

Mkb-financiering in Nederland

*Een verkenning naar de mogelijke invloed van de
zekerhedenpraktijk op de toegang tot vervolgfinanciering*

Status: DEFINITIEF

Datum: 2 februari 2021

Auteur: Drs Victor J.H. Verstappen

Partner M&A | MKB Financieringsoplossingen

BDO Corporate Finance B.V.

Disclaimer

Dit in vertrouwen opgestelde rapport is gerealiseerd door BDO Corporate Finance B.V. ("BDO"). Dit rapport is gebaseerd op gehouden interviews en op deskresearch.

BDO accepteert geen verantwoordelijkheid en/of aansprakelijkheid ten aanzien van de juistheid, volledigheid en/of nauwkeurigheid van de informatie zoals weergegeven in dit rapport, additionele informatie, en/of enige andere informatie die verband houdt met de gebruikte bronnen van informatie. De opdrachtgever zoals hieronder omschreven kan jegens BDO geen rechten ontlenen aan de inhoud van dit rapport.

BDO handelt in verband met dit rapport uitsluitend in opdracht van de opdrachtgever en beoogt hierbij geen andere belangen te behartigen dan de belangen van de opdrachtgever.

Het is de verantwoordelijkheid van de opdrachtgever om op de hoogte te zijn van de volledige wet -en regelgeving omtrent feiten, omstandigheden, aangelegenheden, en/of formaliteiten die verband houden met het rapport.

Inhoudsopgave

Disclaimer	2
1. Inleiding	4
2. De Nederlandse mkb-financieringsmarkt en het belang van zekerheden	7
3. Praktijkonderzoek Nederland	14
4. De mkb-financieringsmarkt in Duitsland en België	22
5. Onderzoeksvragen en -antwoorden, een samenvatting	25
Bijlage 1: Praktijkcases	31
Bijlage 2: Interviewvragen en -antwoorden adviseurs Nederland	44

1. Inleiding

1.1 Onderzoeksvraag

Tijdens het Wetgevingsoverleg 2019 van het ministerie van Economische Zaken en Klimaat (“EZK”) in de Tweede Kamer op 12 juni is een motie door Wörsdörfer (VVD) en Sneller (D’66) ingediend waarin wordt verzocht om een onderzoek te doen naar de zekerhedenpraktijk (de praktijk van zekerheidstelling bij mkb financiering) binnen de EU. Dit onderzoek is vervolgens aangekondigd in de Beantwoording Kamervragen over zekerheidsrechtelijke positie banken (<https://www.rijksoverheid.nl/documenten/kamerstukken/2019/08/26/beantwoording-kamervragen-over-de-zekerheidsrechtelijke-positie-van-banken>).

EZK heeft BDO Corporate Finance B.V. (“BDO”) gevraagd dit onderzoek uit te voeren.

Het onderzoek richt zich op mkb-financieringen tot €1 miljoen. Hierbij zal vooral worden gekeken naar de zekerhedenpraktijk (dus niet naar het complexe zekerhedenrecht) bij een vervolffinanciering naast een bestaande financiering, bij zowel bancaire als non-bancaire financiers en de vergelijking worden gemaakt met de situatie in andere EU lidstaten. Dit onderzoek richt zich op mkb financieringen tot €1 miljoen omdat hier een knelpunt zit, zoals blijkt uit meest recente Financieringsmonitor. Voor grotere financieringen ziet de zekerhedenpraktijk er anders uit omdat hier meer ruimte is voor maatwerk.

De kernvraag waarop wij middels onderhavig onderzoek antwoord willen geven, luidt: In hoeverre is de zekerhedenpraktijk in Nederland van invloed op de toegang van het mkb tot vervolffinanciering, bij zowel bancaire als non-bancaire financiers (in het segment van financieringen tot €1 miljoen)?

1.2 Doel van het onderzoek

Dat het mkb een grote betekenis heeft voor de Nederlandse economie staat buiten kijf. Het “Jaarbericht Staat van het mkb” laat zien dat de economische impact van het mkb groot en stabiel is: het mkb zorgt voor ruim 60 procent van de toegevoegde waarde en ruim 70 procent van de werkgelegenheid in Nederland¹. Maar er is meer. Het mkb is niet alleen economisch het fundament, maar ook in sociaal en maatschappelijk opzicht. Ondernemers zijn lokaal een factor van betekenis. Men brengt werkgelegenheid, leidt jong talent op en biedt werk aan mensen met afstand tot de arbeidsmarkt. Veel mkb-ondernemers doen aan sponsoring van goede doelen, sport en sociale activiteiten².

Het is van belang voor de economische bedrijvigheid dat het mkb toegang heeft tot financiering. Een gelijk speelveld voor bancaire en niet-bancaire spelers is hiervoor een belangrijk uitgangspunt. Tijdens bovengenoemde Wetgevingsoverleg 2019 vragen de leden van de Tweede Kamer Sneller, Groothuizen en Sjoerdsma onder andere:

- of de huidige financieringspraktijk waarbij banken veelvuldig gebruikmaken van de hypotheek- en bankpandrecht en de verzamel pandakte, een belemmering vormt voor alternatieve kredietverleners (die voor kredietverschaffing vaak ook zekerheid vragen);
- hoe alternatieve kredietverleners voldoende zekerheid voor kredietverstrekking kunnen verkrijgen, als de kredietvragers reeds - overeenkomstig de huidige praktijk - pand- en hypotheekrechten op al hun bestaande en toekomstige activa hebben gevestigd ten behoeve van een bank.

Dit onderzoek tracht uit te wijzen in hoeverre de zekerhedenpraktijk bij mkb-financiering van invloed is op de toegang van het mkb tot vervolffinanciering. Tevens trachten wij op basis van dit onderzoek aanbevelingen te doen die veel voorkomende obstakels uit de weg kunnen helpen.

1.3 Deelvragen

EZK heeft BDO gevraagd de volgende deelvragen mee te nemen in het onderzoek:

1. Hoe ziet de praktijk van zekerhedenstelling bij mkb financiering (tot €1 miljoen) in Nederland eruit?
 - Hoe gaan bancaire en non-bancaire financiers hiermee om? Belicht vanuit verschillende perspectieven bij de financiers.
 - Hoe is het met de praktijk van zekerhedenstelling bij 1e financiering en bij vervolffinanciering?
2. Wat voor invloed heeft de (Nederlandse) praktijk van zekerhedenstelling op de mkb-financieringsmarkt bij een vervolffinanciering naast een bestaande financiering, bij zowel bancaire als non-bancaire financiers tot €1 miljoen?
 - In dit onderdeel met name aandacht voor de rol van de verzamel pandakte en de no-further-debt-clausule.
3. Hoe ziet de praktijk van zekerhedenstelling eruit in België en Duitsland?
 - Hoe beïnvloedt dit de mkb-financieringsmarkt in deze lidstaten? Heeft dit gevolgen voor de omvang van en prijzen op de mkb-financieringsmarkt?
4. Welke voorbeelden uit andere EU lidstaten zouden kunnen worden toegepast in Nederland en zouden een goede uitwerking hebben op de mkb-financieringsmarkt?

¹ Comité voor Ondernemerschap, Jaarbericht Staat van het mkb, 2017

² Meer ruimte voor het mkb: mkb-actieplan, voortgangsrapportage 2019

1.4 Onderzoeksopzet en leeswijzer

In het kader van dit onderzoek hebben wij onder andere bestaande, publiek toegankelijke marktdata en onderzoeken geraadpleegd van onder andere ACM, CPB, Dialogic, DNB en SME Envoys Network. Raakvlakken in bevindingen en conclusies in die data en onderzoeken met de kern- en deelvragen van ons onderzoek (zie hierboven), hebben wij overgenomen in hoofdstuk 2 van dit rapport. Hoofdstuk 2 beschrijft hiermee het belang van zekerheden in de Nederlandse mkb-financieringsmarkt, de dominante rol die de drie grootbanken daarin spelen en de mogelijk belemmerende factoren voor vervolffinanciers.

Aan de hand van enkele praktijkcases schetsen wij in hoofdstuk 3 waar mkb'ers en de beoogd vervolffinanciers in de praktijk tegenaan kunnen lopen bij het arrangeren van een vervolffinanciering. Daaraan voorafgaand hebben wij enkele non-bancaire geldverstrekkers verzocht ons case beschrijvingen, vervolffinancieringsaanvragen en bijbehorende onderliggende stukken toe te sturen van voorbeeldsituaties die zij vaak tegenkomen in de praktijk van vervolffinancieringsaanvragen waar de aanvraag niet voldoende of slechts ten dele is toegewezen doordat de zittende financier het niet verantwoord achtte zekerheden in enige mate te delen met de beoogd vervolffinancier³.

Deze cases hebben wij geanalyseerd op financierbaarheid evenals op de positie van de initiële financier na vervolffinanciering (zie bijlagen). Het onderzoek richt zich echter op de uitwerking van de zekerheden praktijk bij vervolffinanciering in het segment tot €1 miljoen (zie paragraaf 1.1). De nadruk in de uitwerking van de resultaten heeft daarom gelegen op het herleiden van typische customer journey in die praktijk: in wat voor context krijgen mkb'ers geen vervolffinanciering bij hun huisbank en welke mogelijkheden hebben zij als de bank niet wil meewerken als zij elders hun vervolffinanciering wel gearrangeerd kunnen krijgen. De behandelde customer journeys zijn niet gebaseerd op een representatieve steekproef. Om te beoordelen of de bevindingen uit de (geringe hoeveelheid) onderzochte praktijkcases meer algemeen herkend worden in de praktijk hebben wij deze voorgelegd aan vijf senior adviseurs die reeds jaren actief zijn in het veld van mkb financieringsadvies. Wij bespraken met hen vragen als “Voor welk percentage van de vervolgaanvragen heeft de huisbank reeds alle wezenlijke pandrechten in bezit?” en “voor welk percentage van de door de huisbank afgewezen vervolgaanvragen krijg je op zich voorstellen van andere mogelijke financiers?”. Op deze manier hebben wij in hoofdstuk 3 een beeld geschapen van de invloed van zekerheden op vervolffinancieringen voor het mkb in Nederland. Dit leidt tot een aantal factoren die in hun onderlinge samenhang in onze optiek een belemmering kunnen vormen voor vervolffinanciering.

In hoofdstuk vier beschrijven wij de inrichting van de markt voor mkb financiering in België en Duitsland en beschrijven wij tevens of en in hoeverre de mogelijk belemmerende factoren die in Nederland spelen ook aan de orde zijn in België en Duitsland.

In hoofdstuk 5 tenslotte eindigen wij samenvattend met zo concreet en bondig mogelijke antwoorden op de verschillende deelvragen zoals beschreven in paragraaf 1.3.

³ Via Stichting MKB Financieren hebben wij de cases vanuit de non-bancaire spelers opgevraagd. NB: Aanvankelijk hebben wij ook de banken gevraagd om cases in te dienen (waarbij hen gevraagd werd geanonimiseerde cases aan te leveren waarbij de aanvraag <€1mio was, en waarbij de beoogd vervolffinancier (in de ogen van de zittende financier) onterecht gevraagd heeft om zekerheden te delen”). Om hun moverende redenen hebben de grootbanken echter afgezien van het aanleveren van cases. Vervolgens is met hen afgestemd dat zij door opdrachtgever betrokken zullen worden nadat het rapport definitief gemaakt is.

2. De Nederlandse mkb-financieringsmarkt en het belang van zekerheden

2.1 Het belang van het mkb en de terugtrekkende beweging van de grootbanken

Om te groeien, investeren en/of innoveren heeft het mkb onder andere externe financiering nodig. Voor het overgrote deel komt deze financiering van de drie Nederlandse grootbanken: ABN-AMRO, ING en Rabobank. Zij verstrekken al jaren meer dan 85% van de totale bancaire financiering aan het mkb. De afhankelijkheid van het mkb van de drie grootbanken maakt het van groot belang dat deze banken voldoende concurreren. Een gebrek aan concurrentie kan leiden tot hogere financieringskosten voor het mkb en minder kwalitatieve dienstverlening en minder innovatie door banken⁴.

Theoretisch zou de groei van de reële economie van de afgelopen jaren (*tot aan de corona crisis in 2020*) ook een groei van de financiële economie inhouden. Sinds 2013 daalt in Nederland echter, in tegenstelling tot veel andere landen in de Eurozone, het uitstaand kredietvolume van banken aan het mkb gestaag. In 2014 Q1 bedroeg het uitstaande krediet van de Nederlandse grootbanken aan het mkb in dit segment €50,4 miljard en in 2019 Q1 was dit nog maar €42,8 miljard, een daling van 15% in 5 jaar⁵. Tot op heden wordt dit niet volledig gecompenseerd door de groei van non-bancaire financieringsvormen⁶. Dit beeld geldt voor alle bedrijven, maar voor het mkb nog iets sterker en is robuust voor de jaren 2009-2018, waarbij in de laatste periode het verschil met het eurozone-gemiddelde in aanvragen groter is geworden.

Nederlandse banken wijzen relatief vaak leenaanvragen af, maar dat resulteert niet in de meest gezonde leenportefeuilles van de eurozone. Nederlandse banken hebben eind 2018 2,2% problemleningen op de balans, wat flink minder is dan in Griekenland, Portugal en Italië. Maar Duitsland, Finland, Estland en Luxemburg laten nog minder problemleningen zien, terwijl de acceptatiekansen voor bankleningen in die landen hoger liggen dan in Nederland⁷.

Ook als naar alle eurozonelanden apart wordt gekeken heeft Nederland de laagste totale bankfinancieringskans. In deze analyse fungeert Duitsland als ijkpunt (benchmark). Nederlandse mkb-ondernemers vroegen in 2017/2018 6%-punt minder vaak een banklening aan dan Duitse ondernemers en zij die een aanvraag deden, kregen 21%-punt minder vaak de volledige lening toegewezen. Het valt op dat van alle eurozonelanden alleen Nederlandse mkb'ers significant minder vaak een banklening hebben aangevraagd in de afgelopen periode, terwijl de Nederlandse toekenningpercentages meer lijken op die in Zuid-Europese lidstaten dan op die van onze burens. Dit beeld blijft overeind, of er nu wordt vergeleken met de eurozone, met de gehele Europese Unie of met alleen relatief vergelijkbare landen in Europa⁸.

We moeten voorzichtig zijn bij het geven van mogelijke verklaringen voor de situatie in Nederland van een mkb-financieringsmarkt met relatief minder bankleningen aanvragen, een hogere afwijzingsgraad en toch niet een van de meest gezonde leenportefeuilles in de

⁴ De gehele alinea komt uit: Concurrentie op de markt voor mkb financiering, ACM, juni 2015

⁵ <https://www.bankinbeeld.nl/thema/kredietverlening/>

⁶ Beleidsvisie mkb-financieringsmarkt, Staatssecretaris Economische Zaken en Klimaat, M.C.G. Keijzer, november 2019 en voor actueel overzicht: <https://statistiek.dnb.nl>, tabel 5.14

⁷ Mkb-bankfinanciering in Europees perspectief, CPB, juni 2019

⁸ Het gaat hier om België, Denemarken, Finland, Frankrijk en het VK

eurozone. We kunnen slechts bepaalde verklaringen wegstrepen en de aandacht vestigen op plausibele mechanismen, maar we kunnen geen definitieve antwoorden geven⁹. De onderzoeksvraag in onderhavig rapport richt zich op de mogelijke invloed van de zekerheidsrechtelijke positie van banken op dit fenomeen, met name waar het gaat om het mogelijk maken van verantwoorde vervolffinancieringen.

Als een bank een tekort aan zekerheden ervaart en de mkb'er zou bij een andere financier probleemloos volledig kunnen herfinancieren, dan zouden zekerheden minimale invloed hebben bij het al dan niet verkrijgen van een vervolffinanciering. Als de huisbank in een dergelijk geval niet zou willen bij financieren noch zekerheden zou willen delen met de vervolffinancier, dan zou de mkb'er 'zijn volledige zaak' (bestaande en vervolffinancieringen) elders kunnen financieren. Volledig herfinancieren tegen vergelijkbare voorwaarden kan echter vaak niet zonder noemenswaardige gevolgen voor de mkb'er. Boeterente bij vervroegd aflossen (die significant kan oplopen) en het ontbreken van nummerportabiliteit maken het moeilijk en/of economisch onverantwoord om volledig buiten de huidige bank te herfinancieren.

Voor een goed onderzoek naar de invloed van de zekerhedenpraktijk bij vervolffinancieringen in het mkb segment gaan wij hieronder achtereenvolgens in op de mogelijke invloed van zekerheden sec, boeterente, informatieasymmetrie tussen bestaande financier en vervolffinancier en het ontbreken en/of onbekendheid van laagdrempelige beroepsmogelijkheden via een onafhankelijk orgaan voor geschillenbeslechting.

⁹ Mkb-bankfinanciering in Europees perspectief, CPB, juni 2019

2.2 Verdeling van zekerheden

Tijdens de gesprekken in het kader van onderzoek van Dialogic naar de mkb-financieringsmarkt uit 2019 komt naar voren dat de verdeling van zekerheden (verdeelsleutel) veelal een probleem blijkt te zijn bij financieringen. Dit kan spelen bij het combineren van financiering door meerdere financieringsaanbieders binnen één financieringsvraag, en bij het invullen van opvolgende financieringsvragen door verschillende aanbieders.

In een dergelijk geval speelt de vraag welke financierer welk bedrag terugkrijgt en in welke volgorde, mocht een financier of mochten beide (of meer) financiers zich genoodzaakt voelen over te gaan tot uitwinning van zekerheden. Samenwerking tussen financiers is bij stapelfinanciering niet altijd eenvoudig. In het geval van volgtijdelijke financieringen kunnen er problemen ontstaan bij het (deels) overdragen van zekerheden naar een volgende financier welke zich kunnen uiten door het niet willen afstaan van zekerheden door de eerste financier of de juridische kosten die verbonden zijn aan het verdelen van zekerheden. Wanneer de financiers hierover geen afspraken weten te realiseren, is kans dat de financiering niet tot stand komt groot¹⁰.

Het belang van zekerheden bij het gefinancierd krijgen van een aanvraag mag niet onderschat worden. Banken vestigen pandrecht op bijvoorbeeld de voorraden en debiteuren van de onderneming. Hierdoor kunnen banken voorrang opeisen ten tijde van een faillissement. Als een bedrijf daadwerkelijk failliet gaat, dan mag de bank als pandhouder buiten de faillissementsboedel om zijn zekerheden vorderen¹¹. Volgens het CBS¹² blijkt dat, hoewel failliete bedrijven in Nederland jaarlijks circa €5 miljard achterlaten, gewone schuldeisers gemiddeld nog geen 2% van hun geld terugkrijgen. De Belastingdienst en het UWV krijgen gemiddeld respectievelijk 8,9% en 10,7% van hun openstaande bedrag uitgekeerd. De rest gaat naar de pandrechthouders (meestal de bank). Volgens de Wereldbank krijgen deze zogenaamde “secured creditors” in Nederland gemiddeld bijna 90% van hun vordering terug bij een faillissement¹³.

Deze situatie heeft onder andere kunnen ontstaan doordat de banken het afgelopen decennium verschillende lange reeksen proefprocessen tot aan de Hoge Raad hebben voorgelegd en gewonnen. Een van de processen die werd aangegaan ging over de wet waarin is aangegeven dat banken alleen pandrecht kunnen vestigen op vorderingen van bestaande klanten. De banken wilden ook de mogelijkheid hebben om alle toekomstige facturen van nieuwe klanten te kunnen incasseren. Een oplossing die de banken bedachten lag in de zogeheten verzamel pandakten in combinatie met een onherroepelijke volmacht (vanaf hier “verzamel pandakten”). Daarmee kon de bank het pandrecht krijgen op vorderingen van nu en de toekomst. In een ander proefproces bepaalde de Hoge Raad dat de curator ook desgevraagd alle administratie dient te verstrekken aan de pandhouder om zijn recht te kunnen uitwinnen. Dankzij het arrest ING/Verdonk moet de curator de bank bovendien ruim baan geven: hij of zij mag in de eerste twee weken na faillissement bijvoorbeeld geen debiteuren benaderen om hun factuur te incasseren¹⁴.

In de praktijk voor mkb financiering wordt middels deze verzamel pandakte tegenwoordig standaard alles verpand dat van waarde is of kan zijn, nu en in de toekomst: van de aandelen,

¹⁰ Deze gehele alinea is ontleend aan: Onderzoek mkb-financieringsmarkt, Dialogic, november 2019; “Verdeling van zekerheden” (p.54)

¹¹ Waarom banken bij faillissementen altijd aan het langste eind trekken, FTM, Dennis Mijnheer, juni 2018

¹² <https://www.cbs.nl/nl-nl/achtergrond/2016/50/faillissementen-oorzaken-en-schulden-2015>

¹³ <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf>, Wereldbank

¹⁴ Waarom banken bij faillissementen altijd aan het langste eind trekken, FTM, Dennis Mijnheer, juni 2018

tot de voorraden, debiteuren, banksaldi, handelsnamen, IE-rechten en inventaris aan toe¹⁵. Dus ook als de waarde van de zekerheden de hoogte van de financiering ruimschoots overstijgt, bijvoorbeeld als de financiering voor een groot gedeelte is afgelost, blijven alle zekerheden op basis van de verzamelpandakte verpand aan de initiële financier. Vanuit het perspectief van de geldverstrekker is het gebruik van de verzamelpandakte in onze optiek goed te verklaren. Met de ondertekening van slechts één document wordt de geldverstrekker (in het gros van de gevallen dus een van de drie grootbanken) pandhouder voor wat betreft alle zekerheden, nu en in de toekomst.

Wat ons betreft maakt bovenstaand beeld duidelijk hoe groot de grip is van de grootbanken op de toegang tot vervolgfianciering voor het mkb. De drie grootbanken hebben een marktaandeel van maar liefst 85% en eigenen zich bij de eerste financiering alle zekerheden toe, simpelweg omdat de drie grootbanken een getekende verzamelpandakte als voorwaarde stellen voor financiering¹⁶. Bij een eventuele vervolgfianciering (waarbij geen nieuwe activa worden aangekocht die op zichzelf weer als zekerheid kunnen dienen) is de mkb'er daarmee in hoge mate aangewezen op de medewerking van de huisbank.

Uit het praktijk gedeelte van ons onderzoek blijkt dat de mkb'er die een (gedeeltelijk) "nee" krijgt van de huisbank op een vervolgfiancieringsaanvraag, maar die deze vervolgfianciering wel elders kan financieren, slechts beperkte mogelijkheden heeft om alsnog de gewenste financiering te krijgen:

- Een mkb'er kan de gehele bestaande financiering samen met de gevraagde vervolgfianciering proberen elders onder te brengen. Hierover gaat paragraaf 2.3.
- Hij kan alleen de vervolgfianciering proberen elders te arrangeren. De vervolgfianciering kan worden aangevraagd bij verstrekkers van financieringen met zekerheidsstelling, maar, zoals hierboven beschreven: als financiers geen afspraken weten te realiseren over de zekerheden, is de kans groot dat de financiering niet tot stand komt. De vervolgfianciering kan ook worden aangevraagd bij zogenaamde verstrekkers van blanco financieringen (zonder zekerheden). Door het ontbreken van zekerheden is het verlies bij oninbaarheid echter groot voor een dergelijke financier. Deze vorm van financieren is daarom relatief hoogrentend en daarmee een relatief dure leenvorm. Als de huisbank niet wenst mee te werken aan een vervolgfianciering door een derde, blijkt het in de praktijk voor de mkb'er vaak onduidelijk om welke redenen de huisbank niet wenst mee te werken. Paragraaf 2.4 gaat in op dit soort situaties.
- Mkb'ers kunnen op basis van de Gedragscode Kleinzakelijke Financiering een eventueel geschil met de bank - mits de interne klachtenprocedure bij de bank is doorlopen - voorleggen aan een nieuw (juli 2018) opgericht geschillenloket bij het klachteninstituut Financiële Dienstverlening (Kifid). Paragraaf 2.5 gaat dieper in op de mogelijkheden van geschillenbeslechting.
- De mkb'er kan besluiten het aanvraagproces geheel te stoppen. Als de aanvraag simpelweg niet verantwoord is, dan is dat de meest zinnvolle keuze. Als de aanvraag echter wel verantwoord is maar de mkb'er zet niet door, dan is hiermee vanuit macro-economisch perspectief voor de Nederlandse economie een potentieel waarde toevoegende economische activiteit niet (optimaal) van de grond gekomen.

¹⁵ Waarom banken bij faillissementen altijd aan het langste eind trekken, FTM, Dennis Mijnheer, juni 2018

¹⁶ Voor alle duidelijkheid, het gebruik van de verzamelpandakte komt niet voort uit een juridische onmogelijkheid van deelverpanding, zoals wordt verondersteld in de motie Deelverpanding d.d. 4 februari 2020 (waarin de regering gevraagd wordt om met een voorstel te komen om deelverpanding mogelijk te maken (Tweede Kamer, vergaderjaar 2019-2020, 32 637, nr. 405)). Deelverpanding is tenslotte gewoon toegestaan, waarbij opgemerkt zij dat wij onder "deelverpanding" verstaan het tussen meerdere financiers onderling delen van één onderpand (bijvoorbeeld een debiteurenportefeuille of een factuur)

2.3 Beperkt shop-en overstappedrag door mkb'ers

Volgens onderzoek van de ACM uit 2015 doet driekwart van het mkb met een financieringsbehoefte alleen bij zijn huisbank een financieringsaanvraag. Bovendien stappen mkb'ers weinig over van bank. Deze inertie wordt deels verklaard door de aanwezigheid van significante zoek- en overstapkosten. Ondernemers hebben bijvoorbeeld niet de mogelijkheid om bankrekeningnummers van rekening-courantkredieten mee te nemen naar een nieuwe bank (nummerportabiliteit). Ook wordt er (soms hoge) boeterente in rekening gebracht bij het overstappen tijdens de rentevaste periode van een lening¹⁷.

Om overstappen gemakkelijker te maken geeft ACM ter overweging om zoekkosten voor het mkb te verlagen door de informatievoorziening over het productaanbod van banken, de acceptatiecriteria en de financieringsstarieven te verbeteren. Oplossingen om de overstapkosten te verlagen kunnen worden gevonden door (i) de effectiviteit van de overstapservice voor zakelijke betaalrekeningen te evalueren, (ii) de berekeningswijze van de boeterente bij zakelijke leningen onder de loop te nemen, en (iii) mkb'ers eerder te informeren over het aflopen van de rentevaste periode¹⁸. De huidige status van deze door ACM aangedragen mogelijke oplossingen is ons niet bekend. Voor zover ons bekend zijn de genoemde mogelijke oplossingen ten tijde van het schrijven van dit rapport (nog) niet geïmplementeerd.

2.4 Informatiepositie van ondernemers versterken

Uit de bevindingen van ons praktijkonderzoek blijkt dat het voor mkb'ers en vervolgfinciers vaak moeilijk is om in te schatten waarom de huisbank niet wenst mee te werken aan een vervolgfinciering (zie hoofdstuk 3). Het instellen van een voor financiers toegankelijk kredietregister kan een manier zijn om transparant te maken welke kredieten een bepaald bedrijf heeft, hoe de actuele kredietwaardigheid en hoe de verwachte afloscapaciteit van dat bedrijf is. De afgelopen jaren hebben verschillende partijen (o.a. SER) het instellen van een dergelijk register onder de aandacht gebracht om hiermee informatieasymmetrie te verminderen. Een kredietregister kan vooral werken doordat nieuwe toetreders een kredietbeoordelingsmodel kunnen gaan bouwen op basis van de marktgegevens over leningen, in navolging van landen als België en Italië. Met Anacredit als rapportage-instrument van de ECB voor banken over kredieten ontstaat de mogelijkheid tot uitbouw tot een kredietregister. Het betekent een extra informatiebron voor financiers, maar mogelijk komt een kleinere stap (bijvoorbeeld inrichting van een pandrechtregister of de verdere ontwikkeling van SBR) meer tegemoet aan hun informatiebehoefte¹⁹.

Voor vervolgfinciering zou een dergelijk register van pas kunnen komen als er zaken in staan zoals restsaldi van de lening(en), kredietlimiet, rentepercentages, einddata leningen en rentevast periodes, aflossingsschema's, zekerheden en waardering van en inschrijving op de zekerheden en de kredietwaardigheid (inclusief de probability of default) van de leningnemer volgens de leningverstrekker. Met name de waarde van zekerheden, de kredietwaardigheid en de probability of default (allen vanuit het perspectief van de zittende financier) kunnen bijdragen aan de inschatting op financierbaarheid van de gewenste vervolgfinciering en de eventuele mogelijkheid tot het delen van zekerheden.

¹⁷ Concurrentie op de markt voor mkb financiering, ACM, juni 2015

¹⁸ Concurrentie op de markt voor mkb financiering, ACM, juni 2015

¹⁹ Onderzoek mkb-financieringsmarkt, Dialogic, november 2019

2.5 Geringe / onduidelijke bemiddelings- of beroepsmogelijkheden

Deze paragraaf handelt over de mogelijkheden die de mkb'er heeft als hij vastloopt met zijn vervolgfiancieringsaanvraag bij de huisbank. Hierin zijn twee scenario's te onderscheiden:

1. de huisbank honoreert de vervolgaanvraag niet (voldoende) en de mkb'er kan of wil de gewenste vervolgfianciering niet elders arrangeren;
2. de huisbank honoreert de vervolgaanvraag niet (voldoende) en de mkb'er kan de gewenste vervolgfianciering wel elders onderbrengen (al dan niet in combinatie met zekerheden), maar de bank wenst daaraan niet mee te werken.

De vraag is welke mogelijkheden een mkb'er in deze gevallen heeft als hij zich niet bij de houding van de bank wenst neer te leggen. Alvorens hierop te antwoorden, onderzoeken wij eerst wat de zogenaamde Gedragscode Kleinzakelijke Fianciering (hierna: "de Gedragscode") hierover zegt. Daarna gaan wij nader in op de twee hierboven geschetste scenario's.

Om de kleinzakelijke klant een betere rechtsbescherming te bieden is op 1 juli 2018 de Gedragscode in werking getreden. De gedragscode is een vorm van zelfregulering van de bancaire sector en geldt voor alle banken die lid zijn van de NVB en actief zijn op het gebied van kredietverlening aan het kleinzakelijke segment.

De Gedragscode stelt minimumnormen voor banken bij de kredietverlening aan kleinzakelijke klanten. Op deze wijze geeft de Gedragscode aan wat kleinzakelijke klanten van hun bank mogen verwachten tijdens de belangrijke momenten van het fiancieringsproces. De Gedragscode stelt normen voor zowel de precontractuele als de contractuele fase. Hierbij worden oriëntatiefase, aanvraagfase en beheerfase onderscheiden. Onderdeel van de beheerfase is de klachten- en geschillenbeslechting. De Gedragscode biedt tevens toegang tot een nieuw opgericht geschillenloket bij het klachteninstituut Financiële Dienstverlening (Kifid) (hierna: "het Reglement"). Dit loket voorziet in onafhankelijke en laagdrempelige geschillenbeslechting voor kleinzakelijke klanten. Klanten waarop de Gedragscode van toepassing is kunnen een eventueel geschil met de bank - mits de interne klachtenprocedure bij de bank is doorlopen - voorleggen aan deze geschillenbeslechter²⁰. Het Kifid kan verschillende uitspraken doen waarbij partijen beperkte "uitstap mogelijkheden" hebben. Het Kifid kan onder andere een schadevergoeding aan de fiancier opleggen, nakoming door partijen vorderen of een overeenkomst laten ontbinden²¹.

Ad 1) De huisbank honoreert de vervolgaanvraag niet (voldoende) en de mkb'er kan of wil de gewenste vervolgfianciering niet elders arrangeren.

In artikel 2.1 van het Reglement staat vermeld welke klachten de Geschillencommissie niet behandelt. Zo'n uitzondering is bijvoorbeeld een klacht die ziet op de weigering door de Fiancier om een rechtsverhouding met de Klant aan te gaan of om de dienstverlening uit te breiden, bijvoorbeeld door een (aanvullende) fiancieringsaanvraag af te wijzen (de reden hiervoor is gelegen in het feit dat Fianciërs recht hebben op een bepaalde 'beleidsvrijheid', ondanks hun maatschappelijke functie).

Ten aanzien van de scope van ons onderzoek betekent bovenstaande dat mkb'ers geen geschil aan het Kifid kunnen voorleggen als de Fiancier weigert de gevraagde vervolgfianciering (volledig) te verstrekken. De mkb'er kan dus niet bij het Kifid terecht, de kantonrechter is slechts ontvankelijk voor vorderingen tot €25.000, en een gang naar de rechter is vaak evenmin een optie vanwege de daarmee gepaard gaande kosten en (doorloop)tijd.

²⁰ [Gedragscode Kleinzakelijke Fianciering \(nvb.nl\)](https://www.nvb.nl/gedragscode-kleinzakelijke-fianciering)

²¹ "Gedragscode & Geschillenbeslechting Kleinzakelijke Fianciering", R&I Ontbijtseminar d.d. 18 september 2018, NautaDutilh.

Een gang naar de rechter met een begeleidend advocaat betekent bijna per definitie onevenredig hoge kosten ten opzichte van de gewenste financiering (griffierecht €2.042 à €4.131 (tarieven 2020) en kosten voor een advocaat (al snel enkele duizenden euro's). Daarbij dient rekening gehouden te worden met het feit dat mkb'ers in het onderzochte segment vaak geringe financiële draagkracht hebben. Bovendien moet de rechter uiteraard rekening houden met de hierboven reeds genoemde beleidsvrijheid van de bank. De rechtbank zal alleen besluiten dat de bank een andere beslissing dient te nemen indien de afwijzing in strijd is met de 'redelijkheid en billijkheid'. Wij zijn niet bekend met jurisprudentie waarin een bank op grond van de redelijkheid en billijkheid alsnog verplicht was om een financiering te verstrekken aan een mkb'er²².

Ad 2) De huisbank honoreert de vervolgaanvraag niet (voldoende) en de mkb'er kan de gewenste vervolgfianciering wel elders onderbrengen, maar de bank wenst daaraan niet mee te werken.

Als de huisbank de gevraagde vervolgfianciering niet (voldoende) heeft toegewezen en de mkb'er kan de gewenste vervolgfianciering wel bij een andere verstrekker arrangeren dan dient hij dit voornemen af te stemmen met de huisbank. Het betrekken van de huisbank bij een degelijk voornemen is weliswaar niet wettelijk verplicht, noch is dit zo bepaald in de algemene bankvoorwaarden, maar alle banken hanteren in hun eigen zakelijke kredietvoorwaarden (die dus worden gehanteerd naast de algemene bankvoorwaarden) bepalingen waarin gesteld wordt dat de Kredietnemer anderen geen zekerheden mag geven ("negative pledge clause") en geen financiële verplichtingen mag aangaan bij andere geldverstrekkers ("no further debt clause")²³. Als een bank (ook na de interne klachtenprocedure te hebben doorlopen) weigert mee te werken, dan behoort een geschillenprocedure bij het Kifid in onze optiek in beginsel tot de mogelijkheden.

Waar een verzoek tot vervolgfianciering een verzoek is om de dienstverlening uit te breiden, zijn verzoeken van de Klant aan de Financier tot het aanpassen van zekerheden of tot het toestaan van een financiering bij een andere partij dat niet. Omdat de Gedragscode in artikel 5.3 sub g expliciet bepaalt dat een klant kan verzoeken om de zekerheden te wijzigen en de Financier een afwijzing van dit verzoek moet motiveren en omdat artikel 2.1 van het Reglement dit soort geschillen niet expliciet uitsluit is het ons inziens (juridisch) goed verdedigbaar om te stellen dat hierover dus ook een interne klachtenprocedure bij de Financier en vervolgens bij het Kifid gestart kan worden. Ook een verzoek aan de initiële Financier om een financiering van een andere geldverstrekker toe te staan naast is niet een verzoek om de dienstverlening uit te breiden en is dus niet uitgezonderd door artikel 2.1 van het Reglement. Dus ook dit soort geschillen moeten ons inziens kunnen worden voorgelegd aan het Kifid.

Om definitief uitsluitsel te krijgen moet de Geschillencommissie zich hierover uitlaten. Dat is tot op heden niet gebeurd (een dergelijke klacht is dus nog niet voorgelegd). Ook in de wetstoelichting of in de literatuur hebben wij geen definitief uitsluitsel kunnen vinden. Wij geven de opdrachtgever ter overweging om de Geschillencommissie om een uitlating in deze te vragen. Mocht de Geschillencommissie vervolgens het Kifid expliciet ontvankelijk verklaren voor dergelijke geschillen, dan zien wij voor de opdrachtgever een belangrijke rol weggelegd in het informeren aan het mkb van deze mogelijkheid van geschillenbeslechting.

²² Bron: BDO Legal - Financieel Recht, Marieke Heltzel, Senior Jurist

²³ Voorbeeld uit de zakelijke kredietvoorwaarden van ING:

https://www.ing.nl/media/ING_Zakelijk-KredietVoorwaarden-266636_1905_tcm162-116001.pdf

3. Praktijkonderzoek Nederland

3.1 Inleiding

In hoofdstuk 2 beschreven wij het belang van een goede toegang voor het mkb tot de financieringsmarkt. Ook beschreven wij dat de groei van de reële economie van de afgelopen jaren (tot aan de corona crisis in 2020) theoretisch ook een groei van de financiële economie had moeten inhouden. In tegenstelling tot veel andere Eurozonelanden is het uitstaand kredietvolume van Nederlandse banken aan het mkb in de afgelopen jaren echter gedaald.

Daarnaast beschreven wij in vorig hoofdstuk dat het aannemelijk is dat een combinatie van meerdere met elkaar samenhangende en op elkaar ingrijpende mechanismen debet is aan deze situatie. Factoren waarvan plausibel is dat zij van invloed zijn, zijn onder andere de dominantie van de drie grootbanken in Nederland (met een gezamenlijk marktaandeel van 85%), de plicht een vaak wezenlijke boeterente te moeten betalen bij vervroegd aflossen en het ontbreken van nummerportabiliteit, het ontbreken van een krediet- en zekerhedenregister, het collectief gebruik van de zogenaamde verzamelpandakte en onvoldoende (bekendheid met) laagdrempelige mogelijkheden tot onafhankelijke geschillenbeslechting.

In dit hoofdstuk toetsen wij of, en indien van toepassing, in hoeverre de in hoofdstuk 2 genoemde mogelijke mechanismen in de praktijk daadwerkelijk ook zo worden ervaren. In paragraaf 3.2 beschrijven wij enkele praktijkvoorbeelden van situaties waarin mkb'ers zoal kunnen verkeren als banken een vervolgfianciering niet willen verstrekken noch een eventuele nieuwe financier naast zich dulden. Dat doen wij aan de hand van beschrijvingen (customer journeys) na analyse van enkele praktijkcases die wij hebben ontvangen van enkele niet-bancaire geldverstrekkers²⁴. Om te beoordelen of de bevindingen uit de (geringe hoeveelheid) onderzochte praktijkcases meer algemeen herkend worden in de praktijk hebben wij deze voorgelegd aan vijf senior adviseurs die reeds jaren actief zijn in het veld van mkb financieringsadvies. Wij behandelden met hen vragen als “Voor welk percentage van de vervolgaanvragen heeft de huisbank reeds alle wezenlijke pandrechten in bezit?” en “voor welk percentage van de door de huisbank afgewezen vervolgaanvragen krijg je op zich voorstellen van andere mogelijke financiers?”. Op deze manier creëren wij in paragraaf 3.3 een beeld van de invloed van zekerheden op vervolgfiancieringen voor het mkb in Nederland.

Paragraaf 3.4 behelst tenslotte een korte samenvatting van het handelingsperspectief in de praktijk van mkb'ers van wie de aanvraag niet (voldoende) is toegewezen door de huisbank, maar van wie de financieringsaanvraag in beginsel wel is toegewezen door een andere financier (al dan niet onder voorbehoud van de mogelijkheid tot het vestigen van zekerheden).

²⁴ In bijlage 1 van dit rapport treft u onze analyse aan ten aanzien van de financierbaarheid en de zekerheden voor de verschillende (beoogde) financiers.

3.2 Praktijk voorbeelden, algemene bevindingen

In deze paragraaf beschrijven wij enkele praktijkvoorbeelden van veel voorkomende situaties waarin mkb'ers kunnen verkeren en welke handelingsmogelijkheden zij hebben als banken een vervolgfianciering niet willen verstrekken noch een eventuele nieuwe financier naast zich dulden.

In het kader van ons onderzoek hebben wij bij aanvang verschillende cases gevraagd aan en ontvangen van de Stichting MKB Financiering²⁵ (die de sector voor non-bancaire financiers vertegenwoordigt). Daarbij hebben wij verzocht om aanvragen (inclusief onderliggende stukken) die representatief zijn voor veel voorkomende situaties van vervolgfiancieringsaanvragen waarbij de zittende financier het niet verantwoord achtte zekerheden in enige mate te delen met de beoogd vervolgfiancier.

Volledigheidshalve willen wij hier benadrukken dat het aannemelijk is dat een ondernemer alleen een aanvraag voor een vervolgfianciering bij een non-bancaire financier²⁶ indient als de huisbank de aanvraag niet gehonoreerd heeft (of dat in de ogen van de mkb'er niet voldoende heeft gedaan). Opgemerkt zij dat de huisbank fiancieringsaanvragen in beginsel alleen in gevallen niet (volledig) honoreert als zij twijfelt, bijvoorbeeld over de afloscapaciteit en/of de waarde van de zekerheden onder de fianciering. Ofwel: in situaties waarin een huisbank geen andere financier naast zich duldt, is in de ogen van de huisbank over het algemeen sprake van een "smetje". Om die reden, zo blijkt hieronder, worden relatief veel vervolgfiancieringsaanvragen van mkb'ers die zijn ondergebracht bij Bijzonder Beheer bij de bank, ingediend bij non-bancaire financiers. In deze context is het goed verklaarbaar waarom de huisbank de fianciering niet zelf wenst te verhogen noch dat zij duldt dat de mkb'er op een andere wijze zijn schuld verhoogt. Maar wat als de mkb'er een punt heeft? Deze en volgende paragrafen beschrijven de praktijk voor mkb'ers in zo'n situatie.

De aangeleverde cases hebben wij geanalyseerd op fiancierbaarheid (zie bijlagen) en de bevindingen afgestemd met de aanleverende financier. Om de anonimiteit van de mkb'er in kwestie te waarborgen is zijn alle stukken steeds volledig geanonimiseerd. In voorkomende gevallen is het heel wel mogelijk dat de bank een terechte zorg heeft en om die reden niet wenst mee te werken. Met de opdrachtgever is echter afgestemd dat wij de nadruk zouden leggen op het transparant krijgen van de praktijk als een mkb'er vervolgfianciering niet voor elkaar krijgt. De nadruk in de uitwerking van de resultaten in de hoofdttekst heeft daarom gelegen op het herleiden van typische customer journey in die praktijk: wat ervaren mkb'ers in de praktijk die geen vervolgfianciering krijgen bij hun huisbank en welke mogelijkheden hebben zij als de bank niet wil meewerken?

²⁵ Aanvankelijk hebben wij ook de banken gevraagd om cases in te dienen (waarbij hen gevraagd werd geanonimiseerde cases aan te leveren waarbij de aanvraag een lagere fianciering betrof dan €1mio, en waarbij de beoogd vervolgfiancier (in de ogen van de zittende financier) onterecht gevraagd heeft om zekerheden te delen"). Om hun moverende redenen hebben de grootbanken echter afgezien van het aanleveren van cases.

²⁶ Banken verschillen onderling namelijk nauwelijks in fiancieringsbereidheid en -voorwaarden en onder andere vanwege funding voordelen zijn banken bijna altijd goedkoper (lees: bieden lagere rente aan) dan niet-bancaire financiers.

Hieronder volgen de beschrijvingen van de customer journeys van de onderzochte cases.

Case 1 “Acqua”:

Ondernemer met leningen en een rekening courant krediet zit bij Bijzonder Beheer van de huisbank. Vroeger kon de ondernemer een maal per jaar, voorafgaand aan zijn business season middels een seizoenkrediet bij de huisbank een grote, goedkope order plaatsen in het Verre Oosten. Sinds de onderneming is ondergebracht bij Bijzonder Beheer behoort het seizoenkrediet niet meer tot de mogelijkheden. De mkb’er kan nu slechts kleine en relatief dure inkooporders plaatsen. De ondernemer heeft een crowdfunding platform bereid gevonden om onder tweede hypothecaire inschrijving op het eigen woonhuis een korte termijn financiering op te tuigen, waarmee hij wel weer een grote, goedkope order voor de start van het seizoen kan plaatsen. Bank is op zich bereid hieraan mee te werken maar uiteindelijk komen partijen er niet uit vanwege een onoverbrugbare verschillen ten aanzien van zaken zoals welke partij het recht heeft / welke partijen het recht hebben op parate executie (en of een van de partijen afstand moet doen van het recht daarop), hoe de opbrengst verdeeld moet worden tussen de financiers in geval van bij uitwinning zekerheden. Verder heeft de financier “lager in rang” zorgen dat de partij die “eerste in rang” is zich primair bekommert om haar eigen vordering (inclusief kosten) geïnd te krijgen, in plaats van om de vorderingen van beide financiers.

Case 2 “Poly”:

Onderneming is ondergebracht bij Bijzonder Beheer. Ondernemer wil een financiering aantrekken om een oud aandeelhouder uit te kopen en groot onderhoud te doen aan vastgoed (in eigen gebruik). De winstgevendheid is goed, echter de capaciteit om te voldoen aan de financieringsverplichtingen aanzienlijk minder: bij een omzetsdaling van slechts 1% kan de onderneming al niet meer voldoen aan rente- en aflossingsverplichtingen uit de ebitda. De zekerhedenpositie voor de huisbank is zeer goed (zie bijlage 1). In eerste instantie heeft de ondernemer zich gewend tot de huisbank. Deze heeft geweigerd de gevraagde financiering te verstrekken.

Vervolgens is de ondernemer in contact geraakt met Beoogd tweede financier. Deze bleek bereid te financieren onder de voorwaarde van onder andere een tweede hypothecaire inschrijving. De huisbank heeft geweigerd hieraan mee te werken.

Het bevreesde de ondernemer dat de huisbank niet bereid was om de aflossingstermijn van de bestaande financieringen te versoepelen, waardoor er ruimte zou zijn ontstaan voor de rente- en aflossingsverplichtingen behorende bij de gevraagde vervolgfianciering (al dan niet te verstrekken door huisbank of non-bancaire verstrekker). De bank bleef echter bij zijn standpunt zonder de ondernemer bevredigend te kunnen overtuigen.

Cases 3 “Animalis”:

Ondernemer heeft de mogelijkheid om een mooie klantorder aan te nemen. Daarvoor moet eerst ingekocht worden. Ondernemer gaat naar de bank om mogelijkheden te bespreken. Bank geeft geen financiering. Ondernemer en adviseur willen nu facturen van de ondernemer middels factoring te gelde gaan maken om zodoende de benodigde financiering voor elkaar te krijgen. Bank geeft geen vrijgave verpanding. Ondernemer en intermediair begrijpen niet waarom de huisbank niet meewerkt aan vrijgave van een ogenschijnlijk geringe som aan vorderingen (in aantal en waarde)²⁷.

²⁷ Vanwege het feit dat wij weinig onderbouwing hebben ontvangen in deze, hebben wij ons hier geen eigen oordeel over kunnen vormen.

Cases 4 “Hortus”:

Mkb ondernemer heeft te maken met lange betaaltermijnen van debiteuren, met als gevolg liquiditeitskrapte. De wens is om de facturen op de vijf grootste debiteuren te verkopen aan factormaatschappij (niet zijnde onderdeel van de huisbank). Huisbank is als financier aan boord met een rekening-courant krediet van €35k (als zekerheid zijn onder meer de debiteuren verpand). Zij wenst niet mee te werken aan vrijgave van één of meerdere debiteuren. Ondernemer en intermediair begrijpen niet waarom de huisbank niet meewerkt aan vrijgave van een ogenschijnlijk geringe som aan vorderingen (in aantal en waarde)²⁸.

Vermeld zij dat cases 3 en 4 zijn aangeleverd door een en dezelfde zogenaamde “American” factoring partij (American factoring is een vorm van debiteurenfinanciering, waarbij een onderneming een of meerdere facturen overdraagt aan een factormaatschappij, de factormaatschappij koopt daarbij de factuur van de onderneming tegen onmiddellijke betaling waardoor de onderneming direct beschikt over liquide middelen). Deze factoring partij gaf aan sinds haar oprichting enkele jaren geleden reeds honderden keren de gevraagde vrijgave zekereden niet te hebben gekregen van de grootbanken.

Algemene bevindingen:

- In alle gevallen had de mkb’er zich voor de gewenste vervolffinanciering in eerste instantie gericht tot de huisbank. In alle gevallen had de huisbank de aanvraag afgewezen.
- De huisbank had in alle gevallen de volledige zeggenschap over de mogelijkheden voor de ondernemer op een vervolffinanciering. In alle gevallen beschikte de huisbank over alle van waarde zijnde zekerheidsrechten. In alle gevallen was de mkb’er daarmee afhankelijk van de bereidwilligheid van de bank om (een gedeelte van) zekerheden te verdelen.
- Volledig herfinancieren was geen reële optie vanwege de hoge boeterente die betaald had moeten worden vanwege de nog lange duur tot het einde van de rentevast periode.
- De mkb’ers en de beoogde vervolffinanciers waren in de veronderstelling dat de zekerhedenpositie voor de huisbank riant was (en dat er ruimte zou zijn voor gedeeltelijke vrijgave). De waarden die de huisbank toekent aan de zekerheden waren de mkb’ers en de beoogde vervolffinanciers niet duidelijk.
- Er bleken in de onderzochte cases geen richtlijnen en/of standaard intercreditor template-overeenkomsten te bestaan op basis waarvan initiële financier en vervolffinancier relatief eenvoudig kunnen komen tot afspraken rond zaken als hypothecaire inschrijving, recht op parate executie (en het afstand doen van het recht daarop), rangorde in de verdeling van de opbrengst bij uitwinning zekerheden en het borgen dat een partij zich voldoende inzet bekommert om de vorderingen (inclusief kosten) van zowel eerste als vervolgf financier geïnd te krijgen.

Zoals op pagina 15 reeds beschreven, vervolffinancieringsaanvragen die worden ingediend bij een financier, niet zijnde de huisbank, hebben in de ogen van de huisbank vaak een “smetje”. Het is in onze ogen dan ook niet verwonderlijk dat in twee van de vier onderzochte cases sprake was van een Bijzonder beheer situatie.

In een van de gevallen was ons inziens de zekerheidspositie ruim voldoende voor een verantwoorde tijdelijke kredietverruiming waarmee de ondernemer de kans zou hebben gehad sneller uit Bijzonder Beheer te komen.

In de andere Bijzonder Beheer case was de winstgevendheid goed net als de zekerheidspositie, maar had de onderneming moeite om te voldoen aan rente- en aflossingsverplichtingen. Met aanpassing van het aflossingsschema zou er ruimte zijn gecreëerd voor een lening waarmee de mkb’er het gewenste onderhoud aan zijn (door de bank gefinancierde) OG had kunnen betalen.

²⁸ Vanwege het feit dat wij weinig onderbouwing hebben ontvangen in deze, hebben wij ons hier geen eigen oordeel over kunnen vormen.

Deze customer journeys en de daaruit onttrokken algemene bevindingen zijn uiteraard niet gebaseerd op een representatieve steekproef. Om toch waardevolle lessen te trekken uit dit kleine aantal cases zijn de customer journeys, mogelijke lessons-learned en verbeterpunten daarom middels interviews getoetst aan een vijftal senior mkb-financieringsadviseurs die dagelijks mkb-financieringsadvies verlenen aan tal van bedrijven in tal van sectoren en situaties.

3.3 Adviseurs

Om te beoordelen of de bevindingen uit de (geringe hoeveelheid) onderzochte praktijkcases daadwerkelijk representatief zijn voor de praktijk hebben wij deze voorgelegd aan vijf senior adviseurs die reeds jaren actief zijn in het veld van mkb financieringsadvies. In overleg met opdrachtgever, Stichting MKB Financiering en het management van de benaderde adviseurs hebben professionals gesproken die werkzaam zijn bij landelijk opererende en in de branche als vooraanstaand bekende organisaties, te weten Credion, NL Investeert, Stapelfinancieringen en BDO zelf. Alle benaderde adviseurs wilden direct meewerken.

Wij behandelden met hen vragen als “Voor welk percentage van de vervolgaanvragen heeft de huisbank reeds alle wezenlijke pandrechten in bezit?” en “voor welk percentage van de door de huisbank afgewezen vervolgaanvragen krijg je op zich voorstellen van andere mogelijke financiers?”. Op deze manier hebben wij in onze optiek een betrouwbaar beeld geschapen van de invloed van zekerheden op vervolgfiancieringen voor het mkb in Nederland. Alle vragen en antwoorden zijn (geanonimiseerd) volledig na te lezen in bijlage 2 van dit rapport. Hieronder volgen de belangrijkste bevindingen.

In veel gevallen vormen zekerheden geen obstakel voor vervolgfianciering. Als de onderneming voldoende kredietwaardig is en voldoende continuïteitsperspectief heeft, ook na het aantrekken van een nieuwe schuld, dan is de huisbank in principe altijd bereid de gewenste vervolgfianciering tegen marktconforme voorwaarden te verstrekken. Alle zekerheden zijn en blijven in zulke gevallen verstrekt aan de huisbank.

Als een nieuw object wordt aangekocht dat een op zichzelf staand object vormt, zoals een machine, vervoersmiddel of pand, dan vormt het financieren buiten de eigen bank om eigenlijk geen probleem. In dit soort gevallen vormt de bestaande zekerheidspositie van de huisbank dan ook geen obstakel voor de gewenste vervolgfianciering, ook niet als een andere partij dan de huisbank de fianciering verstrekt.

Als het delen van zekerheden wel belangrijk is voor het verkrijgen van een vervolgfianciering (wat vaak impliceert dat de huisbank de vervolgfianciering niet wil verstrekken), dan geeft de bank in ongeveer 50% van de gevallen geen gehoor aan dit verzoek. Veel gehoorde argumenten in dergelijke gevallen zijn “tekort aan zekerheden” en “zorgplicht vanuit het oogpunt van overcreditering”. Ook wordt aangehaald dat de huisbank huiverig kan zijn voor “gedoe” tussen financiers mocht een faillissement optreden. Meer concreet kan er gedacht worden over onduidelijkheid over hoe in een dergelijk geval om te gaan met het recht op parate executie (houdt alleen de huisbank deze of krijgen beide partijen dit recht), opeisbaarheid, volgorde van verdeling van opbrengsten etc. De adviseurs gaven allen aan de zekerheidspositie van de zittende fiancier altijd in kaart te brengen en alleen de aanvraag in te dienen als zij de kans van slagen (bij zittend en beoogd vervolgfiancier) positief inschatten.

Als partijen er niet uitkomen, wordt veelal (de duurdere vorm van) blanco fianciering geadviseerd. De geïnterviewde adviseurs kijken in de praktijk eigenlijk niet naar externe verweermogelijkheden tegen het negatieve besluit van de bank. De mogelijkheden die het Kifid biedt blijken ook onder adviseurs onvoldoende bekend.

Als redenen waarom er in de praktijk door mkb’ers met een bancaire lening heel weinig wordt overgestapt van de ene bank naar de andere bank worden onder andere genoemd het ontbreken van nummerportabiliteit, de hoge boeterente, de bureaucratie en het feit dat de fiancieringsmogelijkheden en -voorwaarden tussen banken nauwelijks verschillen.

De laatste vraag was: “per saldo maakt de combinatie van boeterente, verzamelpandakte en de onmogelijkheid om buiten de bank in beroep te gaan of bezwaar aan te tekenen tegen onverwachte kredietbesluiten het voor een mkb’er moeilijk om buiten de eigen bank om een vervolgfianciering aan te gaan, welke maatregelen zouden het meest waardevol zijn om deze situatie te verhelpen?”. De oprichting van een onafhankelijk orgaan waartoe de mkb’er

zich kan richten bij een in zijn ogen onterecht kredietbesluit en het binnen de gehele branche verwezenlijken van standaard richtlijnen en standaard intercreditor overeenkomsten werden door alle adviseurs genoemd als mogelijk waardevolle maatregelen. Een rentestaffel voor verschillende loan-to-value klassen (lage rente bij goede zekerhedenpositie, hogere rente bij minder goede zekerhedenpositie) en het maximeren van een bepaalde loan-to-value werden door drie van de vijf adviseurs genoemd als mogelijk waardevolle maatregelen.

Opvallend is dat een pandrecht- en kredietregister minder werd genoemd. Opvallend is ook dat het zelfs onder adviseurs niet duidelijk is in welke gevallen een mkb'er wel en in welke hij niet bij het Kifid terecht kan in geval van een geschil met de bank.

3.4 Samenvatting

Het is aannemelijk dat een ondernemer alleen een aanvraag voor een vervolgfianciering bij een niet-bancaire financier indient als de huisbank de aanvraag niet honoreert (of in de ogen van de mkb'er niet voldoende honoreert). Als de onderneming voldoende kredietwaardig is en voldoende continuïteitsperspectief heeft, ook na het aantrekken van een nieuwe schuld, dan is de huisbank in principe altijd bereid de gewenste vervolgfianciering tegen marktconforme voorwaarden te verstrekken. Op grond van de verzamelpandakte blijven alle zekerheden in zulke gevallen verpand aan de huisbank.

De zekerhedenpositie van de huisbank is daarmee alleen van mogelijke invloed als de vervolgfiancieringsaanvraag niet (voldoende) wordt gehonoreerd door de huisbank, als deze wel is gehonoreerd door een andere financier, maar waar de huisbank aangeeft niet te willen of niet te kunnen meewerken. Omdat de initiële financier (in het gros van de gevallen een van de grootbanken) met de hypotheek- en/of verzamelpandakte alle zekerheden naar zich toe heeft getrokken is medewerking van de initiële financier echter noodzakelijk. In de praktijk rest een mkb'er in een dergelijke situatie weinig handelingsperspectief:

- Geheel herfinancieren is vaak geen optie vanwege de (vaak hoge) boeterente die een ondernemer moet betalen als hij vervroegd wil aflossen.
- In gevallen dat de huisbank op zich bereid is om zekerheden te delen, valt op dat het in de praktijk ontbreekt aan branche breed gedragen richtlijnen, good practices en standaard intercreditor overeenkomsten.
- De ondernemer en de beoogd vervolgfiancier hebben geen inzage in de waarde die door de huisbank wordt toegekend aan de verstrekte zekerheden (zodat de waarde van het onderpand kan worden afgezet tegen de uitstaande schuld), noch in de uitkomsten van de risicoanalyse jegens de capaciteit van de ondernemer om te (blijven) voldoen aan de rente- en aflossingsverplichtingen.
- Het is onvoldoende bekend in welke gevallen een geschil wel en in welke gevallen een geschil niet kan worden neergelegd bij het Kifid.

Toegang tot fianciering voor het mkb zou in de praktijk erg geholpen zijn als de hierboven beschreven patstelling voor de mkb'er wezenlijk gereduceerd wordt. Daarbij kan gedacht worden aan een of meer van de volgende punten:

- Zorgen dat mkb'ers tegen overzichtelijke boeterente geheel kunnen overstappen naar een andere financier.
- Bewerkstelligen dat tussen de verschillende bancaire en niet-bancaire geldverstrekkers branche breed gedragen richtlijnen, good practices en standaard intercreditor overeenkomsten tot stand komen.
- Inrichting van een pand- en kredietregister waarin door de spelers in kwestie de relevante fiancierings- en zekerhedeninformatie kan worden ingezien zoals restsaldi van de lening(en), kredietlimiet, rentepercentages, einddata leningen en rentevast periodes, aflossingsschema's, zekerheden en waardering van en inschrijving op de zekerheden en de kredietwaardigheid (inclusief de probability of default) van de leningnemer volgens de leningverstrekker.
- Regelgeving implementeren waarbij een maximum wordt aangebracht van zekerheidswaarde ten opzichte van de hoogte van het obligo.
- Zorgen dat er in de gehele markt van mkb'ers, financiers en adviseurs duidelijk wordt voor welke typen geschillen het Kifid openstaat, wat ons betreft dient in ieder geval onderzocht te worden of dat zo is voor gevallen waarin:
 - de initiële financier aangeeft (met een getekende hypotheek- en/of verzamelpandakte in handen) de haar toekomstige zekerheden niet te kunnen of willen delen met een vervolgfiancier;
 - de initiële financier aangeeft een blanco financier niet naast zich te dulden.

4. De mkb-financieringsmarkt in Duitsland en België

4.1 Inleiding

In sommige landen zoals Denemarken, Duitsland, Frankrijk en Oostenrijk zijn er weinig uitdagingen op het gebied van bankfinanciering. Het aantal banken is hoog. Een groot aantal heeft een groot netwerk van lokale kantoren, ingebed in de lokale omgeving waarin het mkb actief is. Onderlinge concurrentie dwingt de spelers tot scherpe marktproposities. Het klimaat voor leningsonderhandelingen met banken en spaarbanken is er gunstig, hetgeen resulteert in goede toegankelijkheid voor het mkb tot financiering en financieringslasten die betaalbaar zijn²⁹.

In het kader van ons onderzoek hebben wij de praktijk van mkb financieringen in buurlanden België en Duitsland te vergelijken met die in Nederland. Beide landen kennen een aanzienlijk betere toegang voor het mkb tot financiering dan Nederland: in de “SME Access to Finance Index” van het European Investment Fund van September 2020 staat Duitsland op plek 3, België op plek 8 en Nederland op plek 13³⁰.

Wij willen hier benadrukken dat een goede vergelijking tussen landen moeilijk is. Het financieringslandschap is verschillend evenals de economische dynamiek, het wettelijk kader etc. Het doel van dit hoofdstuk is dan ook slechts om (wettelijke) regelingen te vinden die ook in de Nederlandse situatie goed zouden kunnen uitwerken.

4.2 België

Waar Nederland de Gedragscode Kleinzakelijke Financiering kent, die tot stand is gekomen op basis van zelfregulering van de bancaire sector, daar kent België een wettelijke regeling, te weten de Wet inzake de financiering voor Kleine en Middelgrote Ondernemingen (‘Wet KMO’). Buiten het verschil in zelfregulering versus wet is ons inziens het grootste verschil dat in België artikel 9.2 Wet KMO bepaalt dat voor kredieten tot €2 miljoen, boeterentes voor vervroegd aflossen zijn gemaximeerd tot zes maanden rente.

Ook in België kent men een document (‘pand op de handelszaak’) dat grote gelijkenis vertoont met de verzamelpandakte zoals we die in Nederland kennen. Waar in Nederland registratie van de verpanding nodig is bij de Belastingdienst, daar dient de verpanding in België te worden geregistreerd bij het zogenaamde Nationaal Pandregister. In het Pandregister kan de inpandgeving van roerende goederen of het eigendomsvoorbehoud op goederen geregistreerd worden. De registratie van een pand (en van eigendomsvoorbehoud) garandeert dat derden kunnen zien dat een bepaald goed in pand werd gegeven. Ook in België geeft een pandrecht de pandhouder een voorrangrecht boven andere schuldeisers ingeval van uitwinning.

Naast het Nationaal Pandregister kent België ook de Centrale voor Kredieten aan Ondernemingen (hierna: “CKO”). De CKO registreert informatie betreffende kredieten verleend aan rechtspersonen (zoals de ondernemingen) en natuurlijke personen in het kader van hun professionele activiteit. Door aan haar deelnemers de mogelijkheid te bieden voor elke geregistreerde begunstigde de gegevens te raadplegen, betekent de CKO een belangrijk

²⁹ SME access to finance situation in EU Member States, SME Envoys Network, 2019

³⁰ https://www.eif.org/news_centre/publications/eif_working_paper_2020_68.pdf

instrument in de beoordeling van hun kredietrisico zowel op het ogenblik van de toekenning van het krediet alsook in de permanente opvolging hiervan.

De deelnemers moeten de CKO maandelijks actualiseren inzake de lopende financieringen. Die inlichtingen betreffen:

- de begunstigde persoon: hetzij, naam, voornaam, geboortedatum, adres, ondernemingsnummer of nummer van het Rijksregister voor natuurlijke personen als het een natuurlijke persoon betreft; hetzij benaming, rechtsvorm, adres van de maatschappelijke zetel, ondernemingsnummer als het om een rechtspersoon gaat;
- de kredieten: de toegestane bedragen en de opgenomen bedragen per kredietvorm, muntcode, oorspronkelijke en resterende looptijd en het land van toekenning;
- bijkomende inlichtingen die een betere inschatting van de risico's toelaten: datum en totaal verschuldigd bedrag aan de deelnemer in geval van wanbetaling, de verwachte waarschijnlijkheid door de deelnemer dat een wanbetaling zich binnen de periode van één jaar voordoet, alsook het bedrag dat de deelnemer verwacht om te kunnen recupereren in geval van wanbetaling.

De kredietombudsman is in 2009 opgericht door de federale overheid. Dit initiatief maakte deel uit van het Federaal Plan voor het mkb. Na de overdracht van bevoegdheden in verband met de staatshervorming van 2014 is deze taak nu de verantwoordelijkheid van de regio's³¹. In Vlaanderen biedt de kredietombudsman, actief binnen het Vlaams Innovatie & Ondernemerschap, gratis kredietbemiddeling aan mkb'ers en zelfstandigen. De kredietbemiddelingsregeling wordt aangeboden indien een kredietaanvraag (geheel of gedeeltelijk) door de financiële instelling is afgewezen maar ook bij conflicten over bestaande kredieten en communicatieproblemen. De kredietombudsman ontvangt gemiddeld 15 dossiers per maand. De meeste dossiers hebben betrekking op de weigering van een nieuwe lening. 37% van de verzoeken in 2017 werd doorverwezen naar andere financiers. Als het bemiddelingsproces kon worden afgerond, kwamen zijn in 71% van de gevallen tot een positief resultaat³².

Opvallende zaken die uit deze korte analyse blijken, zijn wat ons betreft de gemaximeerde boeterente bij vervroegd aflossen en het feit dat in het Belgische kredietregister ook gevoelige informatie bevat zoals totaal verschuldigd bedrag in geval van wanbetaling ("Exposure at Default"), de verwachte waarschijnlijkheid door de deelnemer dat een wanbetaling zich binnen de periode van één jaar voordoet ("probability of default"), alsook het bedrag dat de financier verwacht te kunnen recupereren in geval van wanbetaling.

³¹ SME access to finance situation in EU Member States, SME Envoys Network, 2019

³² SME access to finance situation in EU Member States, SME Envoys Network, 2019

4.3 Duitsland

Het Duitse banksysteem bestaat uit drie pijlers, te weten commerciële banken (in particuliere handen), publieke banken en coöperatieve banken³³:

- De commerciële banken vertegenwoordigen 40% van de totale activa in het bankwezen. Een belangrijk kenmerk van de private banken is dat ze niet alleen scherp concurreren met banken in andere sectoren van de industrie, maar ook onderling. De particuliere banken spelen een sleutelrol voor de Duitse exporteconomie, ze zijn betrokken bij 88% van de Duitse export en onderhouden bijna driekwart van het buitenlandse netwerk van de Duitse banksector.
- De openbare banksector omvat spaarbanken (Sparkassen), Landesbanken en DekaBank, die in totaal 26% van de totale activa van banken vertegenwoordigen. Er zijn momenteel 380 spaarbanken. Ze zijn normaal gesproken georganiseerd als publiekrechtelijke bedrijven met lokale overheden als hun garant / eigenaren. Hun bedrijf is beperkt tot het gebied dat wordt gecontroleerd door hun lokale overheidseigenaren. Afgezien van deze regionale focus, verschillen hun activiteiten niet van die van de particuliere commerciële banken. Door de verschillende verzorgingsgebieden concurreren spaarbanken niet met elkaar. Landesbanken waren oorspronkelijk bedoeld om op te treden als centrale banken voor de spaarbanken. In de afgelopen jaren zijn ze echter in toenemende mate betrokken bij zakelijke activiteiten, waardoor ze rechtstreeks concurreren met commerciële banken. De zes Landesbanken zijn momenteel eigendom van de deelstaten en de regionale verenigingen van de spaarbanken.
- De coöperatieve sector bestaat uit 842 coöperatieve banken (Volks- und Raiffeisenbanken) en één centrale coöperatieve bank (DZ Bank AG). Deze sector vertegenwoordigt de overige 18% van de totale bankactiva.

Een bankenlandschap met beduidend meer spelers (ook relatief) voor het mkb dan in Nederland (zie paragraaf 4.1), waarin staatsbanken ook nog eens een relatief groot marktaandeel hebben (zie hierboven), is in onze optiek zo fundamenteel verschillend met de situatie in Nederland dat een en ander moeilijk vergelijkbaar is. In ieder geval lijkt de marktinrichting in Duitsland een inherent betere toegang tot financiering voor het mkb te garanderen, zowel door de hoge(re) mate van concurrentie tussen de (grotere) hoeveelheid spelers als door de actieve rol van de overheid als eigenaar van de verschillende openbare banken. Deze fundamenteel andere inrichting in Duitsland maakt een goed gefundeerde en zinvolle verschillenanalyse in het kader van dit onderzoek te veelomvattend.

³³ <https://www.ebf.eu/germany/>

5. Onderzoeksvragen en -antwoorden, een samenvatting

Tijdens het Wetgevingsoverleg 2019 van EZK in de Tweede Kamer op 12 juni 2019 is een motie door Wörsdörfer (VVD) en Sneller (D'66) ingediend waarin wordt verzocht een onderzoek te doen naar de zekerhedenpraktijk (de praktijk van zekerheidstelling bij mkb financiering) binnen de EU. Dit onderzoek is vervolgens aangekondigd in de Beantwoording Kamervragen over hoe de sterke zekerheidsrechtelijke positie van banken alternatieve financiers belemmert³⁴.

Het is van belang voor de economische bedrijvigheid dat het mkb toegang heeft tot financiering. Een gelijk speelveld voor bancaire en niet-bancaire spelers is hiervoor een belangrijk uitgangspunt. Tijdens bovengenoemde Wetgevingsoverleg 2019 vragen de leden van de Tweede Kamer Sneller, Groothuizen en Sjoerdsma (allen D'66) onder andere:

- of de huidige financieringspraktijk waarbij banken veelvuldig gebruikmaken van de hypotheek- en bankpandrecht en de verzamel pandakte, een belemmering vormt voor alternatieve kredietverleners (die voor kredietverschaffing vaak ook zekerheid vragen);
- hoe alternatieve kredietverleners voldoende zekerheid voor kredietverstrekking kunnen verkrijgen, als de kredietvragers reeds - overeenkomstig de huidige praktijk - pand- en hypotheekrechten op al hun bestaande en toekomstige activa hebben gevestigd ten behoeve van een bank.

Onderhavig rapport betreft de uitkomsten van voornoemd onderzoek. Het onderzoek heeft zich gericht op mkb-financieringen tot €1 miljoen, omdat in de praktijk zich juist hier een knelpunt openbaart. Voor grotere financieringen ziet de zekerhedenpraktijk er anders uit omdat hier meer ruimte is voor maatwerk. Tijdens het onderzoek heeft de nadruk gelegen op de praktijk (en dus veel minder op de theorie van het zekerhedenrecht) bij vervolgfianciering (naast bestaande financiering), bij zowel bancaire als non-bancaire financiers.

De kernvraag waarop wij middels onderhavig rapport antwoord hebben willen geven, luidt: In hoeverre is de zekerhedenpraktijk in Nederland van invloed op de toegang van het mkb tot vervolgfianciering, bij zowel bancaire als non-bancaire financiers (in het segment van financieringen tot €1 miljoen)?

Daarnaast bestond het onderzoek uit de volgende deelvragen:

1. Hoe ziet de praktijk van zekerhedenstelling bij mkb financiering (tot €1 miljoen) in Nederland eruit?
 - a) Hoe gaan bancaire en non-bancaire financiers hiermee om?
 - b) 1) Hoe is het met de praktijk van zekerhedenstelling bij 1e fianciering? 2) bij vervolgfianciering?
2. Wat voor invloed heeft de (Nederlandse) praktijk van zekerhedenstelling op de mkb-financieringsmarkt bij een vervolgfianciering naast een bestaande fianciering, bij zowel bancaire als non-bancaire financiers onder de €1 miljoen?
 - In dit onderdeel met name aandacht voor de rol van de verzamel pandakte en de no-further-debt-clausule.

³⁴ <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/kamerstukken/2019/08/26/beantwoording-kamervragen-over-de-zekerheidsrechtelijke-positievan-banken>

3. Hoe ziet de praktijk van zekerhedenstelling eruit in België en Duitsland?
 - Hoe beïnvloedt dit de mkb-financieringsmarkt in deze lidstaten? Heeft dit gevolgen voor de omvang van en prijzen op de mkb-financieringsmarkt?
4. Welke voorbeelden uit andere EU lidstaten zouden kunnen worden toegepast in Nederland en zouden een goede uitwerking hebben op de mkb-financieringsmarkt (oplossingen voor de uitvoeringspraktijk vanuit voorbeelden uit binnen- of buitenland)?

Hieronder treft u kort en bondig onze antwoorden op bovengenoemde vragen. Waar relevant verwijzen wij naar de paragrafen in de hoofdtekst waarin de uitgebreidere context achter vraag en beantwoording kan worden nagelezen.

Kernvraag: In hoeverre is de zekerhedenpraktijk in Nederland van invloed op de toegang van het mkb tot vervolgfianciering, bij zowel bancaire als non-bancaire financiers (in het segment van financieringen tot €1 miljoen)?

Op basis van analyses van publiek toegankelijke marktdata en onderzoeken, praktijkcases en gehouden interviews, menen wij te kunnen concluderen dat de Nederlandse zekerhedenpraktijk van invloed is op (verantwoorde) toegang van het mkb tot vervolgfianciering. Deze invloed laat zich gelden in een deel van de gevallen waarin de huisbank de gevraagde vervolgfianciering niet verantwoord acht. Meestal twijfelt de initiële financier in een dergelijk geval aan de terugbetaalcapaciteit van de mkb'er na vervolgfianciering en/of het waarde verloop van de onderliggende zekerheden, in gevallen dus waarin de mkb'er in de ogen van de huisbank een "krasje" heeft. De zekerhedenpraktijk is in onze optie niet in veel gevallen van invloed op de toegang van het mkb tot vervolgfianciering. Maar, zoals u hieronder kunt lezen, *als* zij van invloed is, dan is zij in betrekkelijk veel gevallen van wezenlijk belemmerende invloed.

In de Nederlandse zekerhedenpraktijk heeft de huisbank vanaf de eerste fianciering reeds alle zekerheden in handen, waardoor (op grond van de kredietvoorwaarden) voor het eventueel onderbrengen van de vervolgfianciering buiten de huisbank de medewerking van diezelfde huisbank benodigd is. Om die reden, maar ook vanwege de lagere rente die banken kunnen bieden, is het aannemelijk dat een mkb'er zich nagenoeg altijd in eerste instantie wendt tot de huisbank bij een vervolgfiancieringsaanvraag. Als de huisbank de vervolgfianciering echter niet verantwoord acht, is niet vreemd als de huisbank het tevens niet verantwoord acht als deze vervolgfianciering door een ander zou worden verstrekt. Want ook dan wordt het risico op het niet geïnd krijgen van rente en aflossingen groter. Naar aanleiding van ons onderzoek menen wij te kunnen concluderen dat het probleem van de Nederlandse zekerhedenpraktijk in de kern neerkomt op 1) informatie asymmetrie tussen huisbank en vervolgfiancier, 2) onduidelijkheid omtrent een onafhankelijk en laagdrempelig loket voor geschillenbeslechting en 3) de barrière voor de mkb'er om de gehele fianciering elders onder te brengen als gevolg van de plicht tot het betalen van boeterente bij vervroegd aflossen.

De hiernavolgende antwoorden op de deelvragen gaan hier dieper op in.

1. *Hoe ziet de praktijk van zekerhedenstelling bij mkb fianciering (tot €1 miljoen) in Nederland eruit?*

- a) *Hoe gaan bancaire en non-bancaire financiers hiermee om?*
- b) *1) Hoe is het met de praktijk van zekerhedenstelling bij 1e fianciering?*

De vragen 1a en 1b.1 lenen zich voor gezamenlijke beantwoording. Om te groeien, investeren en/of innoveren heeft het mkb onder andere externe fianciering nodig. Voor het overgrote deel komt deze fianciering van de drie Nederlandse grootbanken. ABN-AMRO, ING en Rabobank verstrekken al jaren meer dan 85% van de totale externe rentedragende fianciering aan het mkb (zie paragraaf 2.1).

Het is de laatste jaren gebruikelijk dat de mkb'er in het fiancieringssegment tot €1 miljoen een zogenaamde verzamelpandakte dient te ondertekenen. Daarmee komen met de ondertekening van slechts één document alle zekerheden, nu en in de toekomst, toe aan de initiële financier bank (in het gros van de gevallen dus een van de drie grootbanken)³⁵ (zie

³⁵ Uitzondering zijn zogenaamde asset based fiancieringen. Hierbij dienen de aan de fianciering ten grondslag liggende assets vragen als zekerheid. Denk hierbij aan onroerend goed-, debiteuren- of voorraadfianciering die verstrekt wordt door non-bancaire financiers (banken vragen in dergelijke gevallen wel een hypotheek- en/of verzamelpandakte te tekenen) en financial lease.

paragrafen 2.2 en 3.3). Daarmee zijn en blijven alle zekerheden verpand aan de bank, ook als de waarde van de zekerheden de financiering ruimschoots overstijgt (bijvoorbeeld als de financiering grotendeels is afgelost).

Het belang van zekerheden bij het gefinancierd krijgen van een aanvraag is evident. Banken vestigen pandrecht op bijvoorbeeld de voorraden en debiteuren van de onderneming. Hierdoor kunnen banken voorrang opeisen ten tijde van een faillissement. Als een bedrijf daadwerkelijk failliet gaat, dan mag de bank als pandhouder buiten de faillissementsboedel om zijn zekerheden vorderen. Volgens het CBS blijkt dat in een gemiddeld faillissement gewone (concurrente) schuldeisers gemiddeld nog geen 2% van hun geld terugkrijgen. De Belastingdienst en het UWV (preferente schuldeisers) krijgen gemiddeld respectievelijk 8,9% en 10,7% van hun openstaande bedrag terug. De rest gaat naar de pandrechthouders (lees: de bank) (zie paragraaf 2.2).

Tijdens de gesprekken in het kader van het onderzoek van Dialogic naar de mkb-financieringsmarkt uit 2019 kwam naar voren dat de verdeling van zekerheden (verdeelsleutel) veelal een probleem blijkt te zijn bij financieringen. Dit kan spelen bij het combineren van de financiering door meerdere financieringsaanbieders binnen één financieringsvraag en bij het invullen van opvolgende financieringsvragen door verschillende aanbieders. De vraag speelt dan welke financierer welk bedrag terugkrijgt en in welke volgorde, mocht een financier of mochten beide (of meer) financiers zich genoodzaakt voelen over te gaan tot uitwinning van zekerheden. Samenwerking tussen financiers bij verdeling van zekerheden is niet altijd eenvoudig. Wanneer de financiers hierover geen afspraken weten te realiseren, is kans dat de financiering niet tot stand komt groot (zie paragrafen 2.2 en 3.3).

1. *Hoe ziet de praktijk van zekerhedenstelling bij mkb financiering (tot €1 miljoen) in Nederland eruit?*
 - b) *2) bij vervolgfianciering?*
2. *Wat voor invloed heeft de (Nederlandse) praktijk van zekerhedenstelling op de mkb-financieringsmarkt bij een vervolgfianciering naast een bestaande financiering, bij zowel bancaire als non-bancaire financiers onder de €1 miljoen?*
 - *In dit onderdeel met name aandacht voor de rol van de verzamel pandakte en de no-further-debt-clausule.*

De vragen 1b.2 en 2 lenen zich voor gezamenlijke beantwoording. Een mkb'er dient een vervolgfiancieringsaanvraag in principe alleen in bij een andere geldverstrekker na in eerste instantie (deels) te zijn afgewezen door de huisbank³⁶. De zekerhedenpositie van de initiële financier is vervolgens mogelijk van invloed op verantwoorde vervolgfianciering voor de mkb'er als de aanvraag in beginsel wel is gehonoreerd door een andere financier, maar waaraan de huisbank niet kan of wil meewerken maar waar dat toch verantwoord had gekund. Volgens de steekproef die wij hebben gedaan werkt in ongeveer de helft van dit soort gevallen de bank (in de ogen van de respondenten) onterecht niet mee (zie hoofdstuk 3)³⁷.

³⁶ In beginsel biedt de huisbank dusdanig goede voorwaarden dat het niet voor de hand ligt dat een mkb'er elders tracht te financieren als de huisbank zelf voldoende heeft gehonoreerd.

³⁷ Benadrukt zij dat de geïnterviewde personen aangaven altijd rekening te houden met de zekerhedenpositie van de zittende financier, doch in ongeveer 50% van de gevallen geen medewerking van de bank te krijgen. Een analyse van de gevallen en de mate waarin mkb'er/financieringsadviseur of huisbank gelijk hadden, was geen onderdeel van onze werkzaamheden.

In de praktijk blijkt een mkb'er in een dergelijke situatie nu weinig tegenwicht te kunnen bieden en weinig handelingsperspectief te hebben:

- a. Geheel herfinancieren is vaak geen optie vanwege de (vaak hoge) boeterente die een ondernemer moet betalen als hij vervroegd wil aflossen (zie paragrafen 2.3 en 3.3).
- b. De ondernemer en de beoogd vervolgfinancier hebben geen inzage in de waarde die door de huisbank wordt toegekend aan de verstrekte zekerheden (zodat de waarde van het onderpand kan worden afgezet tegen de uitstaande schuld), noch in de uitkomsten van de risicoanalyse jegens de capaciteit van de ondernemer om te (blijven) voldoen aan de rente- en aflossingsverplichtingen (zie paragrafen 2.4 en 3.2).
- c. In gevallen dat de huisbank op zich bereid is om zekerheden te delen, blijkt het in de praktijk te ontbreken aan branche breed gedragen richtlijnen, good practices en standaard templates voor intercreditor overeenkomsten (zie paragraaf 3.3).
- d. Het is onvoldoende bekend in welke gevallen een eventueel geschil met de huisbank wel en in welke gevallen niet kan worden neergelegd bij het nieuw opgerichte geschillenloket bij het Kifid (hierna: "het Reglement"). In artikel 2.1 van het Reglement staat vermeld dat de Geschillencommissie geen klachten behandelt die zien op de weigering door de Financier om een rechtsverhouding met de Klant aan te gaan of om de dienstverlening uit te breiden, bijvoorbeeld door een (aanvullende) financieringsaanvraag af te wijzen. Dat is duidelijk en staat wat ons betreft niet ter discussie. Maar het is niet duidelijk voor gevallen waarin de huisbank de gevraagde vervolgfinanciering niet (voldoende) heeft toegewezen en de mkb'er de gewenste vervolgfinanciering wel bij een andere verstrekker kan arrangeren. De mkb'er dient dit voornemen altijd af te stemmen met de huisbank (is weliswaar niet wettelijk verplicht, noch is dit zo bepaald in de algemene bankvoorwaarden, maar alle banken hanteren in hun eigen zakelijke kredietvoorwaarden bepalingen waarin gesteld wordt dat de Kredietnemer anderen geen zekerheden mag geven ("negative pledge clause") en geen financiële verplichtingen mag aangaan bij andere geldverstrekkers ("no further debt clause")). Als een bank (ook na de interne klachtenprocedure te hebben doorlopen) weigert mee te werken, dan behoort een geschillenprocedure bij het Kifid in onze optiek in beginsel tot de mogelijkheden. Verzoeken tot het aanpassen van zekerheden of tot het toestaan van een andere financier (dus naast de huisbank) zijn namelijk geen verzoeken om de dienstverlening uit te breiden (noch om een nieuwe rechtsverhouding met de initiële financier aan te gaan) en worden in het Reglement dus niet uitgesloten (zie paragrafen 2.5 en 3.3).

3. *Hoe ziet de praktijk van zekerhedenstelling eruit in België en Duitsland?*

- *Hoe beïnvloedt dit de mkb-financieringsmarkt in deze lidstaten? Heeft dit gevolgen voor de omvang van en prijzen op de mkb-financieringsmarkt?*

Voor beantwoording op deze vraag verwijzen wij naar Hoofdstuk 4 van dit rapport.

4. *Welke voorbeelden uit andere EU lidstaten zouden kunnen worden toegepast in Nederland en zouden een goede uitwerking hebben op de mkb-financieringsmarkt (oplossingen voor de uitvoeringspraktijk vanuit voorbeelden uit binnen- of buitenland)?*

Om de toegang tot vervolgfinanciering voor het mkb te verbeteren kan gedacht worden aan de volgende punten (passend bij de genoemde punten onder 2):

- a. Zorgen dat mkb'ers tegen overzichtelijke boeterente geheel kunnen overstappen naar een andere financier. In België bijvoorbeeld is de in rekening te brengen boeterente bij vervroegd aflossen gemaximeerd tot zes maanden rente.
- b. Inrichting van een pand- en kredietregister op basis waarvan door de spelers in kwestie financieringsrisico's kunnen worden ingeschat. Bij de te ontsluiten informatie kan gedacht worden aan bijvoorbeeld restsaldi van de lening(en), kredietlimiet, rentepercentages, einddata leningen en rentevast periodes, aflossingsschema's, zekerheden en waardering

van en inschrijving op de zekerheden en de kredietwaardigheid (inclusief de probability of default) van de leningnemer volgens de leningverstrekker. Wij beseffen ons dat het hier gaat om het ontsluiten van voor financiers gevoelige informatie, toch bevat bijvoorbeeld het Belgische kredietregister dit soort gevoelige informatie zoals totaal verschuldigd bedrag in geval van wanbetaling (“Exposure at Default”), de verwachte waarschijnlijkheid door de deelnemer dat een wanbetaling zich binnen de periode van één jaar voordoet (“probability of default”), alsook het bedrag dat de financier verwacht te kunnen recupereren in geval van wanbetaling.

- Als aanvulling hierop zou overwogen kunnen worden regelgeving te implementeren op basis waarvan de waarde van de zekerheden ten opzichte van de hoogte van het obligo gemaximeerd wordt.
- c. Bewerkstelligen dat tussen de verschillende bancaire en niet-bancaire geldverstrekkers algemeen geaccepteerde en branche breed geïmplementeerde richtlijnen, good practices en standaard intercreditor overeenkomsten tot stand komen.
- d. Zorgen dat er in de gehele markt van mkb’ers, financiers en adviseurs duidelijk wordt voor welke typen geschillen het onafhankelijke en laagdrempelige geschillenorgaan Kifid openstaat. Wat ons betreft dient in ieder geval onderzocht te worden of het Kifid openstaat voor gevallen waarin:
 - de initiële financier aangeeft (met een getekende hypotheek- en/of verzamelpandakte in handen) de haar toekomstige zekerheden niet te kunnen of willen delen met een vervolgfinancier;
 - de initiële financier aangeeft een blanco financier niet naast zich te dulden.

BIJLAGEN

Bijlage 1: Praktijkcases

Case 1 “Acqua”

Ondernemer (eenmanszaak) exploiteert een groothandel in watersportartikelen. Om maximaal inkoopvoordeel te behalen wil ondernemer begin 2020 in één keer een volle container watersportartikelen bij de bron inkopen. Om die reden heeft hij een financieringsbehoefte van €50k die hij in 10 maanden denkt terug te betalen (eerste 6 maanden aflossingsvrij, laatste 4 maanden lineair).

De onderneming is ten tijde van de kredietcrisis (vooral in 2013) hard geraakt. De post is nog immer ondergebracht bij de afdeling Bijzonder Beheer van de huisbank (“Grootbank”).

De onderneming staat bekend als een speler met uitgebreide kennis en servicegerichtheid naar de klant. De onderneming staat voor maatwerk en helpt de detaillist of werkplaats van een jachthaven met oplossingen. Grootbank werkt niet mee aan de gevraagde financiering.

Voordat de crisis toesloeg kon de ondernemer op basis van een seizoenkrediet ieder jaar een grote voorraad in één keer kopen in het Verre Oosten. Sinds de onderneming is ondergebracht bij Bijzonder Beheer restte haar niets anders dan in te kopen in kleinere hoeveelheden bij Europese leveranciers. Een hogere kostprijs en lagere winstgevendheid waren het gevolg.

Beoogde, non-bancaire geldverstrekker (hierna: “Beoogd tweede financier”) wil de gevraagde €50k in beginsel wel financieren, mits zij bepaalde zekerheden kan bedingen. In verband daarmee heeft zij grootbank verzocht om een tweede hypothecaire inschrijving (eerste inschrijving is en blijft voor Grootbank) op het woonhuis van de ondernemer toe te staan. Grootbank bleek bereid deze inschrijving toe te staan onder de volgende voorwaarden:

- Zolang het onderpand is voorbelast met een hypotheekrecht ten behoeve van Grootbank zal de “Stichting Zekerheidsagent van de beoogde, non-bancaire geldverstrekker” (hierna: “Stichting Zekerheidsagent”) slechts van haar rechten voortvloeiende uit deze hypotheekakte, dan wel iedere andere hypotheekakte waaruit een hypotheekrecht voortvloeit voor de bank op het onderpand, gebruik kunnen maken, na schriftelijke goedkeuring van Grootbank dan wel een rechtsopvolger van Grootbank.
- Stichting Zekerheidsagent zal aan Grootbank alle medewerking verlenen indien Grootbank haar rechten uit hoofde van haar recht van hypotheek op het onderpand zal uitoefenen.
- Meer in het bijzonder zal Stichting Zekerheidsagent bij verkoop van het onderpand door Grootbank afstand doen van haar hypotheekrecht, om niet, voor zover de opbrengst uit hoofde van de verkoop van het onderpand aan Grootbank toekomt en deze opbrengst onvoldoende is om meer dan de vorderingen van Grootbank te voldoen.

Bovenstaande voorwaarden boden Beoogd tweede financier te weinig comfort. Beoogd tweede financier gaf aan Grootbank aan wel bereid te zijn om afstand te doen van het recht op parate executie. Grootbank is daar echter niet mee akkoord gegaan, omdat zij, zo geeft zij aan, zeer gereserveerd staat tegenover een uitbreiding van de financiering, en dat medewerking alleen bespreekbaar zou zijn onder de bovenstaande voorwaarden.

Later bleek het woonhuis hoger getaxeerd dan waarmee aanvankelijk was gerekend. Beoogd tweede financier heeft toen aangegeven akkoord te gaan met alle voorwaarden van Grootbank mits Grootbank bereid zou zijn de eigen hypothecaire inschrijving te verlagen.

Grootbank is niet akkoord gegaan (opgegeven redenen zijn ons niet bekend).

BDO Credit Score

Key financials	2018	2019
Omzet	267,952	226,199
Ebitda	39,379	24,533
Resultaat voor belasting	7,771	-4,538
Balanstotaal	399,179	388,922

A) Winstgevendheid

	2018	2019
Omzet	267,952	226,199
Breakeven omzet	247,943	238,350
Debt service breakeven omzet	274,491	268,539
Remweg tot breakeven omzet	7%	(5%)
Remweg tot debt service breakeven	(2%)	(19%)

B) Solvabiliteit

	2018	2019
Eigen vermogen	-38,862	-24,280
Winst boekjaar	0	0
Achtergestelde leningen	0	0
Kortlopende deel achtergestelde leningen	0	0
Kortlopend deel converteerbare leningen	0	0
Immateriële vaste activa	0	0
LT vorderingen op groepsmit- en, adhs, participanten	0	0
KT vorderingen op groepsmit- en, adhs, participanten	0	0
Garantievermogen	-38,862	-24,280
Geoorlogerd balanstotaal	399,179	388,922
Garantievermogen-%	(10%)	(6%)

C) Liquiditeit / werkkapitaal

	2018	2019	2019 vs. 2018
Debiteurendagen	10.51	4.69	45%
Quick ratio	0.06	0.04	78%
Omloopsnelheid voorraden (dagen)	432	496	
Omlooptijd onderhandenwerk (dagen)	-	-	
Omlooptijd crediteuren (dagen)	19	30	verslechtering

D) Terugbetaalcapaciteit

	2018	2019	2019 vs. 2018
DSCR	2018	2019	2019 vs. 2018
EBITDA	39,379	24,533	
Aflossingsverplichtingen komende 12 mnd	18,320	17,520	
Rente afgelopen 12 mnd (-/- = bate)	23,598	22,823	
Ebitda na financieringsverplichtingen	-2,540	-15,811	
DSCR	0.9	0.6	verslechtering

	2018	2019	2019 vs. 2018
Debt-to-ebitda	2018	2019	2019 vs. 2018
Senior debt	376,430	339,549	
Junior debt	0	0	
Cash	522	560	
Net senior debt	375,908	338,989	
Net senior debt / ebitda	9.5	13.8	verslechtering

BDO Credit Score



Zakelijk

		Hoofdsom									
Naam geldverstrekker	Type	Afgesloten dd	/ limiet	Looptijd	Rente-%	Aflossing Per	Pro resto	LT (>1 jaar):	KT (<1 jaar):	Doel	Overig
Grootbank	Hypothecaire leiding	2017	213,000	25 jaar	4,25%	710 maand	110,760	102,240	8,520	Zakelijk OG	
Grootbank	Hypothecaire l	1-Oct-10	100,000		4,2%	500 maand	45,500	39,500	6,000	Zakelijk OG	
Grootbank	Lening	30-Dec-19	121 maand		4,45%	250 maand	30,000	27,000	3,000		
Grootbank	Lening	30-Dec-19	145,000	10 jaar	3,75%	0	145,000	145,000			
Rekening Courant Grootbank	RC		25,000		6,45%		8,289		8,289		6,45% over opgenomen deel; en 1,55% over de gehele limiet
Totaal							339,549	313,740	25,809		
Obligo zakelijk							356,260				

In Prive

Grootbank	Hypothecaire lening						45,000				
Obligo totaal grootbank							401,260				

Zekerheden	Object	Taxatied.	Taxatiewa.	Boekwaai	Rang	Dekkingsw	Inschrijving
Hypothecaire inschrijving zakelijk	85%	18-Jul-19	366,000	196,277	1ste	311,100	535,000
Hypothecaire inschrijving prive w	85%	5-Nov-13	90,000	0	1ste	76,500	200,000
Gesecureerde borgtocht (bv ove	100%					0	
Staatsgarantie	100%		50,000			50,000	
Verpanding spaargelden	100%					0	
Verpanding bedrijfsmiddelen (oa r	55%			0		0	
Verpanding vervoermiddelen	40%			2,801		1,120	
Verpanding debiteuren	35%			2,907		1,017	
Verpanding (betaalde) voorraad	40%			185,790		74,316	
Verpanding inventaris	20%			203		41	
Totale waarde						514,094	

Loan-to-Value

78%

Dekking grootbank voor de gevraagde financiering

134%

Verkorte weergave jaarcijfers

Acqua

Geen eigen rechtspersoon (bijvoorbeeld maatschap, CV, VoF, eenmanszaak)

In de salariskosten is een normatieve arbeidsbeloning opgenomen voor de partner(s)

Balans, activa	2018	2019
Immateriële vaste activa	-	-
Materiële vaste activa	204,178	199,281
Bedrijfsgebouwen en -terreinen	201,504	196,277
Machines en installaties	-	-
Inventarissen	399	203
Vervoermiddelen	2,275	2,801
Vord. groepsmij-en, part-en, directie, verb. partijen	-	-
Voorraden en onderhanden werk	186,537	185,790
Gereed product en handelsgoederen	186,537	185,790
Overig	-	-
Onderhanden projecten	-	-
Vorderingen	7,942	3,291
Handelsdebiteuren	7,715	2,907
Vord. groepsmij-en en participanten	-	-
Overlopende activa en overige vorderingen	227	384
Liquide middelen	522	560
TOTAAL ACTIVA	399,179	388,922

Winst- en verliesrekening	2018	2019
Omzet	267,952	226,199
Kostprijs omzet	163,893	141,732
Brutomarge	104,059	84,467
Personeelskosten	19,071	19,071
Afschrijvingen immateriële vaste activa	-	-
Afschrijvingen materiële vaste activa	8,010	6,247
Huisvestingskosten	2,835	3,138
Exploitatie- en machinekosten	-	-
Algemene kosten	42,775	37,726
Bijzondere posten	-	-
Totaal bedrijfslasten	72,691	66,182
Bedrijfsresultaat	31,369	18,286
Financiële baten en lasten	(23,598)	(22,823)
Rentebaten en soortgelijke opbrengsten	-	-
Rentelasten en soortgelijke kosten	23,598	22,823
Resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening	7,771	(4,538)
Belastingen	-	-
Resultaat na belastingen	7,771	(4,538)
EBITDA	39,379	24,533

Balans, passiva	2018	2019
Eigen vermogen	(38,862)	(24,280)
Aandeel derden in groepsvermogen	-	-
Achtergestelde leningen	-	-
Voorzieningen	10,435	10,435
Langlopende schulden	274,580	313,740
Leningen bij kredietinstellingen	274,580	313,740
Kortlopende schulden	153,026	89,027
Aflossingsverplichtingen aan kredietinstellingen	18,320	17,520
Kortlopend deel andere obligaties en onderhandse leningen	-	-
RC kredietinstellingen	83,530	8,289
RC aan groepsmaatschappijen	-	-
RC aandeelhouders en directie	-	-
Vooruitontvangen op bestellingen	-	-
Schulden aan leveranciers en handelskredieten	8,066	11,166
Te betalen wissels en cheques	-	-
Belastingen en premies sociale verzekeringen	-	-
Schulden ter zake van pensioenen	37,135	47,239
Overige schulden	5,975	4,813
TOTAAL PASSIVA	399,179	388,922

Analyse BDO:

Financials:

De onderneming heeft in 2019 geen goed jaar gehad. De omzet daalde ten opzichte van 2018 en de geringe winst van 2018 sloeg in 2019 om in een negatief resultaat.

Door verliezen uit het verleden is sprake van een negatief eigen vermogen. Er is onvoldoende bufferkapitaal aanwezig om tegenslagen op te vangen.

De ebitda van €24,5k is niet genoeg voor het voldoen van de financieringsverplichtingen ad €40,3k (bestaande uit €22,8k aan rente en €17,5k aan aflossingen). Ook in 2018 was de ebitda onvoldoende om te voldoen aan rente- en aflossingsverplichtingen.

De schuld ten opzichte van het geld verdienend vermogen (de zogenaamde “debt-to-ebitda”) van de onderneming is zeer hoog.

Wat verder opvalt is de lage omloopsnelheid van de voorraad. Deze bedraagt 496 dagen per einde 2019.

Per saldo achten wij de kans op een default hoog.

Zekerheden:

Er is sprake van een financier die de ondernemer zowel zakelijk als in privé (woonhuis) heeft gefinancierd. Om de dekking voor deze financier in beeld te krijgen dient dus ook de hypothecaire schuld in privé in ogenschouw te worden genomen.

Ook als deze hypothecaire schuld in privé meegerekend wordt, is sprake van een gezonde zekerhedenpositie voor Grootbank.

Qua zekerhedenpositie kan gesteld worden dat de waarde van de zekerheden en de hoogte van de hypothecaire inschrijvingen voor Grootbank ruimschoots voldoende lijkt om 100% van haar vordering (inclusief rente en kosten voor invordering) geïnd te krijgen bij een eventueel scenario van afwikkeling. Ten tijde van de aanvraag bij Beoogd tweede financier lijkt er voor Grootbank dan ook ruimte te zijn om een gedeelte van de zekerheden vrij te geven aan Beoogd tweede financier.

Algeheel:

Naar onze mening is in deze casus sprake van een patstelling waar de onderneming door de krappe liquiditeit niet scherp kan inkopen met als gevolg dusdanig magere marges dat hij niet voldoende in staat is om in een situatie te komen van werkelijk gezonde exploitatie (waarin onder andere met enig comfort kan worden voldaan aan rente- en aflossingsverplichtingen). In dat licht lijkt de wens gerechtvaardigd om één keer per seizoen scherp in te kopen een scherpe order te plaatsen in het Verre Oosten.

Gezien onder andere de lange termijn waarin de ondernemer in Bijzonder Beheer is ondergebracht en de te lage ebitda in een hoogconjunctuur (tot en met 2019), is de huidige houding van Grootbank voor uitbreiding van financiering echter ook te begrijpen.

Kernvragen in onze optiek zijn: is de gebrekkige verdien capaciteit van Onderneming wel terug te voeren op de suboptimale inkooprijzen? Als de onderneming zich onderscheidt door maatwerk, is de klant dan niet bereid iets meer te betalen voor de service en producten van onderneming?

In hoeverre de beoogde inkooporder ook daadwerkelijk verkocht zou gaan worden tegen de beoogde, gezonde marges, is per definitie onzeker. De hoge voorraad per ultimo 2019 spreekt daarbij niet in het voordeel van de ondernemer.

Het onderwerp van onderhavig onderzoek in ogenschouw nemend: Beoogd tweede financier is overtuigd van de kwaliteiten van de ondernemer en is overtuigd dat scherpe inkoop, mogelijk gemaakt door een financiering van €50k, zal bijdragen aan een structureel gezondere financiële huishouding van Onderneming.

Grootbank is in eerste instantie niet overtuigd, maar stapt in tweede instantie over haar aanvankelijke reservering jegens uitbreiding financiering heen.

Grootbank is bereid een tweede inschrijving toe te staan mits Beoogd tweede financier afstand doet van het recht op parate executie en mits, in geval van afwikkeling, bij verkoop van het onderpand de opbrengsten allereerst toekomen aan Grootbank en dat opbrengsten uit verkoop van het onderpand pas aan Beoogd tweede financier toekomen als de gehele vordering (optelsom van pro resto uitgeleend bedrag, niet geïnde rente en kosten voor invordering) van Grootbank is voldaan.

Beoogd tweede financier vreest dat, in geval van afwikkeling, Grootbank de afwikkeling hoofdzakelijk inricht om ‘eigen’ opbrengst zo snel mogelijk te innen en zich onvoldoende bekommert om optimalisering van de opbrengst opdat ook andere ‘gedekte’ financiers hun uitstaande vordering (gedeeltelijk) geïnd krijgen. Om onbekende redenen heeft Grootbank geweigerd mee te werken aan dit verzoek.

Case overstijgende thema's / lessons-learned:

In het kader van dit onderzoek zijn in deze case de volgende case onafhankelijke thema's te onderscheiden waar het gaat om de zekerhedenpraktijk:

- Aanvankelijke onwil om verder ophoging van schulden toe te staan. NB: relatie met risico/rendement houding van banken (goedkoopste geld) vs crowd funders (hogere rente, meer risk appetite)
- Recht op parate executie (en het afstand doen van het recht daarop).
- Verdeling van de opbrengst bij uitwinning zekerheden.
- Zorgen bij de partijen “lager in rang” dat de partij die “eerste in rang” is zich primair bekommert om haar eigen vordering (inclusief kosten) geïnd te krijgen uit de opbrengsten uit uitwinning van zekerheden, en niet erg haar best doet om die ten goede komen aan financiers in lagere rang.

Case 2 “Poly”

Samenvatting:

De XX Groep is een begrip in de polyester wereld. Tussenholding “Participaties B.V.” heeft louter aandelen in twee dochters, die op hun beurt louter in- en extern verhuurd onroerend goed in eigendom hebben: RST B.V. heeft in eigendom een pand in Z (adres: E 12) en International B.V. heeft in eigendom een pand in Abc (adres: H 34). Huurders zijn JV B.V., Products B.V. en Q B.V.

In een creditbase van bovenstaande drie entiteiten heeft Participaties B.V. per ultimo 2019 een hypothecaire financiering bij Grootbank met een restsaldo van €332k (waarop een aflossingsverplichting van €37k per jaar van toepassing is en een rente (2019) van €20k). De post is ondergebracht bij de afdeling Bijzonder Beheer.

De winstgevendheid is goed (de omzet kan 38% dalen tot break-even), echter de capaciteit om te voldoen aan de financieringsverplichtingen aanzienlijk minder: de omzet hoeft slechts 1% te dalen om niet meer te kunnen voldoen aan rente- en aflossingsverplichtingen uit de ebitda.

Zekerhedenpositie voor Grootbank is zeer goed.

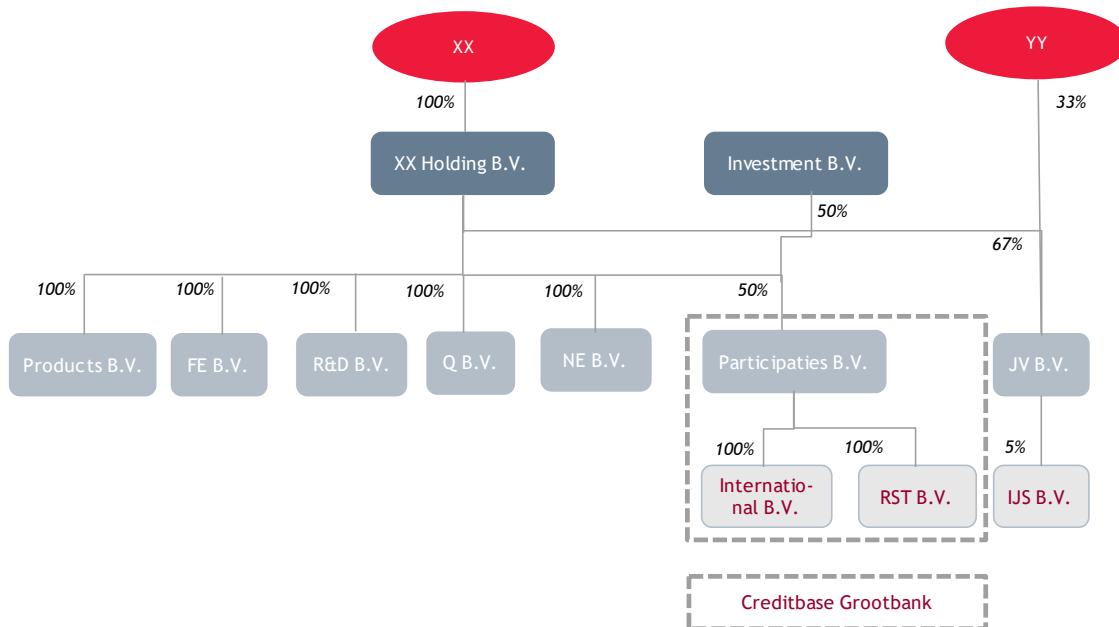
In het recente verleden heeft Participaties B.V. middels inkoop eigen aandelen Investment B.V. als aandeelhouder uitgekocht (de transactie wordt geëffectueerd nadat de gehele som is voldaan). Een deel van de uitkoopsom is reeds betaald en een deel nog niet. Tevens dient International B.V. groot onderhoud uit te voeren aan het pand aan H 34.

Voor het resterende deel van de uitkoopsom en de bijbehorende overdrachtsbelasting (vanwege de OG component) en het benodigde onderhoud zoekt Participaties B.V. eind 2019 een financiering ad €170k.

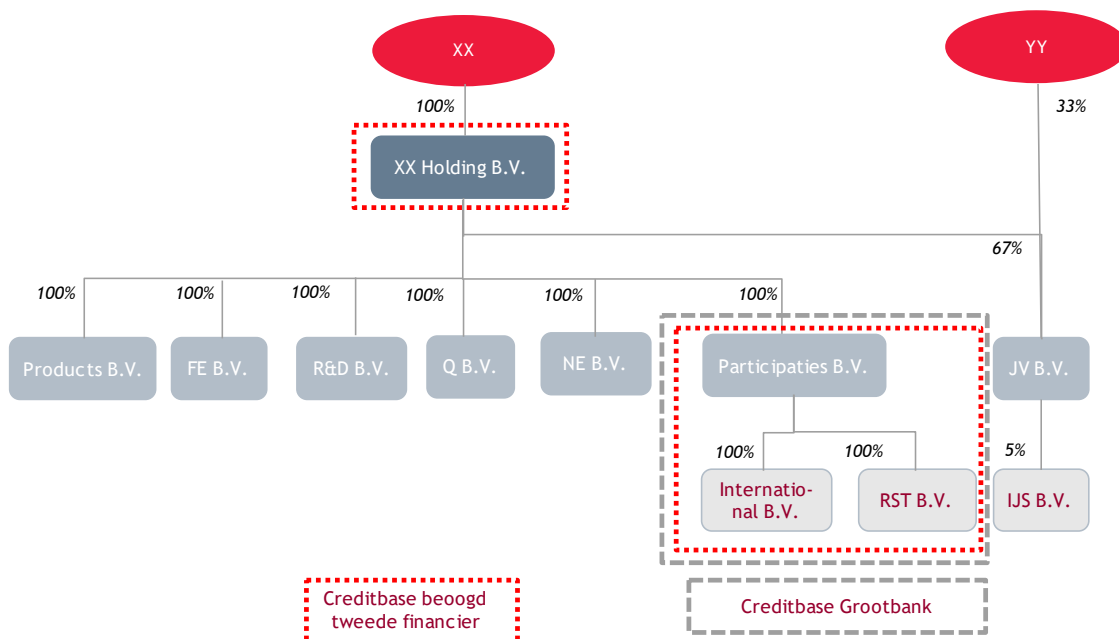
In eerste instantie heeft de ondernemer zich gewend tot Grootbank. Deze heeft geweigerd de gevraagde financiering te verstrekken.

Vervolgens heeft Participaties B.V. zich gewend tot Beoogd tweede financier. Deze bleek bereid te financieren onder de voorwaarde van onder andere een tweede hypothecaire inschrijving. Grootbank heeft geweigerd hieraan mee te werken.

Juridische structuur en credit base voorafgaand aan (tweede) kredietverlening:



Juridische structuur en credit base na (tweede) kredietverlening:



Key financials Participaties voor (tweede) kredietverlening:

BDO Credit Score

Key financials	2018	2019
Omzet	100,000	100,300
Ebitda	66,743	66,300
Resultaat voor belasting	37,809	38,140
Balanstotaal	844,612	874,812

A) Winstgevendheid

	2018	2019
Omzet	100,000	100,300
Breakeven omzet	62,191	62,160
Debt service breakeven omzet	98,851	98,808
Remweg tot breakeven omzet	38%	38%
Remweg tot debt service breakeven	1%	1%

B) Solvabiliteit

	2018	2019
Eigen vermogen	364,279	394,791
Winst boekjaar	0	0
Achtereestelde leningen	65,000	75,000
Kortlopende deel achtereestelde leningen	0	0
Kortlopend deel converteerbare leningen	0	0
Immateriële vaste activa	0	0
LT vorderingen op groepsmij-en, adhs, participanten	0	0
KT vorderingen op groepsmij-en, adhs, participanten	0	0
Garantievermogen	429,279	469,791
Gecorrigeerd balanstotaal	844,612	874,812
Garantievermogen-%	51%	54%

C) Liquiditeit / werkkapitaal

	2018	2019	2019 vs. 2018
Debiteurendagen	14.60	-	0%
Quick ratio	0.91	1.35	149%
Omloopsnelheid voorraden (dagen)	-	-	
Omlooptijd onderhandenwerk (dagen)	-	-	
Omlooptijd crediteuren (dagen)	-	-	

D) Terugbetaalcapaciteit

	2018	2019	2019 vs. 2018
DSCR	2018	2019	2019 vs. 2018
EBITDA	66,743	66,300	
Aflossingsverplichtingen komende 12 mnd	37,020	37,020	
Rente afgelopen 12 mnd (-/- = bate)	20,934	20,160	
Ebitda na financieringsverplichtingen	8,789	9,120	
DSCR	1.2	1.2	verbetering

	2018	2019	2019 vs. 2018
Debt-to-ebitda	2018	2019	2019 vs. 2018
Senior debt	332,130	295,045	
Junior debt	65,000	75,000	
Cash	767	37,577	
Net senior debt	331,363	257,468	
Net senior debt / ebitda	5.0	3.9	verbetering

BDO Credit Score



Verlaagd risico

Trend 2018 -> 2019: ---



Gemiddeld risico

Trend 2018 -> 2019: ---



Uiterst laag risico

Trend 2018 -> 2019: ---



Laag risico

Trend 2018 -> 2019: ↗



Verhoogd risico

Trend 2018 -> 2019: ---

Rentedragend vreemd vermogen (met onderliggende zekerheden) per ult. 2019

Zakelijk

Naam geldverstrekker	Type	Afgesloten dd	Hoofdsom / limiet	Looptijd	Rente-%	Vast / Variabel	Aflossing	Per	Pro resto	LT (>1 jaar): KT (<1 jaar): Overig
Grootbank (...512)	Hyp. Lening	1-Sep-08	718,900	20 jaar	5.5%		1,875	Q	65,625	58,125 7,500
Grootbank (...931)	Hyp. Lening	15-Mar-05	350,000	20,5 jaar	4.6%		1,460	M	97,420	79,900 17,520
Grootbank (...213)	Hyp. Lening				4.8%		3,000	Q	132,000	120,000 12,000
Totaal									295,045	258,025 37,020

Obligo zakelijk

295,045

Zekerheden	Object	Taxatiedatu	Taxatiewa	Van toepassing?	Boekwaarde	Rang	Dekkingsw	Inschrijving	Overig
Hypothecaire inschrijving zakelijk	85% E21 te Z	10-Oct-19	372,500	ja		1ste	316,625	1,100,000	Eigenaar: RST
Hypothecaire inschrijving zakelijk	85% H34 te Z	10-Oct-19	395,000	ja		2de	335,750	550,000	Eigenaar: International
Verpanding bedrijfsmiddelen	55%			ja	0		0		
Verpanding huurverdragen	40%			ja	0		0		
Verpanding debiteuren	35%			ja	0		0		
Verpanding (betaalde) voorraad	40%			ja	0		0		
Verpanding inventaris	20%			ja	0		0		
Totale waarde							652,375		

Loan-to-Value

45%

Dekking grootbank voor de gevraagde financiering

221%

Verkorte weergave jaarcijfers

XX

BV, NV, Vereniging of Stichting

Balans, activa	2018	2019
Immateriële vaste activa	-	-
Materiële vaste activa	785,235	777,235
Bedrijfsgebouwen en -terreinen	785,235	777,235
Machines en installaties	-	-
Inventarissen	-	-
Vervoermiddelen	-	-
Andere vaste bedrijfsmiddelen	-	-
Vaste bedrijfsmiddelen in uitvoering	-	-
Financiële vaste activa	-	-
Deelnemingen	-	-
Vorderingen	-	-
Vord. groepsmit-en, part-en, directie, verb. partijen	-	-
Voorraden en onderhanden werk	-	-
Grond- en hulpstoffen	-	-
Onderhanden werk	-	-
Gereed product en handelsgoederen	-	-
Overig	-	-
Onderhanden projecten	-	-
Vorderingen	58,610	60,000
Handelsdebiteuren	4,000	-
Vord. groepsmit-en en participanten	-	-
Overlopende activa en overige vorderingen	54,610	60,000
Effecten	-	-
Liquide middelen	767	37,577
TOTAAL ACTIVA	844,612	874,812

Balans, passiva	2018	2019
Eigen vermogen	364,279	394,791
Aandeel derden in groepsvermogen	-	-
Achtergestelde leningen	65,000	75,000
Voorzieningen	54,976	74,976
Langlopende schulden	295,045	258,025
Leningen bij kredietinstellingen	295,045	258,025
Financiële lease	-	-
Andere obligaties en onderhandse leningen	-	-
Schulden aan adhs, directie, verbonden mit-en, groepsmit-en, deel	-	-
Vooruitontv op bestell. LT cred, LT bel, soc ln en pensioenen	-	-
Overige schulden LT	-	-
Kortlopende schulden	65,312	72,020
Aflossingsverplichtingen aan kredietinstellingen	37,020	37,020
Kortlopende deel achtergestelde leningen	-	-
Kortlopend deel converteerbare leningen	-	-
Kortlopend deel andere obligaties en onderhandse leningen	-	-
RC kredietinstellingen	-	-
RC aan groepsmaatschappijen	65	-
RC aandeelhouders en directie	-	-
Vooruitontvangen op bestellingen	-	-
Schulden aan leveranciers en handelskredieten	2,483	2,500
Te betalen wissels en cheques	-	-
RC directie, deel, ov verb partijen	-	-
Belastingen en premies sociale verzekeringen	16,553	15,000
Schulden ter zake van pensioenen	-	-
Overige schulden	9,191	17,500
Onderhanden projecten (pass.)	-	-
TOTAAL PASSIVA	844,612	874,812

Winst- en verliesrekening	2018	2019
Omzet	100,000	100,300
Kostprijs omzet	-	-
Brutomarge	100,000	100,300
Personeelskosten	-	-
Afschrijvingen immateriële vaste activa	-	-
Afschr materiële vaste activa en waardemutaties	8,000	8,000
Huisvestingskosten	10,157	10,000
Exploitatie- en machinekosten	-	-
Algemene kosten	23,100	24,000
Bijzondere posten	-	-
Totaal bedrijfslasten	41,257	42,000
Bedrijfsresultaat	58,743	58,300
Financiële baten en lasten	(20,934)	(20,160)
Rentebaten en soortgelijke opbrengsten	-	-
Rentelasten en soortgelijke kosten	20,934	20,160
Resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening	37,809	38,140
Belastingen	7,640	7,628
Resultaat deelnemingen	-	-
Resultaat aandeel derden	-	-
Resultaat na belastingen	30,169	30,512

Analyse BDO:

Financials:

De aanvrager betreft een onderneming die vastgoed in- en extern verhuurt. De taxatierapporten beschrijven een situatie waarin de objecten volledig verhuurd zijn. Daarmee menen wij te kunnen concluderen dat Participaties weinig upside in omzet en resultaat kent, wat in deze relevant is omdat de onderneming uit haar ebitda nog maar net aan rente- en aflossingsverplichtingen kan voldoen (DSCR voor kredietverlening = 1,2 (zie “Key financials”). Het aangaan van extra rente- en aflossingsverplichtingen doet de DSCR van iets meer dan 1 (net aan voldoende) omslaan in een DSCR van minder dan 1 (onvoldoende).

De belangrijkste ratio's (o.b.v. een door accountant gewaarmerkte prognose 2019), uitgaande van lineaire aflossing in 5 jaar en een rente van 4%:

	Voor kredietverlening (zie “Key financials”)	Na kredietverlening
DSCR (ebitda / (rente + aflossingen))	1,2	0,94
Net senior debt / ebitda	3,9	6,0

Een analyse van de huurstromen levert op:

- RST B.V. heeft als in- en externe huurders:
 - Products B.V. (kale huur €5k per jaar), intern huurder
 - JV B.V. (kale huur €39,5k per jaar), intern huurder
 - Q B.V. (kale huur €5k per jaar), intern huurder
 - I-Extern B.V. (kale huur €62,3k per jaar), extern huurder
- International heeft alleen een interne huurder, te weten: JV B.V. (kale huur €60k per jaar)

Analyse kredietwaardigheid Groep:

	Graydon (dd dec19)	Creditsafe (schaal A (goed) tm E (slecht)), (dd dec19)	EBITDA 2017 gerealiseerd	EBITDA 2018 gerealiseerd	FC EBITDA 2019 (eind 2019 door accountant gewaarmerkt)
XX Holding B.V.	B	C	-	-	-
Products B.V.	B	B	15,831	19,501	52,025
FE B.V.			(85)	(11,271)	5,698
R&D B.V.			331	1,267	30,000
Q B.V.	B	B	20,442	113,278	143,945
NE B.V.	Nvt (B.V. inactief)	Nvt (B.V. inactief)	Nvt (B.V. inactief)	Nvt (B.V. inactief)	Nvt (B.V. inactief)
Participaties B.V. (consolidatie)	BBB	A	-	67,041	66,300
International B.V.	AA	A	35,989	15,801	nvt
RST B.V.	BB	B	40,236	54,342	nvt
JV B.V.	CC	C	51,235	(54,310)	148,526
Extern huurder			93k (garantievermogen: 38%)	128k (garantievermogen: 67%)	

De grootste huurder betreft JV B.V. De huursom die zij aan RST en International betaalt bedraagt in totaal €99,5k (op een totaal van €171,8k). JV heeft eind 2019 een lage kredietwaardigheid bij Graydon en Credit Safe en een negatief resultaat gerealiseerd in 2018. Het jaar 2019 lijkt beter te worden (maar is ten tijde van de aanvraag nog niet (aantoonbaar) gerealiseerd).

De andere grote huurder betreft de externe huurder (€62,3k). Deze kende in 2017 en 2018 een gezonde financiële exploitatie.

NB: de taxatierapporten melden een verhuurbaarheid met kwalificatie “Redelijk”.

Slotsom:

Vanwege het feit dat de omzet nauwelijks kan stijgen lijkt het heel lastig voor Participaties om voldoende ebitda te genereren om te kunnen voldoen aan de financieringsverplichtingen. Daarnaast is haar grootste huurder een onderneming met een lage kredietwaardigheid (waardoor moeilijke inning van huurgelden of zelfs leegstand niet uitgesloten kunnen worden (waarbij de redelijke verhuurbaarheid geen overtuigende mitigant is voor het risico op leegstand).

Ondanks de gezonde zekerhedenpositie begrijpen wij dat Grootbank niet wil financieren. Het is ons overigens niet bekend of de ondernemer Grootbank op de hoogte heeft gesteld van het voornemen om Investments B.V. uit te komen (Change-of-ownership).

Vervolgens wordt de aanvraag ingediend bij Beoogd vervolgfancier. Het is ons niet duidelijk waarom Beoogd tweede geldverstrekker de lening wil verstrekken aangezien (zelfs) de prognose 2019 onvoldoende cash genererend vermogen toont om te kunnen voldoen aan de financieringsverplichtingen. Beoogd tweede geldverstrekker wil wel XX Holding B.V. laten meetekenen. Uit de ons aangeleverde stukken is echter niet gebleken dat er wordt gevraagd naar een consolidatiestaat (na overname en na financiering), waarmee de kredietwaardigheid van de nieuwe creditbase wordt vastgesteld.

Case overstijgende thema's / lessons-learned:

In het kader van dit onderzoek zijn in deze case de volgende case onafhankelijke thema's te onderscheiden waar het gaat om de zekerhedenpraktijk:

- Gezien de gezonde winstgevendheid en de comfortabele zekerhedenpositie zou maatwerk vanuit Grootbank gepast zijn geweest, zeker gezien het feit dat de onderneming is ondergebracht bij Bijzonder Beheer. Met deze zekerhedenpositie zou een verlenging van de resterende looptijd van de bestaande financiering en de vervolgfianciering per saldo in een dusdanige rente- en aflossingsverplichting hebben geresulteerd dat de DSCR ruimschoot voldoende zou zijn gebleken. Was maatwerk niet mogelijk?
- Waarom heeft Grootbank haar weigering gebaseerd op het niet toestaan van een tweede hypothecaire inschrijving, waar de no-further-debt clause veel logischer leek?

Case 3 “Animalis”

Samenvatting:

Animalis is leverancier van dierbenodigdheden. Animalis is een werkmaatschappij van een holding (100% eigenaar). Een derde entiteit/holding treedt op als bestuurder (UBO onbekend).

Relatie heeft een grote deal gedaan met een nieuwe afnemer met een totale waarde van €6miljoen op jaarbasis. De totale jaaromzet zal hierdoor groeien naar zo'n €20miljoen, een groei van meer dan 30%. Het huidige rekening-courantkrediet bij de huisbank van zo'n €100k is onvoldoende om de behoefte werkkapitaal in te vullen in deze nieuwe situatie. Echter, de huisbank wil niet meewerken aan een verruiming van het krediet, omdat er onvoldoende onderpand/ dekking zou zijn. Huisbank stuurt aan op een exit (een totale herfinanciering waarbij huisbank zou worden uitgenomen).

Rekening-courantkrediet van €100k bij huisbank. Nieuwe financier wil facturen kopen op de nieuwe afnemer tot een (krediet)limiet van €100k. Bedrijfsomzet van €15miljoen, groeiend naar €20miljoen.

NB: Dit financieringstraject werd begeleid door een onafhankelijke intermediair. De informatie is dan ook afkomstig van derde hand.

Case 4 “Hortus”

Samenvatting:

Relatie (V.o.F. met twee vennoten) loopt aan tegen de lange betaaltermijnen die zijn afgesproken met debiteuren: er wordt o.a. geleverd aan groothandels en inkoopcoöperaties. De wens is om de facturen op de vijf grootste debiteuren te verkopen aan Factormaatschappij (niet zijnde onderdeel van een grootbank) als oplossing voor de liquiditeitskrapte die dit tot gevolg heeft. Huisbank is als financier aan boord met een rekening-courant krediet van €35k (als zekerheid zijn onder meer de debiteuren verpand). Zij wenst niet mee te werken aan vrijgave van één of meerdere debiteuren. Het volledig in-/ aflossen is geen optie, omdat de debiteurenpositie niet toereikend zou zijn.

Rekening-courantkrediet van €35k bij Huisbank. Omzet onbekend, doch minimaal €1miljoen (o.b.v. aantal geregistreerde medewerkers en de activiteiten).

NB: Het financieringstraject wordt begeleid door een onafhankelijke intermediair. De informatie is dan ook afkomstig van derde hand.

Analyse BDO:

In cases 3 en 4 betreft het rekening courant faciliteiten bij huisbank. In dit soort gevallen zijn vorderingen standaard verpand aan huisbank.

Voor een goede duiding van de weigering van huisbank tot de gevraagde vrijgave van zekerheden is het belangrijk om in beeld te brengen welke waarde kan worden toegekend aan de aan huisbank verpande zekerheden (waaronder vorderingen).

In geval van uitwinning brengt een vordering vaak heel weinig op als de onderliggende prestatie (waarop de betreffende factuur van toepassing is) nog niet is afgerond. Vorderingen waarvan de onderliggende prestatie volledig afgerond is genereren een optimale opbrengst bij uitwinning.

Wij hebben een dergelijke inventarisatie niet mogen ontvangen van niet-bancaire) financier die deze cases in het kader van dit onderzoek heeft aangebracht.

NB: de aanbrengeende partij van cases 3 en 4 schrijft in de begeleidende mail bij die cases dat zij sinds haar oprichting vijf jaar geleden honderden ondernemers niet heeft kunnen helpen als gevolg van beroep op de verzamelpandakte door de zittende geldverstrekker.

Case overstijgende thema's / lessons-learnt:

In het kader van dit onderzoek zijn in deze case de volgende case onafhankelijke thema's te onderscheiden waar het gaat om de zekerhedenpraktijk:

- Er is sprake van informatie asymmetrie: Huisbank weigert verhoging van de limiet om haar moverende redenen. Ondernemer en intermediair wenden zich vervolgens tot een partij die individuele facturen koopt (American factoring), waarvoor deze door Huisbank dienen te worden vrijgegeven. Huisbank werkt hier niet aan mee. Ondernemer en intermediair lijken niet te begrijpen waarom Huisbank niet meewerkt aan vrijgave van een ogenschijnlijk geringe som aan vorderingen (in aantal en waarde).
- Stel dat voor beide partijen duidelijk is dat de zekerhedenpositie voor de zittende geldverstrekker heel ruim is, is er dan een voor alle partijen aanvaardbare oplossing vast te stellen die in de praktijk werkbaar is?

Bijlage 2: Interviewvragen en -antwoorden adviseurs Nederland

- Wat is je achtergrond? Studie, oud werkgevers, jaren werkervaring, jaren ervaring als adviseur

- Hoeveel ondernemers wenden zich per jaar tot jou met een financieringsbehoefte?

Welk percentage van de opdrachten betreft aanvragen tot €1mio:

- a) <20%
- b) 20-40
- c) 40-60
- d) 60-80
- e) >80%

Welk percentage van de opdrachten betreft aanvragen voor een eerste financiering (voor de klant)?

- a) <20%
- b) 20-40
- c) 40-60
- d) 60-80
- e) >80%

Hoe adviseer je in een dergelijk geval ten aanzien van verpanding zekerheden, mede in het licht van eventuele vervolfinanciering in de toekomst (denk aan verzamel pandakte en boeterente bij lange rentevast periode)?

Welk percentage van de opdrachten betreft aanvragen die al door de huisbank zijn afgewezen / niet voldoende zijn toegewezen?

- a) <20%
- b) 20-40
- c) 40-60
- d) 60-80
- e) >80%

Stel, de ondernemer heeft al een of meerdere financieringen lopen en heeft behoefte aan additionele financiering, maar de huisbank wijst de aanvraag af, danwel niet voldoende toe (althans in de ogen van de ondernemer).

Om hoeveel van dergelijke aanvragen per jaar gaat het in jouw praktijk?

Voor welk percentage van dit soort aanvragen geldt dat de ondernemer / onderneming is ondergebracht bij de afdeling Bijzonder Beheer van de huisbank?

- a) <20%
- b) 20-40
- c) 40-60
- d) 60-80
- e) >80%

Welk percentage van dit soort aanvragen in jouw portefeuille is überhaupt kansloos tegen voor de ondernemer aanvaardbare voorwaarden (ook bij niet-banken)?

- a) <20%
- b) 20-40
- c) 40-60
- d) 60-80
- e) >80%

Voor welk percentage van dit soort aanvragen geldt dat de huisbank alle wezenlijke pandrechten reeds in bezit heeft?

- a) <20%
- b) 20-40
- c) 40-60
- d) 60-80
- e) >80%

Voor welk percentage van dit soort aanvragen krijg je op zich voorstellen van financiers (niet zijnde de huisbank)?

- a) <20%
- b) 20-40
- c) 40-60
- d) 60-80
- e) >80%

Welk percentage daarvan behoeft zekerheden die door de huisbank dienen te worden vrijgegeven?

- a) <20%
- b) 20-40
- c) 40-60
- d) 60-80
- e) >80%

Voor welk percentage van de verzoeken aan de huisbank tot vrijgave zekerheden geeft de huisbank gehoor?

- a) <20%
- b) 20-40
- c) 40-60
- d) 60-80
- e) >80%

Breng je in een dergelijk geval, voorafgaand aan het verzoek aan de huisbank de zekerhedenpositie van de zittende financier(s) in kaart (NB: loan to value)?

- a) ja
- b) nee

Als ja, hoe doe je dat?

Als de bank wel bereid is mee te werken aan de verzochte vrijgave zekerheden, wat zie je dan vaak gebeuren ten aanzien van intercreditor afspraken tussen huisbank en vervolgfinancier?

Als de bank niet meewerkt aan de verzochte vrijgave zekerheden, wat zijn dan de gehoorde argumenten (meerdere opties mogelijk):

- a) tekort aan zekerheden
- b) no-further-debt
- c) zorgplicht
- d) onmogelijk als gevolg van ontbreken van intercreditor afspraken waardoor onduidelijk is of ook de vervolffinancier een recht op parate executie krijgt
- e) anders, namelijk.....

Als de bank niet meewerkt aan de verzochte vrijgave zekerheden en je klant en jij zijn het oneens met het besluit van de bank, wat adviseer je in een dergelijk geval?

In enkele buurlanden bestaat een krediet- / pandrechtregister met informatie zoals restsaldi van de lening(en), kredietlimiet, rentepercentages, einddata leningen en rentevast periodes, aflossingsschema's, zekerheden en waardering van de zekerheden.

In hoeverre zou een dergelijk register helpen bij het in kaart brengen van de financierbaarheid van de aanvraag of bij het in kaart brengen van de zekerhedenpositie van de zittende financier(s)?

- a) Heel erg
- b) Best wel
- c) Denk niet dat het heel veel aan mijn advieswerk zou toevoegen
- d) Lijkt me geheel overbodig

In enkele buurlanden bestaat de mogelijkheid om bij een onafhankelijk orgaan melding te maken van in de ogen van mkb'ers onterechte kredietbesluiten. In hoeverre zou een dergelijk orgaan helpen bij het verbeteren van de mkb-financieringsmarkt?

- a) Heel erg
- b) Best wel
- c) Denk niet dat het heel veel zou toevoegen
- d) Lijkt me geheel overbodig

In het kader van het streven naar een gezonde concurrentie is het beleid van het Ministerie van EZK onder andere om het voor mkb'ers gemakkelijker te maken om over te stappen naar een andere bank. Wat is de belangrijkste reden waarom dat momenteel eigenlijk nauwelijks gebeurt:

- a) Op de websites van banken is bijvoorbeeld weinig informatie beschikbaar over de acceptatiecriteria en het uiteindelijke rentetarief dat de mkb'er betaalt. Een mkb'er ontvangt deze informatie pas na een uitgebreid aanvraagproces bij een bank.
- b) Het ontbreken van de mogelijkheid om het bankrekeningnummer mee te nemen naar de nieuwe bank (nummerportabiliteit) voor rekening-courantkredieten.
- c) De hoge boeterente bij het overstappen tijdens de rentevaste periode van een lening zorgen voor hoge overstapkosten.
- d) anders, namelijk.....

Stel:

- Mkb'er heeft een financiering bij huisbank
- Mkb'er met een aanvraag voor een vervolgfianciering gaat met zijn verzoek naar de huisbank
- Huisbank wijst af
- Mkb'er vindt een andere financier bereid om te financieren die daar echter wel pandrechten voor wenst die in bezit zijn van huisbank

Wat zijn dan in jouw ogen de grootste obstakels voor de mkb'er (meerdere opties mogelijk):

- a) De Gedragscode Kleinzakelijke financiering biedt geen mogelijkheid om kredietbesluiten aanhangig te maken en een gang naar de Rechter is te kostbaar.
- b) Door de boeterente is overstappen financieel onverantwoord / onmogelijk.
- c) In het geheel overstappen is onmogelijk of per saldo te duur.
- d) Huisbank wenst onvoldoende mee te werken om de gevraagde pandrechten vrij te geven / te delen.
- e) Het ontbreken van gestandaardiseerde intercreditor overeenkomsten die branche breed zijn overeengekomen.
- f) anders, namelijk.....

Per saldo maakt de combinatie van boeterente, verzamelpandakte en de onmogelijkheid om buiten de bank in beroep te gaan of bezwaar aan te tekenen tegen onverwachte kredietbesluiten het voor een mkb'er moeilijk om buiten de eigen bank om een vervolfinanciering aan te gaan. Om deze situatie te verhelpen zouden het meest waardevol zijn (meerdere opties mogelijk):

- a) (Overheids-)fonds op basis waarvan mkb'er kan opteren om tegen (eenmalige) afsluitprovisie altijd onder boeterente uit te kunnen
- b) Verplichte maximale Loan-to-Value (inclusief step down gedurende looptijd)
- c) Rentestafel voor verschillende Loan-to-Value klassen
- d) Oprichting van een pand- en kredietregister
- e) Het binnen de gehele branche verwezenlijken van standaard richtlijnen en standaard intercreditor overeenkomsten zodat onzekerheid en onduidelijkheid inzake recht op parate executie, verdeling van gelden bij uitwinning, etc. voor alle partijen opgelost zijn
- f) Oprichting van een onafhankelijk orgaan waartoe de mkb'er zich kan richten bij een in zijn ogen onterecht kredietbesluit op een vervolfinancieringsverzoek
- g) anders, namelijk.....

	Adviseur 1	Adviseur 2	Adviseur 3	Adviseur 4	Adviseur 5
Hoeveel ondernemers wenden zich per jaar tot jou met een financieringsbehoefte?	50	200	90	75	20

Welk percentage van de opdrachten betreft aanvragen tot €1mio?

• <20%	• <20%	• <20%	• <20%	• <20%
• <u>20-40</u>	• 20-40	• 20-40	• 20-40	• 20-40
• 40-60	• <u>40-60</u>	• 40-60	• 40-60	• <u>40-60</u>
• 60-80	• 60-80	• <u>60-80</u>	• 60-80	• 60-80
• >80%	• >80%	• >80%	• <u>>80%</u>	• >80%

Welk percentage van de opdrachten betreft aanvragen voor een eerste financiering (voor de klant)?

• <u><20%</u>	• <20%	• <u><20%</u>	• <u><20%</u>	• <u><20%</u>
• 20-40	• 20-40	• 20-40	• 20-40	• 20-40
• 40-60	• <u>40-60</u>	• 40-60	• 40-60	• 40-60
• 60-80	• 60-80	• 60-80	• 60-80	• 60-80
• >80%	• >80%	• >80%	• >80%	• >80%

Hoe adviseer je in een dergelijk geval ten aanzien van verpanding zekerheden, mede in het licht van eventuele vervolgfinanciering in de toekomst (denk aan verzamelpandakte en boeterente bij lange rentevast periode)?

- **Adviseur 1:** Uitgangspunt is de meest optimale oplossing: een bank is goedkoop maar vraagt alle zekerheden, ofwel: we wegen zekerheden, voorwaarden en prijzen etc. af tegen de voorliggende vraag en perspectieven. Voor alle NL-investeert producten hebben we goedgekeurde intercreditor afspraken met de grootbanken
- **Adviseur 2:** We gaan in gesprek met de accountant van de klant (!), we laten zien wat de mogelijkheden zijn. Altijd algehele verpanding activa bij banken (proberen we wel op te sturen), komen we vaak niet onderuit. Verder: we proberen tegenwoordig zoveel mogelijk te financieren bij financiers waar het thuishoort (bv OG bij specialistische speler, factoring, lease etc. idem). T.a.v. rentevast periode bij bijv. OG bijna altijd 5 jaar: overzichtelijke horizon, o.a vanwege de lage rente
- **Adviseur 3:** 1: verzamelpandakte: kom je niet onderuit bij banken (100% standaard); 2: ik adviseer in principe niet langer dan 5 jaar. Heel soms heb je “zekerheidszoekers”, met name bij koop (komend van huur): die willen soms 10 jaar. En dan vind ik het uiteraard verantwoord.
- **Adviseur 4:** Casus afhankelijk: soms denk ik: geef zo min mogelijk zekerheden weg, soms moet je helaas alle zekerheden weg geven. Ik probeer altijd de termijn te maximaliseren op 3 à 5 jaar. Ik ben sowieso voorstander van niet langer dan 5 jaar rentevast. Als we denken dat er bijv. een grote groei komt, dan adviseer ik zelfs een kortere rentevast periode.
- **Adviseur 5:** Ik laat me leiden door de invulling van de behoefte. De financiële positie van de klant bepaalt de onderhandelingspositie jegens de bank, vaak kan de financier de vwdn bepalen helaas. T.a.v. rentevast periode: ik vraag de verstrekker altijd om meerdere opties te bieden en ik laat de klant kiezen na hem/haar te hebben ingelicht over de consequenties van de verschillende keuzen (en daar hoort boeterente zeker bij)

Welk percentage van de opdrachten betreft aanvragen die al door de huisbank zijn afgewezen / niet voldoende zijn toegewezen?

• <20%	• <20%	• <20%	• <20%	• <20%
• 20-40	• 20-40	• 20-40	• <u>20-40</u>	• <u>20-40</u>
• <u>40-60</u>	• 40-60	• 40-60	• 40-60	• 40-60
• 60-80	• 60-80	• <u>60-80</u>	• 60-80	• 60-80
• >80%	• <u>>80%</u>	• >80%	• >80%	• >80%

Stel, de ondernemer heeft al een of meerdere financieringen lopen en heeft behoefte aan additionele financiering, maar de huisbank wijst de aanvraag af, danwel niet voldoende toe (althans in de ogen van de ondernemer). Om hoeveel van dergelijk aanvragen per jaar gaat het in jouw praktijk?

10 à 15	Ongeveer 15	Ongeveer 10	Rond de 20	1 à 2
---------	-------------	-------------	------------	-------

Voor welk percentage van dit soort aanvragen geldt dat de ondernemer / onderneming is ondergebracht bij de afdeling Bijzonder Beheer van de huisbank?

• <u><20%</u>	• <u><20%</u>	• <u><20%</u>	• <u><20%</u>	• <u><20%</u>
• 20-40	• 20-40	• <u>20-40</u>	• 20-40	• 20-40
• 40-60	• 40-60	• 40-60	• 40-60	• 40-60
• 60-80	• 60-80	• 60-80	• 60-80	• 60-80
• >80%	• >80%	• >80%	• >80%	• >80%

Welk percentage van dit soort aanvragen in jouw portefeuille is in jouw optiek überhaupt kansloos tegen voor de ondernemer aanvaardbare voorwaarden (ook bij niet-banken)?

• <20%	• <20%	• <20%	• <20%	• <20%
• 20-40	• 20-40	• 20-40	• 20-40	• 20-40
• 40-60	• 40-60	• 40-60	• 40-60	• 40-60
• 60-80	• <u>60-80</u>	• <u>60-80</u>	• 60-80	• 60-80
• <u>>80%</u>	• >80%	• >80%	• <u>>80%</u>	• <u>>80%</u>

Voor welk percentage van dit soort aanvragen geldt dat de huisbank alle wezenlijke pandrechten reeds in bezit heeft?

• <20%	• <20%	• <20%	• <20%	• <20%
• 20-40	• 20-40	• 20-40	• 20-40	• 20-40
• 40-60	• 40-60	• 40-60	• 40-60	• 40-60
• 60-80	• <u>60-80</u>	• 60-80	• <u>60-80</u>	• 60-80
• <u>>80%</u>	• >80%	• <u>>80%</u>	• <u>>80%</u>	• <u>>80%</u>

Voor welk percentage van dit soort aanvragen krijg je op zich voorstellen van financiers (niet zijnde de huisbank)?

• <20%	• <20%	• <20%	• <20%	• <20%
• 20-40	• 20-40	• 20-40	• <u>20-40</u>	• 20-40
• 40-60	• 40-60	• 40-60	• 40-60	• 40-60
• 60-80	• 60-80	• <u>60-80</u>	• 60-80	• <u>60-80</u>
• <u>>80%</u>	• <u>>80%</u>	• <u>>80%</u>	• >80%	• >80%

Welk percentage daarvan behoeft zekerheden die door de huisbank dienen te worden vrijgegeven?

• <20%	• <20%	• <20%	• <u><20%</u>	• <20%
• 20-40	• <u>20-40</u>	• 20-40	• 20-40	• 20-40
• 40-60	• 40-60	• 40-60	• 40-60	• <u>40-60</u>
• <u>60-80</u>	• 60-80	• 60-80	• 60-80	• 60-80
• >80%	• >80%	• <u>>80%</u>	• >80%	• >80%

Voor welk percentage van de verzoeken aan de huisbank tot delen van zekerheden geeft de huisbank gehoor?

• <20%	• <20%	• <20%	• <u><20%</u>	• <u><20%</u>
• 20-40	• 20-40	• 20-40	• 20-40	• 20-40
• <u>40-60</u>	• 40-60	• 40-60	• 40-60	• 40-60
• 60-80	• 60-80	• 60-80	• 60-80	• 60-80
• >80%	• <u>>80%</u>	• <u>>80%</u>	• >80%	• >80%

Breng je in een dergelijk geval, voorafgaand aan het verzoek aan de huisbank de zekerhedenpositie van de zittende financier(s) in kaart (NB: loan to value)?

Ja, altijd	Ja, altijd	Ja, altijd	Ja, altijd	Ja, altijd
------------	------------	------------	------------	------------

Als de bank wel bereid is mee te werken aan de verzochte vrijgave zekerheden, wat zie je dan vaak gebeuren ten aanzien van intercreditor afspraken tussen huisbank en vervolgfincancier?

- **Adviseur 1:** Bank dicteert de voorwaarden (soms achterstelling, soms tweede hypotheek), altijd afstand recht op parate executie, soms afspraken over opeisbaarheid, verdeling van de gelden tussen eerste pandrecht en tweede pandrechtshouder etc.) ... wij hebben iig std intercreditor documentatie
- **Adviseur 2:** Meestal komen de partijen daar wel uit. Bij hypothecaire leningen wordt dit vaak (maatwerk) vastgelegd in de hypothecaire akte.
- **Adviseur 3:** Vaak krijgen we gedeeltelijke vrijgave, zoals bepaalde losse crediteuren, of vrijgave van bepaalde activa (zoals bij sale-en-lease back), of zelfs vrijspelen van overwaarde (OG).
- **Adviseur 4:** Bank geeft bv bij factoring ruimte aan vervolgfincancier, bijv. alle debiteuren naar een factor maatschappij, vaak wil de bank dan wel het tweede pandrecht houden. Je moet altijd heel veel moeite doen om zekerheden los te krijgen.
- **Adviseur 5:** In de eerder genoemde waiver: informatieplicht afspraak voor de blanco financier, maar zoals gezegd, banken geen eigenlijk geen zekerheden vrij, dus ik kom een dergelijk geval bijna nooit tegen. Heel soms is algeheel aflossen nog een mogelijkheid (maar dan moet dat wel passen met boeterente).

Als de bank niet meewerkt aan de verzochte vrijgave zekerheden en je klant en jij zijn het oneens met het besluit van de bank, wat adviseer je in een dergelijk geval?

- A. tekort aan zekerheden (4X)
- B. no-further-debt
- C. zorgplicht (4X)
- D. onmogelijk agv ontbreken van intercreditor afspraken waardoor onduidelijk is of ook de vervolgfincancier een recht op parate executie krijgt (1X)
- E. anders, namelijk: (1X)

A	A	A	A	
C		C	C D	C E Onbekend- heid bij banken met alternatieven

Als de bank niet meewerkt aan de verzochte vrijgave zekerheden en je klant en jij zijn het oneens met het besluit van de bank, wat adviseer je in een dergelijk geval?

- **Adviseur 1:** Ligt eraan, als wij denken dat bank onredelijk is, dan gaan we soms met andere bank in gesprek (afhankelijk van o.a boeterente), soms toch maar blanco (mits prijstechnisch verantwoord).
- **Adviseur 2:** Ik ga op zoek naar andere oplossingen (blanco) en als dat niet lukt, dan is dat einde traject
- **Adviseur 3:** Algehele herfinanciering, soms via een nette escalatie / omweg toch proberen goedkeuring te krijgen.
- **Adviseur 4:** Als je alle opties bekeken hebt, bijv. blanco en dat werkt ook niet, dan adviseer ik een juridisch traject te overwegen.
- **Adviseur 5:** Algehele herfinanciering (als het kan), op zoek naar blanco mogelijkheden (is echter wel duurder), Kifid zou kunnen. (red: het is adviseur niet bekend dat dit soort zaken niet kleeft bij Kifid).

In hoeverre zou een krediet- en pandrechtregister helpen bij het in kaart brengen van de financierbaarheid van de aanvraag of bij het in kaart brengen van de zekerhedenpositie van de zittende financier(s)?

a) <u>Heel erg</u>	a) <u>Heel erg</u>	a) Heel erg	a) Heel erg	a) Heel erg
b) Best wel	b) Best wel	b) Best wel	b) Best wel	b) Best wel
c) Denk niet	c) Denk niet	c) Denk niet	c) <u>Denk niet</u>	c) <u>Denk niet</u>
dat het	dat het	dat het	<u>dat het</u>	<u>dat het</u>
veel zou	veel zou	veel zou	<u>veel zou</u>	<u>veel zou</u>
toevoegen	toevoegen	toevoegen	<u>toevoegen</u>	<u>toevoegen</u>
d) Lijkt me	d) Lijkt me	d) <u>Lijkt me</u>	d) Lijkt me	d) Lijkt me
overbodig	overbodig	<u>overbodig</u>	overbodig	overbodig

In hoeverre zou een laagdrempelig en onafhankelijk orgaan helpen bij het verbeteren van de mkb-financieringsmarkt?

a) Heel erg	a) Heel erg	a) Heel erg	a) Heel erg	a) <u>Heel erg</u>
b) <u>Best wel</u>	b) Best wel	b) <u>Best wel</u>	b) Best wel	b) Best wel
c) Denk niet	c) <u>Denk niet</u>	c) Denk niet	c) <u>Denk niet</u>	c) Denk niet
dat het	<u>dat het</u>	dat het	<u>dat het</u>	dat het
veel zou	<u>veel zou</u>	veel zou	<u>veel zou</u>	veel zou
toevoegen	<u>toevoegen</u>	toevoegen	<u>toevoegen</u>	toevoegen
d) Lijkt me	d) Lijkt me	d) Lijkt me	d) Lijkt me	d) Lijkt me
overbodig	overbodig	overbodig	overbodig	overbodig

Wat is de belangrijkste reden waarom overstappen van de ene naar de andere bank momenteel eigenlijk nauwelijks gebeurt?

- Op de websites van banken is bijvoorbeeld weinig informatie beschikbaar over de acceptatiecriteria en het uiteindelijke rentetarief dat de mkb'er betaalt. Een mkb'er ontvangt deze informatie pas na een uitgebreid aanvraagproces bij een bank. (1X)
- Het ontbreken van de mogelijkheid om het bankrekeningnummer mee te nemen naar de nieuwe bank (nummerportabiliteit) voor rekening-courantkredieten. (3X)
- De hoge boeterente bij het overstappen tijdens de rentevaste periode van een lening zorgen voor hoge overstapkosten. (3X)
- Anders, namelijk: (2X)

A		B		B
B				C
C				C
D Overstappen naar een andere bank komt beperkt voor omdat de risicobereidheid redelijk vergelijkbaar is en er op dat vlak nauwelijks verschil is.	D Bureaucratie (hoge barrières) zoals klant onboarding bij nieuwe beoogde bank			

Stel: Mkb'er heeft een financiering bij huisbank, Mkb'er met een aanvraag voor een vervolffinanciering gaat met zijn verzoek naar de huisbank, Huisbank wijst af, Mkb'er vindt een andere financierer bereid om te financieren die daar echter wel pandrechten voor wenst die in bezit zijn van huisbank, wat zijn dan in jouw ogen de grootste obstakels voor de mkb'er (meerdere opties mogelijk):

- A. De Gedragscode Kleinzakelijke financiering biedt geen mogelijkheid om kredietbesluiten aanhangig te maken en een gang naar de Rechter is te kostbaar. (1X)
- B. Door de boeterente is overstappen financieel onverantwoord / onmogelijk. (0X)
- C. In het geheel overstappen is onmogelijk of per saldo te duur. (2X)
- D. Huisbank wenst onvoldoende mee te werken om de gevraagde pandrechten vrij te geven / te delen. (4X)
- E. Het ontbreken van gestandaardiseerde intercreditor overeenkomsten die branche breed zijn overeengekomen. (3X)
- F. Anders, namelijk: (3X)

		A		
		C		C
		D		D
D			D	E
E				
F Positie wordt slechter voor bank is dan vaak gehoord. Daarmee is de motivatie om mee te werken erg klein. Ondernemer loopt vast in onnavolgbare redenatie en er is geen mogelijkheid tot escaleren. Of een extern orgaan.....	F Deze situatie herken ik eigenlijk niet. Komt in mijn praktijk simpelweg niet voor.			F bank wijst vaak terecht af. In Bijzonder Beheer is er heel weinig mogelijk. Er is i.h.a. weinig ruimte voor dialoog. Het ja of nee. De Gedragscode helpt ook niet, want dan krijg je slechts de afwegingen, de dialoog is daarmee niet geholpen, het besluit verandert niet.

Per saldo maakt de combinatie van boeterente, verzamel pandakte en de onmogelijkheid om buiten de bank in beroep te gaan of bezwaar aan te tekenen tegen onverwachte kredietbesluiten het voor een mkb'er moeilijk om buiten de eigen bank om een vervolfinanciering aan te gaan. Om deze situatie te verhelpen zouden het meest waardevol zijn (meerdere opties mogelijk):

- A. (Overheids-)fonds op basis waarvan mkb'er kan opteren om tegen (eenmalige) afsluitprovisie altijd onder boeterente uit te kunnen (1X)
- B. Verplichte maximale Loan-to-Value (inclusief step down gedurende looptijd) (3X)
- C. Rentestafel voor verschillende Loan-to-Value klassen (3X)
- D. Oprichting van een pand- en kredietregister (2X)
- E. Het binnen de gehele branche verwezenlijken van standaard richtlijnen en standaard intercreditor overeenkomsten zodat onzekerheid en onduidelijkheid inzake recht op parate executie, verdeling van gelden bij uitwinning, etc. voor alle partijen opgelost zijn (5X)
- F. Oprichting van een onafhankelijk orgaan waartoe de mkb'er zich kan richten bij een in zijn ogen onterecht kredietbesluit op een vervolfinancieringsverzoek (5X)
- G. anders, namelijk: (0X)

	A	B	B	B
	C	C		C
	D			D
	E	E	E	E
E	F	F	F	F
F				