



 **abcfinance**  
your partner for success

## OPLOSSINGEN VOOR DE DRIE GROOTSTE FINANCIËLE UITDAGINGEN VAN MKB ONDERNEMERS



## INHOUDSOPGAVE

1. DE MOTOR VAN DE ECONOMIE	3
2. DE FINANCIËLE UITDAGINGEN VAN HET MKB	4
2.1 Niet betalende klanten	4
2.2 Cashflow problemen	5
2.3 Geen uitzicht op financiering	6
3. EEN PAAR EXTRA AANBEVELINGEN	7
CONTACT	8





## 1. DE MOTOR VAN DE ECONOMIE

De Coronacrisis in 2020-2021 heeft, mede vanwege de vele beperkende maatregelen en overheidssteun, een grote negatieve impact op de financiële fitheid van mkb-ondernemers. Dit geldt zowel op korte, als op langere termijn.

Om de economie gezond te houden, is het van belang om af en toe stil te staan bij de financiële situatie van uw onderneming. Want met name in het midden- en kleinbedrijf, de motor van de Nederlandse economie, blijft dit een punt van aandacht.

MKB-Nederland en VNO-NCW trokken in maart 2021 al de conclusie dat een echt herstel uit de Corona-crisis meerdere jaren zal vergen. De vele onzekerheden maken dat ook veel bedrijven in Nederland investeringen uitstellen en herstelplannen vooruitschuiven. De uitholling van het eigen vermogen en de aanzienlijke schuldenberg die vele bedrijven hebben, belemmeren bovendien een krachtig herstel.

Daarbij vormt de toenemende krapte op de arbeidsmarkt een extra risico voor bedrijven, zeker ook financieel. Volgens een conclusie in een blog-artikel van WETALENT<sup>ii</sup> krijgen ondernemers met een 'ongekende arbeidsmarkt' te maken. Gebrek aan arbeidskrachten heeft een negatieve impact op de cashflow door onderbezetting, lagere productiviteit, nee-verkoop en ketenrisico's door gebrek aan grondstoffen en halffabricaten.

Een scherpe blik op de (toekomstige) financiën van uw bedrijf voorkomt problemen en zorgt ervoor dat er betere beslissingen genomen kunnen worden, waardoor bedrijfsdoelstellingen vaker gehaald worden. Uit diverse onderzoeken hebben wij daarom de belangrijkste financiële uitdagingen voor het MKB in kaart.

Wat kunt u als ondernemer zelf doen? Waar liggen kansen? Zo bekijken we hoe u als ondernemer kunt omgaan met niet betalende klanten. Vervolgens hebben we een aantal oplossingen uiteengezet, voor als u te maken krijgt met cashflow problemen. En tot slot werpen we een blik op het aantrekken van financiering, want de 'verbreding van de financieringsmarkt'<sup>iii</sup> biedt kansen voor ondernemers, aldus de NVB.

Kortom, heel veel praktische informatie en tips, zodat u na het lezen, direct stappen kunt maken!

## 2. DE FINANCIËLE UITDAGINGEN VAN HET MKB

---

### 2.1 NIET BETALENDE KLANTEN

“Een ongeluk komt nooit alleen...”

Dit zal menig ondernemer bekend in de oren klinken; wel klanten en best wel druk, maar ook problemen om facturen te innen.

“Door de gevolgen van de corona-pandemie is het percentage aan klanten dat zijn facturen niet betaalt vanwege cashflowproblemen meer dan verdubbeld.” Dat blijkt uit onderzoek van fintech-bedrijf Onguard<sup>iv</sup> al in het najaar van 2020. Ook grote bedrijven doen nog altijd veel langer over betalingen aan het MKB, aldus Graydon<sup>v</sup>. Gemiddeld zo’n 13 dagen langer dan de 30 dagen die in het Wetsvoorstel: Betaaltermijn van grootbedrijf aan mkb van 60 naar 30 dagen wordt voorgesteld.

En dat kan verstrekkende gevolgen hebben. Exacte cijfers zijn niet bekend, maar experts schatten in dat zo’n 25% van de faillissementen veroorzaakt wordt door niet betalende klanten.

#### De oplossing(en):

Als ondernemer kunt u gelukkig veel doen om te voorkomen dat u te maken krijgt met niet betalende klanten.



#### Doe vooraf onderzoek

Het is slim om vooraf een aantal zaken te checken voordat u een samenwerking aangaat. Hoe is de potentiële klant bijvoorbeeld bij u terecht gekomen? Heeft u gezamenlijke contacten waar u navraag kan doen over hoe het bedrijf zaken doet? Check ook online de reputatie van het bedrijf. Google het bedrijf of zoek naar gesprekken op Twitter op de bedrijfsnaam. Zijn er veel klachten van klanten of leveranciers? Doe dan extra navraag!



#### Vraag naar de kredietwaardigheid

Twijfelt u aan de kredietwaardigheid van een nieuwe klant? Neem dan eens contact op met een financieringsspecialist. Een goede kredietverzekeraar bijvoorbeeld verzamelt betalingservaringen van al zijn relaties. Grote kans dat andere leveranciers al te maken hebben gehad met uw potentiële klant. Daarnaast beschikken financieringsspecialisten in Nederland over informatie vanuit de Kamer van Koophandel, (andere) incassobureaus en banken. Van veel bedrijven kan dus redelijk eenvoudig een beeld worden gevormd van de financiële situatie.



#### Stel duidelijke betalingsvoorwaarden op

Besluit u in zee te gaan met een nieuwe afnemer? Denk er dan aan om duidelijke betalingsvoorwaarden op te stellen. Hierin zouden de volgende zaken zeker terug moeten komen:

- Communiceer duidelijk het in rekening te brengen bedrag en vergeet niet de gehanteerde valuta en het juiste btw-percentage te vermelden.
- Daarnaast is het belangrijk duidelijk te maken op welke manier u het afgesproken bedrag wilt ontvangen. Is dat via een (eenmalige) incasso? Of gebeurt dit met bankoverschrijvingen? Of wordt er contant betaald? Vergeet ook niet aan te geven welke banken en creditcards u wel of niet accepteert.
- Een cruciaal onderdeel van uw betalingsvoorwaarden is het bepalen van de betalingstermijn. Het is aan te raden om te kiezen voor een vaste betalingstermijn van bijvoorbeeld dertig dagen vanaf factuurdatum of vanaf datum van de geleverde producten of diensten. Als u geen termijn afspreekt, geldt in Nederland een wettelijke betalingstermijn van standaard dertig dagen, bij uitzondering maximaal zestig dagen.
- Communiceer duidelijk wat de gevolgen zijn als er niet tijdig wordt betaald. Volgt er een aanmaning? Wordt de factuur dan gelijk verhoogd? En indien dat het geval is, met een vast bedrag of een percentage van het factuurbedrag? En laat ook vooraf weten of uw onderneming samenwerkt met een incasso- of administratiebureau. Dit schept duidelijkheid!
- Last but not least, vergeet niet om de betalingsvoorwaarden op te nemen in uw algemene voorwaarden en/of uw opdrachtbevestigingen.



#### Besteed uw creditmanagement uit

U richt zich liever op uw kernactiviteiten? Of heeft u simpelweg geen tijd voor goed debiteurenbeheer? Dan kan het efficiënter zijn om (een deel van) uw creditmanagement uit te besteden. Afhankelijk van de afspraken die u maakt, bent u dan geen tijd meer kwijt aan het dagelijkse contact met uw debiteuren over facturen, incassotrajecten, het analyseren van de in uw portefeuille aanwezige risico's, het verstrekken van interne- of kredietlimieten en/of het monitoren van de debiteurenrisico's. Het grote voordeel van het uitbesteden van deze werkzaamheden, is dat het u zelf tijd scheelt of dat u bespaart op personeelskosten. Daarnaast kan goed debiteurenbeheer en een daadkrachtig incassoproces, uw werkkapitaal op korte termijn verbeteren.

Kiest u ervoor om uw incassoprocessen uit te besteden? Let er dan wel goed op dat de organisatie waar u zaken mee doet, is aangesloten bij de Nederlandse Vereniging van gecertificeerde Incasso-ondernemingen. Deze bedrijven voldoen allemaal aan het Incasso Keurmerk en werken volgens specifieke regels en normen, waarop wordt toegezien door het onafhankelijke Keurmerkinstituut.

## 2.2 CASHFLOW PROBLEMEN

Cashflow is wellicht het meest cruciale element van uw boekhouding; het is de geldstroom die door uw organisatie heengaat. Een tekort aan cashflow betekent dat er meer geld uitstroomt dan instroomt. Cashflow wordt daarom vergeleken met zuurstof; het is namelijk de basis voor een organisatie om te kunnen (over)leven. Is er, ondanks een grote klantenkring, niet direct geld voor handen om het personeel of de leveranciers te betalen? Dan is het einde oefening. Er moet gewoonweg op tijd genoeg geld in huis zijn om de bedrijfsvoering te continueren.

Een van de belangrijkste aspecten om te komen tot een gezonde cashflow is dat u, uw geld op tijd ontvangt van klanten. Uit het eerder genoemde onderzoek van fintech-bedrijf Onguard<sup>nl</sup> blijkt dus dat het percentage aan klanten dat zijn facturen niet betaalt vanwege cashflowproblemen meer dan verdubbeld. En dat de betaaltermijn van grote bedrijven aan het MKB gemiddeld 43 dagen beslaat. Uitermate vervelend en voor sommige ondernemingen zelfs levensbedreigend. Gelukkig is ligt er een wetsvoorstel in de Tweede Kamer die een betaaltermijn van 30 dagen standaard maakt.

Daarnaast kunnen cashflow problemen ontstaan door eigen toedoen. Bijvoorbeeld omdat u zelf facturen gelijk betaalt aan uw crediteuren of omdat u investeringen heeft gedaan die u nu beperken in uw werkkapitaal.

### De oplossing(en):

Neem het heft in eigen handen, veel cashflow problemen zijn op te lossen! Naast de mogelijkheden die zijn aangedragen in het vorige hoofdstuk, kunt u het volgende doen om genoeg zuurstof te realiseren voor uw onderneming:



#### Factureer op tijd

Het lijkt een open deur, maar vergeet niet om tijd vrij te maken voor uw administratie. Facturen gaan dan niet te laat de deur uit, waardoor u eerder het geld op uw rekening heeft staan.



#### Overweeg deelfacturen

Als u een opdracht voor een lange periode aanvaardt of als er van uw zijde forse investeringen worden gevraagd, dan is het raadzaam om met de klant te overleggen over deelfacturen. Vraag bijvoorbeeld om een aanbetaling of maak afspraken over tussentijdse betalingen zodra x procent van het product/dienst is geleverd.



#### Stuur een betalingsherinnering

Bij een aantal van uw klanten zult u merken dat een te late betaling niks te maken heeft met onwil, maar dat ze het simpelweg zijn vergeten. Maak daarom een sjabloon voor een betalingsherinnering. U kunt dan na het verlopen van de betalingstermijn, snel uw klant attent maken op de openstaande factuur.



#### Financier uw facturen vooraf

Een oplossing voor cashflow problemen die bij ondernemers nog relatief onbekend is, is factoring. Een flexibele financieringsvorm, waarbij een onderneming een deel, of het gehele debiteurenbestand overdraagt aan de factormaatschappij in ruil voor direct krediet. Dit krediet is vaak een percentage van de waarde van de facturen. Als u dus genoeg klanten heeft, wordt de kans op cashflow problemen hiermee een stuk kleiner. Bij factoring verzorgt de factormaatschappij zowel de debiteurenadministratie, het onderzoek naar de kredietwaardigheid van uw afnemers alsmede de voorfinanciering van uw openstaande facturen. Tevens neemt de factormaatschappij het debiteurenrisico en dus ook incassotrajecten voor haar rekening. Factoring wordt daarom ook wel flexibele debiteurenfinanciering genoemd.

De voordelen van factoring zijn tweeledig. Enerzijds groeit de kredietruimte automatisch mee met de omzet; de onderneming wordt daarmee, voor verdere groei en investeringen, minder afhankelijk van het betalingsgedrag van haar debiteuren. Anderzijds is het een oplossing die een onderneming een groot deel van de financiële administratie en bijgaande kosten en zorgen, uit handen neemt.



#### Denk ook eens aan herfinanciering

Zoals in de introductie al aangegeven, kunnen cashflowproblemen ook ontstaan doordat een onderneming op een moment teveel heeft geïnvesteerd. Als achteraf blijkt dat het werkkapitaal door bijvoorbeeld een investering in een nieuwe machine of een wagenpark te veel is aangetast, kunt u overwegen om met een financieringsspecialist de mogelijkheden te bespreken voor sale-and-lease-back. Dit is een constructie waarbij de onderneming een object verkoopt aan de leasemaatschappij om dit vervolgens terug te huren. U beschikt dan direct over nieuw kapitaal om uw liquiditeit te verbeteren!



### 2.3 GEEN UITZICHT OP FINANCIERING

De bovenvermelde negatieve effecten van de coronapandemie leiden tot een gebrek aan eigen vermogen bij de ondernemers. “Door dit gebrek aan eigen vermogen krijgen middenstanders vaak nul op het rekest bij de bank. Voor investeringen wenden ze zich daarom eerst tot achtergestelde leningen, maar die zijn duur”, meldt het FD<sup>vii</sup>.

Toch zijn banken nog steeds de grootste financiers van ondernemers in het mkb, aldus de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) in een artikel op Rendement.nl<sup>viii</sup>. “Maar liefst 80% van alle uitstaande kredieten verstrekt door de drie grootbanken – ABN AMRO, ING en Rabobank – valt in de categorie tot € 250.000.” Het artikel vermeldt verder dat desondanks de verbreding van de financieringsmarkt met niet-bancaire aanbieders door de banken wordt toegejuicht. Denk hierbij bijvoorbeeld aan factoring, leasing, Crowdfunding en online direct lending.

Ter verbetering van de mkb-financieringsmarkt komt de NVB in de notitie ‘Bedrijfsfinanciering 2021’ tot een aantal aanbevelingen voor de overheid. Want, zo vermeldt het artikel: “Hoewel de markt voor mkb-financiering in de afgelopen tien jaar sterk is verbeterd, is er nog steeds ruimte voor verdere verbetering. Zo krijgen sommige doelgroepen binnen het mkb – denk aan starters, scale-ups en innovatieve ondernemingen – niet altijd even makkelijk financiering voor hun plannen.”

Financiering blijft voor MKB ondernemers nog steeds het grootste probleem sinds de economische crisis.”

Wat zijn, naast de standaard oplossingen van de bank, nu manieren voor het MKB om (extra) krediet aan te trekken? Wij zetten een vijftal mogelijkheden op een rij:



#### Houd uw kapitaal vrij

Voor veel bedrijven vormt de investering in een bedrijfsmiddel een flink deel van de begroting. Om uw liquiditeitspositie zo min mogelijk te verstoren, kunt u er ook voor kiezen om een object te leasen. Ondernemingen kunnen zo direct gebruik maken van goederen en apparatuur, bedrijfspanden, computermaterieel, auto's en andere bedrijfsmiddelen. Ze kunnen zo omzet genereren, terwijl u een object huurt of aflost. Leasing biedt dus financiële ruimte, maar kan ook de nodige belastingvoordelen opleveren.

Leasing heeft daarnaast als voordeel dat de onderneming iedere maand dezelfde lasten heeft, wat duidelijkheid schept in uw financiën. U kunt kiezen uit een leasevorm waarbij u na afloop de eigenaar van het bedrijfsmiddel bent (financiële lease) of een leasevorm waarbij u het bedrijfsmiddel alleen huurt (operationele lease).



#### Haal krediet op bij het grote publiek

Een financieringsoplossing die sterk in opkomst is, is Crowdfunding. Crowdfunding is een vorm van financiering waarbij ondernemers een beroep doen op ‘de massa’ ofwel ‘the crowd’ om hun kredietbehoefte ingevuld te krijgen.

In 2021 hebben Nederlandse crowdfunding-platforms zo'n 625 miljoen euro opgehaald voor bedrijfsfinancieringen, vastgoedleningen en duurzame projecten. Dit blijkt uit het jaaroverzicht van Crowdfundmarkt.nl<sup>ix</sup>, dat projecten van alle platforms bundelt.

Het artikel vermeldt verder: “Crowdfunding heeft als voordeel dat gelijk een grote groep betrokkenen ontstaat rond een onderneming en dat het als financieringsoplossing mooi aansluit bij groei van de (online) deeleconomie. Het nadeel van Crowdfunding is dat het proces lang kan duren, dat er ook de nodige marketinginspanningen vereist zijn en dat het concept bij bestaande ondernemingen tot op heden minder aanslaat; de grootste successen op dit vlak worden voornamelijk gevierd door start-ups.”



#### Houd uw werkkapitaal continu op peil

Als we het over financieringsvormen hebben, denken we al snel aan de oplossingen die eerder in dit hoofdstuk zijn beschreven. Echter, om meer financiële slagkracht te realiseren, hoeft een onderneming niet altijd naar extern geld te kijken. Soms is de oplossing dichterbij dan gedacht. Zo kan factoring bijvoorbeeld in sommige gevallen voor veel meer kredietruimte zorgen, dan een reguliere rekening courant bij een bank. Daarnaast is de flexibiliteit van factoring voor sommige bedrijven een uitkomst; het krediet groeit namelijk automatisch mee met de omzet.



#### Denk ook aan het combineren van financieringsvormen

Steeds vaker zien we dat verschillende vormen van financiering worden samengebracht. Elke vorm van financiering heeft immers voor- en nadelen. Hybride financieringen, ook wel stapelfinancieringen genoemd, komen daarom steeds vaker voor. Een mooi voorbeeld is het combineren van debiteurenfinanciering, leasing en voorraadfinanciering. Directe lijnen en samenwerkingen tussen factormaatschappijen, banken, investeerders en de platforms voor Crowdfunding maken het zo mogelijk dat u zelf kunt bepalen hoe uw bedrijfsfinanciering eruit komt te zien en welke tarieven u betaalt. Omdat een dergelijke financiële oplossing altijd maatwerk betreft, is het aan te raden contact op te nemen met een financieringsspecialist.



### 3. EEN PAAR EXTRA AANBEVELINGEN



Voor veel organisaties is er nog een wereld te winnen op het gebied van financiën. Wij hopen daarom dat we u met deze informatie aan het denken hebben gezet. Tot slot nog een tweetal algemene tips:

- Overweegt u een financiering aan te vragen? Just do it! In een artikel van de KvK<sup>x</sup> wordt een aantal praktische tips gegeven over de verschillende mogelijkheden voor het verkrijgen van een financiering. Zo is er een overzicht met diverse financieringsbronnen en tips ter voorbereiding van een financieringsaanvraag.
- Ga ook met andere ondernemers actief in gesprek. Vraag eens naar hun ervaringen, waar zij tegenaan lopen. U zult zien dat u niet de enige bent die voor bepaalde uitdagingen komt te staan. U hoeft niet altijd zelf het wiel uit te vinden!

Zie de eindnoten voor de geraadpleegde bronnen


- i 'Ondernemen voor brede welvaart - De ondernemersagenda voor herstel en groei' (maart 2021)
- ii [www.wetalent.nl/sollicitatiehulp/blog/5-trends-die-de-arbeidsmarkt-van-2022-gaan-beinvloeden](http://www.wetalent.nl/sollicitatiehulp/blog/5-trends-die-de-arbeidsmarkt-van-2022-gaan-beinvloeden)
- iii [www.wetalent.nl/sollicitatiehulp/blog/5-trends-die-de-arbeidsmarkt-van-2022-gaan-beinvloeden](http://www.wetalent.nl/sollicitatiehulp/blog/5-trends-die-de-arbeidsmarkt-van-2022-gaan-beinvloeden)
- iv [www.banken.nl/nieuws/22606/aantal-onbetaalde-facturen-neemt-toe-door-coronacrisis](http://www.banken.nl/nieuws/22606/aantal-onbetaalde-facturen-neemt-toe-door-coronacrisis)
- v [www.accountant.nl/nieuws/2021/12/grote-bedrijven-voldoen-nog-lang-niet-aan-betaaltermijn-mkb](http://www.accountant.nl/nieuws/2021/12/grote-bedrijven-voldoen-nog-lang-niet-aan-betaaltermijn-mkb)
- vi [www.banken.nl/nieuws/22606/aantal-onbetaalde-facturen-neemt-toe-door-coronacrisis](http://www.banken.nl/nieuws/22606/aantal-onbetaalde-facturen-neemt-toe-door-coronacrisis)
- vii [www.accountancyvanmorgen.nl/2022/01/31/mkb-zoekt-steeds-meer-toevlucht-tot-achtergestelde-leningen](http://www.accountancyvanmorgen.nl/2022/01/31/mkb-zoekt-steeds-meer-toevlucht-tot-achtergestelde-leningen)
- viii [www.rendement.nl/financiering/verdiepingsartikel/bankfinanciering-in-het-mkb.html](http://www.rendement.nl/financiering/verdiepingsartikel/bankfinanciering-in-het-mkb.html)
- ix [www.crowdfundmarkt.nl/nederlandse-crowdfunding-goed-voor-625-miljoen-euro](http://www.crowdfundmarkt.nl/nederlandse-crowdfunding-goed-voor-625-miljoen-euro)
- x [www.kvk.nl/corona/snel-een-klein-bedrag-financieren](http://www.kvk.nl/corona/snel-een-klein-bedrag-financieren)

## CONTACT

Vragen? Neem dan gerust contact met ons op!


### FACTORING

#### DEBITEURENBEHEER EN INCASSO

-  Herman Jansen
-  +31 (0)30 256 71 45
-  [factoring@abcfinance.nl](mailto:factoring@abcfinance.nl)

### LEASING

#### SOLUTIONS

-  Marcel Spijkers
-  +31 (0)40 239 30 76
-  [leasing@abcfinance.nl](mailto:leasing@abcfinance.nl)

Volg ons en blijf op de hoogte van de laatste ontwikkelingen.

[www.abcfinance.nl](http://www.abcfinance.nl)



 **abcfinance**  
your partner for success

