

# Inhoud

<b>Inleiding: het nieuwe financieren</b>	7
<b>DEEL I Vraag en aanbod: de markt van geld</b>	13
<b>1 Ondernemingsfinanciering</b>	15
1.1 Verschillen in kredietbehoeften	16
1.2 De motivatie om geld te lenen	17
1.3 Verantwoord financieren	21
<b>2 Sparen leidt tot aanbod van geld aan bedrijven</b>	27
2.1 Indirecte en directe geldverstrekking	27
2.2 Rendement op spaargeld verhogen	30
2.3 Rendement op beleggen	33
2.4 Investeren in bedrijven: iets voor jou?	40
<b>3 Risico's en risicobeheersing bij bedrijfsfinanciering</b>	45
3.1 De risico's van bedrijfsfinanciering	46
3.2 Zekerheden	48
3.3 Riskrating	51
<b>4 Het aanvragen van een financiering door een onderneming</b>	65
4.1 Het financieringsmemorandum	65
4.2 Stapelen van financieringsmogelijkheden	69
4.3 De financieringsofferte	71
4.4 Onderhoud van de financiële relatie	74
4.5 Financiële strategie en rapportage	75

<b>DEEL II Aanbod van ondernemingsfinanciering</b>	77
<b>5 Nieuwe financieringsalternatieven</b>	81
5.1 De nieuwe financieringsalternatieven in vogelvlucht	82
5.2 Crowdfunding	83
5.3 Kredietunies	96
5.4 Microkrediet: Qredits	101
5.5 Mkb-beurzen	103
<b>6 Bestaande alternatieven voor bankfinanciering</b>	109
6.1 Eigen inbreng door de ondernemer	110
6.2 FFF: Family, Friends en Fans	112
6.3 Ketefinanciering: financiering binnen de transactie	116
6.4 Werknemersparticipatie	123
6.5 Ondernemers voor ondernemers: informal investors	128
6.6 Objectfinanciering	134
<b>7 De traditionele aanbieders</b>	149
7.1 Banken	150
7.2 Participatiemaatschappijen	159
<b>DEEL III De praktijk</b>	167
<b>8 Financiële strategie: regie voeren op financiering</b>	169
8.1 Een meerjarenfinancieringsplan	170
8.2 Een financieringsspecialist in de arm nemen	171
8.3 Voorbereiding van de financieringsaanvraag	175
8.4 Aandachtspunten binnen het financieringsbeleid	177
<b>9 Keuzestress</b>	181
9.1 Financiering en risico	181
9.2 Het obligo: de grootte van de financiering	184
9.3 De looptijd van de financiering	186
9.4 Persoonlijke keuzecriteria	190
9.5 Samenvatting keuzecriteria	200
9.6 Toepassing van het keuzemodel: het voorbeeld van Hans Groot	201

<b>10</b>	<b>Voorbeelden ter inspiratie</b>	209
10.1	Levensfasen van een bedrijf	209
10.2	Start up: app-ontwikkelaar WAY	214
10.3	Start-up door middel van bedrijfsovername: Hotel Sportief	220
10.4	Groei-onderneming: ICT-ontwikkelaar Office Quick	227
10.5	Volwassen onderneming: productiebedrijf Airbox International	234
<b>11</b>	<b>Tot slot: en zij financierden nog lang en gelukkig...</b>	241
	<b>Verklarende woordenlijst</b>	245
	<b>Dankwoord</b>	251
	<b>Over de auteur</b>	253
	<b>Index</b>	255

# Inleiding: het nieuwe financieren

Ondernemers zijn de stuwmotor van onze economie. Ondernemers gaan creatief om met veranderingen in de maatschappij en in de internationale orde. Zij zien in veranderingen meer kansen dan bedreigingen. Tegenslagen nodigen hen uit tot vernieuwing. Behendig omzeilen zij obstakels en zodra de kans zich voordoet, veren ze op en zijn ze na de crisis weer de voortrekkers van de economie. Dit boek is geschreven voor deze vaandeldragers van onze economie, voor ondernemers. Voor ervaren ondernemers en voor starters, voor grote en voor kleine bedrijven.

Dit boek is ook geschreven voor spaarders, beleggers en financiers. Voor hen die aan ondernemers financiering verstrekken, of van plan zijn dit te gaan doen, bijvoorbeeld via *crowdfunding*. Om te ondernemen hebben ondernemers behoefte aan geld – geld om te investeren. Dat geld moet ergens vandaan komen, niet alleen van banken, maar ook rechtstreeks van spaarders en beleggers.

## *Nieuwe vormen van kredietverstrekking*

In het verleden gingen ondernemers naar de bank voor financiering. Maar banken zijn door de crisis veranderd. Enerzijds is hun kredietbeleid minder royaal dan vroeger, anderzijds is hun positie in de samenleving aangetast. Het vertrouwen in banken heeft schade opgelopen. Banken werken aan herstel van het ver-

trouwen, maar vertrouwen (her)winnen vergt tijd, veel tijd. Zo veel tijd dat ‘de markt van geld’ kon veranderen. Naast de banken zijn nieuwe aanbieders van kapitaal opgestaan; crowdfunding en kredietunies hebben een plaats in de markt veroverd. Ook andere nieuwe aanbieders, zoals mkb-beurzen en microkrediet, zijn in de markt van bedrijfsfinanciering gesprongen. Van oudsher opereerden in deze markt naast banken andere aanbieders in de luwte. Aanbieders van *factoring* en *leasing* stappen nu uit de schaduw en roeren zich nadrukkelijk. Het financieringslandschap is een arena van tientallen aanbieders geworden. Het aanbod is zo groot dat gesteld kan worden: er is geld in overvloed!

Nu zich zoveel aanbieders van bedrijfsfinanciering aandienen, rijst voor ondernemers de vraag welke aanbieders voor hen de beste propositie hebben. Waar moet je als ondernemer op letten? Wat zijn de verschillen? Wanneer maak je gebruik van welk financieringskanaal? De antwoorden op die vragen tref je aan in dit boek.

### *Over dit boek*

Dit boek leidt ondernemers door het doolhof van financieringsalternatieven en voert de lezer via de theorie in deel I en de productomschrijvingen in deel II naar de dagelijkse praktijk in deel III.

### **Deel I – Vraag en aanbod: de markt van geld**

Deel I omvat vier hoofdstukken waarin de achtergrond en de werking van de zakelijke kredietmarkt worden beschreven. Hoofdstuk 1 handelt over de vraag wat de oorsprong is van zakelijke kredietbehoefte. De bespreking daarvan leidt tot de stelling: geld lenen levert geld op! Vervolgens wordt deze stelling genuanceerd, omdat er ook grenzen zijn aan kredietverlening. In hoofdstuk 2 wordt ingegaan op de vraag waar het geld voor de kredietver-

strekking vandaan komt en wie het op welke manier beschikbaar stelt. Volgens de *indirecte methode* zetten particulieren hun spaargeld op een bankrekening en leent de bank deze gelden vervolgens uit aan bedrijven. Inmiddels is er in de maatschappij veel aandacht voor de *directe methode*: spaarders stellen hun geld rechtstreeks ter beschikking aan bedrijven. Bijvoorbeeld via een lening van ouders aan hun ondernemende zoon of dochter, of via een crowdfundingplatform aan andere ondernemers. In dit hoofdstuk is een testje opgenomen om te toetsen of deze directe spaar- en leenvorm iets voor jou als lezer is. Voor spaarders en beleggers is het interessant om dat te checken. In hoofdstuk 3 wordt aandacht besteed aan de risico's van bedrijfsfinanciering en de wijze waarop men grip kan krijgen op deze risico's. Ten slotte wordt in hoofdstuk 4 toegelicht hoe partijen met elkaar omgaan in de markt van bedrijfsfinanciering. In dit hoofdstuk staat de kredietvrager centraal. Er wordt aandacht besteed aan het verstrekken van juiste en eerlijke informatie, het begrijpen van risico's en het vastleggen van afspraken. Als alle deelnemers de spelregels kennen, kan het spel fair worden gespeeld.

## **Deel II – Aanbod van ondernemingsfinanciering**

De markt van aanbod van financieringen groeit: vele nieuwe aanbieders melden zich. Ook de oude, reeds lang bestaande aanbieders ontwikkelen en vernieuwen zich. In deel II passeert een selectie van het aanbod aan financiers de revue. In hoofdstuk 5 worden vier nieuwe aanbieders besproken, te weten crowdfunding, kredietunies, microkrediet (via Qredits) en mkb-beurzen. De markt van bedrijfsfinanciering ontwikkelt zich snel. Deze markt blijft zich ontwikkelen en nieuwe kredietverstrekkingen blijven zich melden. Maar het is belangrijk ook gebruik te maken van de gevestigde financieringsalternatieven. Deze worden besproken in hoofdstuk 6. Hier wordt aandacht besteed aan de eigen

inbreng van de ondernemer in zijn bedrijf en aan de mogelijkheden die zijn directe omgeving biedt: denk aan familie en vrienden, zakenrelaties, investeerders en de medewerkers binnen het bedrijf. Er wordt speciale aandacht aan *leasing* en *factoring* besteed, omdat deze financieringsalternatieven in de huidige markt een grote rol spelen. In hoofdstuk 7 worden de ‘oude meesters’ besproken: banken en participatiemaatschappijen. Zij spelen een cruciale rol in de markt van ondernemingsfinanciering en zullen dat naar verwachting ook blijven doen. De tendens is dat oude en nieuwe financiers meer en meer met elkaar gaan samenwerken. *One stop shopping* is passé, ondernemers financieren zich in toenemende mate via meerdere partijen. Banken omarmen inmiddels deze verandering en hebben financieel regisseurschap hoog in het vaandel staan.

### Deel III – De praktijk

Van theorie naar praktijk. *Geld in overvloed* beoogt een praktisch boek te zijn om ondernemers te helpen een keus te maken uit het financieringsaanbod. Hoe pak je de financiering van je bedrijf aan? Doe je dat zelf? Schakel je een adviseur in? Zoek je dan een adviseur of een financieel regisseur? Waaraan moet die voldoen? Hoe vind je die? Op deze praktische vragen vind je antwoord in hoofdstuk 8. Hier worden ook tips gegeven om de financiering van de onderneming structureel onderdeel te laten zijn van de bedrijfsstrategie. Klanten en medewerkers zijn belangrijk, zij krijgen structureel aandacht. Financiers van de onderneming verdienen dit ook, want een goede financiering is de stille motor van elk bedrijf. In hoofdstuk 9 krijgt de lezer handvatten aangereikt om een keuze uit het grote aanbod van financieringskanalen te kunnen maken. Deze keuze wordt bepaald door functionele kenmerken en persoonlijke voorkeuren. Breng voor jezelf, voorafgaand aan een financieringsverzoek, de kenmerken en voorkeuren in

kaart. Dat vereenvoudigt de zoektocht in het grote aanbod. Vervolgens worden in hoofdstuk 10 vier voorbeelden uit de praktijk beschreven: voorbeelden van ondernemingen in verschillende levensfasen. Elke levensfase heeft zijn eigen kenmerken en daarbij passen verschillende aanbieders van financiering. Deze praktijkvoorbeelden geven de lezer meer inzicht in zijn eigen situatie. Het boek wordt in hoofdstuk 11 afgerond met een blik op de toekomst. Financieringsland bevindt zich in een turbulente periode. De rollen en posities van de spelers worden herverdeeld. Maar intussen moet de business voor ondernemers doorgaan: daarom geeft *Geld in overvloed* inzicht in de actuele mogelijkheden van het verstrekken en verkrijgen van kredieten van en voor ondernemers.



*Het Nederlandse mkb moet af van de verslaving aan bankkrediet. Dat gaat met veel afkickverschijnselen gepaard. Waar vinden ondernemers financiering, nu de banken hun kredietloket op een smalle kier hebben gezet? Dit boek biedt een praktische routekaart door het ingewikkelde landschap van alternatieve financieringsbronnen. Crowdfunding, kredietunies, microkrediet, ketenfinanciering, alles wordt nauwgezet behandeld, maar dan – en dat is prettig – zonder de hype.*

– MATHIJS BOUMAN, econoom en journalist

# DEEL I

## Vraag en aanbod: de markt van geld

**E**en ondernemer kan geld lenen dankzij het feit dat een ander bereid is geld uit te lenen. Dit betekent dus dat het lenen van geld plaatsvindt op een markt. Waar sprake is van een markt, zijn twee partijen actief: vragers en aanbieders. Daarom wordt in hoofdstuk 1 aandacht geschonken aan de vragers en in hoofdstuk 2 aan de aanbieders. Als partijen elkaar vinden en transacties sluiten, kunnen daaraan risico's verbonden zijn. Hoofdstuk 3 is gewijd aan het beoordelen van die risico's en de wijze waarop ze kunnen worden beperkt. Uiteindelijk functioneert een markt het beste wanneer de deelnemende partijen bereid zijn zich aan spelregels te houden. De belangrijkste spelregels vind je in hoofdstuk 4.

“

Niemand heeft recht  
op financiering: het  
is een gunst van de  
kredietverstrekker.

# I

## Ondernemingsfinanciering

**W**elvaart en groei van de economie worden sterk gestimuleerd door ondernemerszin. Ondernemers vormen een belangrijke aanjager van de economie. Om een bedrijf te runnen – en vooral om een bedrijf te laten groeien – is er geld nodig. Je kunt dit als ondernemer sparen: je maakt vijf jaar goed rendement, je spaart de winsten en na vijf jaar heb je genoeg om een groei-investering te doen. Na die investering groeit het bedrijf versneld door. Maar het zit in de aard van een ondernemer dat hij niet kan wachten! Al in het eerste jaar ziet hij kansen! Waarom dan nog vier jaar wachten en sparen? Zijn gedachte is: nú is het dé tijd!

Dat idee, het gevoel van kansen, van urgentie, van de wereld veroveren, kortom van ondernemen, dat gevoel is voor ondernemers zo'n sterke drijfveer dat ze niet kunnen wachten. Als je eerder investeert, kun je eerder rendement maken. De afweging van de ondernemer is: dankzij een lening kan ik vervroegd investeren. Als ik op een lening minder rente betaal dan het rendement dat ik ermee kan maken in de investering, dan is het een goede investering om met geleend geld te realiseren. Ondernemers hebben de gewoonte om de hieraan verbonden nadelen en risico's met verve weg te wuiven.

I.I

## Verschillen in kredietbehoeften

Strikt genomen is het voor veel ondernemers en bedrijven niet noodzakelijk om met geleend geld te ondernemen. Maar een ondernemer is nu eenmaal geen type om te gaan zitten wachten tot hij voldoende geld heeft om zijn plannen te realiseren. Hij wil nú iets doen om in de toekomst iets te realiseren.

*Dankzij krediet kun je nú actie  
ondernemen om in de toekomst  
iets te realiseren*

Verschillende activiteiten leiden tot verschillen in kredietbehoefte. De handelaar die even extra geld nodig heeft om een extra partij goederen in te kopen, heeft ‘maar even’ kredietbehoefte. Als hij de met geleend geld gekochte partij goederen heeft verkocht, kan hij zijn lening aflossen. De fabrikant die een nieuwe fabriek wil bouwen, heeft zo veel geld nodig voor de investering dat hij gedurende lange tijd een financiering nodig heeft. Investerings in de ontwikkeling van een product en in vaste activa (gebouw, inventaris, machines) zijn bedoeld voor de lange termijn. Het zijn investeringen in de organisatie om in de toekomst meer en beter omzet te kunnen realiseren. Deze langetermijninvesteringen laten zich het best financieren met een langetermijnfinanciering. In feite verleg je daardoor het sparen: je spaart niet vooraf, maar achteraf. De oplossing voor deze financieringsvragen is een lening met een looptijd die in redelijke verhouding staat tot de (economische) levensduur van de investering. Een bedrijfspand financier je met een lening van twintig jaar, inventaris met een vijfjarige lening en computers met een lening van hooguit drie jaar.

Terwijl vaste activa dus gefinancierd worden met leningen van meerdere jaren, worden vlottende activa – oftewel voorraad en debiteuren – veelal gefinancierd met ‘kort geld’. In de praktijk is dat een rekening-courantfaciliteit bij een bank. Voorraad wordt snel omgezet in geld, dus is er snel aflossingscapaciteit. Omdat je direct weer nieuwe voorraad inkoop, heb je ook weer nieuw geld nodig. Dit is een continu proces met wisselende voorraden en veranderende kredietbehoefte. Daarom is hiervoor een rekening-courantfaciliteit het meest geschikt: je kunt krediet opnemen als het nodig is. Omdat ondernemen een continu proces is, is het gebruik van de rekening-courantfaciliteit in de praktijk ook een continu proces.

In feite zijn er maar twee soorten financieringen:

1. *Een lening* – Een financiering voor een investering in vaste activa met een looptijd van meerdere jaren en een vast aflossingsschema.
2. *Een kredietfaciliteit in rekening-courant* – Een stand-by-faciliteit om de pieken in het werkkapitaal op te vangen.

Beide financieringsinstrumenten bieden de ondernemer de kans om zijn activiteiten versneld uit te bouwen.

## 1.2

### De motivatie om geld te lenen

Voorsprong op concurrenten kun je realiseren door eerder en sneller producten en vernieuwingen te introduceren. Om te investeren in die voorsprong heb je geld nodig. Dat is het grote voordeel van geld lenen: het levert geld op! Je kunt door lenen vandaag al iets realiseren waarvoor je later pas het geld hebt. Zo heeft lenen een sterke acceleratorwerking. Zolang je met het geleende geld een rendement realiseert dat hoger is dan de rente-

kosten, is het (vanuit dit perspectief althans) verstandig om geld te lenen. Dit wordt de *hefboomfactor* genoemd: het realiseren van extra rendement op eigen vermogen, dankzij het feit dat je vreemd vermogen leent. Het geleende geld draagt bij aan extra rendement van de onderneming.

**Voorbeeld positieve hefboomfactor**

Ondernemer Mark de Groot heeft € 100.000 eigen geld in zijn onderneming geïnvesteerd. Het geld is gebruikt om de vereiste investeringen te doen. De balans ziet er als volgt uit:

Activa	€ 100.000	Eigen vermogen	€ 100.000
Balanstotaal	€ 100.000	Balanstotaal	€ 100.000

Mark realiseert met zijn activiteiten een winst van € 35.000. Dat betekent dat hij met een investering van € 100.000 een rendement van € 35.000 heeft gerealiseerd; derhalve heeft hij een rendement van 35% op zijn eigen vermogen.

Als hij de investeringen verdubbelt, van € 100.000 naar € 200.000, kan hij een rendement realiseren van  $2 \times € 35.000 = € 70.000$ . Omdat Mark dat geld niet ter beschikking heeft, leent hij € 100.000 bij. De balans is verdubbeld:

Activa	€ 100.000	Eigen vermogen	€ 100.000
Extra activa	€ 100.000	Lening	€ 100.000
Balanstotaal	€ 200.000	Balanstotaal	€ 200.000



De rente op de lening bedraagt 5% per jaar, dus € 5.000 in het eerste jaar. De nu behaalde winst bedraagt: € 70.000 minus de extra rentekosten, dus € 70.000 –/– € 5.000 = € 65.000. Deze winst komt volledig toe aan Mark. Hij heeft zelf € 100.000 eigen vermogen ingebracht en maakt nu € 65.000 rendement, oftewel een rendement van 65% op het eigen vermogen. Dankzij de lening realiseert Mark dus 30%-punt meer rendement op zijn eigen vermogen.

Een positieve hefboomfactor is mooi. Het laat zich raden dat een negatieve hefboomfactor funest is voor een bedrijf. Bereken dus altijd het rendement dat je met geleend geld kunt maken. Doe dat realistisch en houd jezelf niet voor de gek. Als een ander je voor de gek houdt, is dat jammer. Doe je het zelf, dan is dat dom.

De positieve hefboomfactor rekent af met de slogan: ‘Let op: geld lenen kost geld.’ Met deze slogan wordt de consument gewaarschuwd voor de risico’s van geld lenen. De slogan is aardig ingeburgerd, maar geeft niet het juiste beeld. Voor veel ondernemers geldt: ‘Let op: geld lenen levert geld op.’ Als met geleend geld een rendabele investering wordt gedaan, levert geld lenen geld op. Als de opbrengst de kostprijs van de financiering overtreft, is het zinvol te investeren en te lenen.

## *Let op: geld lenen levert geld op*

Vanuit het perspectief van rendement is het verstandig om een investering met geleend geld te realiseren zolang het rendement op de investering groter is dan de kosten van de financiering. Deze redenering gaat voorbij aan de risico’s en andere nadelen van financieren. De beoordeling is zuiver cijfermatig. En de con-



clusie is duidelijk: geld lenen levert geld op als de kostprijs van de financiering lager is dan het rendement van de investering.

Als geld lenen geld oplevert, is de vraag gerechtvaardigd: is krediet zonder limiet verantwoord? Het antwoord is: nee. Ten gevolge van risico's en onzekerheden zijn er grenzen aan het lenen. Een kenmerk van een lening is: je moet aflossing en rente betalen. Tegenover de onzekere uitkomst van een investering die is gefinancierd met een lening staat dus een zekere, vaste verplichting van rente plus aflossing. Dat betekent: een vaste verplichting versus een onzekere inkomstenstroom. Dat is risico. Daar komt bij dat de snelle technologische ontwikkelingen de laatste jaren leiden tot snelle, ingrijpende veranderingen in businessmodellen. Hier botsen theorie en praktijk! Het extra rendement dat een lening voor een onderneming kan opleveren, moet niet alleen worden afgezet tegen de kostprijs van de lening, maar ook tegen de risico's: de marktontwikkeling, de technologische ontwikkeling, de concurrentie. Kortom, alle ondernemingsrisico's moeten in de investeringsbeslissing worden gewikt en gewogen.

De consequentie van de risico's is: onbeperkt financieren is onverantwoord. Er is een optimale verhouding tussen eigen vermogen en vreemd vermogen, die niet voor alle bedrijven hetzelfde is. Een onderneming waarvan het verdienmodel 'activa-afhankelijk' is (dat wil zeggen: afhankelijk van de activa waarin men investeert, zoals machines) heeft meer investeringsactiviteiten – en dus ook meer financieringsbehoefte – dan een onderneming gebaseerd op kennis, zoals een accountantskantoor. Er zijn dus bedrijven die door de aard van hun activiteiten een groter kapitaalbeslag hebben dan andere.

De vraag is gerechtvaardigd: als enerzijds geld lenen verstandig is en het anderzijds niet onbeperkt kan plaatsvinden, ligt tussen die

twee uitersten een optimum. Wat is het optimum en waardoor wordt dit bepaald?

### 1.3 Verantwoord financieren

Traditioneel kent de bedrijfseconomie de zogeheten gouden balansregel, die stelt: vaste activa dienen met lang kapitaal (eigen vermogen plus lang vreemd vermogen) gefinancierd te worden en vlottende activa met kort vreemd vermogen. Dus: 'lang met lang' en 'kort met kort'. Dit is een goed uitgangspunt, maar het geeft nog geen antwoord op de vraag hoeveel geleend geld versus eigen geld verantwoord is. Hier spelen andere factoren een rol; denk aan de aard van de activiteiten, risico's in de markt en de levensfase van de onderneming. Per sector en per levensfase verandert de ideale balans. Bij grotere risico's is er meer behoefte aan een buffer, meer behoefte aan eigen vermogen (in jargon: meer solvabiliteit). Bij kleinere risico's is een kleinere solvabiliteit acceptabel en kan een bedrijf meer lenen.

Bedrijfsrisico's hangen samen met de activiteiten van een bedrijf. Een productiebedrijf is kapitaalintensief en vergt een grotere buffer dan een handelsonderneming. In het midden- en kleinbedrijf (mkb) is ten tijde van de grote economische groei de aandacht – en daarmee de zorg – voor een voldoende grote buffer verslapt. Het idee ontstond: als de onderneming voldoende cash genereert, kun je blijven lenen. (Immers, geld lenen levert geld op.) In die jaren was er onvoldoende aandacht voor de risico's, maar dankzij de economische crisis is het risicobesef hersteld. Daarom verkrijgen bedrijven minder gemakkelijk krediet van banken. Elk bedrijf moet een bepaald minimaal percentage aan eigen vermogen aanhouden om tegenslagen het hoofd te bieden.

Wat het juiste percentage eigen vermogen – de juiste solvabiliteit – is, varieert. Als leidraad kan tabel 1.1 dienen.

	<b>Kritiek</b>	<b>Laag</b>	<b>Voldoende</b>	<b>Optimum</b>	<b>Sterk</b>	<b>Surplus</b>
Industrie/productie	15%	25%	35%	50%	60%	70%
Bouw	10%	20%	30%	40%	50%	60%
Groothandel	10%	20%	30%	40%	50%	60%
Detailhandel	15%	25%	35%	50%	65%	80%
Automotive B2C	15%	20%	30%	40%	50%	60%
Automotive B2B	15%	25%	35%	50%	60%	70%
Transport en logistiek	10%	20%	30%	40%	50%	60%
Personenvervoer	15%	20%	30%	40%	50%	60%
Horeca en recreatie	15%	25%	35%	50%	60%	70%
Zakelijke dienstverlening	10%	20%	30%	50%	60%	70%
Informatie en communicatie	15%	25%	35%	50%	60%	70%
Vastgoedexploitatie	5%	15%	30%	40%	50%	60%
Landbouw en visserij	10%	20%	35%	50%	65%	80%
Private gezondheidszorg	10%	20%	30%	40%	50%	60%

Tabel 1.1 *Optimale solvabiliteit in verschillende branches*

In de tabel zijn zes klassen vermeld: kritiek, laag, voldoende, optimum, sterk en surplus. De betekenis hiervan wordt hierna toegelicht.

- *Kritiek* – Als de solvabiliteit op of onder het kritieke percentage ligt, loopt de continuïteit van de onderneming gevaar. Dit gevaar is nog niet acuut, maar kan wel snel manifest worden. Additioneel vreemd vermogen aantrekken is onverantwoord. Richt je op versterking van het eigen vermogen door resultaatverbetering en winstinhouding. Een versnelde verbetering

kun je realiseren door risicodragend vermogen van buiten af aan te trekken: bijvoorbeeld van een investeerder of van familie. De verschillende mogelijkheden worden in dit boek besproken.

- *Laag* – Als de solvabiliteit omstreeks niveau ‘laag’ verkeert, is additioneel geld lenen niet onmogelijk, maar ook niet wenselijk. De primaire aandacht dient uit te gaan naar balansverbetering. Veel bedrijven vragen juist in deze fase extra krediet aan, omdat de ondernemer meent dat de extra financiering de mogelijkheid biedt de gewenste rentabiliteitsverbetering te realiseren. Begrijpelijk, maar er is sprake van verhoogd risico voor zowel ondernemer als financier. Zoek dus bij voorkeur risicodragend kapitaal, bijvoorbeeld door de uitgifte van aandelen of het aantrekken van een achtergestelde lening.
- *Voldoende* – Als de solvabiliteit op dit niveau verkeert, zijn de balansverhoudingen gezond. De onderneming heeft voldoende leencapaciteit.
- *Optimum* – De verhouding eigen vermogen-vreemd vermogen is optimaal. Met dit solvabiliteitspercentage is er sprake van een gezonde onderneming die voor haar strategie en plannen eenvoudig toegang heeft tot alle kapitaalverstrekkers. In het mkb voldoen onvoldoende bedrijven aan deze optimale vermogensverhouding.
- *Sterk* – Een solvabiliteit hoger dan het optimum betekent dat de onderneming zich onafhankelijk kan opstellen van haar financiers. Een comfortabele positie.

- *Surplus* – Als de solvabiliteit zo groot is dat er een surplus is, heeft de onderneming meer eigen vermogen op de balans dan nodig is. In deze situatie kan men overwegen om geld aan de onderneming te onttrekken en aan de aandeelhouders uit te keren. Te veel eigen geld in de onderneming is niet efficiënt. Herkapitalisatie is het overwegen waard: de onderneming trekt dan een lening aan om extra dividend uit te keren.

In de Nederlandse ondernemingspraktijk bevinden zich veel bedrijven in de categorieën *Laag* en *Voldoende*, waar de additionele leencapaciteit van een bedrijf beperkt is.

### *Zzp'ers*

De genoemde percentages zijn indicaties voor het bedrijfsleven, voor 'echte' bedrijven. Een aparte, afwijkende groep vormt de groeiende groep zzp'ers (ondernemers zonder personeel in dienst). Veel zzp'ers voeren niet een bedrijf in de klassieke zin, maar zij exploiteren voornamelijk hun eigen persoonlijke kwaliteit als professional. In feite betreft het werknemers zonder vast dienstverband. Zij creëren in hun bedrijf wel inkomen, maar geen ondernemingswaarde. Daardoor hebben zij nauwelijks tot geen leencapaciteit. Voor hen geldt dat de optimale solvabiliteit omstreeks 80% à 100% ligt. De buffer die zij in hun onderneming opbouwen, is voornamelijk bedoeld om perioden van leegloop (perioden zonder opdrachtgevers) te overbruggen en een reserve op te bouwen voor pensioen.

## *Zzp'ers creëren inkomen, geen waarde*

In dit hoofdstuk is aandacht geschonken aan de vraag waarom ondernemers behoefte hebben aan krediet. De belangrijkste reden is dat dankzij het opnemen van financiering een onderne-

mer eerder (in de tijd) investeringen kan realiseren en daardoor extra rendement kan realiseren. Om geld te kunnen lenen moeten er ook partijen zijn die geld 'over' hebben en die bereid zijn dit aan ondernemers ter beschikking te stellen. Deze groep, de aanbieders van geld, vormt het onderwerp van hoofdstuk 2.