

# Financiering bedrijven is gebrekkig

24 januari 2008 | Het Financieele Dagblad

Door: Boot, A.

Arnoud Boot

Goede toegang tot financiering cruciaal voor verbetering innovatie en ondernemerschap in Nederland

Ondanks relatief goede economische prestaties van de afgelopen decennia blijft er de zorg over vernieuwing en ondernemerschap. Nederland kent weinig innovatieve startende ondernemingen en weinig doorgroei van kleine naar grote bedrijven. Het betekent, niet verrassend, dat de productiviteitsgroei achterblijft.

De status-quo is onacceptabel. We moeten het ondernemerschap bevorderen. Tijdens het buitengewoon succesvolle symposium 'Towards an Entrepreneurial Society', onlangs op het ministerie van Economische Zaken, verdedigden sommigen dat er geen problemen zijn bij de beschikbaarheid van financiering voor ondernemingen. Dit is verrassend, omdat vaak het tegendeel wordt gehoord.

De stelling dat de beschikbaarheid geen probleem is, zou buitengewoon slecht nieuws zijn. Het zou illustreren dat Nederland disproportioneel weinig 'ondernemende' en innovatieve ondernemingen heeft, dat behoudendheid troef is en dat er daarom geen financieringsprobleem zou zijn.

Doordenkend zou dit betekenen dat het feit dat we geen financieringsproblemen kennen ertoe heeft geleid dat er geen activiteiten worden ondernomen waarvoor externe financiering cruciaal is. Aangezien iedereen zich op deze realiteit heeft ingesteld, lijkt er geen financieringsprobleem te zijn.

Internationaal onderzoek over bankfinanciering in Nederland ondersteunt dit standpunt. De Europese Commissie concludeert in de zogenaamde Eurobarometer over de toegang tot financiering voor kleine en middelgrote ondernemingen (SME in de Engelse afkorting) dat '...the Netherlands has the second lowest reported perception of banks' supportiveness of the SME firms financial needs'. Weinig verrassend komt ook de Oeso, de Parijse economische denktank van de geïndustrialiseerde landen, in een uitgebreide analyse over de Nederlandse bancaire markt tot dezelfde conclusie, hoewel de Nederlandse bancaire markt op veel gebieden lage kosten kent en adequaat voorziet in bancaire diensten.

De Oeso wijst erop dat dergelijke bedrijven een beperkte keus hebben. Het aantal marktspelers is zeer beperkt en toetreding is er niet, waardoor de concurrentie beperkt is. En zodra er een kredietlijn is, lijkt er bijna een verbod te bestaan op het afnemen van financiële diensten van andere banken. Er zijn, wat economen noemen, aanzienlijke lock-in effecten die een overstap bijna onmogelijk maken. De Oeso wijst ook op de gebrekkige transparantie van het proces, wat een overstap verder bemoeilijkt.

Het is zeer de vraag of er voldoende concurrerende financiële diensten zijn voor het midden- en kleinbedrijf. Banken verwijzen vaak naar een McKinsey-studie over de kosten en baten van het Nederlandse betalingsverkeer, dat ze zelf hebben geëntameerd. Daaruit blijkt dat het betalingsverkeer niet kostendekkend is, en dit wordt geïnterpreteerd als goed nieuws voor de consumenten. Maar de ruim 600 miljoen euro die banken 'verliezen' op particulieren wordt volledig 'terugverdiend' op ondernemingen, en met name op het midden- en kleinbedrijf.

Internationaal onderzoek toont ook aan dat grote banken kleinere ondernemingen minder goed bedienen. In de Verenigde Staten blijkt keer op keer dat een fusie of schaalvergroting van banken ruimte biedt aan nieuwe toetreders. Dat effect is in Nederland en op het Europese vasteland bijna geheel afwezig.

De recente overname van ABN Amro Nederland door Fortis vergroot de lokale concurrentie niet. De Europese Commissie oordeelt dat het effect van de overname beperkt is, omdat Fortis op de Nederlandse markt voor particulieren en kleinere bedrijven nooit een actieve rol heeft gespeeld.

Dit klopt en het lijkt de beperkte concurrentie op de markt voor het midden- en kleinbedrijf te bevestigen. Brussel stelde slechts beperkte eisen bij de verlening van goedkeuring voor de overname. Slechts een klein deel van de nieuwe combinatie Fortis-ABN Amro hoeft te worden afgestoten, wat de toegang van een nieuwe concurrent tot de Nederlandse markt beperkt.

Fortis heeft veel ruimte gekregen om dit te repareren; het kan zich beperken tot het verkopen van niet-attractieve onderdelen. Maar er is een dilemma: er moet een koper komen die zich kwalificeert. Het wachten is op een voor Fortis vriendelijke partij die tenminste de indruk wekt een serieuze koper te zijn en zo acceptabel is voor de Europese Commissie. Voor de relatief gesloten financieringsmarkt voor het midden- en kleinbedrijf is het jammer dat Brussel geen zwaardere eisen stelde, om zo de concurrentie op de Nederlandse markt te vergroten.

Ligt de sleutel voor doorgroei van ondernemingen en voor meer innovatieve starters exclusief bij de banken? Natuurlijk niet. Bevorderen van ondernemerschap vergt een brede agenda; de cultuur moet om. Ondernemen betekent nieuwe wegen inslaan, keuzes maken en risico's nemen. En de bereidheid om verder te kijken dan de zekerheid van het moment.

Dat betekent dat ondernemers er eigen geld in moeten steken, om duidelijk te maken dat ze er zelf echt in geloven. Je kunt van een bank niet verwachten dat die een leuk idee in het hoofd van een ondernemer zomaar financiert. Maar we mogen wel degelijk verwachten dat banken een meer ondernemende kijk zullen hebben.

Arnoud W.A. Boot is hoogleraar financiële markten aan de Universiteit van Amsterdam en directeur van het Amsterdam Center for Corporate Finance.

Illustratie: Hein de Kort