is 3,1 fte en goed vergelijkbaar met het landelijk gemiddelde van 3,2 fte (Panteia/EIM, 2014). Iets meer dan de helft van de ondernemers in de dataset is ouder dan 50 jaar, de gemiddelde leeftijd is 53,3 jaar. Dat is ouder dan de gemiddelde leeftijd van ondernemers in Nederland, die is 47 jaar (KvK, 2015). Ruim 63% heeft een hogere opleiding, dat is fors boven het landelijk

gemiddelde van bijna 40% (ZEA, 2013). Het percentage vrouwen in de steekproef is met 16.7%, lager dan het landelijk gemiddelde van 34% (KvK, 2015).

In de volgende hoofdstukken worden de resultaten weergegeven voor de segmenten zzp en mkb (2 t/m 49 wp). Voor deze twee groepen kunnen betrouwbare uitspraken gedaan worden. Het 95% betrouwbaarheidsinterval van de gerapporteerde percentage liggen binnen een bandbreedte van -2% tot +2%. Wel is er een bias in de steekproef voor hoger opgeleide wat oudere mannen.

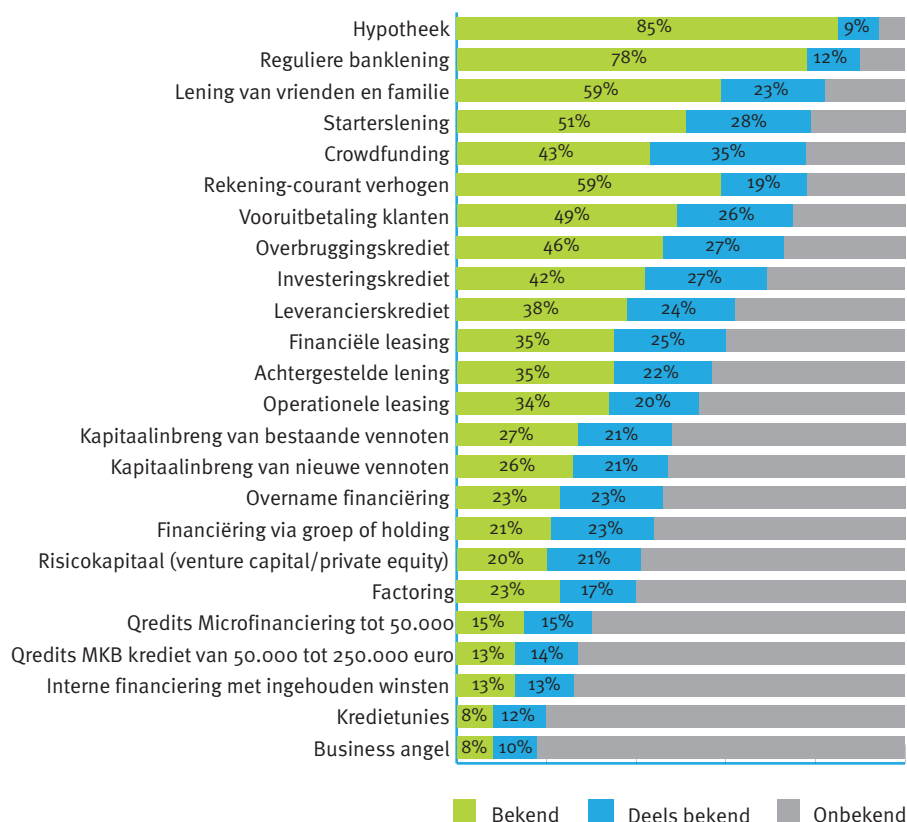
De verhouding dienstverlenende en niet-dienstverlenende bedrijven komt goed overeen met de Nederlandse ondernemerspopulatie (KvK, 2015). Dit is de enige branchevariabele die bij de verklarende analyses is meegenomen.

4. Bekendheid en gebruik

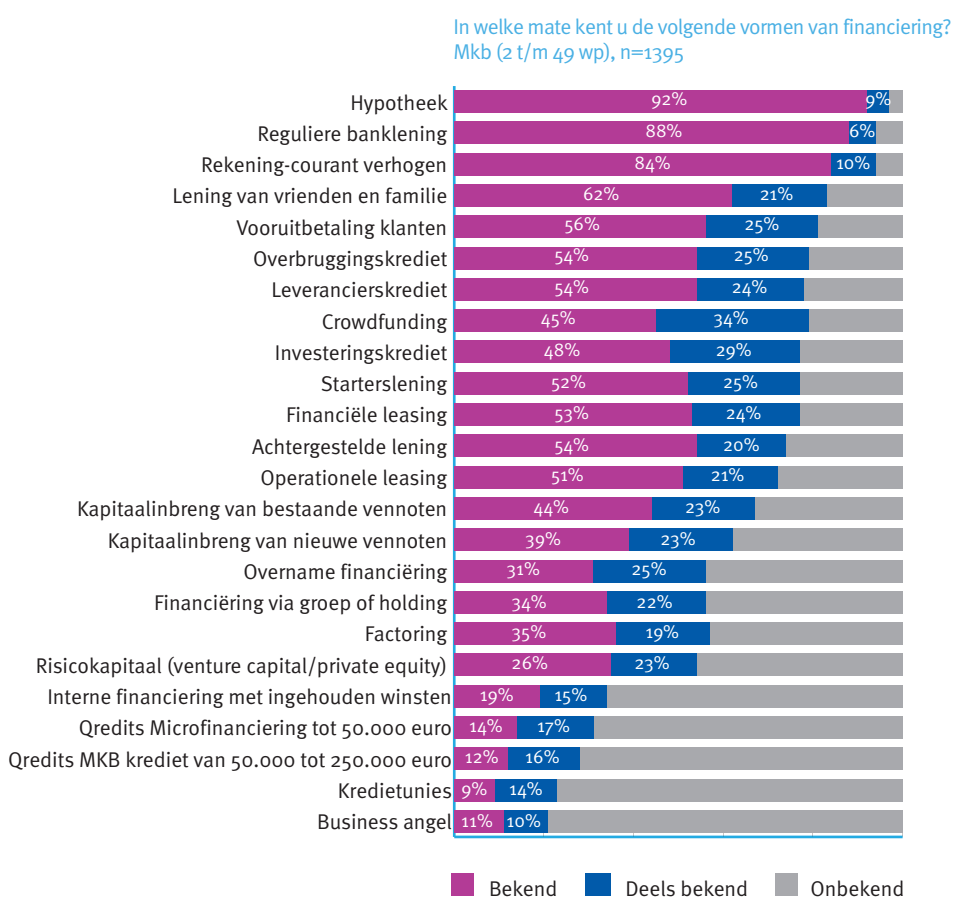
4.1 Bekendheid typen financiering

In de onderstaande grafiek is te zien in welke mate zzp'ers bekend zijn met verschillende typen van financiering. Reguliere vormen van bankfinanciering scoren hoog, maar ook de lening van vrienden en familie (59%). Verschillende aanbieders van alternatieve financiering scoren matig tot laag in bekendheid, zoals bijvoorbeeld Qredits, Kredietunies of Business angels. Een opvallende uitzondering is crowdfunding, waarvan de bekendheid hoog te noemen is.

In welke mate kent u de volgende vormen van financiering?
Zzp (1 wp), n=1729



Het beeld bij mkb-ondernemers met 2 t/m 49 werkzame personen (onderstaande tabel) lijkt in eerste instantie niet erg afwijkend van zzp. Kijken we naar absolute percentages per financieringsvorm dan zijn er enkele uitschieters waar te nemen. Mkb-ondernemers zijn meer bekend met het verhogen van rekening-courant, leverancierskrediet, operationele en financiële leasing en achtergestelde leningen dan zzp.



4.2 Ervaring met financiering

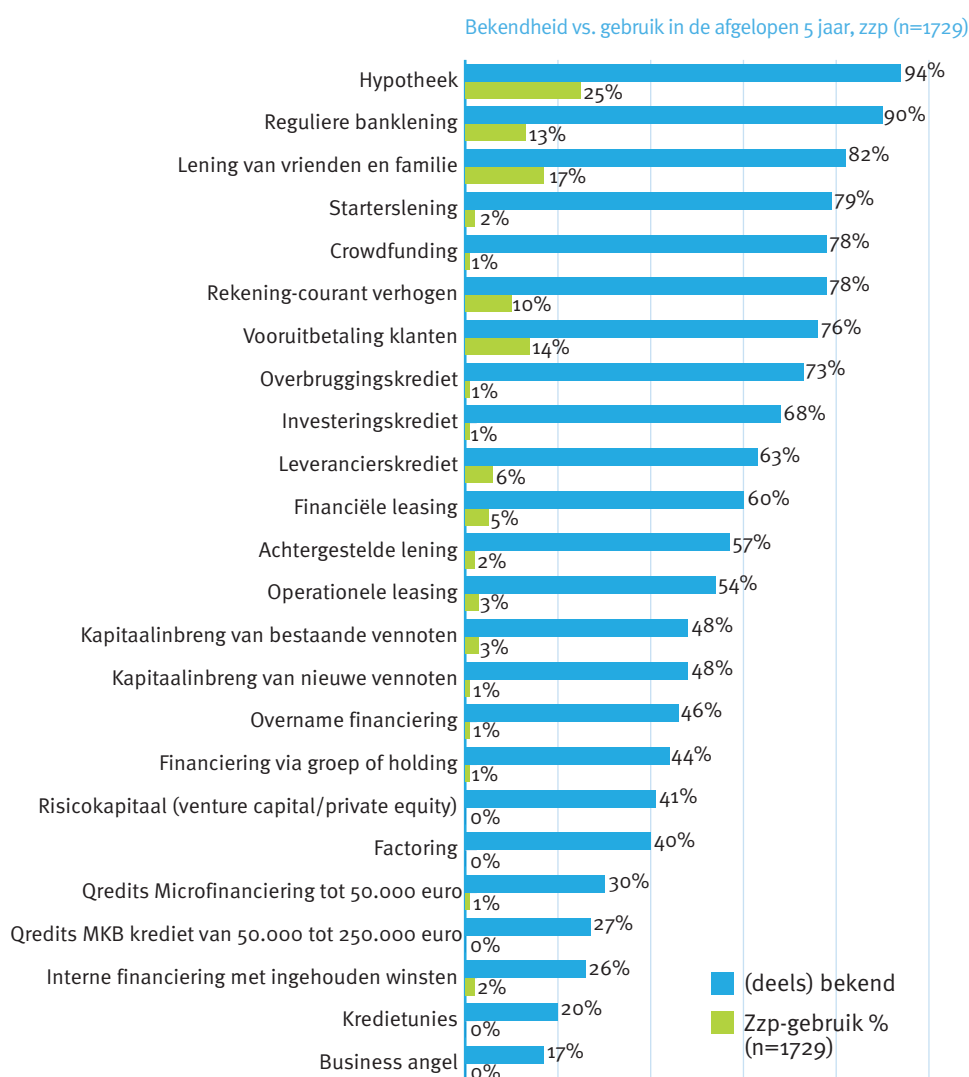
Heeft u de afgelopen 5 jaar gebruikgemaakt van deze vorm van financiering?

Financieringsvorm	Zzp gebruik % (n=1729)	Mkb 2 t/m 49 wp gebruik % (n=1395)
Hypotheek	24,5%	34,8%
Lening van vrienden en familie	16,5%	23,6%
Vooruitbetaling klanten	13,9%	22,9%
Reguliere banklening	13,4%	34,9%
Rekening-courant verhogen	9,6%	24,2%
Leverancierskrediet	6,3%	19,5%
Financiële leasing	5,0%	16,3%
Kapitaalbreng van bestaande vennoten	2,8%	14,6%
Operationele leasing	2,7%	9,9%
Interne financiering met ingehouden winsten	2,3%	5,9%
Starterslening	2,2%	2,2%
Achtergestelde lening	2,1%	9,7%
Investeringskrediet	1,3%	3,2%
Financiering via groep of holding	1,2%	8,1%
Crowdfunding	1,1%	1,1%
Overbruggingskrediet	1,0%	3,2%
Overname financiering	0,8%	3,4%
Qredits Microfinanciering tot 50.000 euro	0,7%	0,5%
Kapitaalbreng van nieuwe vennoten	0,6%	3,5%
Factoring	0,4%	1,6%
Business angel	0,3%	0,5%
Risicokapitaal (venture capital/private equity)	0,2%	0,6%
Kredietunies	0,2%	0,1%
Qredits mkb krediet van 50.000 tot 250.000 euro	0,1%	0,4%

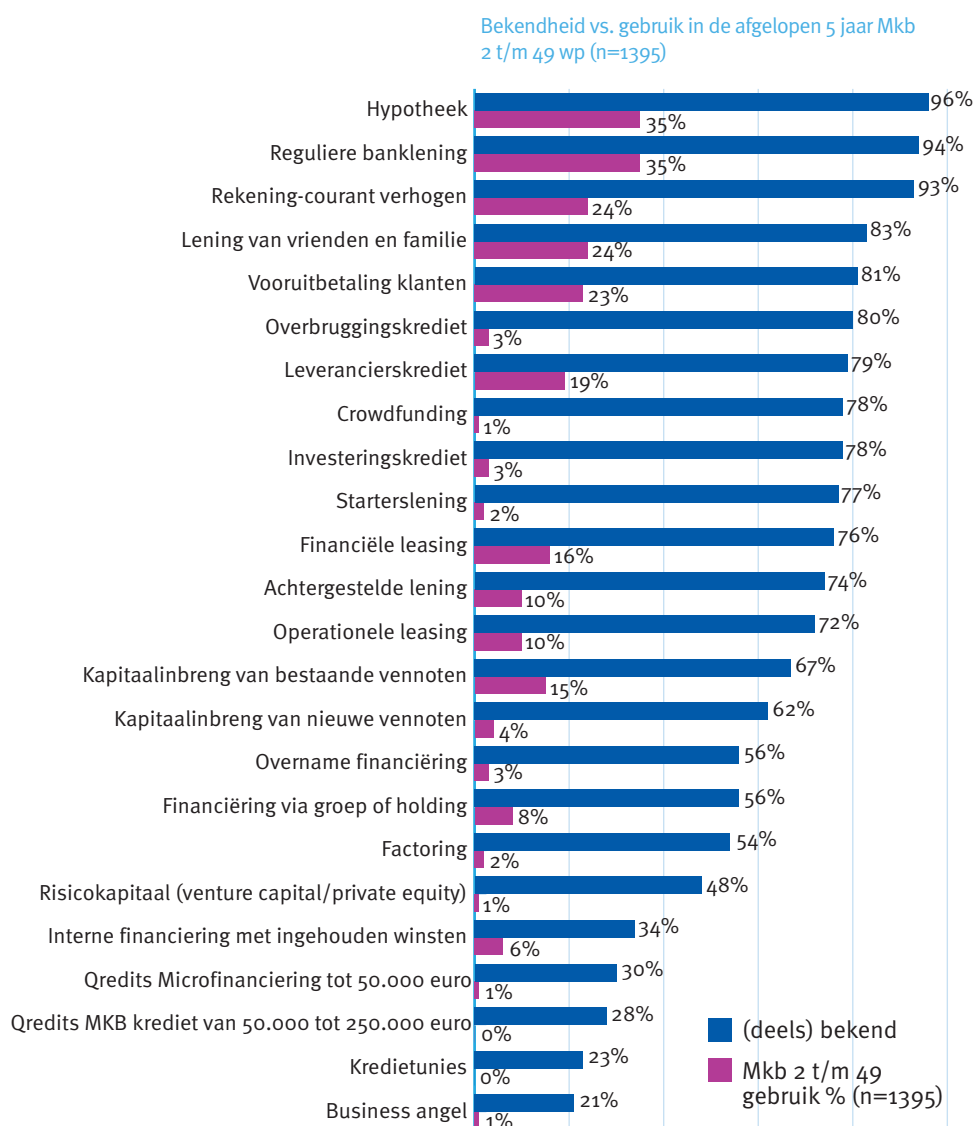
In de tabel op pagina 13 geven ondernemers aan in welke mate zij in de afgelopen 5 jaar gebruikgemaakt hebben van verschillende typen van financiering. Het gebruik van reguliere bankfinancieringen, zoals hypotheek, rekening-courant en een reguliere banklening neemt een belangrijke plaats in, vooral in het kleinere mkb. Ook ketenfinanciering, zoals vooruitbetaling van klanten en leverancierskrediet, blijken veelgebruikte manieren van financiering. Opvallend veel is aangegeven dat gebruik is gemaakt van leningen van vrienden en familie. Dit is congruent met de bevindingen uit andere onderzoeken waaruit blijkt dat ondernemers steeds meer financiering zoeken bij familie en vrienden (McKinsey, 2014; KPMG, 2015).

4.3 Bekendheid versus gebruik financieringsvormen

Onderstaande tabel geeft weer, voor het segment zzp, hoe het gebruik in de afgelopen 5 jaar zich verhoudt tot de bekendheid van de diverse vormen van financiering. Te zien is dat de starterslening, crowdfunding en het overbruggingskrediet erg bekend zijn, maar dat ze weinig worden toegepast. Daarnaast worden financiële en operationele leasing naar verhouding weinig gebruikt.



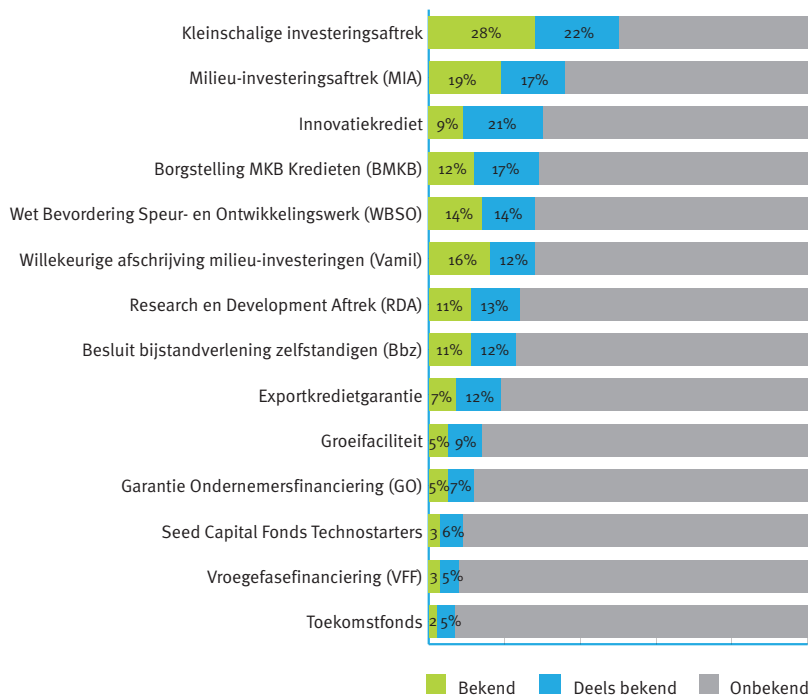
Onderstaande tabel geeft weer, voor het segment mkb (2 t/m 49 wp), hoe het gebruik in de afgelopen 5 jaar zich verhoudt tot de bekendheid van de diverse vormen van financiering. Opvallend is dat ook binnen het mkb (2 t/m 49 wp) het overbruggingskrediet, operationele leasing en crowdfunding erg bekend zijn, maar dat deze weinig worden toegepast.



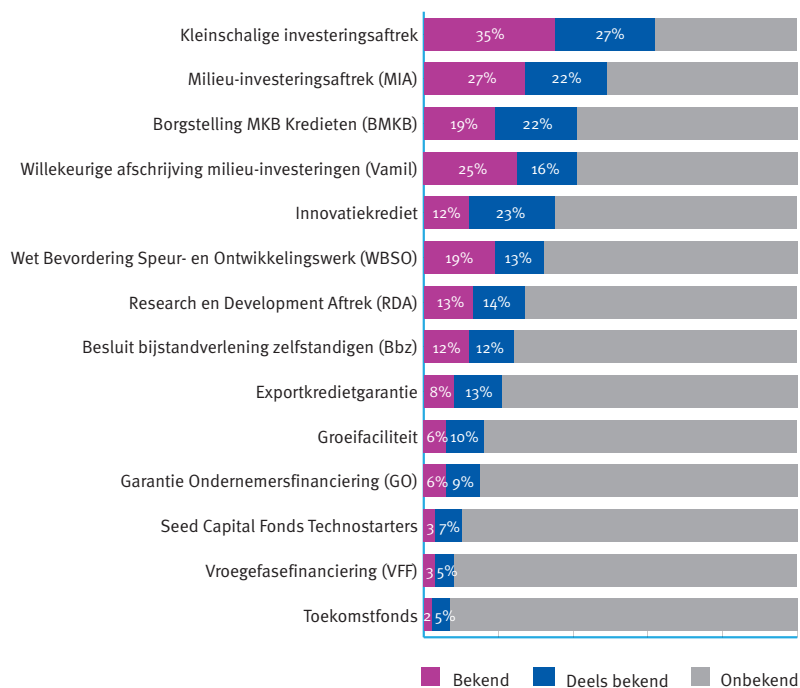
4.4 Bekendheid overheidsregelingen

In de hiernaast staande twee tabellen staat weergegeven in welk mate zzp'ers, respectievelijk mkb- ondernemers met 2 t/m 49 werkzame personen bekend zijn met overheidsregelingen. De bekendheid van de meeste regelingen is in het mkb (2 t/m 49 wp) groter dan bij zzp'ers. Met uitzondering van de Kleinschalige investeringsaftrek zijn de meeste regelingen onbekend bij een groot deel van de ondernemers.

In welke mate kent u de volgende overheidsregelingen?
zzp (1 wp), n=1729



In welke mate kent u de volgende overheidsregelingen?
Mkb (2 t/m 49 wp), n=1395



4.5 Gebruik overheidsregelingen

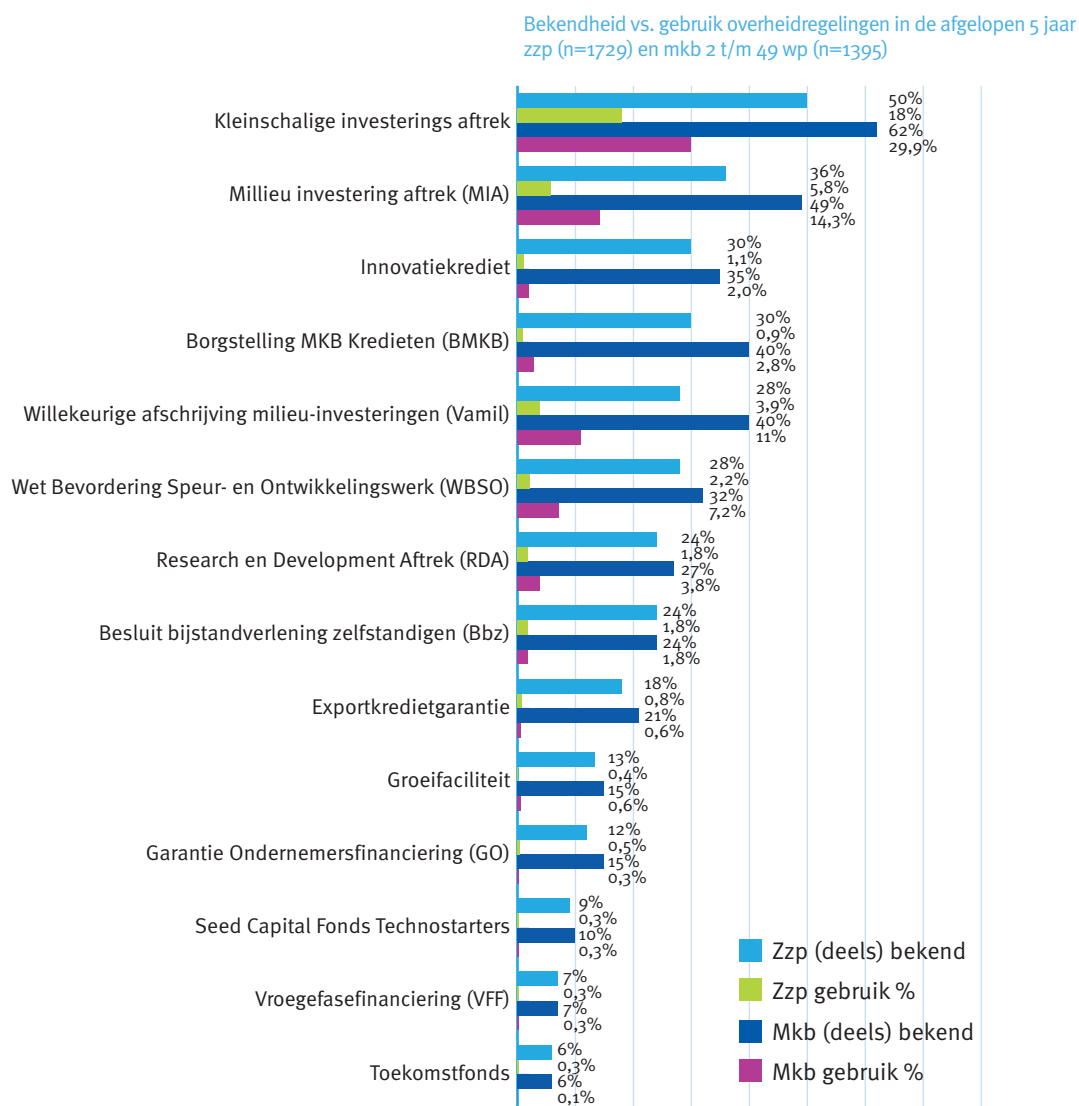
De kleinschalige investeringsaftrek is door bijna een derde van de mkb-ondernemers met 2 t/m 49 werkzame personen gebruikt in de afgelopen 5 jaar; bij zzp'ers is dat 18%. Het gebruik van de overige regelingen is fors lager. Daarbij is het wel zo dat sommige regelingen slechts bestemd zijn voor een bepaalde groep ondernemers, zoals de regeling voor Technostarters of de Vroegefasefinanciering.

Heeft u de afgelopen 5 jaar gebruikgemaakt van deze overheidsregeling?

Overheidsregeling	Zzp gebruik % (n=1729)	Mkb 2 t/m 49 wp gebruik % (n=1395)
Kleinschalige investeringsaftrek	18,0%	29,9%
Milieu-investeringsaftrek (MIA)	5,8%	14,3%
Willekeurige afschrijving milieu-investeringen (Vamil)	3,9%	11,0%
Wet Bevordering Speur- en Ontwikkelingswerk (WBSO)	2,2%	7,2%
Besluit bijstandverlening zelfstandigen (Bbz)	1,8%	1,8%
Research en Development Aftrek (RDA)	1,8%	3,8%
Innovatiekrediet	1,1%	2,0%
Borgstelling MKB Kredieten (BMKB)	0,9%	2,8%
Exportkredietgarantie	0,8%	0,6%
Garantie Ondernemersfinanciering (GO)	0,5%	0,3%
Groeifaciliteit	0,4%	0,6%
Seed Capital Fonds Technostarters	0,3%	0,3%
Toekomstfonds	0,3%	0,1%
Vroegefasefinanciering (VFF)	0,3%	0,3%

4.6 Bekendheid versus gebruik overheidsregelingen

Een vergelijking tussen bekendheid en gebruik van overheidsregelingen laat zien dat de redelijke bekende regelingen, zoals het Innovatiekrediet en de Borgstelling MKB Kredieten, weinig worden gebruikt.



4.7 Gebruik van financieel advies

De meeste ondernemers benutten de expertise van een extern financieel expert. Van de zzp'ers neemt 54% een externe boekhouder, accountant of financieel adviseur in de arm. In het mkb (2 t/m 49 wp) is dat 60%. Daarnaast regelt ongeveer een derde van de ondernemers de financiële zaken zelf.

Wie is uw belangrijkste hulp bij financiële zaken?

	Zzp 1 wp	Mkb 2 t/m 49 wp	Totaal	Zzp 1 wp	Mkb 2 t/m 49 wp
Niemand, dat regel ik helemaal zelf	654	379	1033	38%	27%
Externe boekhouder	508	291	799	29%	21%
Accountant	363	487	850	21%	35%
Familieleden	101	63	164	6%	5%
Financieel adviseur	67	49	116	4%	4%
Collega-ondernemers	13	6	19	1%	0%
Aandeelhouders	1	24	25	0%	2%
Leveranciers	3	2	5	0%	0%
Onze eigen financiële medewerker(s)	2	38	40	0%	3%
Mijn vennoten	3	40	43	0%	3%
Werkgevers-/brancheorganisatie	1	1	2	0%	0%
Andere partij, namelijk:	13	15	28	1%	1%
Totaal	1729	1395	3124	100%	100%

4.8 Onderpand

Ruim de helft van de zzp'ers en 80% van de mkb-ondernemers met 2 t/m 49 werkzame personen kunnen één of meerdere vormen van onderpand aanbieden aan een financier. Privévermogen, privé onroerend goed en een persoonlijke borg kunnen zowel door zzp'ers als door mkb-ondernemers (2 t/m 49 wp) worden aangeboden. Mkb-ondernemers hebben daarnaast vaker de mogelijkheid om bedrijfsonroerend goed en een verpanding op de voorraad of debiteuren in te brengen. Dat betekent dat mkb-ondernemers meer zekerheden kunnen bieden aan financiers. Overigens is niet iedere vorm van onderpand gelijkwaardig. Uit hoofdstuk 10 zal blijken dat vooral (bedrijfs)onroerend goed, privévermogen en bankgaranties als solide onderpand worden beschouwd door banken. Alle overige vormen van onderpand blijken geen invloed te hebben op de toekenning van een bankfinanciering.

Welke zekerheden kunt u de financier verstrekken voor een financiering (voor uw onderneming)?
(meerdere antwoorden mogelijk)

	Zzp 1 wp	Mkb 2 t/m 49 wp	Totaal	Zzp 1 wp (n=1729)	Mkb 2 t/m 49 wp (n=1395)
Geen	708	260	968	41%	19%
Privévermogen	468	349	817	27%	25%
Privé onroerend goed	455	406	861	26%	29%
Persoonlijke borg	263	280	543	15%	20%
Bedrijf onroerend goed (grond, vastgoed)	122	425	547	7%	30%
Pand op voorraad of debiteuren	112	410	522	6%	29%
Borgstelling/garanties door derden	65	99	164	4%	7%
Effecten/roerende goederen	58	70	128	3%	5%
Bankgarantie	56	110	166	3%	8%
Pand op aandelen onderneming	26	97	123	2%	7%

5. Financieringsbehoefte afgelopen 12 maanden

5.1 Benutting kredietruimte en financieringsbehoefte

Van de zzp'ers heeft 12% in het afgelopen jaar meer kredietruimte benut. Bij het mkb (2 t/m 49 wp) is dat 21%. Voor het mkb (2 t/m 49 wp) is dit vergelijkbaar met het resultaat van de Financieringsmonitor 2015-1, waar 20% wordt gerapporteerd (Panteia, 2015). Opvallend is dat 52% van de zzp'ers en 35% van de mkb-ondernemers (2 t/m 49 wp) niet over enige vorm van kredietruimte beschikt.

Heeft u in de afgelopen 12 maanden meer van uw kredietruimte benut dan daarvóór? (incl. rood staan op rekening-courant)

	Zzp 1 wp	Mkb 2 t/m 49 wp
Ja, meerdere malen	9%	17%
Ja, één keer	3%	4%
Nee	36%	45%
Ik heb geen kredietruimte	52%	35%
Totaal	100%	100%
	N=1729	N=1395

Onderstaande resultaten laten zien dat hoe groter het bedrijf hoe groter de behoefte is aan enige vorm van financiering. Bijna 40% van het mkb (2 t/m 49 wp) heeft behoefte aan financiering gehad in de afgelopen 12 maanden; bij de zzp'ers was dat 21%.

Heeft u de afgelopen 12 maanden behoefte aan enige vorm van financiering gehad?

	Zzp 1 wp	Mkb 2 t/m 49 wp
Ja	21%	39%
Nee	79%	61%
Totaal	100%	100%
	N=1729	N=1395

5.2 Doelen van financiering

Van de ondernemingen die een financieringsbehoefte hadden in het afgelopen jaar, is de financiering vooral bedoeld voor exploitatie, zoals het aanschaffen van bedrijfsmiddelen, werkkapitaal en de herfinanciering van schulden. Groeifinanciering, zoals product/dienstinnovaties, het voorfinancieren van grote opdrachten, procesoptimalisatie en groei van het personeel komen op de tweede plaats. Andere doelen die genoemd worden (anders, namelijk) zijn vooral het aanschaffen van een bedrijfsauto/vrachtwagen, fysieke uitbreiding (grond, pand), investeren, groei en het dekken van kosten.

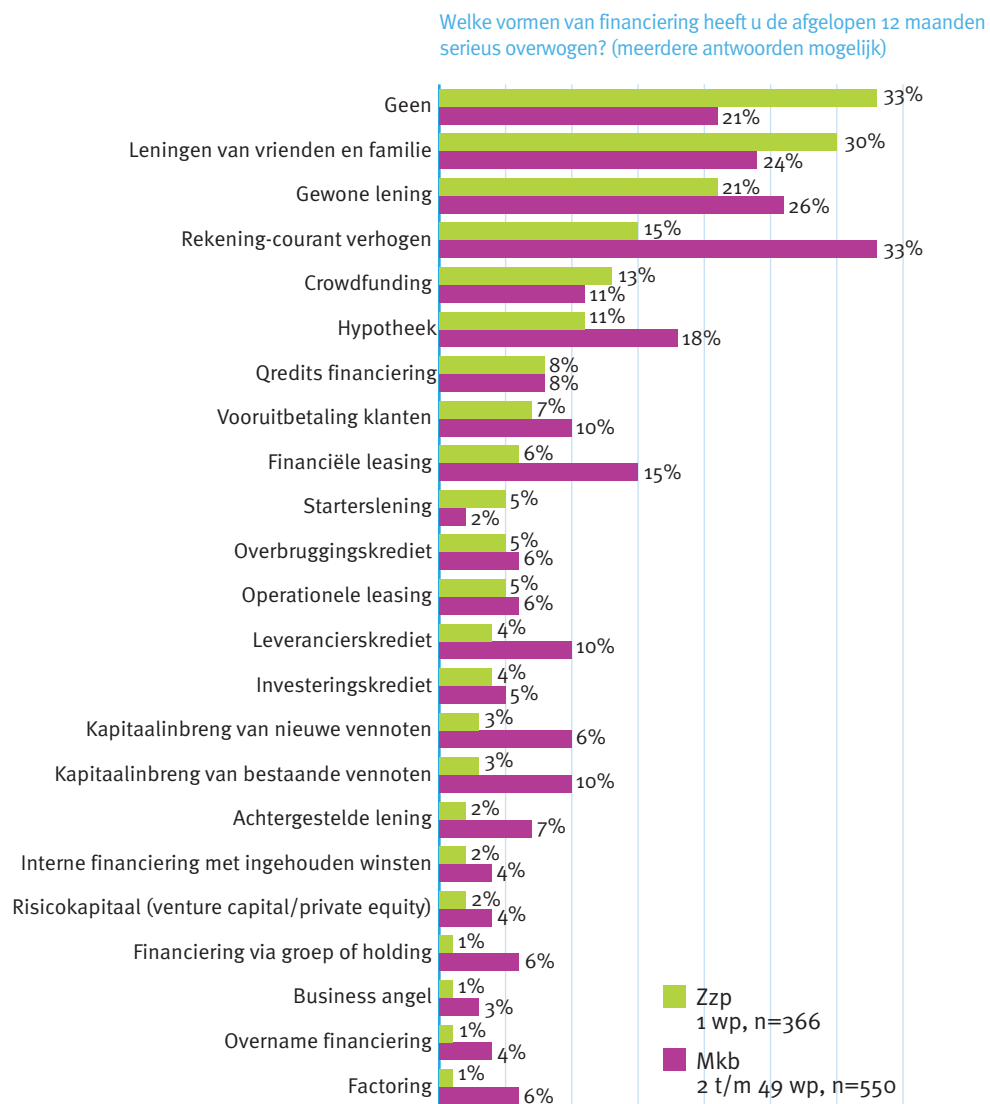
Voor welk doel was de financiering nodig? (meerdere antwoorden mogelijk)

	Zzp 1 wp	Mkb 2 t/m 49 wp
Aanschaf machines, bedrijfsmiddelen, inventaris (incl. ICT/software)	34%	34%
Werkkapitaal (voorraden, debiteuren, lonen)	31%	47%
Herfinanciering schulden	25%	23%
Marketing, internet en social media	20%	13%
Start bedrijf	19%	7%
Product-/dienstinnovatie of ontwikkeling	17%	16%
Voorfinanciering grote opdrachten	13%	17%
Verbetering of verandering huisvesting	9%	17%
Investeringen in (proces) optimalisatie en efficiency	7%	13%
(Gedeeltelijke) overname ander bedrijf	3%	8%
Export	2%	3%
Groei in personeelsomvang	1%	10%
	N=366	N=550

5.3 Overwogen vormen van financiering

In onderstaande grafiek is af te lezen welke vormen van financiering zzp'ers en mkb-ondernemers (2 t/m 49 wp) hebben overwogen in het afgelopen jaar. Opvallend dat 33% van de zzp'ers en 21% van de mkb-ondernemers met een financieringsbehoefte in het afgelopen jaar geen vorm van financiering heeft overwogen.

Opvallend is dat crowdfunding in de top vijf van overwogen financieringsvormen valt, terwijl het gebruik ervan in de afgelopen 5 jaar rond 1% ligt (zie 4.2). Ook het belang dat zzp'ers, maar vooral mkb-ondernemers (2 t/m 49 wp) hechten aan het verhogen van rekening-courant is opvallend.



5.4 Bekendheid versus overwogen vormen van financiering

In onderstaande tabel wordt de bekendheid van de diverse vormen van financiering afgezet tegen de mate waarin die vormen zijn overwogen in de afgelopen 12 maanden. Opvallend is dat naar verhouding van hun bekendheid bij zzp vooral leningen van familie en vrienden en Qredits relatief vaak werd overwogen. In het mkb (2 t/m 49 wp) gaat dat op voor het verhogen van de rekening-courant, Qredits en een lening van familie en vrienden.

Financieringsvorm	Zzp (deels) bekend	Zzp overwogen	Mkb (2 t/m 49 wp) (deels) bekend	Mkb (2 t/m 49 wp) overwogen
Hypotheek	94%	11%	96%	18%
Gewone lening	90%	21%	94%	26%
Leningen van vrienden en familie	82%	30%	83%	24%
Starterslening	79%	5%	77%	2%
Crowdfunding	78%	13%	78%	11%
Rekening-courant verhogen	78%	15%	93%	33%
Vooruitbetaling klanten	76%	7%	81%	10%
Overbruggingskrediet	73%	5%	80%	6%
Investeringskrediet	68%	4%	78%	5%
Leverancierskrediet	63%	4%	79%	10%
Financiële leasing	60%	6%	76%	15%
Achtergestelde lening	57%	2%	74%	7%
Operationele leasing	54%	5%	72%	6%
Kapitaalbreng van bestaande vennoten	48%	3%	67%	10%
Kapitaalbreng van nieuwe vennoten	48%	3%	62%	6%
Overname financiering	46%	1%	56%	4%
Financiering via groep of holding	44%	1%	56%	6%
Risicokapitaal (venture capital/private equity)	41%	2%	48%	4%
Factoring	40%	1%	54%	6%
Qredits financiering	28%	8%	29%	8%
Interne financiering met ingehouden winsten	26%	2%	34%	4%
Business angel	17%	1%	21%	3%
N=	1.729	366	1.729	550

6. Pre-aanvraag en aanvraag

6.1 Pre-aanvraag

De eerste stap voor ondernemers met een financieringsbehoefte is vaak het inwinnen van informatie bij een bank, hier genoemd pre-aanvraag. Ondernemers met een financieringsbehoefte in de afgelopen 12 maanden blijken soms, na het inwinnen van informatie bij een bank, maar nog vóór het indienen van de eigenlijke aanvraag, afgewezen te worden. Dit betreft bij zzp'ers 22% van de ondernemers; in het mkb (2 t/m 49 wp) is dit een kwart. Ondernemers geven diverse redenen aan waarom zij denken te zijn afgewezen (zie tabel onderaan). Daarnaast wordt 6% van de zzp'ers en 7% van het mkb (2 t/m 49 wp) (ook) doorverwezen.

Bent u de afgelopen 12 maanden, na het inwinnen van informatie bij een bank, vóór het indienen van de aanvraag afgewezen, doorverwezen of beide?

	Zzp 1 wp	Mkb 2 t/m 49 wp
Ja, afgewezen	22%	26%
Ja, doorverwezen	2%	2%
Ja, afgewezen en doorverwezen	4%	5%
Nee	72%	66%
Totaal	100%	100%
	n=366	n=550

Ondernemers geven diverse redenen aan waarom zij zijn afgewezen bij de pre-aanvraag. Een nadere analyse van de open antwoorden staat in onderstaande tabel. Hieruit ontstaat vooral het beeld dat ondernemers ervaren, dat a) de bank geen mogelijkheden ziet om diverse redenen, b) de onderneming te weinig resultaat laat zien, c) een gebrek aan zekerheden.

Reden van afwijzing bij pre-aanvraag	Aantal	%
Bank ziet geen mogelijkheden (te klein/groot bedrag, geen interesse, klein bedrijf, leeftijd, draagvlak, geen medewerking e.d.)	64	27%
Onvoldoende resultaat, lage omzet	39	16%
Gebrek aan zekerheden, lage solvabiliteit	30	13%
Te risicovol	21	9%
Starter/Zzp'er	18	8%
Verstrekt geen bedrijfsfinanciering, hypotheek, financiering buitenland	16	7%
Debiteuren, schuld, BKR, verlies	13	5%
Te weinig gegevens aangeleverd, noodzaak financiering niet helder	13	5%
Branche	12	5%
Overig	11	5%
Totaal	237	100%

6.2 Aanvraag

Van de ondernemers met een financieringsbehoefte heeft een gedeelte daadwerkelijk een financieringsaanvraag ingediend bij een bank of andere instelling. Van alle zzp'ers had 21% een financieringsbehoefte in het afgelopen jaar (zie 4.1). Hiervan diende 27% daadwerkelijk een aanvraag in bij een bank of instelling (zie eerste tabel onder). Van deze groep werd bij 66% een financieringsaanvraag afgewezen (tweede tabel onder). Het gaat hierbij zowel om vreemd vermogen als om eigen vermogen. Er kunnen meerder aanvragen gedaan zijn. Van de zzp'ers heeft 45% bij twee of meer banken of financiële instellingen een aanvraag gedaan; in het mkb (2 t/m 49 wp) is dat 35%.

Van alle mkb-ondernemers (2 t/m 49 wp) had 39% een financieringsbehoefte in het afgelopen jaar (zie 4.1). Hiervan diende 42% daadwerkelijk een aanvraag in bij een bank of instelling (zie eerste tabel hiernaast). Dit betekent uiteindelijk dat 16,6% ($(42\% \cdot 550) / 1395$) van het mkb (2 t/m 49 wp) financiering heeft aangevraagd. Dit getal is goed vergelijkbaar met de Financieringsmonitor waarin gerapporteerd wordt dat 18% van het kleinbedrijf financiering heeft gezocht (Panteia, 2015).

Van de groep die een aanvraag heeft ingediend werd bij 52% de financieringsaanvraag afgewezen (tweede tabel hiernaast).

Het aantal bedrijven waarvan een financieringsaanvraag werd afgewezen, is 66% bij zzp'ers en 52% in het mkb (2 t/m 49 wp). Dit is aanzienlijk hoger dan de Europese SAFE-rapportages over Nederland (Panteia, 2015), dat op 39% (1-250 medewerkers) uitkomt.

De afwijking in percentages met het KvK/HU onderzoek zijn vermoedelijk toe te wijzen aan het feit dat er meerdere aanvragen gedaan kunnen zijn alsmede aan de steekproefsamenstelling, waarin vooral microbedrijven (kleiner dan 10 wp) zijn vertegenwoordigd. Daar liggen de

Heeft u de afgelopen 12 maanden een aanvraag voor financiering ingediend bij een bank of andere instelling?

	Zzp 1 wp	Mkb 2 t/m 49 wp
Ja	27%	42%
Nee	73%	58%
Totaal	100%	100%

n=366 n=550



Werd tijdens de laatste 12 maanden een aanvraag afgewezen?

	Zzp 1 wp	Mkb 2 t/m 49 wp
Ja	66%	52%
Gedeeltelijk	8%	14%
Nee	26%	34%
Totaal	100%	100%

aanvraag ingediend=ja, n= n=97 n=229

bedragen van de financieringsaanvraag veel lager dan in het klein- en middenbedrijf. Hoe kleiner de financieringsaanvraag, hoe minder aantrekkelijk voor banken en hoe hoger de afwijzingskans (De Jong –'t Hart, Meijaard, van der Valk en Witteveen, 2005; EIM, 2011).

De redenen voor afwijzing van een financieringsaanvraag zoals ondernemers die aangegeven hebben, staan in de onderstaande tabel. De belangrijkste redenen voor afwijzing (mkb 2 t/m 49 wp) zijn onvoldoende onderpand, een te lage solvabiliteit, een te lage omzet en te weinig opbrengsten voor de bank van de kredietverschaffing.

Indien een financieringsaanvraag afgewezen werd, welke reden werd er gegeven? (meerdere antwoorden mogelijk)

Reden voor afwijzing	Zzp 1 wp	Mkb 2 t/m 49 wp
Onvoldoende zakelijke waarborgen	35%	32%
Onvoldoende persoonlijke zekerheden	22%	17%
Te weinig eigen vermogen/solvabiliteit	22%	19%
Te weinig privé-inbreng	11%	7%
Te lage omzet	11%	17%
Onvoldoende terugbetalingscapaciteit	11%	11%
Bank verdient er niet genoeg aan	11%	17%
Er is geen reden opgegeven	10%	11%
Te hoge schulden	8%	5%
Mijn branche komt niet in aanmerking voor financiering	6%	12%
Slecht businessplan	1%	0%
Betalingsproblemen met leveranciers	1%	3%
Gewenste looptijd is te lang	1%	3%
Onrealistisch project	0%	0%
Anders, namelijk:	15%	19%
Financieringsaanvraag (gedeeltelijk) afgewezen, n=	72	150

De categorie 'Anders, namelijk' bevat diverse andere redenen. Hieronder enkele citaten:

- "Ons bedrijf bestond toen nog geen twee jaar (was uiterst succesvol en had een pensioen-bv met een groot vermogen als dekking)"
- "Slecht jaar 2013"
- "Geen lening voor zakelijk vastgoed"
- "Willen niet werken met bedrijven die naar Rusland exporteren en importeren"
- "Er zou sprake zijn van doorlopende groei waardoor een kredietverhoging niet ene blijvende oplossing zou bieden. Dat zou volgens de bank factoring zijn (wel duurder bij een zusterbedrijf van de bank :-)) Al met al een jaar bezig geweest."

6.3 Gevolgen financieringsafwijzing

De afwijzing van een financieringsaanvraag heeft voor veel ondernemers directe gevolgen. Zowel zzp'ers als mkb'ers (2 t/m 49 wp) ervaren vooral een rem op groei (27% respectievelijk 23%), een beperking van de investeringen (17%) of zelfs ontslag van personeel (9% mkb (2 t/m 49 wp)). Sommige ondernemers proberen op een andere wijze financiering te krijgen, bijvoorbeeld bij familie en kennissen (zzp 19%; mkb (2 t/m 49 wp) 12%) of alternatieve financiering (zzp 8%; mkb (2 t/m 49 wp) 13%). Of dat ook lukt is niet gevraagd aan de ondernemers.

Wat waren de gevolgen van de financieringsafwijzing? (meerdere antwoorden mogelijk)

	Zzp 1 wp	Mkb 2 t/m 49 wp
Rem op ontwikkeling of groei	27%	23%
Ik heb familie en kennissen om financiering gevraagd	19%	12%
Ik heb investeringen beperkt	17%	17%
Ik heb alternatieve financiering gezocht	8%	13%
Ik heb mijn leveranciers om een langere betalingstermijn gevraagd	8%	11%
Ik heb bezittingen verkocht	7%	5%
Ik heb krediet aangevraagd bij een andere bank	7%	5%
Geen gevolgen	5%	3%
Bedrijfsbeëindiging	2%	1%
Ik heb personeel ontslagen	1%	9%
Totaal	100%	100%
n=	72	150

7. Toegekende financiering

Van de ondernemers die een financieringsaanvraag hebben ingediend, heeft een deel de financiering ook daadwerkelijk gekregen. Als het gaat om bancaire vormen van financiering zijn vooral een hypotheek, verhoging rekening-courant en de reguliere banklening toegekend.

Indien u een bankfinanciering is toegekend, welk type was het? (meerdere antwoorden mogelijk)

Bancaire financiering	Zzp 1 wp	Mkb 2 t/m 49 wp
Hypotheek	32%	37%
Rekening courant verhogen	32%	45%
Reguliere banklening	26%	25%
Starterslening	21%	1%
Investeringskrediet	16%	11%
Achtergestelde lening	5%	2%
Overbruggingskrediet	0%	3%
Overnamefinanciering	0%	5%
n=	19	91

Wat betreft de toegekende bedragen is het opvallend dat de bedragen voor exploitatie aanmerkelijk lager liggen dan de bedragen voor investeringen. Voor exploitatie krijgt de overgrote meerderheid van de zzp'ers tot 50.000 euro gefinancierd, bij het mkb (2 t/m 49 wp) loopt het bedrag gemiddeld op tot 200.000 euro. Voor investeringen lopen de bedragen op tot 400.000 euro bij het mkb (2 t/m 49 wp). Ook hier liggen toegekende financieringen bij zzp'ers onder de 50.000 euro.

Welke bedrag aan bankfinanciering heeft u de laatste 12 maanden effectief opgenomen?

Bankfinanciering opgenomen	Bedrag	Zzp 1 wp	Mkb 2 t/m 49 wp
Voor de financiering van investeringen	0 €	26%	23%
	1 - 50.000 €	63%	22%
	50.001 - 100.000 €	0%	12%
	100.001 - 200.000 €	0%	13%
	200.001 - 300.000 €	5%	7%
	300.001 - 400.000 €	0%	10%
	400.001 - 500.000 €	0%	3%
	500.001 - 1.000.000 €	5%	7%
	> 1.000.000 €	0%	3%
		100%	100%
	n=	19	91

Voor de financiering van de exploitatie*	Bedrag	Zzp 1 wp	Mkb 2 t/m 49 wp
Voor de financiering van de exploitatie*	0 €	63%	55%
	1 - 50.000 €	32%	18%
	50.001 - 100.000 €	0%	11%
	100.001 - 200.000 €	0%	4%
	200.001 - 300.000 €	0%	3%
	300.001 - 400.000 €	0%	1%
	400.001 - 500.000 €	0%	2%
	500.001 - 1.000.000 €	5%	2%
	> 1.000.000 €	0%	3%
	n=	19	91

*Exploitatie= bijvoorbeeld het vooraf betalen van personeelskosten/voorraadkosten/orderingskosten

Wanneer het gaat om niet-bancaire, alternatieve vormen van vormen van financiering zijn vooral leningen van vrienden en familie en financiële leasing toegekend.

Indien u een [alternatieve vorm van financiering is toegekend](#), welk type was het? (meerdere antwoorden mogelijk)

Alternatieve (niet-bancaire) financiering	Zzp 1 wp	Mkb 2 t/m 49 wp
Leningen van vrienden en familie	29%	23%
Financiële leasing	17%	11%
Qredits financiering	14%	1%
Crowdfunding	11%	4%
Achtergestelde leningen	3%	5%
Financiering via groep of holding	3%	4%
Interne financiering met ingehouden winsten	3%	3%
Kapitaalbreng van bestaande vennoten	3%	7%
Kapitaalbreng van nieuwe vennote	3%	1%
Leverancierskrediet	3%	8%
Vooruitbetaling klanten	3%	4%
Business angel	0%	3%
Factoring	0%	3%
Kredietunies	0%	0%
Operationele leasing	0%	3%
Risicokapitaal (venture capital/private equity)	0%	5%
Anders, namelijk:	9%	15%
n=	23	46

Als we kijken naar de toegekende bedragen, dan lijken alternatieve financieringsbronnen toch vooral gericht op investeringen en minder op exploitatie. Ook hier gaat het om lage bedragen, veelal tot 50.000 euro.

Welk bedrag aan alternatieve financiering heeft u de laatste maanden effectief opgenomen?

Alternatieve financiering opgenomen	Bedrag	Zzp 1 wp	Mkb 2 t/m 49 wp
Voor de financiering van investeringen	0 €	17%	26%
	1 - 50.000 €	70%	39%
	50.001 - 100.000 €	4%	9%
	100.001 - 200.000 €	0%	15%
	200.001 - 300.000 €	4%	4%
	300.001 - 400.000 €	4%	4%
	400.001 - 500.000 €	0%	0%
	500.001 - 1.000.000 €	0%	0%
	>1.000.000 €	0%	2%
Totaal		100%	100%

n= 23 46

Voor de financiering van de exploitatie*	0 €	65%	54%
	1 - 50.000 €	26%	24%
	50.001 - 100.000 €	4%	13%
	100.001 - 200.000 €	4%	4%
	200.001 - 300.000 €	0%	2%
	300.001 - 400.000 €	0%	0%
	400.001 - 500.000 €	0%	0%
	500.001 - 1.000.000 €	0%	2%
	>1.000.000 €	0%	0%
Totaal		100%	100%

n= 23 46

Beschouwing

Als we de resultaten van de hoofdstukken 5 t/m 7 overzien, dan valt op dat een belangrijk deel van de benodigde financiering nodig is voor de exploitatie van het bedrijf. Het gaat vooral om werkkapitaal (voorraden, lonen, debiteuren en voorfinancieringen). Vooral bij werkkapitaalaanvragen gaat het in het gros van de toegekende bedragen om een relatief laag bedrag, tot 50.000 euro bij zzp'ers en tot 200.000 euro bij ondernemers in het mkb (2 t/m 49 wp). Dit plaatst de hoge afwijzingspercentages van banken in perspectief. Kleine financieringen zijn voor banken weinig interessant en hebben historisch een hoge afwijzingskans, ook in de periode voor de kredietcrisis (e.g. De Jong-'t Hart et al., 2005). Meer passende vormen om het werkkapitaal op niveau te houden zijn (zzp-)factoring en crowdfunding, zeker als de opdrachtportefeuille aantrekt.

8. Toekomstige financieringsbehoefte

Gevraagd naar de toekomstige financieringsbehoefte, dan valt op dat die lager ligt dan die van de afgelopen 12 maanden. Van de zzp'ers geeft 16% aan een financieringsbehoefte te hebben, het afgelopen jaar was dat 21%. Bij het mkb (2 t/m 49 wp) is dat 31% (toekomst) respectievelijk 39% (afgelopen jaar). Mogelijk zal de financieringsbehoefte lopend het jaar nog toenemen, omdat het lastig is om 12 maanden vooruit te kijken.

In een volgende meting kunnen wij daar meer uitsluitsel over geven. Gevraagd naar het doel waar financiering voor nodig is de komende 12 maanden, dan gaat het bij zzp'ers vooral om werkkapitaal, innovatie en marketing. Bij het mkb (2 t/m 49 wp) ligt de nadruk op werkkapitaal, de aanschaf van machines/bedrijfsmiddelen/inventaris en de verbetering of verandering van huisvesting.

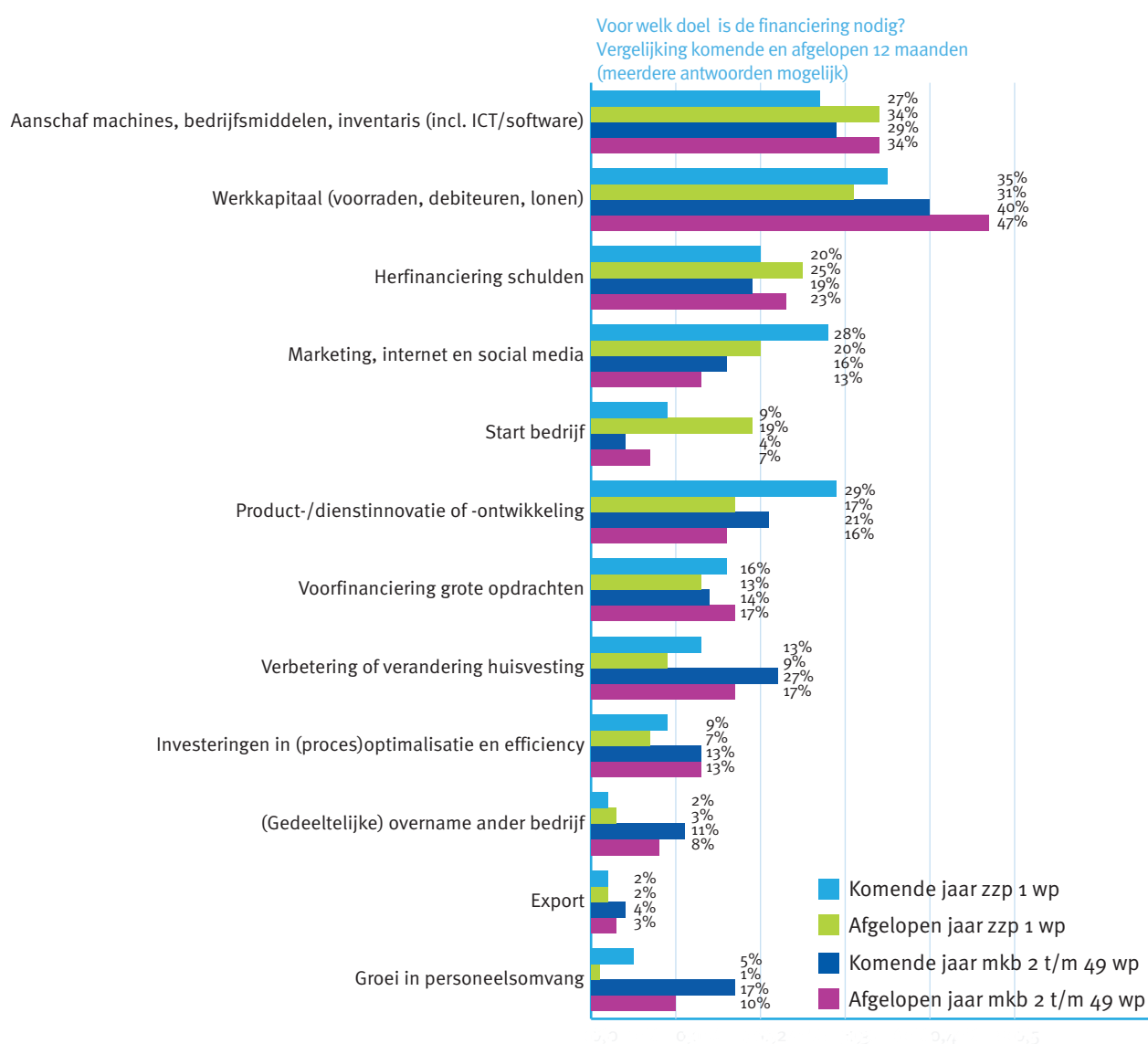
Heeft u de komende 12 maanden enige vorm van financiering nodig?

	Zzp 1 wp	Mkb 2 t/m 49 wp
Ja	16%	31%
Nee	84%	69%
Totaal	100%	100%
	n=1729	n=1395

Voor welk doel heeft u financiering nodig?
(meerdere antwoorden mogelijk)

Doel financiering	Zzp 1 wp	Mkb 2 t/m 49 wp
Werkkapitaal (voorraden, debiteuren, lonen)	35%	40%
Product-/dienstinnovatie of ontwikkeling	29%	21%
Marketing, internet en social media	28%	16%
Aanschaf machines, bedrijfsmiddelen, inventaris (incl. ICT/software)	27%	29%
Herfinanciering schulden	20%	19%
Voorfinanciering grote opdrachten	16%	14%
Verbetering of verandering huisvesting	13%	22%
Investerings in (proces) optimalisatie en efficiency	9%	13%
Start bedrijf	9%	4%
Groei in personeelsomvang	5%	17%
(Gedeeltelijke) overname ander bedrijf	2%	11%
Export	2%	4%
Behoefte aan financiering, n=	283	436

Vergelijken we de doelen van financiering van de afgelopen 12 maanden met die van de komende 12 maanden, dan valt bij zzp'ers op dat de behoefte aan financiering voor werkkapitaal, marketing en vooral innovatie toeneemt. In het mkb (2 t/m 49 wp) blijft de behoefte aan werkkapitaal onverminderd hoog, maar valt het toegenomen belang van financiering voor innovatie en marketing op. Ook de grotere financieringsbehoefte voor personeelsgroei en bedrijfsovername zijn opvallend te noemen.



De vormen van financiering die in de komende 12 maanden worden overwogen zijn voor zzp'ers vooral leningen van vrienden en familie, gewone lening en crowdfunding. Opvallend is dat 23% aangeeft geen vormen van financiering te overwegen ondanks een financieringsbehoefte. Mkb-ondernemers (2 t/m 49 wp) overwegen vooral het verhogen van de rekening-courant, een gewone lening en de hypotheek.

Welke vormen van financiering overweegt u serieus de komende 12 maanden? (meerdere antwoorden mogelijk)

Financieringsvorm	Zzp 1 wp	Mkb 2 t/m 49 wp
Leningen van vrienden en familie	24%	16%
Geen	23%	14%
Gewone lening	22%	20%
Crowdfunding	20%	17%
Rekening-courant verhogen	13%	25%
Hypotheek	11%	18%
Qredits financiering	10%	9%
Investeringskrediet	10%	7%
Vooruitbetaling klanten	10%	6%
Starterslening	8%	2%
Financiële leasing	6%	11%
Risicokapitaal (venture capital/private equity)	6%	8%
Kapitaalbreng van bestaande vennoten	5%	7%
Leverancierskrediet	5%	7%
Operationele leasing	5%	5%
Business angel	5%	6%
Kapitaalbreng van nieuwe vennoten	5%	9%
Interne financiering met ingehouden winsten	4%	8%
Overbruggingskrediet	3%	4%
Achtergestelde lening	2%	3%
Financiering via groep of holding	2%	5%
Overname financiering	1%	5%
Factoring	1%	4%
Behoefte aan financiering komende 12 mnd., n=	283	436

9. Conclusies van het beschrijvende onderzoek

Met de resultaten van dit onderzoek kunnen betrouwbare uitspraken gedaan worden over financiering bij zzp'ers en mkb-bedrijven (2 t/m 49 wp).

Uit het onderzoek blijkt dat zzp'ers en mkb'ers (2 t/m 49 wp) vooral bekend zijn met reguliere vormen van bankfinanciering als hypotheek, rekening-courant en lening, maar ook met leningen van familie en vrienden. Opvallend is de grote bekendheid van crowdfunding. Zzp'ers en mkb'ers (2 t/m 49 wp) hebben vooral ervaring met reguliere bankfinancieringen, maar ook met ketenfinanciering zoals vooruitbetaling van klanten en leverancierskrediet. Het gebruik van leningen van familie en vrienden komt veel voor. De bekendheid van diverse overheidsregelingen is beperkt en het gebruik in de afgelopen 5 jaar laag. Uitzondering is het gebruik van de Kleinschalige investeringsaftrek (zzp: 18%, mkb (2 t/m 49 wp): 30%).

Ruim de helft van de ondernemers benut advies van een financieel expert, zoals boekhouder of accountant bij financiële zaken. Een derde regelt de zaken zelf.

In het afgelopen jaar heeft 12% van de zzp'ers en 21% van het mkb (2 t/m 49 wp) meer kredietruimte benut dan daarvoor (incl. roodstaan). Bijna 40% van het mkb (2 t/m 49 wp) heeft de laatste 12 maanden behoefte gehad aan financiering tegenover 21% van de zzp'ers. Doelen zijn vooral de aanschaf van bedrijfsmiddelen, werkkapitaal en de herfinanciering van schulden. Groeifinanciering komt op de tweede plaats. Overwogen financieringsvormen waren vooral verhogen rekening-courant, banklening, lening van familie en vrienden, hypotheek en, opvallend, crowdfunding. Opmerkelijk is dat 33% van de zzp'ers en 21% van het mkb (2 t/m 49 wp) met een financieringsbehoefte geen financiering heeft overwogen.

Bijna een derde van de ondernemers met financieringsbehoefte wordt, nog vóór het indienen van een aanvraag, bij het inwinnen van informatie bij de bank of instelling afgewezen. Volgens

ondernemers is dat vooral omdat de bank geen mogelijkheden ziet, de onderneming te weinig resultaat laat zien en een gebrek aan zekerheden. In dit onderzoek zegt dat 41% van de zzp'ers en 19% van het mkb (2 t/m 49 wp) geen zekerheden te kunnen verstrekken aan een financier.

Van de ondernemers met een financieringsbehoefte dient 27% van de zzp'ers en 42% van het mkb (2 t/m 49 wp) daadwerkelijk een of meerdere aanvragen in. Hiervan wordt bij zzp'ers 66% afgewezen, bij mkb (2 t/m 49 wp) is dat 52%. Redenen die ondernemers daarvoor aangeven zijn vooral een gebrek aan onderpand, een te lage solvabiliteit, een te lage omzet en te weinig opbrengsten voor de bank zelf. Vooral voor exploitatie zijn de toegekende bedragen aan de lage kant, vaak lager dan 50.000 euro bij zzp'ers en onder de 100.000 euro bij mkb (2 t/m 49 wp). Als gevolg van de financieringsafwijzing noemen ondernemers een rem op ontwikkeling of groei, een beperking van de investeringen en zelfs het ontslag van personeel.

Bij bancaire vormen van financiering worden vooral hypotheek, verhogen rekening-courant en de reguliere banklening toegekend. De toegekende bedragen voor investeringen zijn aanmerkelijk hoger (tot 400.000 euro) dan voor financieringen bij de exploitatie (beneden 200.000 euro). Toegekende alternatieve vormen van financiering zijn vooral leningen van familie en vrienden en financiële leasing. Alternatieve financieringsbronnen lijken vooral gericht op investeringen en minder op exploitatie. Vergelijken we de doelen van financiering van de afgelopen 12 maanden met die van de komende 12 maanden, dan valt op bij zzp'ers dat de behoefte aan financiering voor werkkapitaal, marketing en vooral innovatie toeneemt. Bij ondernemers in het mkb (2 t/m 49 wp) blijft de behoefte aan werkkapitaal onverminderd hoog, maar valt ook het toenemende belang van financiering voor innovatie en marketing op. Ook de grotere financiersbehoefte voor personeelsgroei en bedrijfsovername het komende jaar zijn opvallend te noemen.

10. Nadere analyse van de resultaten

Om inzicht te krijgen in welke factoren van belang zijn in het proces van financieren, worden in dit hoofdstuk een aantal verdiepende analyses gepresenteerd. Belangrijkste doel is om na te gaan welke ondernemers- en ondernemingskenmerken een rol spelen bij het overwegen, aanvragen en toekennen van financiering.

In deze analyse zijn de zzp'ers en mkb'ers samengevoegd tot een groep, ook de grotere mkb-bedrijven (50 t/m 249 wp). Het aantal personeelsleden blijkt namelijk geen verband te houden met het overwegen, aanvragen en toekennen van financieringen. Bedrijfs grootte blijkt alleen een rol te spelen bij de toekenning van financiering, niet in het voorafgaande proces. Bovendien zijn er op deze manier genoeg waarnemingen (n=343) om uitspraken te doen over de factoren die een rol spelen bij de toewijzing van financiering.

Voor de analyse zijn een aantal afhankelijke variabelen geconstrueerd. Zo is b.v. de variabele 'Overwogen' de optelsom van het aantal financieringsvormen dat de ondernemer heeft overwogen in de afgelopen 12 maanden (paragraaf 5.3). Voor gebruikte definities zie bijlage 3.

10.1 Belangrijke factoren bij het overwegen, aanvragen en toekennen van financiering

Welke factoren zijn van belang bij het overwegen, het indienen en het verkrijgen van een financiering? Om hier een antwoord op te krijgen zijn binomiale regressieanalyses¹ uitgevoerd.

Allereerst zijn controlevariabelen opgenomen met algemene kenmerken van het bedrijf en de ondernemer. Daarbij gaat het om geslacht, omvang van het bedrijf, de rechtsvorm, het opleidingsniveau van de ondernemer en familie vs. niet-familiebedrijven. Daarnaast zijn specifieke

ondernemingskenmerken gebruikt, zoals omzetgroei, brutomarge, exporteren, innovatie in de afgelopen drie jaar en dienstverlenend vs. niet-dienstverlenend als branche. Tot slot zijn specifieke kenmerken van de ondernemer bekeken, zoals het gebruikmaken van financiële adviseurs, het hebben van een onderpand, de bekendheid met het aantal verschillende financieringsvormen en het eerder hebben gebruikt van een of meerdere financieringsvormen in de afgelopen 5 jaar (ervaring met financiering). Tabel 1 toont een aantal verklarende variabelen in relatie tot het overwegen van financiering, de afwijzing voor de aanvraag, het indienen van een aanvraag en het overwegen van financiering in het komende jaar. De significante effecten worden vermeld in de tabellen op de volgende pagina's. De gedetailleerde regressietabellen zijn te vinden in bijlage 4; de correlatietabel staat in bijlage 4.

Het overwegen van financiering

Het aantal type financieringsvormen dat overwogen is in het afgelopen jaar wordt vooral beïnvloed door omzetgroei, export en eerder ervaring met financiering. Het is duidelijk dat het hebben van ervaring met eerdere financiering leidt tot een grotere kans op het overwegen van verschillende typen financieringsvormen. Dat ondernemers die al meer kredietruimte hebben benut ook vaker andere vormen van financiering overwegen, bevestigt dit beeld. 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 die hun kredietruimte niet hebben verhoogd. Omzetgroei is eveneens van positieve invloed op het overwegen van financiering. Ook ondernemers die exporteren overwegen tot 2 keer vaker diverse typen financiering in vergelijking tot ondernemers die niet exporteren, vooral voor het komende jaar.

Een opvallende uitkomst is dat het gebruik van financieringsspecialisten door ondernemers geen invloed heeft op het overwegen van financieringsvormen. Deze specialisten zijn voor 40% boekhouders en 43% accountants.

¹ Met logistische regressie kan worden nagegaan hoe onafhankelijke variabelen (X) de kans vergroten op een afhankelijke variabele (Y).

Tabel 1 Voorspellers bij overwogen, afwijzing voor aanvraag en indienen van financieringsaanvragen

	Overwogen	Afwijzing voor aanvraag	Indienen aanvraag	Overwogen in toekomst
Controle variabelen				
Geslacht	x	--	x	x
Aantal fte	x	x	x	x
Rechtsvorm bv	x	x	+	x
Opleidingsniveau	x	x	x	x
Familiebedrijf	x	x	+	x
Meer kredietruimte benut	+++	x	x	++
Ondernemingskenmerken				
Omzetgroei	+	-	x	x
Brutomarge	x	x	x	-
Export	+	x	x	++
Innovatie	x	x	x	x
Branche dienstverlenend	x	+	x	x
Kenmerken ondernemer				
Gebruik financieel adviseurs	x	x	+	x
Onderpand	x	x	++	x
Bekendheid met	x	x	x	x
Ervaring met financiering	+	+	+	+
	N = 3183	N = 943	N = 943	N = 3183

x geen relatie, -/-- negatief effect, +/++ positief effect, +++/++++ sterk positief effect

De pre-aanvraag

In het onderzoek is ondernemers gevraagd of zij tijdens de informatieaanvraag bij de bank, dus vóór het indienen van de financieringsaanvraag, al werden afgewezen of doorverwezen. Dit gebeurt bij een derde van de ondernemers met personeel (zie paragraaf 6.1.). In de vooraanvraag hebben vrouwen een grotere kans om te worden af- of doorverwezen dan mannen. Mannen hebben 50% meer kans om doorgeleid te worden naar een financieringsaanvraag. Mannen en vrouwen verschillen daarbij niet in de bedrijfsomvang, omzetgroei, branche en opleidingsniveau. Na indiening hebben mannen en vrouwen overigens weer dezelfde kans op toekenning van een financiering (zie tabel 2).

Bedrijven met minder omzetgroei hebben 15% meer kans om al bij de informatieaanvraag afgewezen te worden. Daarnaast worden dienstverlenende bedrijven eerder afgewezen bij informatieaanvragen. Dienstverleners hebben 34% meer kans om na de informatieronde al te worden door- of afgewezen. Ondernemers die eerdere financiering hebben gekregen, hebben 9% meer kans om vooraf al te worden af- of doorverwezen. Dit is opmerkelijk, immers uit tabel 2 blijkt dat ondernemers die eerder van financieringen hebben gebruikgemaakt, een hogere kans op toewijzing van financiering hebben. Verder is het opmerkelijk dat het hebben van een onderpand geen enkel effect heeft op de afwijzing bij informatieaanvraag, terwijl dit het belangrijkste criterium is voor toewijzing door banken (zie tabel 2).

Het indienen van een financieringsaanvraag

Ondernemingen met een bv-rechtsvorm en familiebedrijven dienen vaker een financieringsaanvraag in. Hun kans op indienen is afzonderlijk ruim 30% hoger in vergelijking tot niet-familiebedrijven en niet-bv's. Het gebruik van financieel adviseurs heeft een duidelijk effect op het werkelijk indienen van een aanvraag. De kans dat een ondernemer met financieel adviseur

een aanvraag indient is 20% hoger dan ondernemers zonder een financieel adviseur.

Ondernemers zijn zich bewust van het belang van een onderpand. Ondernemers met onderpand dienen 2 keer zo vaak een financieringsaanvraag in dan ondernemers zonder onderpand.

Tot slot is eerder ervaring met financiering ook hier weer van positieve invloed. De kans dat ondernemers een financiering aanvragen is tot 50% hoger bij ondernemers die in de afgelopen 5 jaar financiering hebben gekregen.

Het overwegen van financiering voor het komende jaar

Het aantal financieringsvormen dat voor het komende jaar wordt overwogen, hangt samen met de brutomarge, export en eerdere ervaring met financiering van een ondernemer of onderneming. Het hebben van ervaring met eerdere financiering leidt tot een grotere kans op het overwegen van de verschillende typen financieringsvormen. Ondernemers die al meer kredietruimte hebben benut, overwegen ook vaker andere vormen van financiering.

De brutomarge heeft een negatieve invloed op het overwegen van financiering. Ondernemers met een hogere brutomarge overwegen de komende 12 maanden minder vaak een financieringsaanvraag in te dienen. Bij hogere brutomarges kunnen bedrijven vervangingen, innovatie en groei doorgaans makkelijker financieren uit eigen middelen.

De toekenning van financiering

In tabel 2 staan de belangrijkste variabelen die van invloed zijn bij toekenning door financiers. Hieruit blijkt een opvallend verschil in criteria die banken en niet-banken hanteren in hun toewijzing.

Bij bancaire financiering is het hebben van zekerheden de meest invloedrijke factor op het toekennen van een financiering. Ondernemers met onderpand hebben een 8 keer hogere kans op toewijzing dan ondernemers zonder onderpand. Daarbij blijkt vooral onroerend goed, een bankgarantie of privévermogen als onderpand effect te hebben op de toewijzing. Andere vormen van onderpand hebben geen effect. Opvallend is dat familiebedrijven een 2,5 hogere kans hebben op toewijzing. Dit blijkt alleen te gelden voor eerste generatie familiebedrijven. Bij tweede en derde generatie familiebedrijven vervalt die hogere kans op toewijzing.

Bedrijven met een hogere omzetgroei hebben bijna 40% meer kans op toewijzing. Bv's hebben een 50% lagere kans op toewijzing in vergelijking met vof's en eenmanszaken.

Dienstverlenende bedrijven worden eerder afgewezen dan niet-dienstverlenende bedrijven. Zij hebben een meer dan twee keer zo grote kans op afwijzing. Tot slot zien wij ook hier weer dat het hebben van ervaring met eerdere financiering een positief effect heeft. Het leidt tot een hogere toewijzingskans, ook bij alternatieve financiers. Die kans is tot 20% hoger.

Tabel 2: Voorspellers toekenning financiering bij banken en alternatieve financiers

	Bankfinanciering	Alternatieve financiering
Controle variabelen		
Geslacht	x	x
Aantal fte	+	-
Rechtsvorm BV	--	x
Opleidingsniveau	x	x
Familiebedrijf	++	x
Meer kredietruimte benut	x	x
Ondernemingskenmerken		
Omzetgroei	+	x
Brutomarge	x	x
Export	x	x
Innovatie	x	x
Branche dienstverlenend	--	x
Kenmerken ondernemer		
Gebruik financieel adviseurs	x	x
Onderpand	++++	x
Bekendheid met	x	x
Ervaring met financiering	+	+
	N = 343	N = 343

x geen relatie, -/-- negatief effect, +/++ positief effect, +++/++++ sterk positief effect

Alternatieve financieringsvormen kennen weinig voorspellers voor toewijzing, afgezien van eerdere ervaring met financieringsaanvragen. Zij verstrekken blijkbaar financieringen op andere gronden. Wel is er een aanwijzing dat grotere bedrijven (in fte) iets minder kans maken op toewijzing (3%). Bij bankfinanciering maken zij juist 3% meer kans op toewijzing. Verder speelt mee dat vooral familie, kennissen en vrienden belangrijke alternatieve bronnen van financiering zijn in het mkb. Opvallend is dat de support van financieringsspecialisten, voornamelijk boekhouders en accountants, de kans op toewijzing niet vergroot. Dit kan een aanwijzing zijn dat deze specialisten onvoldoende op de hoogte zijn van financieringsaanvragen. Het zou er ook op kunnen wijzen dat de boekhouders en accountants maar ten dele worden ingezet bij de voorbereiding van de financieringsaanvraag en dat de ondernemer of zijn medewerkers veel zelf doen. Nader onderzoek is nodig om antwoorden te vinden op deze vragen.

10.2 Opvallende resultaten

De meest opvallende resultaten zijn:

- Ervaring met eerdere financieringsvormen (en niet de bekendheid met financieringsvormen) heeft een positief effect op het overwegen, indienen en toewijzen van financieringsaanvragen. Dat wordt ook bevestigd door het feit dat ondernemers die meer kredietruimte hebben aangevraagd 4 keer vaker overwegen om andere financieringsaanvragen in te dienen. Ondernemers met eerdere ervaring met financieringsvormen zijn ook succesvoller bij de toekenning na indiening.
- Het benutten van financieel expertise van accountants en boekhouders is niet van invloed op het overwegen van diverse financieringsvormen. Hulp van accountants en boekhouders heeft ook geen effect op de toewijzing van een financiering. Wel heeft het benutten van financieel advies een effect op het indienen van een aanvraag.
- Familiebedrijven dienen vaker een financieringsaanvraag in dan niet familiebedrijven. Hun kans op toewijzing is ook 2,5 keer groter dan niet-familiebedrijven. Dit geldt alleen voor eerste generatiebedrijven, niet voor latere generatie bedrijven.
- Bv's dienen eerder een financieringsaanvraag in dan vof's en eenmanszaken, maar zij hebben maar de helft van de kans op toewijzing dan vof's en eenmanszaken.
- Ondernemers worden soms bij de informatieaanvraag bij de bank al afgewezen en/of doorverwezen (zzp 28%; mkb (2 t/m 49 wp) 33%). Bij vrouwen komt dat vaker voor dan bij mannen, zonder dat dit te herleiden is tot hun bedrijfsomvang, bedrijfsresultaat of opleidingsniveau. Er is geen verschil tussen mannen en vrouwen met betrekking tot het indienen van een financieringsaanvraag.
- Dienstverlenende bedrijven worden bij de informatieronde om financiering en bij de finale toekenning van bancaire financiering eerder afgewezen.
- Om een financiering bij de bank te krijgen, is onderpand het belangrijkste. Ondernemers met onderpand hebben een 8 keer hogere kans op toewijzing. Ondernemers weten dat, want ondernemers met onderpand dienen veel vaker een financieringsaanvraag in dan ondernemers zonder onderpand.
- Er zijn twee opvallende zaken bij het aanvragen van informatie voor financiering bij banken. Ondernemers met onderpand worden even makkelijk afgewezen bij informatieaanvragen als ondernemers zonder onderpand. Dit terwijl onderpand het belangrijkste criterium is voor toewijzing. Interessant is om bij de banken na te gaan wat de reden hiervan is. Daarnaast is het opmerkelijk dat

ondernemers die eerdere financieringen hebben genoten in de informatieronde eerder worden afgewezen, terwijl bij indiening van een financieringsaanvraag zij de financiering eerder krijgen toegewezen.

- Bedrijven met omzetgroei worden eerder bancair gefinancierd. Hun kans is op toewijzing is bijna 40% hoger dan bedrijven zonder omzetgroei.
- Alternatieve financieringsvormen kennen een grote toewijzingskans bij eerdere ervaring met deze financieringsvormen. Verder voorspelt vrijwel geen andere factor het succes bij toewijzing. Er is een klein effect van bedrijfsomvang, dat de kans op alternatieve financiering verkleint.
- Ondernemers die exporteren overwegen vooral het komend jaar om financieringen aan te vragen, wel 2 keer meer dan ondernemers die niet exporteren.

11. Literatuurlijst

CBS (2014), **Achtergrondkenmerken en ontwikkelingen van zzp'ers in Nederland**, Den Haag.

De Jong-'t Hart, P., Meijaard, J., van der Valk, M & Witteveen, J. (2005), **Financiering van bedrijfsinvesteringen, problematisch of niet?**, EIM/ING, Zoetermeer-Amsterdam.

EIM (2011), **Financieringsmonitor 2011; Onderzoek naar de financiering van het Nederlandse bedrijfsleven**, Zoetermeer: EIM.

OECD (2012), **Empowering women through financial awareness and education**, OECD Working Papers on Finance, Insurance and private pensions, No. 14, OECD publishing.

Kamer van Koophandel (2015), **Jaaroverzicht Ondernemend Nederland; Bedrijfsleven 2014**, Utrecht.

KPMG (2015), **Het financieren van groei bij familiebedrijven met behulp van individuele investeerders**.

McKinsey (2014), **Het kleinbedrijf - Grote motor van Nederland, Het Nederlandse kleinbedrijf in zwaar weer & 10 maatregelen voor duurzame groei**.

Panteia (2015), **Financieringsmonitor 2015-1, onderzoek naar de financiering van het Nederlandse bedrijfsleven**, Zoetermeer: Panteia.

Panteia/EIM (2014), **Prognose kerngegevens mkb**, december 2014, geraadpleegd 28-02-2015, <http://www.ondernemerschap.nl/index.cfm/1,101,0,0,html/Werkgelegenheid>

ZEA(2013), **Zelfstandige Enquête Arbeid 2012**, TNO/CBS, Hoofddorp/Heerlen

12. Bijlagen

Bijlage 1: Belangrijkste vragen uit de vragenlijst

1. Heeft u in de afgelopen 12 maanden meer van uw kredietruimte benut dan daarvóór?

Hieronder verstaan we ook het rood staan op een rekening-courant.

- Ja, meerdere malen
- Ja, één keer
- Nee
- Ik heb geen kredietruimte

2. Wie is uw belangrijkste hulp bij financiële zaken?

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Niemand, dat regel ik helemaal zelf | <input type="checkbox"/> Leveranciers |
| <input type="checkbox"/> Familieleden | <input type="checkbox"/> Onze eigen financiële medewerker(s) |
| <input type="checkbox"/> Externe boekhouder | <input type="checkbox"/> Mijn vennoten |
| <input type="checkbox"/> Collega-ondernemers | <input type="checkbox"/> Werkgevers/branche organisatie |
| <input type="checkbox"/> Aandeelhouders | <input type="checkbox"/> Financieel adviseur |
| <input type="checkbox"/> Accountant | <input type="checkbox"/> Andere partij, namelijk: |

3. Welke zekerheden kunt u een financier verstrekken voor een financiering (voor uw onderneming)?

(meerdere antwoorden mogelijk)

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Geen | <input type="checkbox"/> Effecten/roerende goederen |
| <input type="checkbox"/> Bedrijf onroerend goed (grond, vastgoed) | <input type="checkbox"/> Privévermogen |
| <input type="checkbox"/> Pand op aandelen onderneming | <input type="checkbox"/> Bankgarantie |
| <input type="checkbox"/> Persoonlijke borg | <input type="checkbox"/> Privé onroerend goed |
| <input type="checkbox"/> Pand op voorraad of debiteuren | <input type="checkbox"/> Anders, namelijk: |
| <input type="checkbox"/> Borgstelling/garanties door derden | |

De volgende vragen gaan over uw bekendheid met verschillende vormen van financiering.

4. In welke mate kent u de volgende vormen van financiering?

	Onbekend	Deels bekend	Bekend
Reguliere banklening	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Achtergestelde lening	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Rekening-courant verhogen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hypotheek	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Investeringskrediet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Overbruggingskrediet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Starterslening	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Overname financiering	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Interne financiering met ingehouden winsten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kapitaalbreng van bestaande vennoten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kapitaalbreng van nieuwe vennoten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Qredits Microfinanciering tot 50.000 euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Qredits mkb krediet van 50.000 tot 250.000 euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lening van vrienden en familie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kredietunies	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Financiering via groep of holding	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Risicokapitaal (venture capital/private equity)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Business angel	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Leverancierskrediet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Financiële leasing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Operationele leasing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Factoring	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Crowdfunding	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vooruitbetaling klanten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5. Heeft u de afgelopen 5 jaar gebruikgemaakt van deze vorm van financiering?

	Nee	Ja
Reguliere banklening	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Achtergestelde lening	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Rekening-courant verhogen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hypotheek	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Investeringskrediet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Overbruggingskrediet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Starterslening	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Overname financiering	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Interne financiering met ingehouden winsten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kapitaalinbreng van bestaande vennoten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kapitaalinbreng van nieuwe vennoten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Qredits Microfinanciering tot 50.000 euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Qredits mkb krediet van 50.000 tot 250.000 euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lening van vrienden en familie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kredietunies	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Financiering via groep of holding	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Risicokapitaal (venture capital/private equity)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Business angel	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Leverancierskrediet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Financiële leasing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Operationele leasing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Factoring	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Crowdfunding	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vooruitbetaling klanten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Onderstaande tabel bevat vragen over het gebruik van overheidsregelingen.

6. In welke mate kent u de volgende maatregelen?

	Onbekend	Deels bekend	Bekend
Borgstelling MKB Kredieten (BMKB)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Groeifaciliteit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Garantie Ondernemersfinanciering (GO)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Innovatiekrediet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Seed Capital Fonds Technostarters	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wet Bevordering Speur- en Ontwikkelingswerk (WBSO)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Research en Development Aftrek (RDA)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Toekomstfonds	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Exportkredietgarantie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vroegefasefinanciering	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Besluit bijstandverlening zelfstandigen (Bbz)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Milieu-investeringsaftrek (MIA)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Willekeurige afschrijving milieu-investeringen (Vamil)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kleinschalige investeringsaftrek	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

7. Heeft u de afgelopen 5 jaar gebruikgemaakt van deze regeling?

	Nee	Ja
Borgstelling MKB Kredieten (BMKB)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Groeifaciliteit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Garantie Ondernemersfinanciering (GO)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Innovatiekrediet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Seed Capital Fonds Technostarters	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wet Bevordering Speur- en Ontwikkelingswerk (WBSO)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Research en Development Aftrek (RDA)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Toekomstfonds	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Exportkredietgarantie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vroegefasefinanciering	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Besluit bijstandverlening zelfstandigen (Bbz)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Milieu-investeringsaftrek (MIA)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Willekeurige afschrijving milieu-investeringen (VAMIL)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kleinschalige investeringsaftrek	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

De volgende vragen gaan over uw financieringsbehoefte van de afgelopen 12 maanden.

8. Heeft u de afgelopen 12 maanden behoefte aan enige vorm van financiering gehad?

- Nee -> door naar vraag 40
- Ja

9. Voor welk doel was de financiering nodig?

(meerdere antwoorden mogelijk)

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Start bedrijf | <input type="checkbox"/> Groei in personeelsomvang |
| <input type="checkbox"/> Herfinanciering schulden | <input type="checkbox"/> Werkkapitaal (voorraden, debiteuren, lonen) |
| <input type="checkbox"/> Investerings in (proces)optimalisatie en efficiency | <input type="checkbox"/> Verbetering of verandering huisvesting |
| <input type="checkbox"/> Aanschaf machines, bedrijfsmiddelen, inventaris (incl. ICT/software) | <input type="checkbox"/> Voorfinanciering grote opdrachten |
| <input type="checkbox"/> (Gedeeltelijke) overname ander bedrijf | <input type="checkbox"/> Export |
| <input type="checkbox"/> Marketing, internet en social media | <input type="checkbox"/> Anders, namelijk: |
| <input type="checkbox"/> Product/-dienstinnovatie of ontwikkeling | |

10. Welke vormen van financiering heeft u de afgelopen 12 maanden serieus overwogen?

(meerdere antwoorden mogelijk)

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Geen | <input type="checkbox"/> Business angel |
| <input type="checkbox"/> Interne financiering met ingehouden winsten | <input type="checkbox"/> Leverancierskrediet |
| <input type="checkbox"/> Kapitaalbreng van bestaande vennoten | <input type="checkbox"/> Rekening-courant verhogen |
| <input type="checkbox"/> Kapitaalbreng van nieuwe vennoten | <input type="checkbox"/> Investeringskrediet |
| <input type="checkbox"/> Qredits financiering | <input type="checkbox"/> Starterslening |
| <input type="checkbox"/> Leningen van vrienden en familie | <input type="checkbox"/> Financiële leasing |
| <input type="checkbox"/> Gewone lening | <input type="checkbox"/> Operationele leasing |
| <input type="checkbox"/> Overbruggingskrediet | <input type="checkbox"/> Factoring |
| <input type="checkbox"/> Overname financiering | <input type="checkbox"/> Crowdfunding |
| <input type="checkbox"/> Financiering via groep of holding | <input type="checkbox"/> Vooruitbetaling klanten |
| <input type="checkbox"/> Risicokapitaal (venture capital/private equity) | <input type="checkbox"/> Achtergestelde lening |
| <input type="checkbox"/> Achtergestelde leningen | <input type="checkbox"/> Hypotheek |

11. Bent u de afgelopen 12 maanden, na het inwinnen van informatie bij een bank, voor het indienen van een aanvraag, afgewezen of doorverwezen naar een andere bank of instelling?

- Ja, afgewezen
- Ja, doorverwezen
- Ja, afgewezen en doorverwezen
- Nee -> naar vraag 13

11b. Wat was hier de reden van? _____

- Weet ik niet

De volgende items gaan over uw financieringsaanvraag.

12. Heeft u de afgelopen 12 maanden een aanvraag voor financiering ingediend bij een bank of andere instelling?

- Nee -> door naar vraag 23
- Ja

13. Waar heeft u een aanvraag ingediend?

- Bij een bank
- Bij een andere instelling
- Beide

14. Werd tijdens de laatste 12 maanden een aanvraag afgewezen?

- Ja
- Gedeeltelijk
- Nee -> door naar vraag 17

15. Indien een aangevraagde financiering (gedeeltelijk) afgewezen is, welke reden werd hiervoor gegeven?

(meerdere antwoorden mogelijk)

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Er is geen reden opgegeven | <input type="checkbox"/> Onvoldoende terugbetalingscapaciteit |
| <input type="checkbox"/> Onvoldoende persoonlijke zekerheden | <input type="checkbox"/> Betalingsproblemen met leveranciers |
| <input type="checkbox"/> Onvoldoende zakelijke waarborgen | <input type="checkbox"/> Mijn branche komt niet in aanmerking voor financiering |
| <input type="checkbox"/> Slecht businessplan | <input type="checkbox"/> Te weinig eigen vermogen/solvabiliteit |
| <input type="checkbox"/> Onrealistisch project | <input type="checkbox"/> Gewenste looptijd is te lang |
| <input type="checkbox"/> Te weinig privé-inbreng | <input type="checkbox"/> Bank verdient er niet genoeg aan |
| <input type="checkbox"/> Te hoge schulden | <input type="checkbox"/> Anders, namelijk: |
| <input type="checkbox"/> Te lage omzet | |

16. Wat waren de gevolgen van de financieringsafwijzing?

(meerdere antwoorden mogelijk)

- Ik heb krediet aangevraagd bij een andere bank
- Ik heb alternatieve financiering gezocht
- Ik heb familie en kennissen om financiering gevraagd
- Ik heb investeringen beperkt
- Ik heb personeel ontslagen
- Ik heb bezittingen verkocht
- Ik heb mijn leveranciers om een langere betalingstermijn gevraagd
- Rem op ontwikkeling of groei
- Bedrijfsbeëindiging
- Geen gevolgen

De volgende vragen gaan over uw toegekende financiering.

17. Is u een bankfinanciering toegekend?

- Ja
- Nee -> door naar vraag 20

18. Welk type bankfinanciering was het? (meerdere antwoorden mogelijk).

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Rekening-courant verhogen | <input type="checkbox"/> Starterslening |
| <input type="checkbox"/> Achtergestelde lening | <input type="checkbox"/> Overnamefinanciering |
| <input type="checkbox"/> Hypotheek | <input type="checkbox"/> Reguliere banklening |
| <input type="checkbox"/> Investeringskrediet | <input type="checkbox"/> Overbruggingskrediet |

19. Welke bedrag aan bankfinanciering heeft u de laatste 12 maanden effectief opgenomen?

	0 €	1 - 50.000 €	50.001 - 100.000 €	100.001 - 200.000 €	200.001 - 300.000 €	300.001 - 400.000 €	400.001 - 500.000 €	500.001 - 1.000.000 €	>1.000.000 €
Voor de financiering van investeringen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Voor de financiering van de exploitatie*	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

* Exploitatie = bijvoorbeeld het vooraf betalen van personeelskosten/voorraadkosten/orderingkosten

20. Is u een alternatieve vorm van financiering toegekend?

- Ja
- Nee

21. Welk type alternatieve vorm van financiering was het?

(meerdere antwoorden mogelijk)

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Interne financiering met ingehouden winsten | <input type="checkbox"/> Business angel |
| <input type="checkbox"/> Kapitaalbreng van bestaande vennoten | <input type="checkbox"/> Leverancierskrediet |
| <input type="checkbox"/> Kapitaalbreng van nieuwe vennoten | <input type="checkbox"/> Financiële leasing |
| <input type="checkbox"/> Qredits financiering | <input type="checkbox"/> Operationele leasing |
| <input type="checkbox"/> Leningen van vrienden en familie | <input type="checkbox"/> Factoring |
| <input type="checkbox"/> Kredietunies | <input type="checkbox"/> Crowdfunding |
| <input type="checkbox"/> Financiering via groep of holding | <input type="checkbox"/> Vooruitbetaling klanten |
| <input type="checkbox"/> Risicokapitaal (venture capital/private equity) | <input type="checkbox"/> Anders, namelijk: |
| <input type="checkbox"/> Achtergestelde leningen | |

22. Welke bedrag aan alternatieve financiering heeft u de laatste 12 maanden effectief opgenomen?

	0 €	1 - 50.000 €	50.001 - 100.000 €	100.001 - 200.000 €	200.001 - 300.000 €	300.001 - 400.000 €	400.001 - 500.000 €	500.001 - 1.000.000 €	>1.000.000 €
Voor de financiering van investeringen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Voor de financiering van de exploitatie*	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

* Exploitatie = bijvoorbeeld het vooraf betalen van personeelskosten/voorraadkosten/orderingkosten

De volgende vragen gaan over uw financieringsbehoefte voor de komende 12 maanden.

23. Heeft u de komende 12 maanden enige vorm van financiering nodig?

- Nee -> naar einde vragenlijst
- Ja

24. Voor welk doel heeft u de financiering nodig?

(meerdere antwoorden mogelijk)

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Start bedrijf | <input type="checkbox"/> Groei in personeelsomvang |
| <input type="checkbox"/> Herfinanciering schulden | <input type="checkbox"/> Werkkapitaal (voorraden, debiteuren, lonen) |
| <input type="checkbox"/> Investerings in (proces)optimalisatie en efficiency | <input type="checkbox"/> Verbetering of verandering huisvesting |
| <input type="checkbox"/> Aanschaf machines, bedrijfsmiddelen, inventaris (incl. ICT/software) | <input type="checkbox"/> Voorfinanciering grote opdrachten |
| <input type="checkbox"/> (Gedeeltelijke) overname ander bedrijf | <input type="checkbox"/> Export |
| <input type="checkbox"/> Marketing, internet en social-media | <input type="checkbox"/> Anders, namelijk: |
| <input type="checkbox"/> Product-/dienstinnovatie of ontwikkeling | |

25. Welke vormen van financiering overweegt u serieus voor de komende 12 maanden?

(meerdere antwoorden mogelijk)

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Geen | <input type="checkbox"/> Business angel |
| <input type="checkbox"/> Interne financiering met ingehouden winsten | <input type="checkbox"/> Leverancierskrediet |
| <input type="checkbox"/> Kapitaalbreng van bestaande vennoten | <input type="checkbox"/> Rekening-courant verhogen |
| <input type="checkbox"/> Kapitaalbreng van nieuwe vennoten | <input type="checkbox"/> Investeringskrediet |
| <input type="checkbox"/> Qredits financiering | <input type="checkbox"/> Starterslening |
| <input type="checkbox"/> Leningen van vrienden en familie | <input type="checkbox"/> Financiële leasing |
| <input type="checkbox"/> Gewone lening | <input type="checkbox"/> Operationele leasing |
| <input type="checkbox"/> Overbruggingskrediet | <input type="checkbox"/> Factoring |
| <input type="checkbox"/> Overname financiering | <input type="checkbox"/> Crowdfunding |
| <input type="checkbox"/> Financiering via groep of holding | <input type="checkbox"/> Vooruitbetaling klanten |
| <input type="checkbox"/> Risicokapitaal (venture capital/private equity) | <input type="checkbox"/> Hypotheek |
| <input type="checkbox"/> Achtergestelde lening | |

Bijlage 2: Ondernemingskenmerken steekproef

In welke sector valt uw eigen bedrijf?

Type financiering	Zzp		Mkb 2 t/m 49 wp		Mkb 50 t/m 249 wp		Totaal	
Landbouw, bosbouw en visserij	35	2,0%	76	5,4%	1	1,7%	112	3,5%
Winning van delfstoffen	2	0,1%	2	0,1%	0	0,0%	4	0,1%
Productie en distributie van en handel in elektriciteit, aardgas, stoom en gekoelde lucht	4	0,2%	2	0,1%	0	0,0%	6	0,2%
Winning en distributie van water; afval- en afvalwaterbeheer en sanering	1	0,1%	3	0,2%	2	3,4%	6	0,2%
Industrie	43	2,5%	93	6,7%	11	18,6%	147	4,6%
Bouwnijverheid	129	7,5%	98	7,0%	5	8,5%	232	7,3%
Detailhandel	106	6,1%	143	10,3%	6	10,2%	255	8,0%
Groothandel	44	2,5%	96	6,9%	2	3,4%	142	4,5%
Vervoer en opslag	22	1,3%	41	2,9%	3	5,1%	66	2,1%
Logies-, maaltijd- en drankverstrekking	23	1,3%	63	4,5%	4	6,8%	90	2,8%
Informatie en communicatie	140	8,1%	80	5,7%	5	8,5%	225	7,1%
Cultuur, sport en recreatie	80	4,6%	36	2,6%	0	0,0%	116	3,6%
Gezondheids- en welzijnszorg	117	6,8%	73	5,2%	0	0,0%	190	6,0%
Financiële instellingen	28	1,6%	29	2,1%	0	0,0%	57	1,8%
Verhuur van en handel in onroerend goed	19	1,1%	21	1,5%	0	0,0%	40	1,3%
Advisering, onderzoek en overige specialistische zakelijke dienstverlening	402	23,3%	219	15,7%	8	13,6%	629	19,8%
Verhuur van roerende goederen en overige zakelijke dienstverlening	17	1,0%	17	1,2%	1	1,7%	35	1,1%
Handel, reparatie van auto's, motoren etc.	22	1,3%	35	2,5%	1	1,7%	58	1,8%
Openbaar bestuur, overheidsdiensten en verplichte sociale verzekeringen	7	0,4%	2	0,1%	0	0,0%	9	0,3%
Onderwijs	42	2,4%	25	1,8%	0	0,0%	67	2,1%
Overige dienstverlening	446	25,8%	241	17,3%	10	16,9%	697	21,9%
	1729	100,0%	1395	100,0%	59	100,0%	3183	100,0%

Wat is de juridische vorm van uw bedrijf?

Rechtsvorm	Zzp 1 wp	Mkb 2 t/m 49 wp	Mkb 50 t/m 249 wp	Totaal	Zzp 1 wp	Mkb 2 t/m 49 wp	Mkb 50 t/m 249 wp	Totaal
BV	145	575	46	766	8%	41%	78%	24%
VOF	36	353	2	391	2%	25%	3%	12%
Eenmanszaak	1528	403	9	1940	88%	29%	15%	61%
Anders, nl.	20	64	2	86	1%	5%	3%	3%
Totaal	1729	1395	59	3183	100%	100%	100%	100%

Beschouwt u uw onderneming als een familiebedrijf?

Rechtsvorm	Zzp 1 wp	Mkb 2 t/m 49 wp	Mkb 50 t/m 249 wp	Totaal	Zzp 1 wp	Mkb 2 t/m 49 wp	Mkb 50 t/m 249 wp
Ja	392	710	26	1128	23%	51%	44%
Nee	1337	685	33	2055	77%	49%	56%
Totaal	1729	1395	59	3183	100%	100%	100%

Hoeveel bedraagt de jaarlijkse omzet van uw onderneming op dit ogenblik?

Omzet klasse in Euro	Zzp	Mkb 2 t/m 49 wp	Mkb 50 t/m 249 wp	Totaal	Zzp	Mkb 2 t/m 49 wp	Mkb 50 t/m 249 wp
< 50.000	950	143	0	1093	55%	10%	0%
50.000 - 100.000	455	191	2	648	26%	14%	3%
100.000 - 250.000	272	320	0	592	16%	23%	0%
250.000 - 500.000	34	240	0	274	2%	17%	0%
500.000 - 750.000	4	115	1	120	0%	8%	2%
750.000 - 1 miljoen	4	71	0	75	0%	5%	0%
1 miljoen - 1,5 miljoen	1	119	1	121	0%	9%	2%
1,5 miljoen - 2,5 miljoen	0	28	0	28	0%	2%	0%
2,5 miljoen - 4 miljoen	1	81	4	86	0%	6%	7%
4 miljoen - 8 miljoen	0	42	14	56	0%	3%	24%
8 miljoen - 16 miljoen	0	21	17	38	0%	2%	29%
16 miljoen - 32 miljoen	0	3	11	14	0%	0%	19%
> 32 miljoen	2	8	9	19	0%	1%	15%
Totaal	1723	1382	59	3164	100%	100%	100%

Wat is de gemiddelde omzetgroei de laatste 3 jaren?

Omzetgroei	Zzp 1 wp	Mkb 2 t/m 49 wp	Mkb 50 t/m 249 wp	Totaal	Zzp 1 wp	Mkb 2 t/m 49 wp	Mkb 50 t/m 249 wp
meer dan 15% daling	283	174	2	459	16%	12%	3%
tussen 15% en 5% daling	129	157	7	293	7%	11%	12%
tussen -5% en + 5%	691	491	23	1205	40%	35%	39%
tussen 5% en 15% meer	384	351	22	757	22%	25%	37%
meer dan 15%	242	222	5	469	14%	16%	8%
Totaal	1729	1395	59	3183	100%	100%	100%

Wat is de brutomarge in 2014 (winst voor belasting en afschrijving, maar na aftrek van alle (loon)kosten?)

Brutomarge	Zzp 1 wp	Mkb 2 t/m 49 wp	Mkb 50 t/m 249 wp	Totaal	Zzp 1 wp	Mkb 2 t/m 49 wp	Mkb 50 t/m 249 wp
minder dan 5%	506	332	17	855	29%	24%	29%
5-15%	414	435	29	878	24%	31%	49%
16-25%	258	234	3	495	15%	17%	5%
26 -35%	157	154	2	313	9%	11%	3%
36-45%	99	111	4	214	6%	8%	7%
meer dan 45%	295	129	4	428	17%	9%	7%
Totaal	1729	1395	59	3183	100%	100%	100%

Bijlage 3: Operationalisering variabelen

Afhankelijke (verklaarde) variabelen

- **Overwogen:** Een schaal variabele opgemaakt uit de individuele variabelen: Business angel, Interne financiering met ingehouden winsten, Leverancierskrediet, Kapitaalbreng van bestaande vennoten, Rekening-courant verhogen, Kapitaalbreng van nieuwe vennoten, Investeringskrediet, Qredits financiering, Starterslening, Leningen van vrienden en familie, Financiële leasing, Gewone lening, Operationele leasing, Overbruggingskrediet, Factoring, Overname financiering, Crowdfunding, Financiering via groep of holding, Vooruitbetaling klanten, Risicokapitaal (venture capital/private equity), Achtergestelde lening en Hypotheek. Deze schaalvariabele is vervolgens om gezet naar een binominale variabele: 0 = geen financiering overwogen en 1 = een of meerdere van de bovengenoemde financieringsvormen overwogen.
- **Afwijzing voor aanvraag:** Een binominale variabele waarbij 1 = niet afgewezen, weggestuurd of doorverwezen voor het indienen van een aanvraag en 2 = wel afgewezen, weggestuurd of doorverwezen voor het indienen van een aanvraag.
- **Indienen aanvraag:** Een binominale variabele waarbij 1 = nee, geen aanvraag bij een bank of andere instelling ingediend en 2 = ja, wel een aanvraag bij een bank of andere instelling ingediend.
- **Overwogen toekomst:** Een schaalvariabele opgemaakt uit de individuele variabelen: Business angel, Interne financiering met ingehouden winsten, Leverancierskrediet, Kapitaalbreng van bestaande vennoten, Rekening-courant verhogen, Kapitaalbreng van nieuwe vennoten, Investeringskrediet, Qredits financiering, Starterslening, Leningen van vrienden en familie, Financiële leasing, Gewone lening, Operationele leasing, Overbruggingskrediet, Factoring, Overname financiering,

Crowdfunding, Financiering via groep of holding, Vooruitbetaling klanten, Risicokapitaal (venture capital/private equity), Achtergestelde lening en Hypotheek. deze schaal variabele is vervolgens om gezet naar een binominale variabele zeggende 0 = geen financiering overwogen en 1 = een of meerdere van de bovengenoemde financieringsvormen overwogen.

- **Toekenningbankfinanciering:** De binominale variabele: 0 = financiering afgewezen en 1 = financiering toegekend.
- **Toekenning alternatieve financiering:** Een binominale variabele met als waarde 0 = financiering afgewezen en 1 = financiering toegekend.

Onafhankelijke (verklarende) variabelen

- **Geslacht:** 1 = man & 2 = vrouw
- **Aantal fte: Het aantal fte inclusief de eigenaar.** Dit is een andere variabele dan standaard door het CBS en de Kamer van Koophandel gehanteerd wordt. Zij gebruiken het aantal werkzame personen. Beide variabelen zijn getest maar uit theoretische overwegingen is gekozen het aantal fte te gebruiken als onafhankelijke variabele. De correlatie tussen aantal werkzame personen en aantal fte is 0,771.

Correlations

		Aantal fte	Aantal werkzame personen
Aantal fte Wat is het aantal werkzame personen (gemiddelde in 2014) in voltijds eenheden in uw bedrijf?	Pearson Correlation	1	,771**
	Sig. (2-tailed)		0
	N	3183	3183
Aantal werkzame personen Wat is het aantal werkzame personen (gemiddelde in 2014) in voltijds eenheden in uw bedrijf?	Pearson Correlation	,771**	1
	Sig. (2-tailed)	0	
	N	3183	3183

- **Rechtsvorm** bv: 0 = vof, eenmanszaak 1 = bv

- **Opleidingsniveau:**

1= Lagere of basisschool

2= Vmbo, lbo, mavo

3= hbo, havo

4= Vwo

5= Hbo

6= Wo/Universiteit

- **Familiebedrijf:** 0 = niet, 1 = wel

- **Meer kredietruimte benut:** 0 = niet, 1 = wel

De vraag is of de respondent in de afgelopen 12 maanden meer van zijn/haar kredietruimte heeft benut, hieronder wordt ook rood staan op de rekening-courant geteld.

- **Omzetgroei:**

1 = 'meer dan 15% daling'

2 = 'tussen 15% en 5% daling'

3 = 'tussen -5% en + 5%'

4 = 'tussen 5% en 15% meer'

5 = 'meer dan 15%'

- **Brutomarge:**

1 = 'minder dan 5%'

2 = '5-15%'

3 = '16-25%'

4 = '26 -35%'

5 = '36-45%'

6 = 'meer dan 45%'

- **Export:** 0=Nee, 1=Ja

Exporteert uw bedrijf goederen of diensten naar het buitenland?

- **Innovatie:** 0=Nee, 1=Ja

Heeft uw bedrijf in de afgelopen drie jaar nieuwe producten en/of diensten op de markt gebracht?

- **Branche dienstverlenend:** 0 = Niet dienstverlenend,

1 = Dienstverlenend

0 = 'Landbouw, bosbouw en visserij'

0 = 'Winning van delfstoffen'

0 = 'Productie en distributie van en handel in elektriciteit, aardgas, stoom en gekoelde lucht'

0 = 'Winning en distributie van water; afval- en afvalwaterbeheer en sanering'

0 = 'Industrie'

0 = 'Bouwnijverheid'

0 = 'Detailhandel'

0 = 'Groothandel'

0 = 'Vervoer en opslag'

0 = 'Logies-, maaltijd- en drankverstrekking'

0 = 'Onderwijs'

0 = 'Cultuur, sport en recreatie'

0 = 'Gezondheids- en welzijnzorg'

0 = 'Openbaar bestuur, overheidsdiensten en verplichte sociale verzekeringen'

0 = 'Verhuur van en handel in onroerend goed'

0 = 'Handel in, reparatie van auto's, motoren etc.'

0 = 'Verhuur van roerende goederen en overige zakelijke dienstverlening'

1 = 'Financiële instellingen'

1 = 'Advisering, onderzoek en overige specialistische zakelijke dienstverlening'

1 = 'Informatie en communicatie'

1 = 'Overige dienstverlening'

- **Gebruik financieel adviseurs:** 0 = Geen, 1 = Intern, 2 = Specialist

0 = 'Niemand, dat regel ik helemaal zelf'

1 = 'Familieleden'

1 = 'Collega-ondernemers'

1 = 'Aandeelhouders'

1 = 'Andere partij, namelijk:'

1 = 'Leveranciers'

1 = 'Mijn vennoten'

2 = 'Onze eigen financiële medewerker(s)'

2 = 'Accountant'

2 = 'Werkgevers-/branche-organisatie'

2 = 'Externe boekhouder'

2 = 'Financieel adviseur'

- **Onderpand:** 0 = Niet, 1 = Wel

0 = Geen

1 = Bedrijf onroerend goed (grond, vastgoed)

1 = Pand op aandelen onderneming

1 = Persoonlijke borg

1 = Pand op voorraad of debiteuren

1 = Borgstelling/garanties door derden

1 = Effecten/roerende goederen

1 = Privévermogen

1 = Bankgarantie

1 = Privé onroerend goed

- **Bekendheid met:** Schaal van 0 tot 25

Alle uitgevraagde vormen van financiering zijn middels een Cronbach's alpha analyse getest op interne validiteit. Met een score van 0.949 kan gesproken worden van een zeer sterke homogeniteit van de onderliggende variabelen en mogen deze dus gezien worden als het meten van 1 indicatie. Hierdoor kunnen de 25 verschillende financieringsvormen bij elkaar opgeteld worden om zo tot een schaalvariabele te komen. Dit houdt in, als een persoon bekend is met 5

verschillende financieringsvormen hij een score van 5 op de bekendheidsschaal krijgt.

- **Ervaring met financiering:** Schaal van 0 tot 25
Eenzelfde principe als bij het creëren van de ‘bekendheid met’-schaal is gehanteerd, middels een Cronbach’s Alpha analyse is tot een waarde van 0.715 gekomen op de 25 verschillende financieringsmogelijkheden. Hieruit kon opgemaakt worden dat er sprake is van voldoende homogeniteit om de variabelen op te tellen tot een schaal. In dit geval betekent een schaalscore van 4 dat de respondent in de afgelopen 5 jaar gebruikgemaakt heeft van 4 verschillende financieringsvormen. Hoe hoger de score ‘ervaring met financiering’ hoe meer ervaring met een of meerdere typen financieringsvormen.

Bijlage 4: Correlatietabel

Correlations

		Geslacht	Aantal fte	Rechtsvorm	Opleidingsniveau	Familiebedrijf niet	Meer kredietruimte benut	
Geslacht	Pearson Correlation	1	-0,025	-,104**	0,026	-,081**	-0,029	
	Sig. (2-tailed)		0,165	0	0,142	0	0,106	
	N	3183	3183	3183	3183	3183	3183	
Aantal fte	Pearson Correlation	-0,025	1	,067**	0,018	0,003	-0,006	
	Sig. (2-tailed)	0,165		0	0,311	0,868	0,719	
	N	3183	3183	3183	3183	3183	3183	
Rechtsvorm	Pearson Correlation	-,104**	,067**	1	,110**	,144**	0,005	
	Sig. (2-tailed)	0	0		0	0	0,761	
	N	3183	3183	3183	3183	3183	3183	
Opleidingsniveau	Pearson Correlation	0,026	0,018	,110**	1	-,125**	-,109**	
	Sig. (2-tailed)	0,142	0,311	0		0	0	
	N	3183	3183	3183	3183	3183	3183	
Familiebedrijf niet	Pearson Correlation	-,081**	0,003	,144**	-,125**	1	,095**	
	Sig. (2-tailed)	0	0,868	0	0		0	
	N	3183	3183	3183	3183	3183	3183	
Meer kredietruimte benut	Pearson Correlation	-0,029	-0,006	0,005	-,109**	,095**	1	
	Sig. (2-tailed)	0,106	0,719	0,761	0	0		
	N	3183	3183	3183	3183	3183	3183	
Omzetgroei	Pearson Correlation	-0,026	-0,002	-0,018	0,033	-0,02	-,119**	
	Sig. (2-tailed)	0,14	0,912	0,298	0,061	0,265	0	
	N	3183	3183	3183	3183	3183	3183	
Brutomarge	Pearson Correlation	-,067**	-0,024	-,153**	,141**	-,065**	-,112**	
	Sig. (2-tailed)	0	0,184	0	0	0	0	
	N	3183	3183	3183	3183	3183	3183	
Innovatie	Pearson Correlation	0,011	-,046**	-,140**	-,145**	-0,018	-,036*	
	Sig. (2-tailed)	0,526	0,009	0	0	0,318	0,04	
	N	3183	3183	3183	3183	3183	3183	
Export	Pearson Correlation	,085**	-,076**	-,228**	-0,027	-,110**	-0,02	
	Sig. (2-tailed)	0	0	0	0,122	0	0,257	
	N	3183	3183	3183	3183	3183	3183	
Branche	Pearson Correlation	-0,002	-0,001	-0,007	,264**	-,205**	-,099**	
	Sig. (2-tailed)	0,905	0,939	0,68	0	0	0	
	N	3183	3183	3183	3183	3183	3183	
Gebruik financieel adviseurs	Pearson Correlation	0,033	0,031	,095**	-,091**	0,003	0,033	
	Sig. (2-tailed)	0,064	0,084	0	0	0,866	0,066	
	N	3183	3183	3183	3183	3183	3183	
Onderpand	Pearson Correlation	-,091**	,043*	,153**	0,012	,152**	0,03	
	Sig. (2-tailed)	0	0,015	0	0,511	0	0,094	
	N	3183	3183	3183	3183	3183	3183	
Bekendheid met	Pearson Correlation	-,073**	,040*	,202**	,245**	,046**	-0,034	
	Sig. (2-tailed)	0	0,023	0	0	0,01	0,055	
	N	3183	3183	3183	3183	3183	3183	
Ervaring met	Pearson Correlation	-,076**	,052**	,264**	-0,023	,178**	,307**	
	Sig. (2-tailed)	0	0,004	0	0,196	0	0	
	N	3183	3183	3183	3183	3183	3183	

Omzetgroei	Brutomarge	Innovatie	Export	Branche	Gebruik financieel adviseurs	Onderpand	Bekendheid met	Ervaring met
-0,026	-,067**	0,011	,085**	-0,002	0,033	-,091**	-,073**	-,076**
0,14	0	0,526	0	0,905	0,064	0	0	0
3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183
-0,002	-0,024	-,046**	-,076**	-0,001	0,031	,043*	,040*	,052**
0,912	0,184	0,009	0	0,939	0,084	0,015	0,023	0,004
3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183
-0,018	-,153**	-,140**	-,228**	-0,007	,095**	,153**	,202**	,264**
0,298	0	0	0	0,68	0	0	0	0
3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183
0,033	,141**	-,145**	-0,027	,264**	-,091**	0,012	,245**	-0,023
0,061	0	0	0,122	0	0	0,511	0	0,196
3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183
-0,02	-,065**	-0,018	-,110**	-,205**	0,003	,152**	,046**	,178**
0,265	0	0,318	0	0	0,866	0	0,01	0
3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183
-,119**	-,112**	-,036*	-0,02	-,099**	0,033	0,03	-0,034	,307**
0	0	0,04	0,257	0	0,066	0,094	0,055	0
3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183
1	,215**	-,090**	-,057**	0,008	0,018	,057**	0,009	0,009
	0	0	0,001	0,651	0,312	0,001	0,592	0,608
3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183
,215**	1	,062**	0,026	,166**	-,066**	,120**	,172**	-,087**
0		0,001	0,136	0	0	0	0	0
3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183
-,090**	,062**	1	,213**	0,03	-,060**	-,058**	-,083**	-,156**
0	0,001		0	0,088	0,001	0,001	0	0
3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183
-,057**	0,026	,213**	1	,106**	-,053**	-,090**	-,052**	-,159**
0,001	0,136	0		0	0,003	0	0,004	0
3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183
0,008	,166**	0,03	,106**	1	-,114**	-,072**	,181**	-,151**
0,651	0	0,088	0		0	0	0	0
3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183
0,018	-,066**	-,060**	-,053**	-,114**	1	,052**	-,145**	,087**
0,312	0	0,001	0,003	0		0,003	0	0
3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183
,057**	,120**	-,058**	-,090**	-,072**	,052**	1	,229**	,179**
0,001	0	0,001	0	0	0,003		0	0
3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183
0,009	,172**	-,083**	-,052**	,181**	-,145**	,229**	1	,198**
0,592	0	0	0,004	0	0	0		0
3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183
0,009	-,087**	-,156**	-,159**	-,151**	,087**	,179**	,198**	1
0,608	0	0	0	0	0	0	0	
3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183	3183

Bijlage 5: Tabellen met binomiale logistische regressies

Overwogen			N = 3183
		Nagelkerke R-square =	0,307
	Exp. Beta	Significantie	
Controle variabelen			
Geslacht	0,944	0,674	
Aantal fte	1,000	0,688	
Rechtsvorm	1,007	0,955	
Opleidingsniveau	0,922	0,048	
Familiebedrijf	1,077	0,483	
Meer kredietruimte benut	4,235***	0,000	
Ondernemingskenmerken			
Omzetgroei	1,117***	0,009	
Brutomarge	0,960	0,213	
Export import	0,807**	0,040	
Innovatie	1,105	0,446	
Branche Dienstverlenend	1,121	0,289	
Kenmerken ondernemer			
Gebruik financieel adviseurs	1,050	0,389	
Onderpand	1,019	0,870	
Bekendheid met/ ervaring met financiering	0,999	0,907	
	1,506***	0,000	

	Afwijzing voor aanvraag		Indienen aanvraag	
	N = 943		N = 943	
	Nagelkerke R-square =		Nagelkerke R-square =	
	Exp. Beta	Significantie	Exp. Beta	Significantie
Controle variabelen				
Geslacht	0,656*	0,067	1,166	0,476
Aantal fte	1,001	0,584	0,999	0,746
Rechtsvorm	1,045	0,803	1,369*	0,070
Opleidingsniveau	0,918	0,154	0,858	0,011
Familiebedrijf	1,263	0,123	1,320*	0,063
Meer kredietruimte benut	1,106	0,515	1,469	0,013
Ondernemingskenmerken				
Omzetgroei	0,856***	0,008	0,978	0,709
Brutomarge	0,975	0,600	1,056	0,270
Export	1,028	0,855	1,059	0,701
Innovatie	1,023	0,898	0,969	0,861
Branche Dienstverlenend	1,340*	0,061	1,113	0,493
Kenmerken ondernemer				
Gebruik financieel adviseurs	1,026	0,756	1,201**	0,030
Onderpand	1,125	0,505	2,054***	0,000
Bekendheid met/ ervaring met financiering	0,998	0,781	1,003	0,687
	1,082**	0,019	1,147***	0,000

N = 343

	Toekenning bankfinanciering		Toekenning alternatieve financiering	
	Exp. Beta	Significantie	Exp. Beta	Significantie
	Nagelkerke R-square = 0,339		Nagelkerke R-square = 0,118	
Controle variabelen				
Geslacht	0,728	0,067	1,819	0,118
Aantal fte	1,03***	0,584	0,969*	0,077
Rechtsvorm	0,559*	0,803	1,047	0,898
Opleidingsniveau	1,189	0,154	0,962	0,749
Familie niet	2,441***	0,123	1,107	0,736
Meer kredietruimte benut	1,226	0,515	1,362	0,304
Ondernemingskenmerken				
Omzetgroei	1,384***	0,008	1,031	0,785
Brutomarge	0,944	0,600	0,991	0,927
Export	0,763	0,855	0,823	0,523
Innovatie	0,968	0,898	0,664	0,219
Branche Dienstverlenend	0,452***	0,061	1,202	0,555
Kenmerken ondernemer				
Gebruik financieel adviseurs	1,065	0,756	1,035	0,846
Onderpand	8,226***	0,505	0,630	0,235
Bekendheid met/ ervaring met financiering	1,173***	0,019	1,204***	0,002

Overwegen in de Toekomst

N = 3183

Nagelkerke R-square = 0,183

	Beta	Significantie
Controle variabelen		
Geslacht	0,92	0,544
Aantal fte	0,999	0,617
Rechtsvorm	1,214	0,105
Opleidingsniveau	0,947	0,185
Familiebedrijf	1,031	0,770
Meer kredietruimte benut	2,435***	0,000
Ondernemingskenmerken		
Omzetgroei	1,014	0,726
Brutomarge	0,943**	0,070
Export	0,558***	0,000
Innovatie	0,873	0,267
Branche Dienstverlenend	0,943	0,578
Kenmerken ondernemer		
Gebruik financieel adviseurs	1,044	0,441
Onderpand	1,174	0,172
Bekendheid met/ ervaring met financiering	1,264***	0,000

Toekenning bank financiering/borgstellingen afzonderlijk

N = 343	Nagelkerke R-square =	0,351
Controle variabelen	Exp(B)	Sig.
Geslacht	0,778	0,529
Aantal fte	1,025**	0,025
Rechtsvorm bv	0,666	0,236
Opleidingsniveau	1,199	0,116
Familiebedrijf	2,230**	0,006
	1,446	0,211
Ondernemingskenmerken		
Omzetgroei	1,411**	0,002
Brutomarge	0,927	0,413
Export	0,738	0,300
Innovatie	0,899	0,748
Branche Dienstverlenend	0,539*	0,050
Kenmerken ondernemer		
Gebruik financieel adviseurs	1,039	0,816
Onderpand		
finanzekerheid_onroerendgoed	2,518**	0,002
finanzekerheid_panopaandelen	1,082	0,889
finanzekerheid_persoonlijkeborg	0,804	0,550
finanzekerheid_pandopvoorraad	1,355	0,319
finanzekerheid_borgstellingderde	1,535	0,398
finanzekerheid_effectenroerendgoed	0,975	0,968
finanzekerheid_privevermogen	1,843	0,077
finanzekerheid_bankgarantie	3,377*	0,052
finanzekerheid_priveonroerendgoed	1,603	0,115
Bekendheid met/ ervaring met financiering	1,147**	0,029
	1,005	0,726

