

# Aanbevelingen ter verbetering van de MKB-Financiering tot € 1 mln

RAPPORTAGE MENNO SNEL, GEZANT MKB-FINANCIERING



# INHOUD

<b>1. Inleiding</b>	3
Ambitie	5
Samenhang met IBO	5
<b>2. Aanpak</b>	7
<b>3. Aanbevelingen</b>	10
3.1 Verbeter het bestaande ecosysteem en bouw geen nieuwe instantie of systeem	10
Aanbeveling 1.	10
3.2 Verbeter het overheidsinstrumentarium voor (non)-bancaire financiers	11
Aanbeveling 2.	12
Aanvullende aanbevelingen ter vergroting van de effectiviteit van het garantie-instrumentarium gericht op MKB-financiering tot € 1 mln.	13
3.3 Maak de MKB-financieringsmarkt inzichtelijker met financieringshub	14
Inmiddels veel bereikt	14
Aanbeveling 3.	17
Aanvullende aanbevelingen, gericht op de verdere professionalisering van financieringsadviseurs	19
3.4 Verbeter de toegang tot en de uniformiteit van ondernemingsdata ten behoeve van financiering	21
Aanbeveling 4.	21
3.5 Overige aanbevelingen	23
Vervolgen van onderzoeken en beleidsontwikkelingen	21
Overige knelpunten	24
<b>4. Het vervolgtraject</b>	25
<b>Bijlagen</b>	
Bijlage 1. Gesprekspartners en Werkstromen	26
Bijlage 2. Geraadpleegde onderzoeksrapporten en andere relevante stukken	27

# 1. INLEIDING

Hierbij presenteer ik u als gezant MKB-Financiering een rapportage over mijn eerste acht maanden als gezant. In januari 2024 heeft de minister van Economische Zaken en Klimaat mij als gezant aangesteld voor in beginsel een periode van acht maanden<sup>1</sup>. In de loop van deze rapportage kom ik met aanbevelingen aan de minister of aan andere betrokken partijen.

De aanleiding voor het aanstellen van een gezant zijn de ambities voor de financieringsmarkt voor het klein-MKB. Het CPB voorziet op de middellange termijn een beperkte groei van de Nederlandse economie. Een belangrijke oorzaak daarvan is achterblijvende productiviteitsgroei die vooral de laatste jaren op een zeer laag niveau is gekomen. Naast achterblijvende productiviteitsgroei staat Nederland voor andere grote maatschappelijke uitdagingen en transities, zoals verduurzaming, de energietransitie en digitalisering. Deze uitdagingen vragen om innovatief vermogen en investeringen van ondernemers. Voor deze investeringen is een goed werkende financieringsmarkt essentieel, in het bijzonder voor het mkb. Het mkb is de ruggengraat van onze economie en werkgelegenheid (64 procent van de toegevoegde waarde en 73 procent van de werkgelegenheid in de business economy) en daarmee onmisbaar voor alle grote transitie en de innovatieve oplossingen die nodig zijn. Het is cruciaal dat het mkb passende financiering kan vinden voor groei, vernieuwing en investeringen.

De basis hiervoor is uitstekend. Nederland kent een rijk financieringslandschap: banken die het MKB-segment zo goed mogelijk bedienen, non-bancaire financiers waar steeds meer ondernemers terecht kunnen en er komt jaarlijks nog een veelheid van alternatieven en fondsen bij. Ook zien we meerdere publieke en private partijen die advies en informatie verstrekken. Er is echter nog veel ruimte voor verbetering zoals uit meerdere recente studies blijkt. Nederland kent nog niet het beste financieringsklimaat en dat is wel nodig om de uitdagingen van achterblijvende productiviteitsgroei en grote transitie aan te gaan.

De basis ligt er, en de juiste stappen worden gezet, maar er is ook nog veel nodig om daadwerkelijk het beste financieringsklimaat van Europa te realiseren.

Deze ambities worden door marktpartijen overheid en ondernemers gedeeld en zijn vastgelegd in het Nationaal convenant MKB-Financiering<sup>2</sup> (convenant), gesloten in november 2023.

Het convenant is ondertekend door:

- MKB Nederland;
- Nederlandse Vereniging van Banken;
- Stichting MKB Financiering;
- Qredits;
- Invest International;
- Invest-NL;
- Het convenant wordt ondersteund door uw Ministerie, het Ministerie van Financiën, en verschillende andere relevante stakeholders.

---

1. Kamerstuk 32637, [nr 591](#)

2. Kamerstuk 32637, [nr 589](#)

Het convenant biedt een platform, waarmee partijen de issues bespreken die moeten worden aangepakt om in Nederland het MKB-financieringsklimaat te verbeteren. Partijen gaan in eerste instantie aan de slag met de volgende onderwerpen:

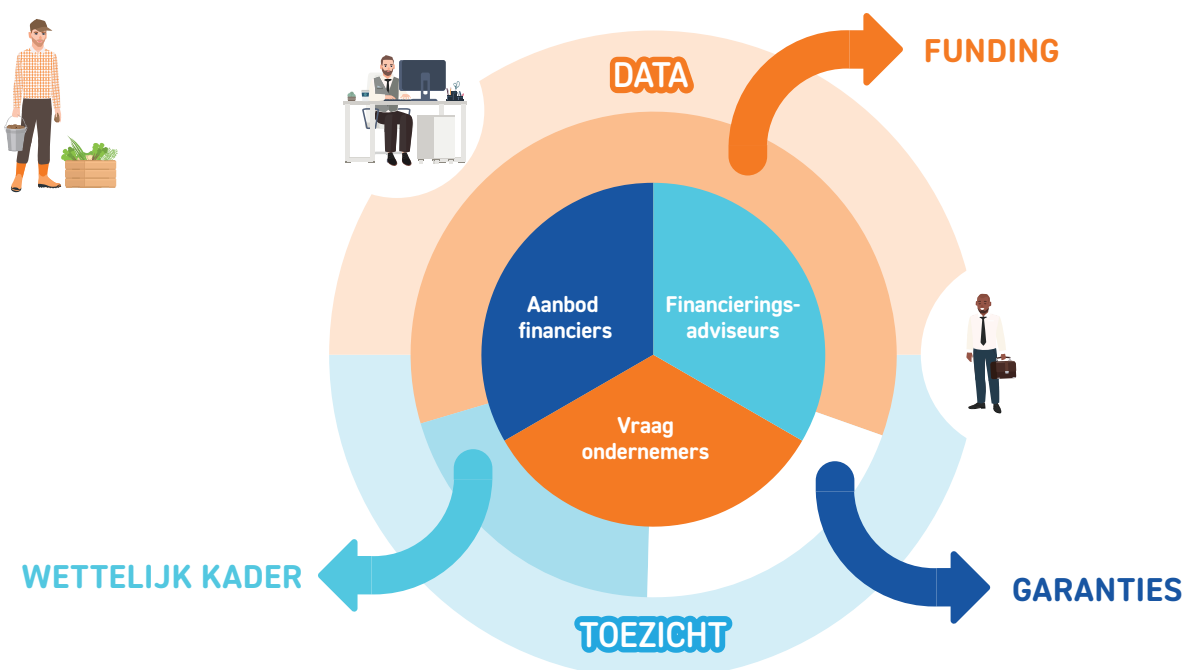
1. Zorgen voor een meer gevarieerd (publiek/privaat) en toegankelijk financieringsaanbod
2. Zorgen voor meer transparantie en betere vindbaarheid van financiersmogelijkheden, het inrichten van een financieringshub
3. Verdere professionalisering financieringsadviseurs
4. Verbeteren van data over én voor MKB-financiering

Onderliggend aan deze onderwerpen is een variëteit aan sub-onderwerpen in beeld onder de vlag van het convenant. Van verbetering van toegang tot financiering voor vrouwelijke ondernemers tot het gewenste kennisniveau van onafhankelijke financieringsadviseurs. Al deze sub-onderwerpen zijn geïdentificeerd door de convenantpartijen als relevant voor het verbeteren van het MKB-financieringsklimaat. De mate van belang verschilt.

De inhoud van het convenant is mede geïnspireerd door een verkenning van de ecosystemen in ons omringende landen. Daarbij is bijvoorbeeld ook gekeken naar National Promotional Institutes (NPI), zoals de British Business Bank. Hierbij verwijzen wij ook naar het rapport van OliverWyman: "Creating the best SME debt Finance Ecosystem<sup>3</sup>".

Figuur 1. Het ecosysteem voor MKB-financiering in Nederland

## ECOSYSTEEM



3. OliverWyman, zie bijlage 2

## Ambitie

Als belangrijke spelers in het Nederlandse MKB-financieringsecosysteem willen de convenantpartijen via dit convenant de handen ineenslaan en een volgende stap zetten om financiering voor het Nederlandse MKB beter beschikbaar en bereikbaar te maken. Dit vanuit de overtuiging dat er in Nederland al veel puzzelstukjes aanwezig zijn om een goed MKB-financieringsklimaat te vormen en dat verbinding en aanvulling van de stukken het systeem kan versterken. De convenantpartijen willen het financieringsecosysteem versterken door die stukken bij elkaar te brengen en meer volume te geven. Door te werken aan betere verbindingen kan het verschil gemaakt worden.

De ambitie is om er samen voor te zorgen dat Nederland het beste MKB-financieringsklimaat van Europa krijgt. De convenantpartijen leggen hierbij de horizon op 2030 omdat die ambitie gezamenlijke structurele inspanningen vergt van marktpartijen, in samenwerking met de overheid. De ambitie is een overdrachtelijke ambitie, want zoals ook blijkt uit het onderzoek van OliverWyman is het niet goed mogelijk om Europese MKB-financieringsklimaten onderling objectief vergelijkbaar te maken.

Versterking van het ecosysteem is vooral nodig voor ondernemers met een beperkte financieringsbehoefte. Het convenant richt zich daarom op verbetering van het ecosysteem voor financiering van het brede MKB tot € 1 mln en daarbij specifiek op financieringen tot € 250.000. Deze groep ondernemers ervaart de meeste problemen bij het vinden van passende financiering doordat de knelpunten (zie p. 5) extra zwaar drukken in dit segment.

De convenantpartijen hebben de minister gevraagd om een gezant aan te stellen als aanjager voor realisatie van de ambities die in het convenant zijn verwoord.

De gezant herkent de onderwerpen die in het convenant worden genoemd als knelpunten in het bestaande ecosysteem. Samen met betrokken partijen heeft de gezant zich erop gericht om hier gedragen oplossingen voor te vinden.

## Samenhang met IBO

In het Interdepartementaal Beleidsonderzoek Bedrijfsfinanciering (IBO) 'Kies voor Baten'<sup>4</sup> wordt een overzicht gegeven van het MKB en de financieringsmarkt voor het MKB. Veel van de onderwerpen van het convenant worden in het IBO ook genoemd. Hieronder een aantal relevante gegevens en passages uit dit rapport:

- *In 2024 zijn er in totaal 2,3 miljoen bedrijven. Dit aantal is de afgelopen 10 jaar gestaag toegenomen. De sterkste groei is zichtbaar in het aantal bedrijven met 1 werkzame persoon. Dit aantal is toegenomen van 1 miljoen in 2014 naar 1,9 miljoen in 2024. Van alle bedrijven valt 99,9% onder de definitie van het MKB. Het MKB is een zeer diverse groep van bedrijven en bestaat uit zzp'ers, het microbedrijf, het kleinbedrijf en het middenbedrijf. Deze bedrijven zijn actief in zeer verschillende sectoren. Zo zijn er in Nederland relatief veel bedrijven actief in de zakelijke dienstverlening.*
- *Hoewel meer dan 99% van de bedrijven kwalificeert als MKB, is het MKB verantwoordelijk voor ongeveer de helft van de omzet, toegevoegde waarde en werkzame personen. Het Nederlandse MKB levert*

---

4. [IBO Bedrijfsfinanciering, 13 juni 2024](#)

*verhoudingsgewijs meer toegevoegde waarde aan het bbp dan het MKB van landen als Duitsland, België, Frankrijk en Zweden en ook meer dan het Europees gemiddelde<sup>5</sup>*

- *In 2023 trok uiteindelijk 38% van het MKB met een externe financieringsbehoefte ook daadwerkelijk financiering aan. Dit cijfer schommelt de afgelopen jaren rond dit niveau. De redenen waarom bedrijven afvallen zijn divers.*
- *Bedrijven kunnen bijvoorbeeld toch besluiten intern te financieren, afvallen doordat ze niet weten waar te zoeken of vanwege een (verwachte) afwijzing door de financier (CBS, 2024). Kleinere bedrijven (het micro- en kleinbedrijf) hebben over het algemeen een minder grote externe financieringsbehoefte maar ook minder toegang tot financiering. Deze bedrijven gaan minder vaak over tot een aanvraag en zijn minder vaak succesvol.*
- *Het aantal bedrijven dat na oriëntatie ook daadwerkelijk overgaat tot een aanvraag daalt. In 2018 ging nog 66% van het MKB met een externe financieringsbehoefte over tot een aanvraag, in 2023 was dit gedaald tot 51%. Deze daling wordt vooral veroorzaakt door een daling onder microbedrijven, hier gaat slechts 43% van de bedrijven over tot een aanvraag. De voornaamste reden is dat bedrijven er toch voor kiezen interne middelen te gebruiken. Het aantal bedrijven dat dit als reden noemt neemt toe onder het MKB, namelijk 41% in 2023 ten opzichte van 30% in 2022 (CBS, 2024).*
- *Over het algemeen geldt dat het micro- en kleinbedrijf minder vaak een externe financieringsbehoefte heeft, maar indien deze behoefte er wel is, deze bedrijven ook minder vaak financiering verkrijgen dan het midden- en grootbedrijf. Het MKB valt voornamelijk af in de aanvraagfase.*

Het gezantschap herkent en onderschrijft het IBO-rapport, waarin geconcludeerd wordt dat de financieringsmarkt op hoofdlijnen goed functioneert, maar dat er een knelpunt is met betrekking tot de financiering van het brede MKB met een kredietbehoefte tot € 1 mln. Het is belangrijk om dit punt te onderstrepen.

De aanbevelingen in het IBO-rapport met betrekking tot het wegnemen van knelpunten rond MKB-financiering tot € 1 mln. komen in grote lijnen overeen met de oplossingsrichtingen waar de convenantpartijen meer concrete en toepasbare uitwerking aan hebben willen geven. Deze oplossingsrichtingen en toepasbare aanbevelingen worden in dit rapport gepresenteerd.

---

5. OliverWyman, zie bijlage 2

## 2. AANPAK

De gezant is aangesteld door de minister als aanjager om de doelstellingen van het convenant te realiseren. Dit doet de gezant in samenwerking met de convenantpartijen en andere partijen die een belangrijke rol spelen in het ecosysteem voor MKB-financiering. Het gezantschap (bestaande uit de gezant en twee projectsecretarissen) is beperkt in omvang (1.5 fte) en in opzet ook tijdelijk van aard. De rol van de gezant is die van aanjager en verbinder tussen de convenantpartijen onderling en de relevante omgeving, waaronder betrokken ministeries en (semi-)overheidsinstellingen, met als doel om een goede start te maken met de realisatie van de ambities uit het convenant. De bedoeling is dat in verloop van de tijd de rol van het gezantschap overbodig wordt, omdat betrokken partijen zelfstandig – maar wel gezamenlijk – voort kunnen.

Financiers – zowel bancair als non-bancair –, onderzoekers en beleidsmakers zijn het erover eens dat er inherent karakteristieken zijn aan het klein-MKB die het rendabel financieren ervan niet faciliteren, zoals informatieasymmetrie, verhoogd risico, kosten, etc. Van weerwil of tegenzin om financiering te verstrekken aan het klein-MKB is het gezantschap niets gebleken.

Om de knelpunten te analyseren en tot concrete oplossingen te komen, zijn de knelpunten in de eerder genoemde aandachtsgebieden verdeeld:

1. Zorgen voor een meer gevarieerd (publiek/privaat) en toegankelijk financieringsaanbod, inclusief de funding van non-bancaire financiers;
2. Zorgen voor meer transparantie en betere vindbaarheid van passende financiering van het MKB: het inrichten van een financieringshub;
3. Verdere professionalisering van financieringsadviseurs;
4. Verbeteren van data over én voor MKB-financiering.

De (deel)onderwerpen zijn rijp en groen bij elkaar. Dat leidt ook tot een aantal heel concrete aanbevelingen en een aantal meer richtinggevende aanbevelingen.

Het gezantschap kiest er bewust voor om op de schouders te staan van eerder gedaan onderzoek en verschenen rapportages. Er is al veel onderzoek gedaan en veel bekend over deze markt.

Veel van de onderwerpen die in het convenant zijn geïdentificeerd als oplossingsrichtingen, komen overeen met onderwerpen in het IBO-rapport. Het gezantschap vraagt de minister dan ook de aanbevelingen gedaan in deze rapportage in samenhang met het IBO-rapport te bezien.

Figuur 2. Het nationaal convenant in beeld

## NATIONAAL CONVENANT MKB-FINANCIERING

### handen ineen voor het beste mkb-financieringsklimaat



De volgende activiteiten zijn ondernomen in de periode januari-augustus 2024:

- Na ondertekening van het convenant is de stuurgroep Nationaal Convenant MKB-Financiering gestart met alle convenantpartijen als lid, onder voorzitterschap van de gezant.
- Het Ministerie van Economische Zaken (EZ) en De Nederlandsche Bank (DNB) nemen als toehoorder en het Ministerie van Financiën (MinFin) als agendalid deel aan de stuurgroep van het convenant.
- De stuurgroep kwam maandelijks bijeen om de voortgang van de onderwerpen en andere relevante ontwikkelingen m.b.t. MKB-financiering te bespreken en standpunten in te nemen. En blijft dat doen.
- Voor de convenantonderwerpen 'Productaanbod', 'Professionalisering Advies' en 'Data' zijn vanuit de stuurgroep werkgroepen samengesteld, elk onder voorzitterschap van een lid van de stuurgroep. De werkgroepen werden verder gevormd door convenantpartijen en andere bij het onderwerp betrokken partijen<sup>6</sup>.

6. Zie bijlage 1 voor de samenstelling van de werkgroepen



- Voor het convenantonderwerp Transparantie en Vindbaarheid is door het gezantschap het voorzitterschap en het secretariaat overgenomen van de reeds bestaande stuurgroep voor de Financieringshub<sup>7</sup>. Het gezantschap vormt de verbinding tussen beide stuurgroepen.
- Elk van de werkgroepen is tot aanbevelingen gekomen die in dit rapport zijn opgenomen.
- Het gezantschap heeft met verschillende partijen gesproken op bestuurlijk/strategisch niveau en op tactisch/operationeel niveau (zie bijlage 1).
- Er is veelvuldig contact en nauw overleg geweest met het Nederlands Comité voor Ondernemerschap.
- Er is gebruik gemaakt van recent onderzoek en rapportages (zie bijlage 2). Ook in de verschillende werkgroepen. En ook om lessen uit te trekken uit eerdere (in meer of mindere mate succesvolle) verbeteracties en -projecten.
- Voor de stuurgroep wordt een kader ontwikkeld om ontwikkelingen te kunnen monitoren en om een onderbouwde discussie te voeren over de vraag hoe het Nederlandse MKB-financieringsklimaat zich ontwikkelt ten opzichte van dat in andere EU-landen.

---

7. Verder bestaande uit het ministerie van Economische Zaken, de Nederlandse Vereniging van Banken, de Stichting MKB Financiering, de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland en de Kamer van Koophandel

## 3. AANBEVELINGEN

In de bovengenoemde werkgroepen zijn per onderwerp knelpunten in kaart gebracht met daarbij behorende oplossingsrichtingen. Dankzij de betrokkenheid van de stakeholders op de verschillende onderwerpen, zijn dit gedragen aanbevelingen. Een deel hiervan is inmiddels al gerealiseerd of opgestart. Ten behoeve van dit rapport zijn de aanbevelingen op thema samengevat en geprioriteerd op basis van de verwachte positieve effecten op het financieringsklimaat voor het brede MKB met een financieringsbehoefte tot € 1 mln.

De aanbevelingen met naar verwachting het grootste verbetereffect op het Nederlandse MKB-financieringsklimaat zijn:

- Verbeter het bestaande ecosysteem en bouw geen nieuwe instantie of systeem (§ 3.1);
- Verbeter het instrumentarium gericht op de non-bancaire financiers (§ 3.2);
- Maak de MKB-financieringsmarkt inzichtelijker met de financieringshub (§ 3.3)
- Verbeter de toegang tot en de uniformiteit van ondernemingsdata ten behoeve van financiering (§ 3.4)

Deze zijn in de § 3.1 tot en met § 3.4 verder uitgewerkt. Bij een aantal aanbevelingen is sprake van daaraan gerelateerde aanvullende aanbevelingen.

Tot slot zijn overige aanbevelingen naar voren gekomen. Deze zijn, waar mogelijk, eveneens logisch gegroepeerd in § 3.5.

### 3.1 Verbeter het bestaande ecosysteem en bouw geen nieuwe instantie of systeem

Het ecosysteem van de MKB-financieringsmarkt is een samenspel van private en publieke aanbieders en private vragers in de markt. Daaromheen bevinden zich een aantal stakeholders/maatregelen die dit samenspel beïnvloeden, zoals toezichhouders en overheidsmaatregelen. De ambitie van het convenant is om waar mogelijk dit ecosysteem voor de kleinere kredietvragen te verbeteren. De eerste aanbeveling betreft het Nederlandse ecosysteem voor MKB-financiering in het algemeen en veranderingen en ambities voor dit ecosysteem.

#### AANBEVELING

1.

Richt inspanningen en beleid expliciet op het verbinden, verbeteren en aanvullen van het bestaande ecosysteem van MKB-financiering tot € 1 mln. Het gezantschap ziet geen oplossingsrichting in het bouwen van nieuwe instellingen, zoals een MKB-bank. Nederland heeft al veel succesvolle private en publieke partijen en instrumenten in het bestaande ecosysteem. Het toevoegen van een nieuwe entiteit maakt het nog ingewikkelder voor de ondernemer. Zoals in het IBO vermeld, kan een dergelijke MKB-bank onder marktconforme condities niets toevoegen aan het aanbod van bestaande bancaire en non-bancaire financiers en zou dit mogelijk substitutie van aanbod (concurrentievervalsing) kunnen opleveren in plaats van een aanvulling op het bestaande ecosysteem.

## 3.2 Verbeter het overheidsinstrumentarium voor (non)-bancaire financiers

Er is in Nederland de afgelopen jaren, naast het bancaire netwerk, een goed non-bancair financieringsnetwerk ontwikkeld met diverse aanbieders van (klein)zakelijk krediet. We zien dat het aantrekken van funding voor aanbieders van kleine kredieten lastig is. Dit speelt vooral bij non-bancaire financiers. Het is lastig, en soms onmogelijk voor non-bancaire financiers om voldoende kapitaal aan te trekken om aan de groeiende vraag naar non-bancaire financiering te kunnen voldoen tegen condities die resulteren in een competitief financieringsaanbod voor ondernemers.

Private (institutionele) financiers vinden het funden van non-bancaire financiers vaak te risicovol. Dit speelt bij startende non-bancaire financiers, maar ook bij grotere of groeiende financiers. Daarnaast speelt een rol dat non-bancaire financiers onvoldoende slagkracht, consistent trackrecord en groei ontwikkelen omdat zij doorgaans met kleinere fondsen werken en met flexibele/veranderlijke fondsvoorwaarden. Hetgeen niet onlogisch is in een jonge markt.

Er zijn een aantal factoren die een rol spelen:

- Kleinzakelijke financiering wordt als risicovoller gezien, onder andere door een hogere kans op default<sup>8</sup>
- Er is een gebrek aan trackrecord van nieuwe en/of nog niet lang bestaande financiers
- Er is een gebrek aan risicodragend vermogen bij de financiers (eigen inbreng)
- Er zijn belemmeringen voor grote (institutionele) financiers en beleggers om financieringen te kunnen plaatsen bij non-bancaire financiers die in hun portfolio passen. Dit moeten tickets<sup>9</sup> zijn van meer dan € 100 mln. om haalbaar en interessant te zijn voor een institutionele financier of belegger.

Daarnaast hebben non-bancaire financiers doorgaans minder financieringsmogelijkheden dan een bank. Denk daarbij bijvoorbeeld aan het niet kunnen aantrekken van deposito's (spaargelden) door non-bancaire financiers.

Zonder funding kunnen deze financiers niet verder groeien en de toenemende vraag naar non-bancaire financiering niet invullen. Hierdoor komt er geen optimaal (non)-bancair financieringsaanbod tot stand en ook minder optimale concurrentie op de financieringsmarkt.

Op dit moment is er een funding instrument beschikbaar voor non-bancaire financiers, het Dutch Alternative Credit Instrument (DACI). Dit DACI-fonds vervult een behoefte vanuit de markt en heeft sinds 2021 in vijf alternatieve financiers geïnvesteerd. Naar verwachting is het fonds over twee jaar geheel uitgezet. Uit diverse gesprekken blijkt dat een deel van de doelgroep echter geen gebruik kan maken van DACI. Onder andere omdat er niet altijd (voldoende) cofinanciering van een institutionele partij kan worden gerealiseerd. Genoemde redenen zijn dat:

1. Tickets te klein zijn voor de institutionele financier/belegger;
2. Het moeilijk lijkt te zijn om institutionele partijen hiervoor te interesseren.
3. DACI niet voldoende de hindernissen wegneemt bij de (hele) doelgroep om funding tot stand te brengen. De huidige co-financieringseis, 50% onder dezelfde voorwaarden ('Pari Passu') wordt genoemd als reden om geen gebruik te (kunnen) maken van DACI. Het effect is dat enerzijds het gebruik van DACI suboptimaal

8. De kans dat binnen 12 maanden na verstrekking de kredietnemer niet meer aan de kredietvoorwaarden voldoet

9. "ticket" wordt in de financiële sector gebruikt als de duiding van (de omvang) van (de participatie in) een investering.

is en anderzijds dat funding mét DACI blijkbaar niet tot een voldoende competitief funding voorstel leidt voor non- bancaire financiers. Gehoorde kritiek is dat dankzij de pari passu-voorwaarde de investeerder/ belegger dan evengoed alles zelf kan funden, waardoor in ieder geval de ticket size interessanter wordt. Het toevoegen van middelen tegen dezelfde voorwaarden (pari Passu) lijkt de knelpunten dus niet voldoende weg te nemen.

Als het de ambitie is om als Nederland door te groeien naar het beste MKB-financieringsklimaat van Europa, dan kan een goed werkend instrumentarium van de overheid voor de funding van (non)- bancaire financiers, niet ontbreken. Ook in het IBO wordt dit onderschreven. Het oplossen van het funding-issue voor (met name) non-bancaire financiers vraagt om evaluatie en het ontwikkelen van nieuwe fundingoplossingen.

**AANBEVELING****2.**

Nederland kan koploper worden op het gebied van non-bancaire financiering, mits de uitdaging op het terrein van funding voor non bancaire financiers aangepakt wordt met passende fundingoplossingen. Ontwikkel nieuwe fundingoplossingen voor non-bancaire financiers met voldoende kapitaal zodat de non-bancaire sector kan meegroeien met de vraag. Deze fundingoplossingen moeten aan de volgende randvoorwaarden voldoen:

- Verlagen van de financieringskosten voor de ondernemer;
- Complementair zijn op het marktaanbod;
- Maximale mobilisatie van privaat kapitaal realiseren;
- Geen concurrentieverstoring tussen verschillende financiers veroorzaken.

Start een werkgroep met betrokkenen en laat deze maandelijks rapporteren aan de stuurgroep convenant om het in beeld brengen van de fundingoplossingen te realiseren.

## Aanvullende aanbevelingen ter vergroting van de effectiviteit van het garantie-instrumentarium gericht op MKB-financiering tot € 1 mln.

Naast instrumenten rechtstreeks gericht op funding zijn er een aantal ondersteunende instrumenten die financieringsmogelijkheden voor het MKB kunnen versterken zoals garanties. Om de kredietverlening aan het klein MKB vanuit zowel bancaire als non-bancaire financiers verder te versterken is het zinvol om te kijken hoe het huidige garantie-instrumentarium, zoals de BMKB-regeling, maximaal kan aansluiten bij de huidige en toekomstige financieringspraktijk, waarin veel geautomatiseerd is en er diverse vormen van financiering en platformen zijn ontstaan. Hieruit volgen een aantal aanbevelingen voor dit instrumentarium:

Aanvullende aanbevelingen		Voortouw	Doel
2a)	EZ is de herziening van de BMKB-regeling aan het opstarten. Bij deze herziening van het garantie-instrumentarium is het, zoals het IBO ook aangeeft, zinvol om garanties (naast op innovatieve bedrijven) met name op het klein-MKB of op starters te richten omdat daar de meeste toegevoegde waarde zit voor het instrument. Garanties zouden daarnaast goed hanteerbaar moeten zijn, zoals bijvoorbeeld een portefeuillegarantie-model).	EZ	Vergroting effectiviteit overig overheids-instrumentarium gericht op MKB-financiering tot € 1 mln.
2b)	Betrek bij de herziening/modernisering van een garantie instrument (zoals de BMKB-regeling) het brede pallet aan financiers voor het MKB gericht op (onder andere) financieringen tot € 1 mln.		
2c)	Maak hierbij slim gebruik van Europese middelen		

## 3.3 Maak de MKB-financieringsmarkt inzichtelijker met financieringshub

De financieringsmarkt voor het MKB is steeds diverser geworden. Waar de MKB-ondernemer vroeger met een accountmanager van de huisbank snel inzicht kreeg in de financierbaarheid van de onderneming en de financieringsvorm, is dat vandaag de dag anders. De huisbank is niet meer de exclusieve financier en werkt voor een groot deel digitaal. Er is bovendien minder ruimte voor maatwerk voor kredieten tot € 250.000. Van een ondernemer op zoek naar financiering wordt daardoor veel meer zelfredzaamheid verwacht. En dat in een markt met verschillende nieuwe financieringsvormen en nieuwe financieringsaanbieders. Doordat ondernemers niet altijd de best passende financiering kunnen vinden en doordat zij niet voldoende weten wat er nodig is om een goede financieringsvraag op te stellen, worden er in potentie kansrijke aanvragen afgewezen. Daarnaast bestaat de kans dat ondernemers ontmoedigd raken, omdat zij denken dat zij toch geen financiering te kunnen vinden. Dit betekent gemiste kansen voor zowel de ondernemer als financiers. Ondernemers zijn zich er vaak niet van bewust dat er andere, non-bancaire, mogelijkheden zijn die wellicht wél passen bij de behoefte van de onderneming.

Er zijn publieke en private partijen die de ondernemer tegen betaling of onbetaald op een betrouwbare en transparante wijze kunnen ondersteunen om de juiste financiers en het juiste financieringsproduct te kunnen vinden. En ook bieden zij begeleiding aan de ondernemer om een kwalitatief goede financieringsaanvraag op te stellen. Deze partijen worden echter niet altijd ingezet. Ook worden deze partijen door ondernemers niet altijd gevonden of de toegevoegde waarde ervan is voor ondernemers niet altijd duidelijk.

Ondernemers hebben vaak ook geen volledig inzicht in de complete kosten en betaalde tarieven die samenhangen met een financiering en/of financieringsadvies.

Er zijn dus veel complexe vraagstukken voor een ondernemer:

- Welke financieringsvormen zijn voor mijn bedrijf en situatie het meest passend?
- Welke financiers bieden deze vorm aan?
- Kan ik ervan op aan dat deze aanbieders integer en transparant handelen?
- Welke informatie moet ik aanleveren bij een kredietaanvraag?
- Welke betrouwbare partij met voldoende accurate kennis kan mij helpen om een aanvraag succesvol gefinancierd te krijgen?

Kortom, het ontbreekt aan een onafhankelijke en betrouwbare centrale plaats waar de ondernemer de juiste informatie kan vinden in de zoektocht naar passende financiering.

## Inmiddels veel bereikt

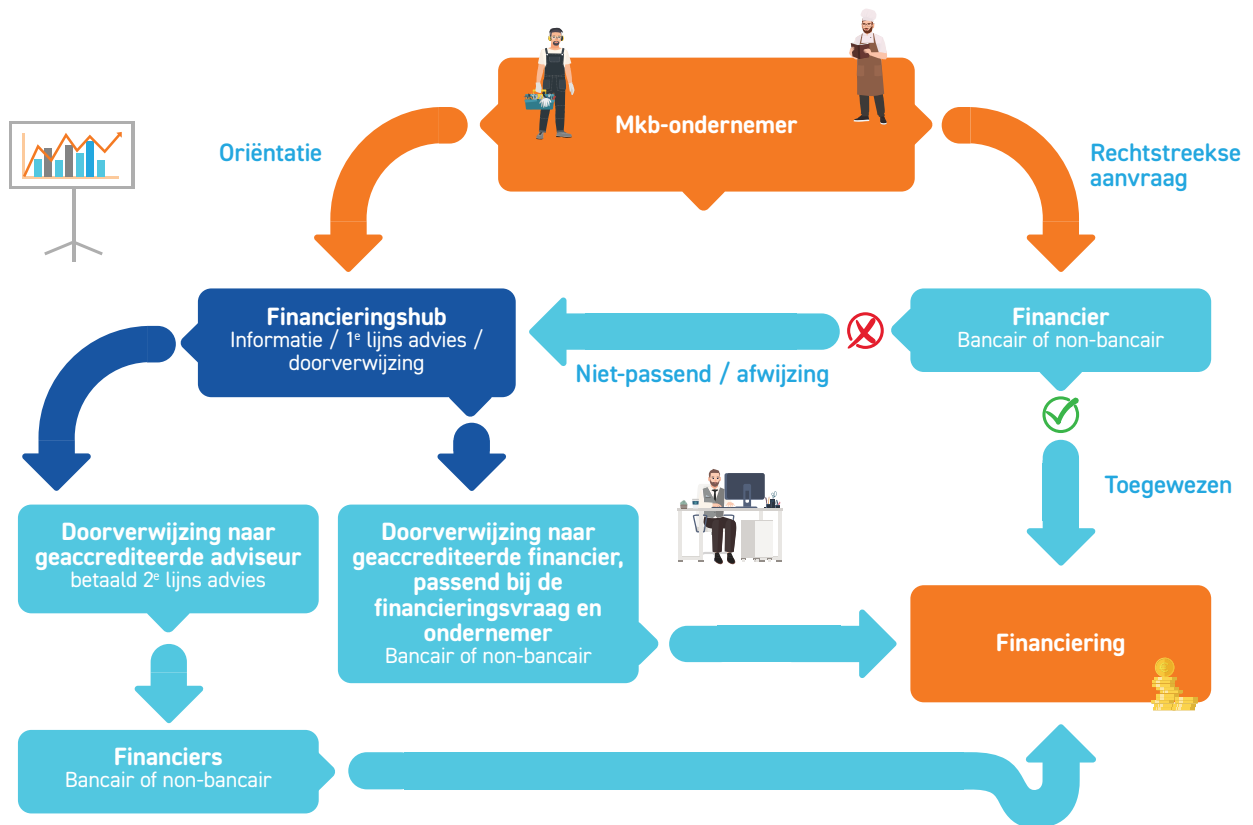
De minister van EZ heeft in 2023 opdracht gegeven om een financieringshub te ontwikkelen die ondernemers met financieringsperspectief moet ondersteunen bij het vinden van passende financiering. Op die plek moet een overzicht worden geboden van betrouwbare private financiers, adviseurs, (semi-)publieke dienstverlening

gericht op het zoeken naar en vinden van externe financiering. De hub gaat een centrale rol vervullen in het bieden van een informatie-overzicht en enige begeleiding bieden aan ondernemers bij de oriëntatie richting het vinden van financieringsoplossingen en/of -aanbieders.

Daartoe is in 2023 de stuurgroep financieringshub in het leven geroepen. Gezien de synergie en samenhang tussen de doelstellingen van de financieringshub met de onderwerpen uit het Convenant, is om die logische reden de financieringshub onderdeel hiervan geworden. Waarna de gezant in maart 2024 het voorzitterschap van de stuurgroep financieringshub heeft overgenomen.

Figuur 3. De financieringshub in de klantreis van de ondernemer op zoek naar financiering

## FINANCIERINGSHUB



De hierboven vereenvoudigd weergegeven klantreis veronderstelt dat de onderneming terecht op zoek gaat naar financiering en deze ook vindt. Het kan ook zijn dat de onderneming niet financierbaar is, omdat bijvoorbeeld de onderneming de extra financieringslasten niet kan dragen. Of de ondernemer zelf tot de conclusie komt dat de plannen te hoog zijn gegrepen. Dit soort 'uitval' is maatschappelijk gewenst. Dit in tegenstelling tot de ongewenste uitval van in potentie wél financierbare plannen, maar waarbij de ondernemer er niet in slaagt de bij de onderneming passende financieringsvorm en/of financieringsaanbieder te vinden. In dit soort situatie biedt de 1e lijns ondersteuning van de financieringshub uitkomst.

Inmiddels is al veel bereikt. Op advies van de gezant heeft de minister van EZ inmiddels besloten dat:

### **1. De financieringshub wordt opgehangen aan de Kamer van Koophandel met EZ als opdrachtgever.**

Overwegingen bij dit besluit:

- De ophanging bij een onafhankelijke partij zonder commerciële belangen is een randvoorwaarde voor doorverwijzing voor marktpartijen;
- De financieringshub past bij de wettelijke taken van de KVK;
- KVK informeert en adviseert ondernemers op diverse inhoudelijke aan financiering gerelateerde onderwerpen, zoals het opstellen van ondernemersplannen, beschikbare subsidies, etc. Veelal integraal. Het uitbreiden van de adviesmogelijkheid ten aanzien van de kredietaanvraag en verwijzing naar de best passende aanbieder (op 1e lijnsniveau) past hier goed bij. De verwachting is dat deze integrale benadering een positief effect op de uitval tijdens de oriëntatie- en aanvraagfase;
- De KVK is een robuuste organisatie, in staat om een duurzaam en veilige plek te bouwen en onderhouden;
- De financieringshub moet goed vindbaar zijn voor de doelgroep. Een bestaand merk als KVK.nl zal sneller en beter gevonden worden door de doelgroep dan een nieuw merk;
- KVK is in staat om ondernemers via meerdere kanalen bij te staan: online, chat, telefonisch en face-to-face
- Ophanging bij een bestaande, onafhankelijke en robuuste organisatie als KVK, sluit aan bij de wens van de Tweede Kamer om nog in 2024 de financieringshub beschikbaar te stellen voor ondernemers en op te hangen bij een onafhankelijke publieke of private partij met draagvlak van de betrokkenen.

### **2. De duurzame betrokkenheid van de marktpartijen bij de financieringshub moet worden geborgd door de instelling van een Adviesraad met een stevig mandaat.**

Overweging bij dit besluit:

De blijvende betrokkenheid van marktpartijen bij de financieringshub is erg belangrijk voor het goed en duurzaam functioneren van dit ecosysteem.

- De financieringshub als centrale plek waarnaar ondernemers door o.a. financiers worden doorverwezen, waar ondernemers worden geholpen bij het vinden van de meeste passende financieringsvorm en de aanbieders van deze financieringsvorm en/of een financieringsadviseur.
- Marktpartijen en inhoudelijke experts, zoals SMF, kunnen de KVK ondersteunen in het doorontwikkelen van inhoudelijke kennis van medewerkers van en content op de financieringshub t.b.v. de beste 1e lijns ondersteuning aan ondernemers.

### **3. Er een stelsel van objectieve toelatingscriteria tot de financieringshub moet worden ontwikkeld.**

Overweging bij dit besluit:

Klantbelang centraal: waarborg dat alleen betrouwbaar geachte en transparant opererende aanbieders van financiering en financieringsadvies gevonden kunnen worden op de financieringshub.

## **Nog te realiseren/af te maken**

De financieringshub wordt zowel door de Tweede Kamer als de convenantpartijen gezien als van groot belang om MKB-ondernemers in de doelgroep tot € 1 mln. financieringsbehoefte te faciliteren in de oriëntatie op en



het vinden van passende financiering. Er is de afgelopen maanden al veel werk verzet om de financieringshub te realiseren. Tegelijkertijd moet er ook nog veel worden gedaan om tot lancering te kunnen komen. Dat vergt gezamenlijke inspanningen van alle betrokken partijen om nog een aantal lastige knopen doorgehakt te krijgen.

**AANBEVELING**

**3.**

De belangrijke aanbeveling is om het in gang gezette traject met betrekking tot de financieringshub voort te zetten met onverminderde energie en betrokkenheid van de partners, zodat MKB-ondernemers op een vindbare, onafhankelijke plek geholpen wordt om de weg naar passende financiering te vinden bij of via een transparante en betrouwbare aanbieder.

Hieronder een overzicht van een aantal nog openstaande activiteiten:

Activiteit		Voortouw	Doel
3a)	We werken de vorm, inhoud en mandaat van de Adviesraad verder uit. Hierbij worden zowel KVK als de convenantpartijen betrokken.	KVK	Duurzame betrokkenheid van convenantpartijen met het oog op permanente verbetering en doorontwikkeling.
3b)	<p>We laten alleen betrouwbaar geachte aanbieders toe tot de financieringshub. Dat zijn financiers en financieringsadviseurs die voldoen aan objectieve criteria, gericht op verantwoorde en professionele kredietverstrekking aan de MKB-ondernemer. Daarbij is ook aandacht voor voldoende balans tussen de strengheid van gestelde voorwaarden en de breedte van het aanbod dat voldoet of kan voldoen aan deze eisen. We werken dit verder uit.</p> <p>In elk geval:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i) Financiers zouden tenminste een gedragscode moeten hanteren, die voldoende waarborgen geeft t.a.v. het klantbelang (klachtenprocedure, transparantie over aan derden betaalde provisies en transparantie over in rekening te brengen kosten).</li> <li>ii) Financieringsadviseurs moeten beschikken over het keurmerk Erkend Financieringsadvies MKB en aansluiting zoeken bij KiFiD.</li> </ul>	EZ	Bescherming van kleinzakelijke ondernemers.

Activiteit	Voortouw	Doel
3c) We zorgen ervoor dat ondernemers op de financieringshub met behulp van een <b>eenvoudige tool</b> de best bij de onderneming passende financieringsvorm en de daarbij behorende toegelaten aanbieders kunnen vinden en/of toegelaten financieringsadviseurs kunnen vinden.	KVK	Vindbaarheid voor ondernemers
3d) We besteden op de financieringshub aandacht aan educatie: ondernemers moeten in begrijpelijk taal uitleg kunnen vinden over de best passende financieringsvorm en over de vormvereisten waaraan een kredietaanvraag moet voldoen. We blijven in gesprek met de doelgroep en met marktpartijen om de educatie naar behoefte door te ontwikkelen.	EZ	Financiële educatie van ondernemers
3e) We maken afspraken met financiers en de financieringshub over <b>doorverwijzing na afwijzing</b> . Na afwijzing van een kredietaanvraag, wordt een ondernemer doorverwezen naar de financieringshub en/of een andere financier.	Financiers	Perspectief geven aan afgewezen ondernemers die mogelijk elders wel financierbaar zijn
3f) Ondernemers die afgewezen worden omdat zij niet financierbaar zijn (bijv. i.v.m. betalingsachterstanden) worden doorverwezen naar Zwaar Weer hulpverlening.	Financiers en KVK	Ondersteuning bieden aan vastlopende ondernemers
3g) <b>De aansluiting tussen de met publiek geld gefinancierde “loketten”</b> welke (ook) gericht zijn op het financieren van het kleinere MKB, zoals RVO, de ROM's, InvestNL en Invest International wordt geborgd. Hierdoor wordt het voor ondernemers makkelijker om via de financieringshub ook op de vraag naar financiering aansluitende regelingen te vinden.	KVK	Vindbaarheid voor ondernemers

## Aanvullende aanbevelingen, gericht op de verdere professionalisering van financieringsadviseurs

Een aanvullende aanbeveling uit de werkgroep professionalisering adviseurs, waarin ook de beroepsgroep is vertegenwoordigd, betreft de doorontwikkeling van het huidige keurmerk Erkend Financieringsadvies MKB (EFM) voor financieringsadviseurs. Deze aanbeveling is gericht aan de Stichting MKB Financiering en raakt aan de financieringshub, waarop immers ook betrouwbaar geachte financieringsadviseurs vindbaar worden voor MKB-ondernemers. Doorontwikkeling van het keurmerk, dat geadviseerd wordt als toelatingscriterium voor de financieringshub, wordt als wenselijk beoordeeld. Ook om adviseurs aansluiting te laten houden bij nieuwe ontwikkelingen, zowel inhoudelijk als met betrekking tot de omgeving waarin zij opereren. Als voorbeeld: financieringsadviseurs beschikken veelal over zeer vertrouwelijke informatie van hun klanten, zoals BSN-nummers. Dan is het van belang dat zij zich tenminste bewust zijn van recente ontwikkelingen met betrekking tot data-beveiliging om gepaste maatregelen te kunnen nemen. Daar voorziet het keurmerk Erkend Financieringsadvies MKB nog niet in.

Onderstaande aanbevelingen zijn afgeleid van de bestaande opleidingsprogramma's van adviseurs/accountmanagers in dienst bij bancaire en non-bancaire financiers en signalen uit de beroepsgroep van onafhankelijke financieringsadviseurs.

Aanvullende aanbeveling		Voortouw	Doel
3h)	<p>Het keurmerk Erkend Financieringsadvies MKB (EFM) moet zich verder ontwikkelen tot een keurmerk, waarbij eisen worden gesteld t.a.v. een basisopleiding (entry level), permante educatie en beroepsactiviteit.</p> <p>De basisopleiding (entry level voor Kleinzakelijk advies) zou moeten bestaan uit:</p> <p>1) Training compliance &amp; security (inclusief AVG en cybersecurity) gericht op bewustzijn en eigen verantwoordelijkheid om te voldoen aan de wettelijke vereisten.</p> <p>a) Opleiding Zakelijke kredietverlening (aanbieders zoals NIBE, NIVE/FOI). Inhoudelijk verder uit te werken.</p> <p>b) Training WWFT (jaarlijkse casuïstiek m.b.t. het herkennen van WWFT-problematiek (witwassen, etc.).</p> <p>2) Daarnaast moeten voor het aangepaste keurmerk zeker de volgende eisen van toepassing blijven:</p> <p>a) Jaarlijks voldoende opleidingspunten behalen. Scherp de eisen hiervoor aan, en monitor en</p>	SMF	<p>Verdere professionalisering van financieringsadviseurs leidt tot betere advisering en daarmee (nog) beter geholpen ondernemers</p>

Aanvullende aanbeveling		Voortouw	Doel
3h)	<p>sanctioneer daar vervolgens op. Hierbij zou ook kunnen worden voorzien in een behoefte aan verdiepende opleidingen aansluitend bij de verschillende doelgroepen van adviseurs. Bijvoorbeeld een opleiding financiering bedrijfsovernames.</p> <p>b) Voorwaarden wat betreft het in voldoende mate uitoefenen van het beroep. Het keurmerk kan ingetrokken worden als een adviseur onvoldoende actief is in de beroepsuitoefening.</p> <p>c) De adviseur moet aangesloten zijn bij KiFiD. De adviseur kan het keurmerk verliezen op basis van bij KiFiD ingediende en toegewezen klachten.</p>	SMF	Verdere professionalisering van financierings-adviseurs leidt tot betere advisering en daarmee (nog) beter geholpen ondernemers
	<p>3) Een vorm van regelmatige inhoudelijk peer-to-peer coaching/feedback gericht op verbetering van kwaliteit (inhoudelijk, competenties) en een steekproefsgewijze toetsing zijn wenselijk om het keurmerk te versterken.</p>		

De onafhankelijke financieringsadviseurs worden opgeroepen om een eigen beroepsorganisatie op te richten, die onder andere eigenaarschap neemt over het keurmerk EFM en dit verder door ontwikkelt.

De gezant realiseert zich dat het voor onafhankelijke adviseurs die niet bij een keten zijn aangesloten een uitdaging zal zijn om aan de eisen te kunnen voldoen, maar acht het belang van verdere professionalisering van adviseurs voor het goed kunnen functioneren van het ecoysteem van MKB-financiering groter.

## 3.4 Verbeter de toegang tot en de uniformiteit van ondernemingsdata ten behoeve van financiering

Op de MKB-financieringsmarkt spelen ondernemingsdata een belangrijke rol. Die data zijn nodig voor een complete beoordeling van financieringsaanvragen (door financiers) en voor het uitvoeren van een aantal wettelijke taken (door overheidsorganisaties zoals de KVK en de Belastingdienst). Gebrek aan ondernemingsdata of gebrek aan toegang tot bepaalde data kan een bottleneck vormen voor succesvolle kredietverlening.

Er is sprake van twee knelpunten rond ondernemingsdata:

1. Niet alle data zijn voor alle financiers in gelijke mate toegankelijk.
2. Data moeten door de ondernemer bij de verschillende partijen steeds opnieuw worden aangeleverd, waarbij deze partijen niet hetzelfde format of dezelfde data gebruiken.

Het gevolg van punt 1 is dat er geen level playing field is tussen financiers (bancair vs. non-bancair) wat betreft de toegang tot sommige ondernemingsdata. Een level playing field op dit terrein komt de werking van de markt ten goede, wat kan leiden tot gunstigere financieringsvoorwaarden voor ondernemers. Er zijn zowel vanuit de mededingingswet als vanuit de privacywetgeving beperkingen ten aanzien van het mogen opvragen van data over een onderneming en het eventueel mogen uitwisselen van data tussen instanties onderling.

Het gevolg van punt 2. is dat er tijd en moeite verloren gaat bij zowel de ondernemer als de financier om de juiste data te verzamelen en te delen tussen onderneming en financier. De ondernemer moet deze data al aanleveren bij de KVK en de Belastingdienst in verband met de wettelijke taken van deze instanties. De ondernemingsdata die financiers gebruiken voor kredietverlening zijn in basis gelijk aan de data die KVK en Belastingdienst nodig hebben. Afhankelijk van de financieringsvorm kan het zijn dat een financier ook andere ondernemingsdata nodig heeft. Tijds- en kostenbesparing zijn mogelijk voor zowel de onderneming als voor de financier door data-uitwisseling anders te organiseren. Het uniformeren en beter deelbaar maken van data betekent lagere kosten voor de financier om deze data te vinden en lagere kosten voor de ondernemer om deze data aan te leveren bij mogelijke financiers en andere instanties.

De kredietverlening kan dan ook verder geoptimaliseerd worden door het verbeteren van de toegang tot en het mogen gebruiken van ondernemingsdata. Belangrijk aandachtspunt is dat de balans tussen het verbeteren van de toegang tot ondernemingsdata en administratieve lasten voor ondernemers niet uit het oog wordt verloren.

### AANBEVELING

## 4.

Versimpel het aanleveren en delen van data door ondernemers met bepaalde overheidsloketten en financiers, waardoor er een level playing field ontstaat op het terrein van toegang tot relevante data tussen verschillende financiers. Hiervoor doen wij een aantal deel-aanbevelingen, zie de tabel hieronder.

Deel-Aanbeveling		Voortouw	Doel
4a)	Laat alle financiers zich aansluiten bij en aanleveren aan het BKR.	FIN	Voorkomen overcreditering van het kleine MKB en daarmee ook verlagen risicoprofiel voor financiers. Dit opent mogelijkheid voor betere financieringsvoorwaarden voor kredietnemers.
4b)	Onderzoek de mogelijkheid van de uitbreiding van BKR-registratie met registratie van kredieten tot € 250.000 verstrekt aan rechtspersonen.	FIN	Idem
4c)	Maak de kadasterdata toegankelijk voor tot de financieringshub toegelaten non-bancaire financiers.	EZ	Dit vereenvoudigt en versnelt het kredietverlenings-proces.
4d)	Maak het frauderegister tegen gelijke voorwaarden toegankelijk voor tot de financieringshub toegelaten financiers.	NVB, SMF, FIN, AP	Voorkomen overcreditering van het kleine MKB en daarmee ook verlagen risicoprofiel voor financiers. Dat opent mogelijkheid voor betere financieringsvoorwaarden voor kredietnemers.
4e)	<p>Vul de beschikbare data van en voor ondernemers aan door:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verdere standaardisering (wettelijke plicht?) van de door de ondernemer aan te leveren data bij KVK en belastingdienst, (oa. door het gebruik van een uniform grootboekstelsel) zoek daarbij zoveel mogelijk aansluiting bij de data nodig voor kredietverlening.</li> <li>• Onderzoek met een werkgroep of het haalbaar en nuttig is dat deze data vanuit 1 plek door de ondernemer veilig met verschillende organisaties kan worden gedeeld.</li> <li>• Onderzoek of de deponeringsplicht kan worden uitgebreid qua aan te leveren datapunten, zodat met gedeponeerde data de eerste stappen van kredietverlening kunnen worden gezet. Neem hierbij de mogelijke administratieve lasten mee in de afweging.</li> </ul>	EZ, MinFin	Verminderen van de tijd die ondernemers en financiers moeten besteden aan het steeds weer aanleveren van data

## 3.5 Overige aanbevelingen

### Vervolgen van onderzoeken en beleidsontwikkelingen

Er lopen een aantal onderzoeken en beleidsontwikkelingen die de verbetering van het MKB-financieringsklimaat kunnen ondersteunen. Voor een aantal van deze initiatieven is het nog te vroeg om de uitkomst te kunnen beoordelen of verder te kunnen ontwikkelen. Hieronder worden deze initiatieven weergegeven met waar van toepassing reeds mogelijke aanwijzingen vanuit het gezantschap.

Aanbeveling		Voortouw	Doel
5a)	Maak het traject gestart door het Nederlands Comité voor Ondernemerschap, gericht op het verbeteren van marktdata m.b.t. MKB-financiering tot € 1 mln met DNB en marktpartijen structureel.	DNB, MinFin	De data dienen o.a. voor het ontwikkelen en monitoren van overheidsbeleid.
5b)	Betrek marktpartijen en het gezantschap bij de begeleiding van het onderzoek naar het nut en de noodzaak van mogelijke manieren voor het mobiliseren van meer risicodragend vermogen voor het klein MKB, teneinde de financierbaarheid te vergroten via een fonds en/of fiscale maatregelen.	EZ	Verbetering kwaliteit van het onderzoek.
5c)	Zorg bij de opzet van een energiebesparingsfonds voor de financiering van verplichte energiemaatregelen voor het mkb voor voldoende funding en dat deze aanvullend is op het aanbod van de Groenbanken, de Qredits mkb duurzaamheidslening en de BMKB Groen. Benut de financieringshub voor oriëntatie op regelingen.”	EZ/KGG	Een op elkaar aansluitend instrumentarium voor de financiering van wettelijke verplichte verduurzamings-investering in het MKB.
5d)	Stimuleer de ondertekening door non-bancaire financiers van Code-V (SMF) en deel actief best-practices (financieringshub).	SMF	Verbetering van de toegang tot financiering voor vrouwelijke ondernemers.

### Overige knelpunten

Naast reeds lopende onderzoeken en beleidsontwikkeling zijn er een aantal knelpunten naar voren gekomen in de afgelopen periode die de markt voor MKB-financiering ook (onnodig) kunnen beperken. Dit leidt tot de volgende aanbevelingen geformuleerd om verder uit te werken:

Aanbeveling	Voortouw	Doel
5e) Realiseer inzicht in regeldruk vs. doelmatigheid wat betreft het opvragen van (wettelijk) verplichte gegevens bij financiering aan micro, klein en midden MKB.	EZ/MinFin	Het bewaken van de balans met oog voor het ondernemersbelang.
5f) Houdt de kostenontwikkeling voor financiers voor het opvragen van informatie bij het Handelsregister proportioneel om de transactiekosten voor te financieren ondernemers te beperken.	EZ	Financieringskosten: kosten voor financiers worden uiteindelijk doorbelast naar te financieren ondernemers.



## 4. HET VERVOLGTRAJECT

De convenantpartijen hebben de minister laten weten dat een voortzetting van het gezantschap tot medio 2025, om een aantal onderwerpen verder te brengen, gewenst is. Dat ziet het gezantschap ook zo, waarbij in Q4 2024 opnieuw besloten kan worden over de aard en omvang van de daarbij benodigde ondersteuning. Er is al veel in gang gezet, maar de rol van aanjager en verbinder is tot de zomer van 2025 van toegevoegde waarde om te kunnen afmaken wat in gang is gezet.

Na de reactie van de Minister van EZ op deze rapportage zal er per onderwerp bekeken moeten worden hoe de verdere uitwerking het meest succesvol kan worden opgepakt. De convenantpartijen willen dit graag in samenwerking met de overheid vormgeven. Wellicht kan het convenant worden omgezet naar een Nationaal Akkoord om de uitwerking extra kracht bij te zetten.

Er zal een moment komen waarop die toegevoegde waarde van het gezantschap vermindert en deze beëindigd kan worden. Voor de staat van het Nederlandse ecosysteem van MKB-financiering is dit hoe eerder, hoe beter. Dat zou immers betekenen dat de hardste noten gekraakt zijn en het gezantschap niet meer nodig is.

Voor de fase ná het gezantschap is het advies om met marktpartijen, de overheid en ondernemersvertegenwoordiging gezamenlijk gestructureerd het gesprek over MKB-financiering tot €1 mln voort te zetten. Maak daarbij gebruik van:

- Het monitoren van de ontwikkelingen van MKB-financiering in Nederland ten opzichte van ontwikkelingen in andere Europese landen.
- Managementinformatie over en signalen opgevangen door de financieringshub over door MKB-ondernemers ervaren knelpunten rond het verkrijgen van financiering. Zo kan in gezamenlijkheid gewerkt blijven worden aan verbetering van het ecosysteem voor MKB-financiering tot € 1 mln.

## Bijlage 1. Gesprekspartners en werkstromen

### Gesprekspartners

Organisatie	Hoogste gespreksniveau
MKB Nederland	Directie
Stichting MKB Financiering, inclusief lidorganisaties	Bestuur/directie
Nederlandse Vereniging van Banken, inclusief de 4 grootbanken	Bestuur/directie
Invest-NL	Bestuur
Invest International	Bestuur
Ministerie van Economische Zaken	Minister
Ministerie van Financiën	Thesaurier Generaal
De Nederlandsche Bank	Bestuur
Werkgroep IBO Bedrijfsfinanciering	Voorzitter
Nederlandse Vereniging van Leasemaatschappijen	Directie
Kamer van Koophandel	Bestuur
Accreditatiecommissie BMKB voor non-bancaire financiers	Oud-voorzitter
Nederlands Comité voor Ondernemerschap	

### Deelname werkstromen

Werkgroep Productaanbod	Werkgroep Professionalisering Adviseurs	Werkgroep Data	Stuurgroep Financieringshub
Qredits (vz)	SMF (vz)	NVB (vz)	Gezantschap (vz + secr)
NVB/ING	NVB/ING	NVB/ABNAMRO	KVK
SMF	SMF/Credion (adviseur)	SMF	EZ
InvestNL	SMF/PinVoorschot (financier)	DNB (marktdata)	NVB/Volksbank
MKB NL	NVB/Rabo	Comité (marktdata)	SMF
EZ	EZ	EZ	RVO
Gezantschap (secr)	Gezantschap (secr)	Gezantschap (secr)	

## Bijlage 2. Geraadpleegde onderzoeksrapporten en andere relevante stukken

- Advies Commissie MKB-Financiering, 1-5-2015
- [Evaluatie pilot Financieringslink](#), SEO Economisch Onderzoek, sep 2016
- Kamerbrief 32 637 inz [mogelijkheden BMKB voor niet-bancaire financiers](#), 28-1-2020
- Evaluatie Borgstelling MKB kredieten (BMKB) periode [2015-2020](#), Panteia, 21-4-2022, Panteia, 21-4-2022
- [Levensgebeurtenis financiering vinden](#), Kamer van Koophandel, 31-3-2024
- [Kamerbrief over financiering voor het mkb](#) (aanbod, vindbaarheid, professionalisering, ondersteuning ondernemers, data), 29-9-2023
- Creating the best SME debt Finance [Ecosystem](#), OliverWyman, 30-9-2023, OliverWyman, 30-9-2023
- Kamerbrief [bij Nationaal Convenant MKB-financiering](#), 16-11-2023, 16-11-2023
- [Nationaal Convenant MKB-financiering](#), 16-11-2023
- [Kamerbrief over aanstelling gezant Nationaal Convenant MKB-Financiering](#), 1-12-2023
- Opdrachtbrief Gezant, 13-12-2023
- Uitkomsten enquête onder Erkend Financieringsadviseurs MKB, 14-12-2023
- [Kies voor baten - IBO Bedrijfsfinanciering](#), 13-6-2024

