

Financiers en gefailleerde ondernemers

Eén keer failliet, nooit meer krediet?

Eric Damink

Inhoudsopgave

1. Inleiding	2	4.2 Bank- en verzekeringssector over gefailleerden	20
1.1 Aanleiding	2	4.3 Beoordelingsaspecten kredietverleners	21
1.2 Probleemstelling en onderzoeksvragen	2	4.3.1 Oorzaak	23
1.3 Onderzoeksaanpak	3	4.3.2 Moraliteit	24
1.4 Opbouw van het rapport	4	4.3.3 Hoogte schuld	25
2. Starters en faillissementen	5	4.3.4 Trackrecord	25
2.1 Starters	5	4.3.5 Omgeving	26
2.2 Bedrijfsbeëindiging	5	4.3.6 Leereffecten	27
2.3 Faillissementen	6	4.4 Eén keer failliet, nooit meer krediet?	28
2.3.1 Ontwikkeling aantal faillissementen	6	5. Conclusies en aanbevelingen	31
2.3.2 Faillissementsoorzaken	7	Bijlage	33
2.3.3 Uitgesproken faillissementen naar rechtsvorm	7	Bijlage 1: literatuurlijst	34
2.3.4 Ondernemer vraagt vaak zelf faillissement aan	9		
2.3.5 Helft van aantal faillissementen in de eerste vijf jaar	8		
2.3.6 Kosten van Faillissementen	9		
2.4 Samenvatting	10		
3. Kredietverlening aan starters	11		
3.1 Financieringsbehoefte van startende ondernemingen	11		
3.2 Het bankwezen	12		
3.3 Het kredietverschaffingsproces binnen banken	13		
3.4 Beoordelingsaspecten van kredietverleners	14		
3.4.1 De ondernemer	14		
3.4.2 Het ondernemingsplan	15		
3.4.3 Kwaliteit van de kredietaanvraag	16		
3.4.4 De context	18		
3.5 Samenvatting	19		
4. Kredietverlening aan gefailleerde herstarters	20		
4.1 Gefailleerde herstarters	20		

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

In het kader van de herziening van de Faillissementswet heeft het Ministerie van Economische Zaken in samenwerking met het Economisch Bureau van de ING een onderzoeksprogramma opgezet rondom het thema ‘stigma op falen’. In Nederland rust er nog vaak een stigma op falen¹. Een echt ondernemende samenleving leert juist van falen van mensen door ze een nieuwe kans te geven. Het project Marktwerving, Deregulering en Wetgevingskwaliteit (MDW), onder leiding van het ministerie van Economische Zaken, moet bijdragen aan een grotere dynamiek in de economie en vooral minder verstrikkende regeltjes. In het MDW-project Faillissementswet wordt onder andere gekeken naar het stigma op falen. In het kader daarvan bestaat de behoefte aan beantwoording van de volgende vragen:

- Bestaat er een stigma op falen in Nederland?
- Hoe uit zich dit stigma: beïnvloedt dit de beslissingen van financiers en toeleveranciers?
- Zijn herstarters na faillissement succesvoller dan niet-gefaillieerde herstarters?

Teneinde deze vragen te beantwoorden, is een onderzoeksprogramma opgezet dat bestaat uit een drietal deelonderzoeken, te weten:

1. Faillissement en financieringsbeslissingen
2. Leereffecten van een faillissement
3. Inschakeling expertise gefaillieerden door financiers

Voorafgaand aan deze drie deelonderzoeken heeft een opiniepeiling onder bedrijven plaats gevonden. Deze peiling vormt een meer algemeen kader voor de andere drie deelonderzoeken.

Er vanuit gaande dat er met name in de financiële sector een stigma op falen rust en omdat juist deze sector één van de bepalende partijen is waar het ondernemingsfinanciering betreft, zal dit deelonderzoek zich concentreren op de rol die een eerder faillissement speelt bij financieringsbeslissingen van banken en andere financiële partijen. Dit deelonderzoek, faillissement en financieringsbeslissingen gaat er met name om inzicht te krijgen in de mate waarin en de wijze waarop financiële dienstverleners de mogelijkheden van eerder gefaillieerde ondernemers belemmeren.

1.2 Probleemstelling en onderzoeksvragen

In deze paragraaf worden de probleemstelling en de onderzoeksvragen weergegeven. De probleemstelling bestaat uit een doelstelling, vraagstelling en randvoorwaarden.

Doelstelling

Het onderzoek beoogt inzicht te verschaffen in de beoordelingsaspecten die financiële instellingen in Nederland hanteren met betrekking tot financiering van het MKB en welke rol een eerder faillissement speelt in dit geheel.

Vraagstelling

In het onderzoek staat de volgende vraagstelling centraal:

¹ Succesvol ondernemen, Nijenrode 2000

Welke rol speelt in Nederland een eerder faillissement bij financieringsbeslissingen van financiële dienstverleners en in welke mate belemmert dit de mogelijkheden van eerder gefailleerde ondernemers in het opnieuw oprichten en exploiteren van een onderneming?

Het onderzoek is verricht onder de volgende randvoorwaarden:

- Het onderzoek richt zich op Nederlandse financiële instellingen die krediet verschaffen aan gefailleerde herstarters.
- Het onderzoek beperkt zich tot de drie grote banken in de startersmarkt: ABN Amro, ING en Rabobank.
- De onderzoekstijd voor dit deelonderzoek is 6 maanden.

Onderzoeksvragen

Uit de vraagstelling zijn de volgende onderzoeksvragen afgeleid.

1. Welke factoren spelen een rol bij financieringsbeslissingen van financiële dienstverleners?
2. Welk belang wordt bij financieringsbeslissingen gehecht aan een eerder faillissement en welke factoren bepalen dat?
3. Op welke wijze werkt een eerder faillissement door in de financieringsbeslissing?

1.3 Onderzoeksaanpak

Om de onderzoeksvragen te kunnen beantwoorden is gebruik gemaakt van deskresearch en fieldresearch.

Over de combinatie financiering en faillissementen is nog geen specifieke literatuur geschreven in Nederland. Wel is er uiteraard veel literatuur dat met deze aspecten samenhangt. Deze literatuur is in de eerste fase gescand op relevantie

en gebruikt als frame voor de rest van het onderzoek.

Uit het probleembepalende onderzoek zijn de volgende punten naar voren gekomen.

- Wanneer ondernemers externe financiering nodig hebben, richten ze zich normaliter tot de banken.
- De concentratiegraad binnen de bancaire sector in Nederland is groot. ABN Amro, ING en Rabobank hebben in de startersmarkt een marktaandeel van ongeveer 88%.
- De relatiemanagers van de banken zijn degenen die op basis van het beleid van bovenaf de eerste selectie maken welke ondernemer krediet kan verkrijgen.

Deze punten hebben er in geresulteerd dat het onderzoek (fieldresearch) is afgenomen bij relatiemanagers, kredietcommissies en beleidsbepalers binnen de banken. Met deze deskundigen zijn uitgebreide gesprekken gevoerd over de factoren die een rol spelen bij financieringsbeslissingen en welk belang daarbij wordt gehecht aan een eerder faillissement. Ook de wijze waarop een eerder faillissement doorwerkt in de financieringsbeslissing is hierbij uitvoerig besproken. De antwoorden van deze gesprekken zijn impliciet verwerkt in dit rapport.

Alvorens te achterhalen welke factoren een rol spelen bij financieringsbeslissingen van financiële dienstverleners dient eerst een afbakening te worden gemaakt wie in dit onderzoek tot de financiële dienstverleners worden beschouwd. Tot financiële dienstverleners worden onder andere banken, verzekeringsbedrijven, pensioenfondsen en beleggingsfondsen gerekend. Zij opereren aan de actief- en aan de passiefkant op financi-

ele markten en trekken profijt van de op deze markten optredende marktimperfecties. Hierbij kan men met name denken aan zoekkosten en behoefteverschillen. Aangezien uit onderzoek naar voren komt dat ondernemers voor vreemd vermogen met name een beroep doen op het bankwezen, hebben we ons in dit onderzoek geconcentreerd op de banken met het grootste marktaandeel in de Nederlandse startersmarkt. Om daarnaast een beeld te krijgen hoe participatiemaatschappijen omgaan met kredietverschaffing aan gefailleerde herstarters is naast het onderzoek bij de banken tevens een telefonische enquête uitgevoerd onder participatiemaatschappijen. Participatiemaatschappijen beoordelen de gefailleerde ondernemer op dezelfde aspecten als banken. Alleen beoordelen participatiemaatschappijen de participatie hoofdzakelijk als deal vanuit het perspectief van de mogelijke “upward potential”, dat wil zeggen de kans op vermogenswinst bij een exit, hierdoor zijn geneigd iets meer risico te nemen dan de banken. In dit onderzoek worden daarom zowel de banken als de venture capitalists tot de kredietverleners gerekend.

herstarters komen ook de verschillen tussen kredietverlening aan starters en gefailleerde herstarters nadrukkelijker tot zijn recht.

Hoofdstuk 5 sluit af met conclusies en aanbevelingen.

1.4 Opbouw van het rapport

Dit onderzoeksrapport bestaat uit vijf hoofdstukken.

Nadat in dit hoofdstuk het inleidend gedeelte is uitgewerkt, wordt in hoofdstuk 2 door middel van cijfers en feiten een kader geschapen waarin dit rapport verder kan worden gelezen.

In hoofdstuk 3 wordt vervolgens de kredietverlening aan starters uitgebreid weergegeven en in hoofdstuk 4 de kredietverlening aan gefailleerde herstarters. Door het onderscheid in hoofdstukken wat betreft de kredietverlening door banken aan starters en aan gefailleerde

2. Starters en faillissementen

Elke dag staan er in de kranten bedrijven die failliet zijn verklaard. Moet de Nederlandse samenleving zich zorgen maken over het aantal faillissementen? Zijn er nog wel mensen die een nieuwe onderneming durven of willen starten? In dit hoofdstuk wordt eerst de ontwikkeling van het aantal bedrijven in Nederland belicht. Hoeveel er worden opgericht en hoeveel weer opgeheven en hoe groot het aandeel is van het midden- en kleinbedrijf (MKB) in het totaal aantal bedrijven. Daarnaast worden er in dit hoofdstuk allerlei aspecten met betrekking tot het faillissement behandeld. Dit hoofdstuk heeft een inleidend karakter dat het perspectief schetst waarin de rest van de hoofdstukken moet worden geplaatst.

2.1 Starters

Uit de cijfers van het CBS blijkt dat de weg naar het zelfstandig ondernemerschap steeds vaker wordt genomen. De ambitie om een eigen bedrijf te leiden spreekt bij velen tot de verbeelding. Dit is ook te zien aan de stijging van het

aantal bedrijven dat in Nederland de afgelopen jaren is opgericht. Daarnaast is uit tabel 2.1 af te leiden dat het aantal werkzame personen in startende bedrijven is toegenomen.

In 1999 bestond ongeveer 98% van het totaal aantal bedrijven uit midden- en kleinbedrijven. De ramingen voor 2000 gaan er vanuit dat dit percentage verder doorstijgt. Het is dan ook niet verwonderlijk dat het MKB wordt gezien als de motor achter economische dynamiek in de vorm van de werkgelegenheidscreatie en innovatie.

2.2 Bedrijfsbeëindiging

Na de start van een onderneming gaan gelukkig niet alle bedrijven waar het na oprichting minder mee gaat, failliet. De meeste staken tijdig en schuldenvrij de bedrijfsactiviteiten. In het onderzoek 'ondernemers op herhaling' is aan de ondernemers gevraagd wat de reden van de bedrijfsbeëindiging was (tabel 2.3). Slechts zeven procent van deze groep stoppers geeft het faillissement als reden van de bedrijfsbeëindiging.

Tabel 2.1 Ontwikkeling aantal oprichtingen van bedrijven, 1995 - 1999

Oprichtingen van bedrijven	1995	1996	1997	1998	1999
Aantal (x 1000)	32,5	33,6	30,6	31,7	35,1
Werkzame personen (x 1000)	54,6	58,9	53,3	54,1	72,7
Gemiddeld aantal werkzame personen	1,7	1,8	1,7	1,7	2,1

Bron: CBS: Bedrijven in Nederland, 2000

Tabel 2.2 Ontwikkeling aantal midden- en kleinbedrijven en grootbedrijven in Nederland, 1996 - 2000

	1996	1997	1998	1999	2000*
Midden- en kleinbedrijf ¹	619.200	639.000	666.100	678.000	695.100
Grootbedrijf ²	6.200	6.300	6.400	6.500	6.600
Totaal	625.400	645.300	672.500	684.400	701.700

Bron: CBS: bedrijven in Nederland

¹ tot 100 werknemers

² 100 of meer werknemers

* prognose

Tabel 2.3 Redenen* van bedrijfsbeëindiging

Privé redenen	41%
- Ziekte	13%
- Tijdsbelasting te zwaar	9%
- Leeftijd / te oud / pensioen	9%
- werkdruk te groot	6%
- Onderneming niet te combineren met privé	5%
Bedrijfsinterne redenen	30%
- Omzetproblemen	13%
- Te smalle marges / niet rendabel	8%
- Liquiditeitsproblemen	4%
Bedrijfsexterne redenen	18%
- Failliet verklaard	7%
- Concurrentie te zwaar	6%
Overige redenen	48%
- Kreeg betere baan aangeboden	5%

Bron: ING, Ondernemers op herhaling, 1998

* Vanwege de mogelijkheid tot meerdere antwoorden, telt het totaal percentage op tot meer dan 100%

Andere redenen voor bedrijfsbeëindiging blijken uiteenlopend: privé, bedrijfsinterne, bedrijfsexterne en overige redenen. De vraag rijst dan of de redenen van bedrijfsbeëindiging dezelfde zijn als de oorzaken van een faillissement.

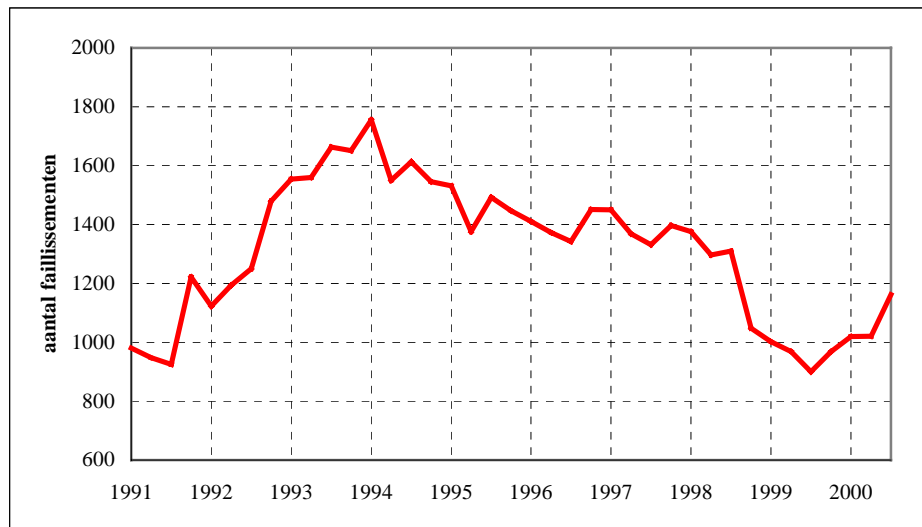
2.3 Faillissementen

Uit het voorgaande blijkt dat er in Nederland dus een stijging is waar te nemen van het aantal bedrijven. Brengt dit ook extra faillissementen met zich mee? In deze paragraaf wordt ingegaan op de ontwikkelingen van het aantal failliete bedrijven in Nederland, welke rechtsvorm het vaakst failliet gaat, wie het faillissement aanvraagt en welke schulden er gemoeid zijn met de faillissementen.

2.3.1 Ontwikkeling aantal faillissementen

Sinds 1994 is er een lichte daling in het aantal faillissementen per kwartaal waar te nemen (figuur 2.1). Halverwege 1999 is er een duidelijke kentering te zien. In 2000 zouden, hoewel de exacte cijfers nog niet bekend zijn ongeveer 5000 bedrijven in Nederland failliet zijn gegaan. Deze kentering hangt samen met het grotere aantal bedrijven dat in Nederland wordt opgericht. Aangezien de helft van de bedrijven die failliet gaat maximaal vijf jaar oud zijn, is het verklaarbaar dat een groter aantal starters ook extra faillissementen met zich meebrengt.

Figuur 2.1 Ontwikkeling aantal faillissementen per kwartaal, 1991 - 2000



Bron: CBS

2.3.2 Faillissementsoorzaken

Uit het EIM-onderzoek "Exits"(2001) blijkt dat een gefailleerde ondernemer, in tegenstelling tot de stoppers, steevast wijst op enkel de externe oorzaken die er toe hebben geleid dat zijn onderneming failliet is gegaan. Het ligt volgens de gefailleerden aan de leveranciers, de conjunctuur, de hoogte van de rente en vele andere externe oorzaken.

Wat de ondernemer zich vaak onvoldoende realiseert is dat hij zelf mogelijkheden heeft om tijdig in te spelen op externe veranderingen. Door de sterke en zwakke kanten van de onderneming af te stemmen op de kansen en bedreigingen uit de omgeving heeft de ondernemer vaak meer in eigen hand dan dat hij zelf in eerste instantie denkt te hebben. Met name de starter heeft moeite met het inschatten van marktkansen en het definiëren van doelen en strategie. In de praktijk blijkt dan ook vaak dat de geformuleerde strategie slecht aansluit bij de ondernemingsdoelstellingen.

Bij de oorzaken van faillissementen dient dan ook onderscheid gemaakt te worden in bedrijfsexterne en bedrijfsinterne oorzaken. De afweging kan dan

gemaakt worden in hoeverre de ondernemer zelf heeft bijgedragen aan het faillissement (intern) en in hoeverre externe oorzaken van invloed zijn geweest op het faillissement.

2.3.3 Uitgesproken faillissementen naar rechtsvorm

Wordt de rechtsvorm van de onderneming in beschouwing genomen dan blijkt dat het aantal faillissementen naar verhouding bij de eenmanszaken en de Besloten Vennootschappen vrij hoog is (tabel 2.4). De daling van het aantal faillissementen in 1999 is grotendeels het gevolg van de nieuwe Wet schuldsanering natuurlijke personen (WSNP). Deze wet werd op 1 december 1998 van kracht. De Wet houdt kort gezegd het volgende in: natuurlijke personen die hun schulden niet meer kunnen betalen, krijgen na verloop van een bepaalde periode de mogelijkheid een nieuwe, schuldvrije start te maken. Zodra de schuldenaar in betalingsmoeilijkheden verkeert, kan hij de rechter verzoeken de schuldsaneringregeling van toepassing te verklaren. Alle schuldeisers worden daarmee tot medewerking gedwongen.

Tabel 2.4 Ontwikkeling aantal uitgesproken faillissementen* naar rechtsvorm, 1990 -1999

	1990	1995	1996	1997	1998	1999
Natuurlijke personen (incl. firmanten en vennoten)	553	1060	1041	1131	1011	596
Bedrijven en instellingen	2961	4783	4534	4409	4015	3238
waarvan:						
Eenmanszaken	1434	2011	1899	1728	1546	925
Naamloze vennootschappen	9	17	11	7	6	10
Besloten vennootschappen	1304	2278	2144	2200	2016	1983
Vennootschappen onder firma	77	239	226	251	212	159
Overige	137	238	254	223	235	161
Nalatenschappen	5	4	2	7	5	6
Totaal	3519	5847	5577	5547	5031	3840

Bron: CBS: Faillissementsstatistiek

* Incl. faillissementen later vernietigd tengevolge van verzet, hoger beroep of cassatie

Tabel 2.5 Verhouding gefailleerde bedrijven tot totaal aantal bedrijven per rechtsvorm, 1995 - 1999

Rechtsvorm	Bedrijven	Uitgesproken faillissementen	
	abs.	abs.	%
Vennootschap onder firma	499540	1087	0,2
Eenmanszaak	1263630	8109	0,64
Besloten vennootschap	706515	10621	1,5
Totaal	3235710	20979	0,6

Bron: CBS

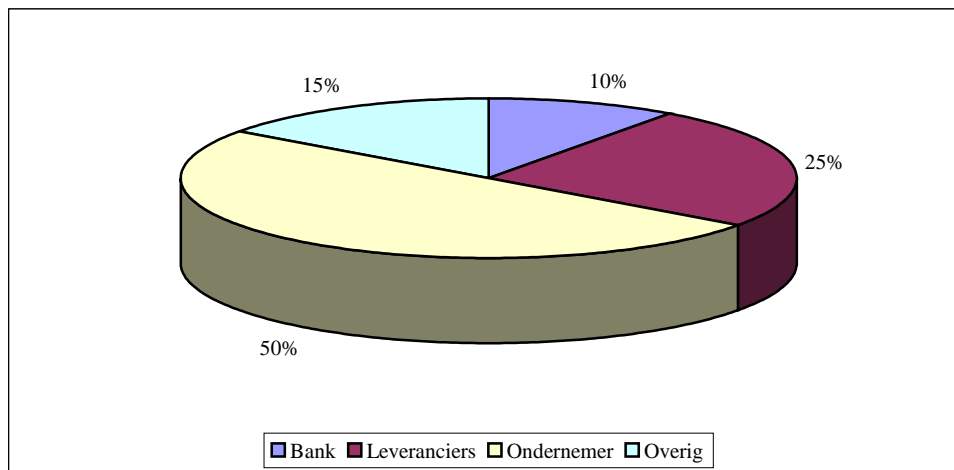
De rechter stelt dan een bepaalde periode vast, waarin de schuldenaar zijn opperste best moet doen om gelden bijeen te brengen teneinde de schuldeisers zoveel mogelijk te betalen. Nadat de vastgestelde periode verstreken is, wordt het gedrag van de schuldenaar gedurende de afgelopen jaren beoordeeld. De rechter kijkt of de schuldenaar zich inderdaad genoeg heeft ingespannen om voldoende kapitaal te vergaren om de schuldeisers te betalen. Eveneens wordt beoordeeld of de schuldenaar te goeder trouw is geweest. De WSNP geldt niet alleen voor privé personen, maar ook voor ondernemers die een onderneming drijven zonder rechtspersoonlijkheid.

Wordt per rechtsvorm het aantal bedrijven dat failliet gaat over een periode van vijf jaar (1995-1999) gerelateerd aan het totaal aantal bedrijven per rechtsvorm dan blijkt wederom dat Besloten Ven-

nootschappen procentueel vaker failliet gaan dan de overige rechtsvormen: 1,5 % van de BV's tegenover 0.64 % van de Eenmanszaken. Een verklaring hiervoor kan het verschil in aansprakelijkheid zijn. Wanneer een BV failliet gaat, dan gaat de rechtspersoon failliet en wordt de ondernemer, mits er geen sprake is van onbehoorlijk bestuur, niet hoofdelijk aansprakelijk gesteld. De ondernemer zal er privé financieel niet verder op achteruit gaan. Een Vof en een eenmanszaak daarentegen worden wel hoofdelijk aansprakelijk gesteld en zullen privé financieel veel meer getroffen worden door het faillissement.

Voor een ondernemer in een BV kan het dus gemakkelijker zijn om de rechtspersoon failliet te laten verklaren. De vraag is dan vervolgens hoe vaak de ondernemer van de BV zelf zijn faillissement aanvraagt.

Figuur 2.2 Aanvrager van faillissement



Bron: ING, Ondernemers op herhaling, 1998

Tabel 2.6 Uitgesproken faillissementen naar bestaansduur*, 1995 - 1999

	1995	1996	1997	1998	1999	1995 - 1999	%
0 - 5 jaar	1735	1706	1655	1625	1287	8008	48
5 - 10 jaar	937	830	786	776	644	3973	24
10 - 15 jaar	417	424	412	341	289	1883	11
> 15 jaar	660	599	641	552	503	2955	17
Totaal	3749	3559	3494	3294	2723	16819	100

Bron: CBS, 2000

* Het aantal faillissementen waarvan de bestaansduur onbekend is zijn niet meegenomen in deze tabel.

2.3.4 Ondernemer vraagt vaak zelf faillissement aan

In tegenstelling tot wat meestal gedacht wordt, is het niet de bank, maar de ondernemer zelf die vaak het faillissement aanvraagt (figuur 2.2). Bij een kwart van de gevallen hebben de leveranciers op een faillissement aangedrongen en slechts bij 10% van de gefailleerden heeft de bank een rekest tot faillietverklaring ingediend. Het faillissement wordt in de helft van de gevallen door de ondernemer zelf aangevraagd. Wanneer en waarom de ondernemer de beslissing neemt is in het betreffende onderzoek niet meegenomen.

2.3.5 Helft van aantal faillissementen in de eerste vijf jaar

Uit de cijfers van het aantal uitgesproken faillissementen naar bestaansduur valt op dat in de periode 1995 t/m 1999 bijna de helft van het aantal faillissement zich voor doet in de eerste vijf jaar van het bestaan van de onderneming (tabel 2.6). Hoewel de helft van het aantal faillissementen zich in het eerste jaar voor doet, blijkt uit een recent onderzoek van het EIM en het Ministerie van Economische Zaken² dat de ondernemingen jonger dan 5 jaar in het jaar 2005 ruim 387.000 banen voor hun rekening zullen nemen en een toegevoegde waarde gaan creëren van ruim 22 miljard. In het onderzoek wordt deze toegevoegde waarde vervol-

gens afgezet tegen de kosten van de faillissementen die het startend ondernemerschap met zich meebrengt.

Het blijkt dan dat de kosten van de faillissementen en opheffingen slechts 8% bedragen van de opbrengsten van de succesvolle starters. In dit licht gezien lijkt het allemaal wel mee te vallen met de kosten van faillissementen voor de maatschappij. In dit onderzoek wordt overigens uitgegaan van een bepaald scenario over de periode 2001-2005 gebaseerd op een trendmatige ontwikkeling over de periode 1987-1998. Dit neemt natuurlijk niet weg dat de kosten van faillissementen er wel zijn. Faillissementen zijn echter inherent aan het ondernemerschap. Zo lang het ondernemerschap bestaat en wordt gestimuleerd zullen er faillissementen zijn.

2.3.6 Kosten van faillissementen

Vanaf 1995 is er een daling waar te nemen in het aantal faillissementen (tabel 2.7). In 1999 ging van het totale aantal bedrijven 0,56% failliet, in 1995 lag dit percentage nog op 0,94%. De totale schuld die achterblijft bij een faillissement schommelt tussen 1992 en 1998 tussen 1,5 en 1,8 miljard euro. De gemiddelde schuld die een onderneming in 1998 achterliet bij een faillissement bedroeg 288.000 euro

² Entrepreneurship in the Netherlands *New economy: new entrepreneurs*

Tabel 2.7 Gemiddelde schuld per faillissement, 1990-1999

Jaar	Aantal faillissementen	Gemiddelde schuld per faillissement (euro)	Aantal ondernemingen	Aantal faillissementen per 1000 ondernemingen
1990	2829		552981	51
1991	3397		568829	60
1992	4369	366.700	583146	75
1993	5512		595888	93
1994	5333	337.600	607606	88
1995	5847		615922	94
1996	5577	312.200	620135	90
1997	5547		646260	85
1998	5031	288.200	672520	75
1999	3840		684405	56

Bron: CBS

Daarmee is de achtergebleven schuld ten opzicht van 1992 met ongeveer 20% gedaald.

opheffingen slechts 8% bedragen van de opbrengsten van de succesvolle starters.

2.4 Samenvatting

Het aantal starters in Nederland is de afgelopen jaren flink gestegen. Dit grotere aantal starters brengt ook extra faillissementen met zich mee aangezien de helft van de faillissementen bedrijven betreft die maximaal vijf jaar oud zijn. De oorzaken van het faillissement zijn zowel interne (verwijtbare) oorzaken als externe (overmacht) oorzaken. Ondernemers wijzen steevast op de externe oorzaken die tot het faillissement hebben geleid en leggen de schuld van het faillissement buiten henzelf, dit is vaak ten onrechte. In tegenstelling tot wat men vaak denkt is het niet de bank, maar de ondernemer zelf die het faillissement aanvraagt.

De laatste vijf jaar gaan procentueel de Besloten Vennootschappen in verhouding tot het totaal aantal bedrijven in deze rechtsvorm beduidend vaker failliet dan de overige rechtsvormen. De totale achtergebleven schuld van failliete ondernemingen in 1998 bedroeg 1,5 miljard euro. Overigens blijkt uit onderzoek dat de kosten van de faillissementen en

3. Kredietverlening aan starters

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de kredietverlening aan starters. Zo wordt in §3.1 de financieringsbehoefte van startende ondernemingen nader toegelicht en door wie deze behoefte wordt vervuld. In §3.2 wordt kort in gegaan op het bankwezen en hoe groot de invloed is van de Nederlandse banken in de startersmarkt. Om een indruk te krijgen hoe binnen banken met kredietaanvragen wordt omgegaan, wordt in §3.3 het kredietverschaffingsproces nader toegelicht. In §3.4 worden ten slotte de beoordelingsaspecten van de kredietverleners voor kredietverlening weergegeven.

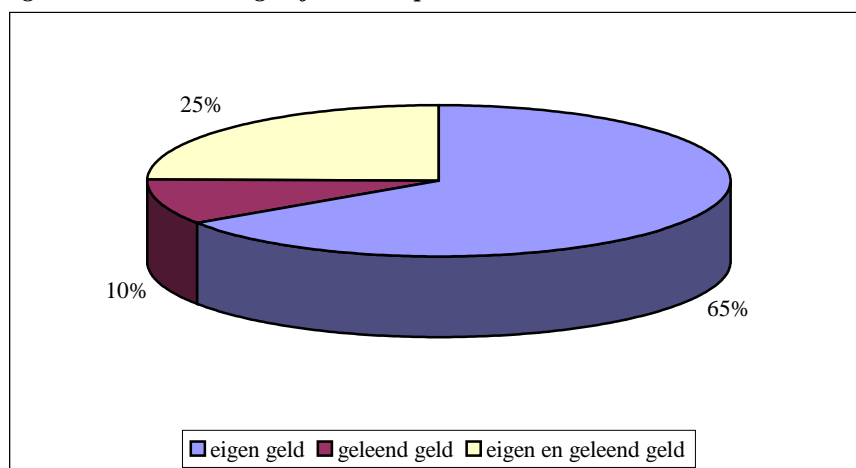
3.1 Financieringsbehoefte van startende ondernemingen

Voor het opzetten van een onderneming is geld nodig. Geld voor investeringen, financiële ruimte en voor het eigen levensonderhoud. Over het algemeen duurt het even voordat de uitgaven kunnen worden betaald uit de inkomsten. Een financieringsregeling is dan ook vaak noodzakelijk. Om de financiering

van de onderneming vorm te geven heeft een starter de keuze uit financiering met eigen vermogen, financiering met vreemd vermogen of een combinatie van eigen en vreemd vermogen. De mogelijkheden voor financiering met vreemd vermogen staan in box 3.1 weergegeven. Het startkapitaal voor een startende onderneming bedraagt in de helft van de gevallen minder dan 5.000 euro en in slechts één op de tien gevallen komt een startkapitaal van 50.000 euro of meer voor.

De belangrijkste financieringswijze van startende ondernemingen (figuur 3.1) is financiering met eigen geld. Het startkapitaal van twee op de drie startende ondernemingen bestaat volledig uit eigen geld, van één op de vier bestaat het startkapitaal uit eigen en geleend geld en van slechts één op de tien bestaat het startkapitaal uitsluitend uit geleend geld. Uit onderzoek van Bureau Bartels blijkt dat wanneer ondernemers voor het startkapitaal gebruik maken van geleend geld, zij dit realiseren door middel van een banklening.

Figuur 3.1 Financieringswijze startkapitaal



Bron: ING, Ondernemers op herhaling (1998)

Box 3.1 Enige financieringsmogelijkheden met vreemd vermogen

Onderhandse Lening

Soms kunnen onderhandse leningen worden verkregen van particulieren (familie, vrienden, de verkoper van het bedrijf bij overname). In deze gevallen moeten gedetailleerde afspraken gemaakt worden over de hoogte van de rente en de rentebetaling, verlangde zekerheden, looptijd, aflossingen en de mogelijkheid van achterstelling.

'Tante Agaath'-lening

Voor familieleden is het aantrekkelijker gemaakt om leningen aan een starter te verstrekken. Deze leningen vallen onder de zogenaamde 'Tante Agaath'-regeling, die inhoudt dat de rente van het uitgeleende bedrag tot op zekere hoogte onbelast is en dat eventuele verliezen als aftrekpost in aanmerking komen.

Achtergestelde lening

Achterstelling van een lening houdt in dat bij een eventueel faillissement andere schulden afgelost moeten zijn, voordat de achtergestelde lening aan de beurt komt. Daarom wordt de achtergestelde lening in de regel door andere geldverstrekkers (de bank bijvoorbeeld) beschouwd als eigen vermogen. Als dus onvoldoende eigen vermogen beschikbaar is, kan een achtergestelde lening voor vergroting van het zogenaamd aansprakelijk vermogen zorgen en daarmee voor betere kansen op verkrijging van vreemd vermogen. De MKB Starterslening van de ING Bank is zo'n achtergestelde lening.

Hypothecaire lening

Een hypothecaire geldlening is een langlopende lening, waarbij de geldgever het recht van hypotheek heeft op een bepaalde onroerende zaak. Dat houdt in dat bij wanbetaling de betreffende onroerende zaak in het openbaar kan worden verkocht (geëxecuteerd). Niet alleen bedrijfspanden of woningen, ook andere 'registrigoederen' (vaartuigen bijvoorbeeld) kunnen dienen als zekerheid voor een hypotheek. Op woon- en winkelpanden kan in het algemeen worden geleend tot een bepaald percentage van de executiewaarde (deze is altijd lager dan de onderhandse verkoopwaarde). Bij bedrijfspanden en industriële objecten ligt dit percentage lager dan bij woon- en winkelpanden. De looptijd van een hypotheek is in de regel twintig jaar of langer en de rente staat doorgaans voor een aantal jaren vast.

Leasing

Leasing is een vorm van korte tot middellange (1 tot 5 jaar) financiering van bedrijfsgoederen. Hieronder vallen het wagenpark en machines, maar zelfs ook het bedrijfspand en de inrichting. Leasing stelt je in staat de liquiditeiten en het kernvermogen voor andere zaken te gebruiken. Bij financial lease wordt het object vrijwel geheel in termijnen betaald; na afloop kan de gebruiker tegen een van tevoren bepaalde, veelal geringe prijs eigenaar worden. De looptijd is gebaseerd op de economische levensduur van het object. Bij operational lease is sprake van huur en verhuur. Hier kunnen tegen een vast termijnbedrag bijvoorbeeld ook onderhoud, verzekeringen en (wegen)belasting meegefinancierd worden. Na afloop gaat het object meestal terug naar de leasemaatschappij. De rente staat bij leasing gedurende de looptijd vast en is verwerkt in de te betalen leasetermijnen.

Huurkoop

Huurkoop verschilt weinig van leasing. Het voornaamste onderscheid zit in het fiscale aspect. Leasing is fiscaal aftrekbaar, huurkoop niet. Huurkoop is een overeenkomst waarbij de huurkoper zich verplicht de koopsom in termijnen te voldoen. De huurkoper wordt eigenaar na betaling van de laatste termijn.

Ook hier is de rente vast en verwerkt in de betalingstermijnen. Een huurkoopcontract kan niet tussentijds worden opgezegd, maar wel worden afgekocht. Leasing en huurkoop hebben als voordeel een heldere kosten-batenanalyse, terwijl, behoudens het object dat gefinancierd wordt, geen extra zekerheden worden gevraagd.

Leverancierskrediet

Het gebruik van leverancierskrediet (uitgestelde betaling) verschilt sterk per branche. De meest voorkomende termijn is een maand, maar de laatste tijd valt er een tendens naar kortere betalingstermijnen te bespeuren. Het is niet aan te bevelen al te zwaar op deze vorm van financiering te leunen, omdat daardoor het gevaar van te grote afhankelijkheid van leveranciers ontstaat. Bovendien kent leverancierskrediet vaak een niet geringe prijs. Veel branches hanteren een korting op het factuurbedrag bij contante betaling, die in het geval van leverancierskrediet wordt misgelopen.

Bron: ING, financieringsmogelijkheden

De belangrijkste reden van de startende ondernemers om het geld via een bank te financieren is simpelweg dat de ondernemers onvoldoende kennis hebben van alternatieven. De starters hebben, wanneer zij zich tot de bank wenden, daarbij meestal ook volledig of gedeeltelijk succes.

Is de onderneming enige tijd gevestigd, dan wordt het voor de ondernemingen enigszins gemakkelijker bij het verkrijgen van krediet. Dit omdat er dan een relatie is opgebouwd met een bank, wat

het verkrijgen van het krediet ten goede komt.

3.2 Het bankwezen

Uit het voorgaande is duidelijk geworden dat een starter naast zijn eigen geld en dat van familie en vrienden, vaak alleen maar gebruik maakt van de bank als kredietverlener. Voor het indienen van een kredietaanvraag hebben starters in Nederland de keus uit verschillende financiële instellingen. Alhoewel er tussen de banken een duidelijke verschil zit in

marktaandeel en marktpenetratie is er in Nederland sprake van een sterke concentratie in het bankwezen. ABN Amro, ING (waaronder de Postbank) en Rabobank hadden in 1997 in de startersmarkt een gezamenlijk marktaandeel van 88%. Daarnaast geeft de marktpenetratie weer dat vrijwel iedere starter een relatie heeft met een van deze drie banken.

Uit onderzoek van het EIM blijkt dat vrijwel alle bestaande MKB-ondernemingen (95%) die in een periode van twee jaar hebben geprobeerd via de bank financiering te verkrijgen, daarin ook zijn geslaagd. Meestal kreeg men ook het gewenste bedrag. Bij zo'n 90% van de gevallen wordt in de gehele financieringsbehoefte door de bank voorzien. Bij starters ligt dat, doordat ze nog geen zakelijke relatie en dus geen historie hebben, beduidend lager. Eén op de vier startende ondernemingen, blijkt uit dit onderzoek van het EIM, heeft geprobeerd om via de bank (mede) financiering van het startkapitaal te verkrijgen. Van die ondernemingen kregen twee op de drie het hele bedrag dat zij nodig hadden, maar één op de vijf startende ondernemingen kreeg van de bank echter niets of veel minder dan gevraagd.

De meeste ondernemingen wendden zich tot slechts één bank. Eén op de vier heeft wel eens bij meer dan één bank geprobeerd financiering te verkrijgen. De meest verstrekte financieringsvorm is het

rekening-courantkrediet, gevolgd door de hypothecaire lening.

3.3 Het kredietverschaffingsproces binnen banken

Om het kredietverschaffingsproces binnen de banken transparanter te maken, wordt met behulp van het onderstaande schema toegelicht hoe dit proces zich afspeelt.

Een kredietaanvraag voor de start van een onderneming dient vergezeld te gaan van een ondernemingsplan. Daarnaast wil de bank de plannen ook rechtstreeks uit de mond van de ondernemer horen om zo een betere indruk van de ondernemer zelf te krijgen. De relatiemanager is binnen de bank het aanspreekpunt voor de ondernemer en de relatiemanager is ook degene die met de ondernemer het plan zal doornemen.

Hoewel de relatiemanager voor de ondernemer het aanspreekpunt is van de bank, is hij niet de enige die bepaald of de kredietaanvraag door de bank wordt gehonoreerd. Een procedure moet uitwijzen of het krediet verstrekt kan worden. Voor dit proces is er binnen de banken een onderverdeling gemaakt in de commerciële kant en de beheersmatige kant van de kredietaanvraag. De relatiemanagers proberen aan de commerciële kant zoveel mogelijk kredietaanvragen binnen te halen waarna deze kredietaanvragen aan de beheersmatige kant worden beoordeeld.

Tabel 3.1 Marktaandeel en marktpenetratie van banken bij startende bedrijven, 1993 en 1997

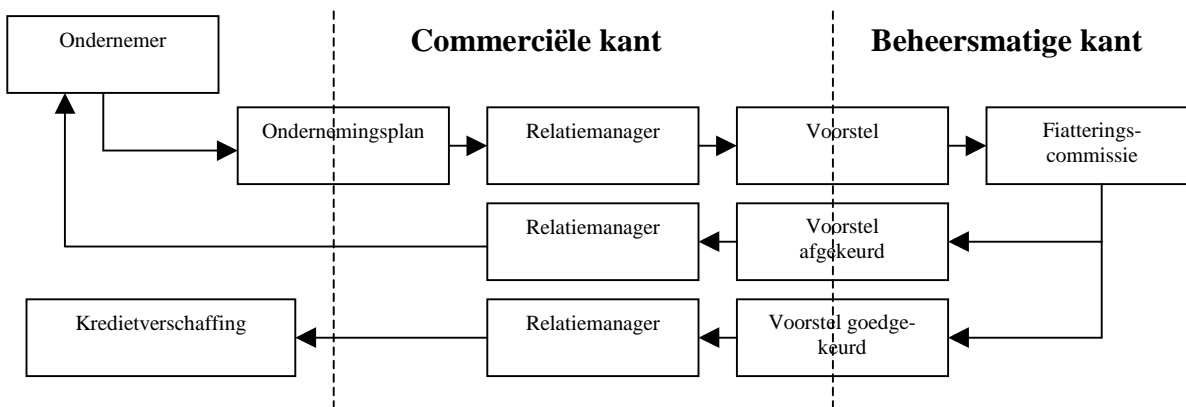
	Marktaandeel*		Marktpenetratie**	
	1993	1997	1993	1997
Rabobank	33%	37%	49%	44%
ABN AMRO	27%	23%	34%	29%
Postbank	18%	20%	41%	35%
ING Bank	10%	8%	16%	16%

Bron: NIPO onderzoek "Startende ondernemers 1997/2000"

* Percentage van alle startende bedrijven waar de desbetreffende bank hoofdbankier is.

** Percentage van alle startende bedrijven waar de desbetreffende bank een relatie mee heeft.

Schema 3.1 Kredietverschaffingsproces binnen banken



Er bevindt zich tussen deze twee afdelingen binnen banken een zeker spanningsveld. De relatiemanager wil graag die (grote) nieuwe klant binnen halen, terwijl de beheersmatige kant wordt afgerekend op een goed renderende startersportefeuille. De relatiemanagers functioneert, tevens voor zijn eigen geloofwaardigheid, wel als een eerste zeef en zal ook zelfstandig kredieten afwijzen.

3.4 Beoordelingsaspecten van kredietverleners

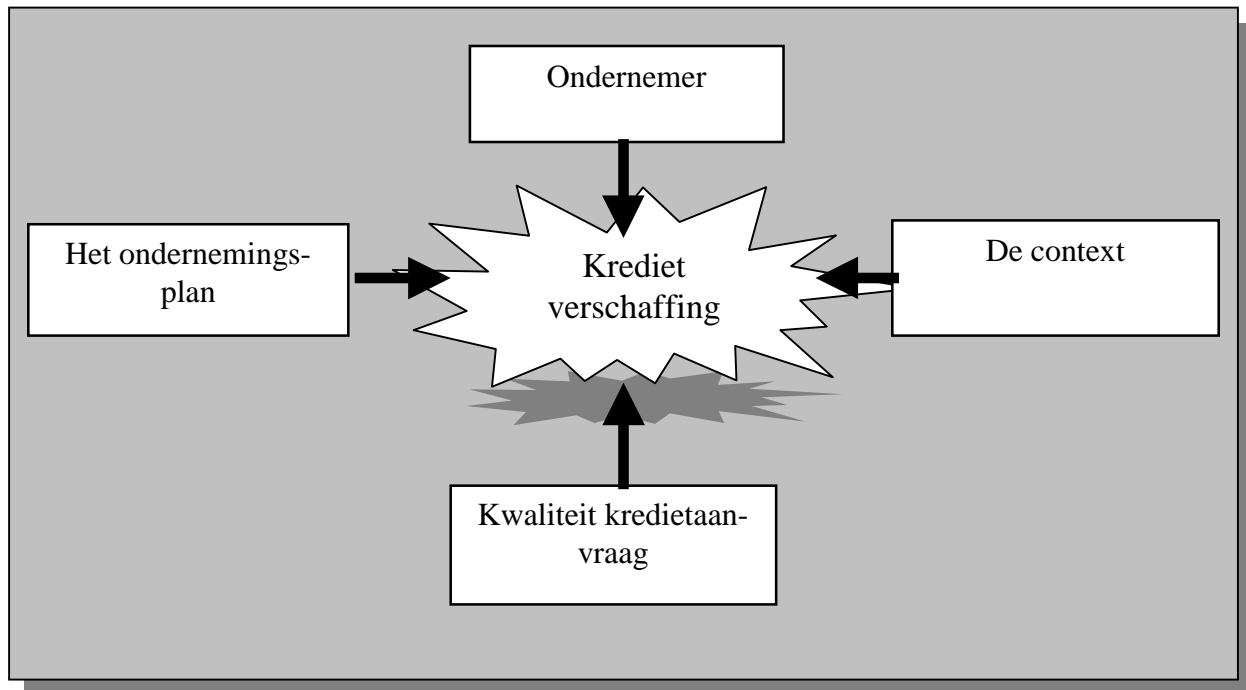
In deze paragraaf wordt ingegaan op de aspecten waar banken in het kredietverschaffingsproces op beoordelen. Uit de gesprekken met de relatiemanagers blijkt dat zij bij de beoordeling de ondernemer en zijn ondernemingsplan centraal stellen. Het vertrouwen in zowel het plan als in de ondernemer zijn essentieel. In het ondernemingsplan zijn met name het financiële gedeelte en de context waarin het plan moet plaatsvinden van belang. Bij de kredietverschaffing spelen dus vier samenhangende beoordelingsaspecten een bepalende rol, te weten; de ondernemer, het ondernemingsplan, de

kwaliteit van de kredietaanvraag en de context (zie figuur 3.2).

3.4.1 De ondernemer

Bij het welslagen van een onderneming komen veel factoren kijken, maar de ondernemer is uiteindelijk vaak de belangrijkste factor. Zeker bij een startende onderneming zijn de opleiding, vakkennis, (branche)ervaring en de motieven om eigen bedrijf te beginnen belangrijk voor het welslagen van de onderneming. De motieven om een onderneming te beginnen, kunnen worden onderverdeeld push- en de pullfactoren. Onder de push factoren worden negatieve motieven verstaan om te starten, zoals het niet kunnen vinden van een baan, naderende werkloosheid en ontevredenheid in de huidige werkkring. De pullfactoren geven daarentegen de positieve startmotieven weer, zoals het ontdekken van een gat in de markt, zelfstandigheid en financiële vooruitgang. De negatieve startmotieven verminderen normaliter de kans op succes, hoewel daar tegenover staat dat de gedrevenheid en vastberadenheid de succesfactor weer groter maken. Het achterhalen van de motieven van de ondernemer om een onderneming te starten is voor banken dan ook belangrijk.

Figuur 3.2 Krachtenveld t.a.v. kredietverschaffing



Toch komt het vooral aan op de persoonlijkheid en het gedrag van de ondernemer. Deze aspecten willen banken daarom zo goed mogelijk in kaart brengen met behulp van het onderstaande ondernemers profiel. De bank kan aan de hand van dit ondernemersprofiel een indruk krijgen van de ondernemer en zijn ondernemersprofiel. Dit ondernemersprofiel kan bijdragen aan het vertrouwen van de bank in de ondernemer.

Box 3.2 Ondernemersprofiel

- Doorzettingsvermogen
- Zelfstandigheid
- Creativiteit
- Commercieel inzicht
- Eigen initiatief
- Vertrouwen
- Vernieuwingsgedrag
- Besluitvaardigheid
- Moraliteit
- Organisatietalent
- Vermogen tot samenwerken
- Bereidheid risico's te nemen

Daarnaast wil de relatiemanager zoveel mogelijk overige informatie over de ondernemer verkrijgen. Staat bijvoorbeeld de partner of het gezin achter de plannen, is de ondernemer bereid in de startfase de privé uitgaven te beperken, etc. Al deze informatie draagt ertoe bij dat de relatiemanager een totaler beeld krijgt van de ondernemer, waardoor tussen de relatiemanager en de (potentiële) ondernemer een vertrouwensband zal ontstaan. Deze vertrouwensband zal in eerste instantie gebaseerd zijn op het gevoel en de ervaringen van de relatiemanager en zijn (eerste) indruk van de ondernemer. Heeft de relatiemanager een slecht gevoel en daarmee geen tot weinig vertrouwen in de ondernemer, dan is een zakelijke relatie zo goed als uitgesloten.

3.4.2 Het ondernemingsplan

Het tweede beoordelingsaspect van kredietverleners is het ondernemingsplan. Financiële instellingen eisen dat de ondernemer een ondernemingsplan heeft

geschreven. Dit vormt de basis voor het overleg tot kredietverschaffing. De banken hebben voor het opstellen van een ondernemingsplan vaak zelf al een standaard ondernemingsplan ontwikkeld (zie box 3.3). Het is dan ook raadzaam voor de ondernemer om zo'n standaard ondernemingsplan als uitgangspunt te nemen. De banken waarschuwen er echter wel voor om het ondernemingsplan niet als invuloefening te zien.

Box 3.3 Voorbeeld opzet Ondernemingsplan

A. De ondernemer achter het plan

- Opleidingen en diploma's
- Bijzondere kwaliteiten
- Werkervaring
- Motieven om eigen bedrijf te beginnen

B. Het productplan

- De Producten / diensten

C. Het marketingplan

- De markt
- De concurrenten
- Product-, service- en prijsbeleid
- De klanten / potentiële opdrachten
- Vestiging(spunt)
- Personeel

D. Financieel plan

- Het investeringsplan
- Het financieringsplan
- De exploitatiebegroting
- De liquiditeitsbegroting

Het ondernemingsplan is in feite al een soort combinatie van de andere beoordelingsaspecten, aangezien in een ondernemingsplan de overige drie beoordelingsaspecten aan bod dienen te komen.

In het ondernemingsplan zal de ondernemer zich eerst moeten voorstellen. De bank wil, zoals in 3.4.1 staat weergegeven, weten met wie ze een zakelijke relatie starten. In het productplan dient het product of dienst beschreven te worden. Waarna worden vastgesteld of de onder-

nemer met zijn product(en) of dienst(en) in een behoefte voorziet. Deze behoefte dient vervolgens in het marketingplan naar voren te komen. Aan de hand van de 4 P's krijgt de bank een indruk hoe de ondernemer met zijn product de markt denkt op te gaan. Daarnaast speelt in het ondernemingsplan, zoals in de volgende paragraaf duidelijk zal worden, voor de banken het financiële plan een grote rol.

3.4.3 Kwaliteit van de kredietaanvraag

Het derde beoordelingsaspect voor banken is de kwaliteit van de kredietaanvraag. Met de kwaliteit wordt hier de onderbouwing van de omzetprognose, alsmede de verwachte rentabiliteit en solvabiliteit van de onderneming bedoeld. Wanneer de kwaliteit van de kredietaanvraag in de ogen van de bank niet voldoende is, dan zal de kredietverschaffing bij voorbaat niet doorgaan.

De ondernemer zal dus aan de kredietverlener duidelijk moeten maken dat zijn kredietaanvraag voldoende kwaliteit heeft. Dit predikaat van 'voldoende kwaliteit' ziet een bank ook graag ondersteund door een beoordeling van een gerenommeerd administratie- of accountantskantoor. De verduidelijking van de kredietaanvraag staat normaliter weergegeven in het financiële gedeelte van het ondernemingsplan. De bank zal dan ook bij de kredietverschaffing grote nadruk leggen op het financiële plan. Dit financiële plan zal dan ook moeten bestaan uit een:

- liquiditeitsbegroting;
- financieringsplan;
- investeringsbegroting;
- exploitatiebegroting;
- resultatenbegroting.

Banken toetsen het financiële gedeelte op een aantal aspecten.

Het doel van het krediet

Duidelijk moet worden waar de ondernemer het krediet in wil investeren. Gaat het om een risicovol R&D project of is het een krediet voor de bouw van kantoorruimte waar relatief weinig risico mee is gemoeid.

De samenstelling van het krediet

Bestaat het krediet uit een langlopende hypothecaire lening of wil de ondernemer enkel een rekening courant krediet.

Het aflossingsschema

Is de ondernemer in staat in een redelijke termijn zijn schulden af te lossen of wijken de looptijden van het aflossingsschema dermate af van de gangbare normen.

De betrokkenheid van andere financiers en leveranciers

Voor de risicospreiding is het soms noodzakelijk dat er ook andere financiers zijn betrokken bij de kredietverschaffing. Ook geeft de betrokkenheid van andere financiers aan dat de bank in dat geval niet de enige investeerder is die iets ziet in de plannen van de ondernemer.

De toekomstige kredietbehoeften

Van belang is tevens de termijn waarop de ondernemer weer behoefte heeft aan extra krediet en waardoor deze behoefte zal ontstaan. Ontstaat deze behoefte omdat de ondernemer op korte termijn al weer krediet nodig heeft om zijn overige schulden af te betalen en daarmee overeind te blijven. Of zal deze behoefte ontstaan doordat het dermate goed gaat met de onderneming dat groei noodzakelijk is en daarvoor extra krediet nodig is. Het zal voor zich spreken dat de bank, indien de bank in de toekomstige kredietbehoefte kan voorzien, liever investeert in

een groeiend bedrijf dan in een ‘zinkend schip’.

De bank zal daarnaast een financiële analyse uitvoeren, met behulp van een aantal kengetallen:

- de solvabiliteit;
- de waardering van activa en passiva;
- de huidige en verwachte rentabiliteit;
- de liquiditeitspositie;
- de verwachte cash flow en de daaraan gerelateerde aflossingscapaciteit.

Zekerheden

Wat naast deze criteria en kengetallen voor een bank uiteraard ook meespeelt, zijn de zekerheden die de ondernemer kan verstrekken en de dekkingswaarde van deze zekerheden. Banken zijn bereid beheersbare risico's te nemen en verwachten van de ondernemer dat hij zelf ook risico loopt, door bijvoorbeeld zijn huis als onderpand te geven.

Banken zullen financieel gezien dus een duidelijke afweging maken of zij op basis van de kwaliteit van de kredietaanvraag over zullen gaan tot kredietverschaffing. Bij de startende onderneming hebben al deze financiële cijfers een betrekkelijke waarde. De startende onderneming zal immers doorgaans slechts beschikken over de openingsbalans (de vermogensopstelling bij de start van de onderneming). Daaruit kan nog geen enkele vorm van ontwikkeling worden afgeleid. Dit betekent dat de bank dan op een andere wijze zal moeten worden geïnformeerd en overtuigd. Dit zal door de ondernemer vooral moeten gebeuren door middel van de prognoses uit het ondernemingsplan en de onderbouwing daarvan.

3.4.4 De context

Het vierde aspect waar de kredietverleners op beoordelen is de context. De context wordt gevormd door de omgeving waarin de onderneming opereert of gaat opereren. Om deze goed in kaart te krijgen, heeft de relatiemanager vele informatiebronnen tot zijn beschikking. Elke grote bank heeft op landelijk niveau een afdeling die markt- en sectoranalyses uitvoert. De relatiemanager heeft zo snel zicht op de factoren die in deze markt van belang zijn. Deze analyses worden zowel op macro, meso als micro niveau uitgevoerd. Bij de kredietverlening aan starters zal de nadruk van de analyses liggen op het meso en micro niveau, hoewel deze uiteraard zijn ingebed in een macro omgeving. Op meso niveau kan de relatiemanager grotendeels gebruik maken van reeds bestaande bedrijfstakanalyses. Enkel op

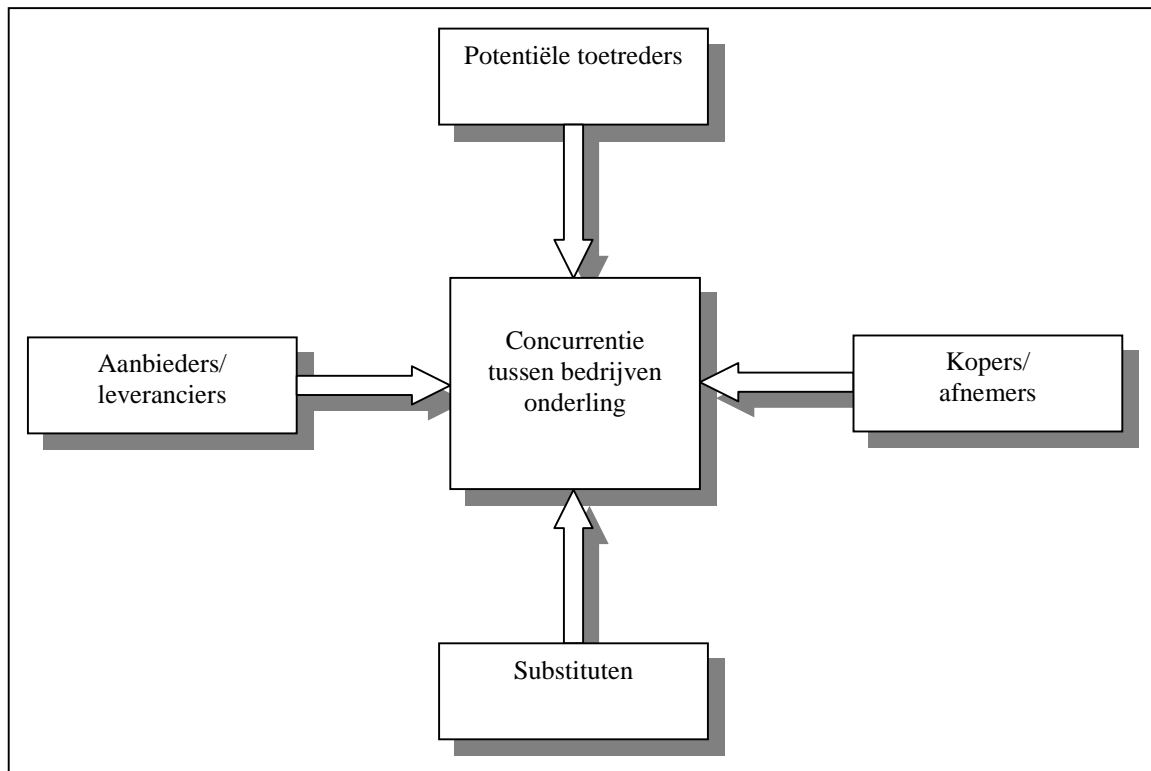
micro niveau zal de relatiemanager zelf de nodige informatie moeten inwinnen en relateren aan de specifieke situatie van de onderneming.

Meso niveau

De relatiemanager kan via het vijfkrachten model van Porter (figuur 3.3) een bedrijfstak analyse (laten) uitvoeren, waarin de concurrerende krachten naar voren komen die vanuit de externe omgeving voortdurend op de onderneming inwerken. Hierbij is een onderscheid mogelijk in soorten concurrentie:

- interne concurrentie: concurrentie tussen bestaande ondernemingen;
- potentiële concurrentie: potentiële toetreders en substituten;
- externe concurrentie: onderhandelingskracht afnemers en van toeleveranciers.

Figuur 3.3 Vijfkrachten model Porter



Bron: M. Porter, *Competitive advantage*, 1985

Micro niveau

Op microniveau speelt de expertise van de relatiemanager nadrukkelijker mee. De relatiemanager moet hier goed inschatten of de markt, zoals de ondernemer deze omschrijft in zijn ondernemingsplan ook daadwerkelijk wel zijn markt is. Vaak heeft de ondernemer een zeer optimistische kijk op de markt, waarop hij dan tevens zijn financiële plan baseert. De relatiemanager moet er voor zorgen om van deze optimistische kijk een realistische kijk te maken.

3.5 Samenvatting

Startende ondernemers financieren hun startkapitaal voornamelijk met eigen vermogen. Maakt de ondernemers wel gebruik van vreemd vermogen dan realiseren zij dit door middel van een banklening. In Nederland is er een sterke concentratie in het bankwezen op de startersmarkt. Waardoor de kans groot is dat de starter door deze sterke concentratie zal aankloppen bij ABN Amro, ING of Rabobank voor verstrekking van krediet. Banken hebben voor de kredietverstrekking intern een onderverdeling gemaakt in een commerciële kant en een beheersmatige kant. De starter heeft enkel contact met de relatiemanager (commerciële kant) die voor hem het aanspreekpunt is. De banken beoordelen de kredietaanvraag op een viertal samenhangende aspecten. Deze beoordelingsaspecten zijn de ondernemer, het ondernemingsplan, de kwaliteit van de kredietaanvraag en de context. Bij het beoordelen van de ondernemer zijn met name zijn persoonlijkheid en zijn gedrag van belang. Daarnaast worden de motieven om te starten achterhaald en wordt gekeken naar het verleden van de ondernemer. Dit alles moet resulteren in het vertrouwen in de ondernemer.

Banken eisen dat de ondernemer een ondernemingsplan heeft geschreven, dit vormt de basis van het overleg. Dit plan is een combinatie van de andere beoordelingsaspecten.

De beoordeling van de kwaliteit van de kredietaanvraag gebeurt allereerst door toetsing van aanwezigheid van een onderbouwd financieel plan. Dit plan wordt vervolgens getoetst aan een aantal criteria, waarna de bank een financiële analyse uitvoert waarin de kengetallen een voorname rol spelen. Voldoet de kredietaanvraag niet aan de kwaliteit die de bank wenst dan zal de kredietverschaffing niet doorgaan.

De context geeft inzicht voor de kredietverstrekker of het daadwerkelijk mogelijk is om het product of de dienst te vermarkten.

4. Kredietverlening aan gefailleerde herstarters

Waar hoofdstuk 3 is ingegaan op de kredietverlening aan starters, richt dit hoofdstuk zich op de vraag of en zo ja in hoeverre de kredietverlening aan gefailleerde herstarters afwijkt van die aan starters. In §4.1 wordt eerst een korte uitleg gegeven over het fenomeen gefailleerde herstarters. In §4.2 wordt het oordeel van de bank- en verzekeringssector over gefailleerde ondernemers weergegeven. Vervolgens worden in §4.3 de extra beoordelingsaspecten toegelicht die banken toevoegen wanneer zij een relatie willen aangaan met een gefailleerde herstarter. In §4.4 wordt ingegaan op de vraag of de stelling “één keer failliet, nooit meer krediet” in de praktijk ook werkelijk van toepassing is.

4.1 Gefailleerde Herstarters

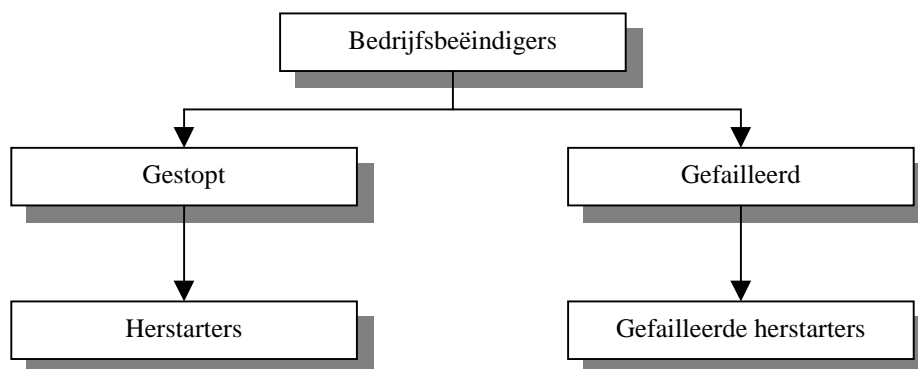
Jaarlijks starten vele mensen een onderneming. Een deel van die starters bestaat uit herstarters. Herstarters zijn ondernemers die het na een eerdere bedrijfsbeëindiging nog een keer proberen. Binnen deze groep herstarters is er een categorie ondernemers die na een eerder faillissement opnieuw een onderneming begint. Deze groep ondernemers wordt aangeduid met de term gefailleerde herstarters

(figuur 4.1). In dit hoofdstuk wordt verder ingegaan op hoe de kredietverlening aan gefailleerde herstarters plaatsvindt. Uit onderzoek van de ING is reeds gebleken dat het opnieuw starten van een bedrijf na een faillissement door een herstarter moeilijker wordt ervaren naarmate hij meer schulden heeft. Het gaat dan vooral om de schuldenlast die de ondernemer achtervolgt en de mate waarin bankkrediet kan worden verkregen. Desalniettemin blijken deze knelpunten niet van dien aard te zijn dat een herstart onmogelijk is. Integendeel zelfs, juist de gefailleerden tonen zich de actiefste herstarters.

4.2 Bank- en verzekeringssector over gefailleerden

In opdracht van het Economisch Bureau van ING heeft het NIPO Nederlandse ondernemingen geënquêteerd over het stigma op falen. De meningen zijn gepeld doormiddel van een vijftal stellingen. De stellingen zijn voorgelegd aan de eigenaar of de (financieel) directeur van de bedrijfsvestiging. Uit dit onderzoek komt duidelijk naar voren dat het faillissement en failliet gaan als

Figuur 4.1 Indeling bedrijfsbeëindigers



maatschappelijk en economisch fenomeen in het zakelijke verkeer een rol spelen. In figuur 4.2 wordt het oordeel van de bank- en verzekeringssector over de stellingen weergegeven in vergelijking tot het gemiddelde oordeel over de stellingen van alle sectoren. Hoewel het aantal respondenten in de financiële sector enigszins beperkt was, wijzen de resultaten wel duidelijk in een bepaalde richting.

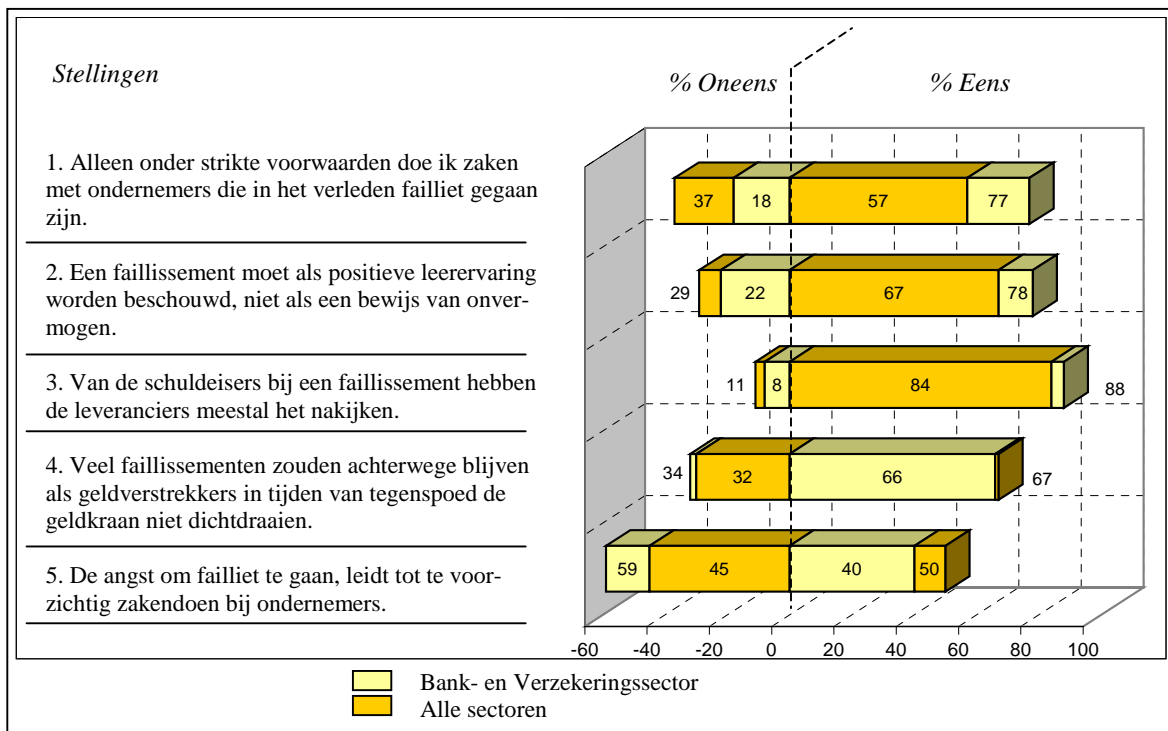
De resultaten maken dus duidelijk dat een eerder faillissement van invloed is op de relatie tussen banken en gefailleerde ondernemers met name doordat banken striktere voorwaarden zullen hanteren wanneer ze zaken doen met ondernemers die in het verleden failliet zijn geweest. Deze striktere voorwaarden zullen in het vervolg van dit hoofdstuk worden omgezet in de aspecten waar

banken gefailleerde herstarters op beoordelen.

4.3 Beoordelingsaspecten kredietverleners

Met de beoordelingsaspecten van kredietverleners ten aanzien van gefailleerde herstarters komen we in deze paragraaf op de kern van dit onderzoek terecht. Zoals in de onderzoeksaanpak van dit onderzoek al stond aangegeven zijn de relatiemanagers van de banken degenen die op basis van het beleid van bovenaf de eerste selectie maken welke ondernemers krediet kunnen verkrijgen. In de interviews die voor dit onderzoek met de diverse relatiemanagers zijn gehouden is getracht naar voren te halen welke beoordelingsaspecten voor de relatiemanager van belang zijn bij een starter en waarin deze aspecten verschillen ten opzichte van een gefailleerde herstarter.

Figuur 4.2 Oordeel* bank- en verzekeringssector over stellingen t.o.v. alle sectoren



Bron: NIPO-enquête, 2001

* Exclusief: geen mening, weet niet.

De gevoerde gesprekken namen gemiddeld zo'n twee uur per gesprek in beslag. Wat uit deze interviews naar voren kwam is allereerst dat banken ten aanzien van kredietverschaffing aan gefailleerden geen specifiek geformuleerd beleid hebben. Uit de gesprekken tussen de relatiemanager en de ondernemer zal moeten blijken of de bank te maken heeft met een eerste starter of een gefailleerde herstarter. Een gefailleerde herstarter heeft namelijk een ondernemersverleden en zoals in hoofdstuk 3 al naar voren kwam, is de ondernemer en zijn verleden voor de bank een belangrijk beoordelingsaspect.

Uit het verhaal van de ondernemer over zijn verleden zal, indien hij eerlijk is, naar voren moeten komen dat hij betrokken is geweest bij een faillissement. Geeft de ondernemer dit zelf niet aan en de bank signaleert, via een externe check (bijvoorbeeld BKR*), dat dit wel het geval is geweest, dan zal de vertrouwensbasis vanuit de financiële instelling verslechteren. De ondernemer zal zich echter ook realiseren dat wanneer hij wel zegt dat hij betrokken is geweest bij een faillissement hij door de bank anders wordt bekeken. Overigens weet de ondernemer ook dat alleen door openheid en eerlijkheid een mogelijk duurzame relatie mogelijk is. Het blijkt dus dat de bank de gefailleerde herstarter anders bekijkt dan een eerste starter. Dit verschil komt doordat de gefailleerde herstarter een verleden heeft opgebouwd ten aanzien van het ondernemen. Dit verleden roept bij de bank

* Bureau Krediet Registratie (BKR) in Tiel, heeft in de centrale kredietregistratie de gegevens staan van iedereen die in Nederland een krediet heeft of tot voor kort had. Hierin zijn de gegevens van circa zes miljoen mensen opgeslagen. Een bank heeft de mogelijkheid om te kijken wie hierin voorkomt.

vele vragen op. Voor dit onderzoek zijn de vele vragen die een faillissement bij een relatiemanager oproept gelabeld en geïntegreerd in een aantal extra beoordelingsaspecten. Evenals bij starters zijn de vier samenhangende aspecten; de ondernemer, het ondernemingsplan, de kwaliteit van de kredietaanvraag en de context ook bij krediet verschaffing aan gefailleerde herstarters de factoren waar financiële instellingen op letten. Daarnaast breiden de financiële instellingen, door het feit dat de gefailleerde herstarter een faillissement achter zijn naam heeft, het aantal beoordelingsaspecten uit. Deze beoordelingsaspecten staan echter niet op een aparte checklist waarmee de relatiemanager de kredietaanvraag van een gefailleerde ondernemer moet beoordelen.

Box 4.1 Checklist banken voor gefailleerde herstarters

Het Faillissement

- Oorzaak
 - markt (extern)
 - management (intern)
- Moraliteit van de ondernemer tijdens de afwikkeling van het faillissement
- Hoogte schuld

Tussenliggende periode

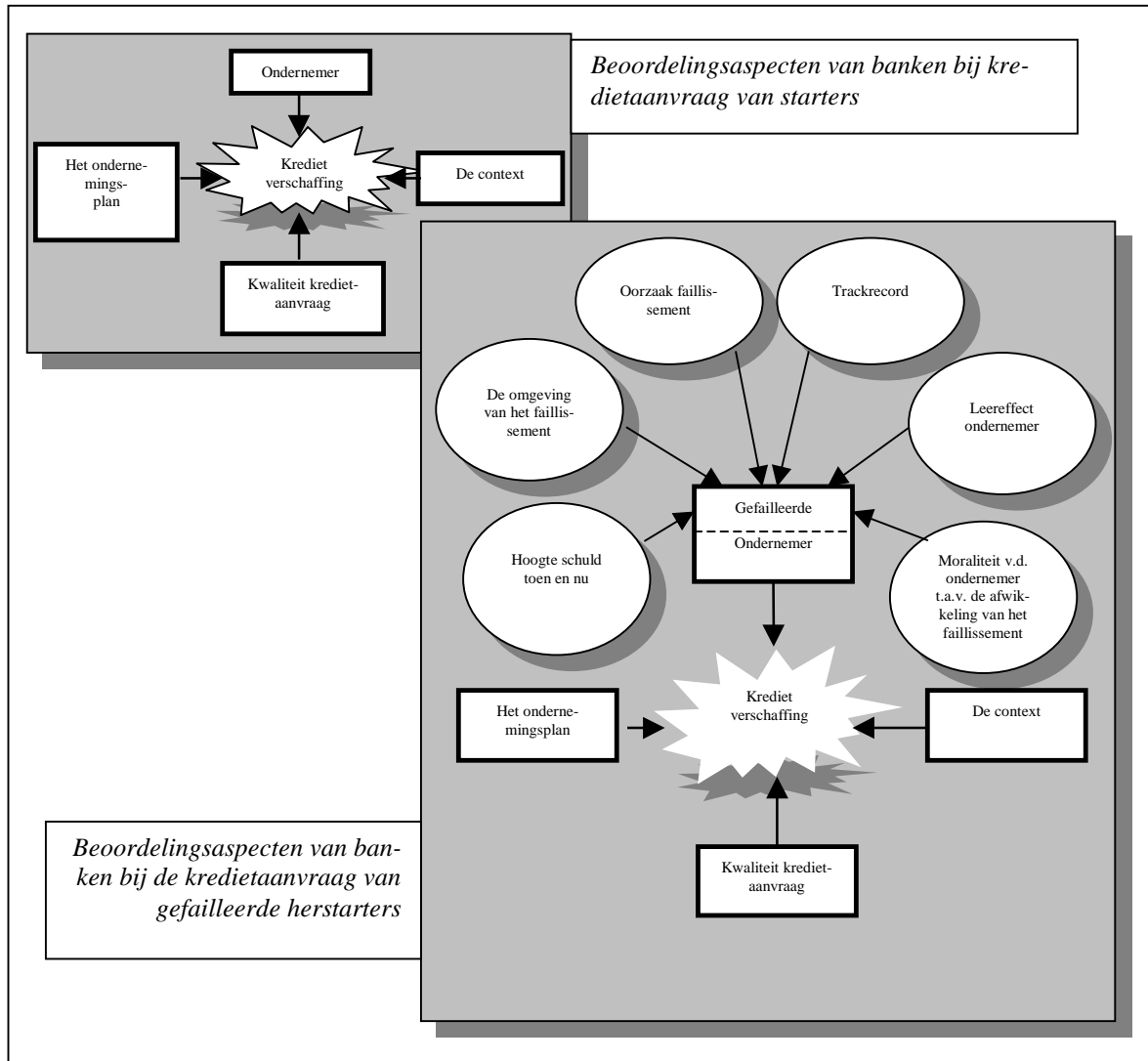
- Track record

De situatie bij een nieuwe aanvraag

- Leereffecten van de ondernemer
- Reactie van omgeving (leveranciers, afnemers) op de nieuwe onderneming
- Hoogte van resterende schuld

Wel komen bij de relatiemanagers veel dezelfde punten naar voren waar ze de kredietaanvraag van de gefailleerde ondernemer op beoordelen. Deze punten zijn in deze paragraaf samengevoegd in een zestal extra beoordelingsaspecten.

Figuur 4.3 *Beoordelingsaspecten van banken bij starters en herstarters*



Hoewel de kredietverleners dus expliciet geen checklist hebben waar ze de gefailleerde ondernemer op beoordelen, hebben ze deze (door alle vragen) impliciet dus wel. Na samenvoeging en rubricering van de diverse aspecten is de volgende checklist opgesteld (box 4.1) aan de hand waarvan banken gefailleerde herstarters extra beoordelen.

Wanneer wij figuur 3.2 uit hoofdstuk 3, waarin de beoordelingsaspecten van de banken bij starters, vergelijken met de beoordelingsaspecten bij gefailleerde

starters, dan blijkt dat er uiteindelijk een zestal extra aspecten bijkomen in het geval een ondernemer failliet is geweest. Het faillissement verandert het 'plaatje' voor de kredietverlening dus vrij rigoureu. In de volgende sub-paragrafen worden deze zes beoordelingsaspecten verder toegelicht.

4.3.1 Oorzaak

De oorzaak van het faillissement is vaak het eerste aspect waar een bank naar kijkt bij de mogelijke financiering van een nieuwe onderneming van een



gefaillieerde herstarter. Zoals in hoofdstuk 1 over faillissementen al is aangegeven, is er een onderscheid in faillissementen met bedrijfsinterne en bedrijfs-externe oorzaken.

Bedrijfsinterne oorzaken zijn oorzaken waarin het management een bepalende rol heeft gespeeld. Voorbeelden hiervan zijn een slechte boekhouding of teveel personeel in dienst. Het management heeft dan bijvoorbeeld verzuimd om de boekhouding goed op orde te brengen, waardoor actueel inzicht in inkomsten en uitgaven ontbreekt. Een andere interne oorzaak is dat veel kleinere ondernemingen direct veel personeel in dienst nemen. Gaat het dan tijdelijk wat minder met de afzet dan zit het bedrijf nog wel met veel personeel waar geen werk voor is. De personeelskosten drukken dan te zwaar op het bedrijf.

Ook bedrijfsexterne oorzaken kunnen ten grondslag liggen aan het faillissement van de onderneming. Het zijn gebeurtenissen die door de ondernemer redelijkerwijs niet kunnen worden voorzien, zoals natuurrampen (wateroverstroming, aardbeving) en ontploffing van een vuurwerkopslagplaats. De scheidingslijn tussen interne 'verwijtbare' oorzaken en een externe 'overmacht' oorzaken is voor een bank moeilijk te bepalen omdat vaak meerdere oorzaken tezamen het faillissement bepalen. Een probleem daarbij is dat de ondernemer

vrijwel altijd de schuld aan de externe oorzaken geeft, hoewel dit niet altijd het geval is. De banken zullen proberen te herleiden waar de oorzaak van het vorige faillissement heeft gezeten, door af te wegen wat een ondernemer redelijkerwijs wel had kunnen voorzien en wat als absolute overmacht bestempeld mag worden. Wanneer de oorzaak extern is geweest, zal dit geen negatief effect hebben op de mogelijkheid tot financiering. Is de oorzaak intern geweest, dan zal dit de kans op kredietverstrekking niet ten goede komen, immers het management was eerder oorzaak van het faillissement en dat kan een ondernemer worden aangerekend.

4.3.2 Moraliteit

Nadat de oorzaak van het faillissement in kaart is gebracht en daarmee de mate waarin de ondernemer 'schuld' had, wordt gekeken naar de afwikkeling van het faillissement. De moraliteit van de ondernemer tijdens de afwikkeling van het faillissement wordt door de banken als zeer belangrijk ervaren. Bij tegenwerken probeert de ondernemer ervoor te zorgen dat hij er zelf niet slechter of soms zelfs beter van wordt. Hij kan daarbij regels en wetten overtreden, schuldeisers moedwillig benadelen en hiermee uiteindelijk zichzelf bevoorstellen. Wil de gefaillieerde ondernemer vervolgens na verloop van tijd weer een onderneming starten dan zullen banken, afnemers en leveranciers niet snel bereid



zijn om met deze gefailleerde ondernemer weer zaken te doen. Het vertrouwen in de ondernemer is daarvoor onherstelbaar beschadigd.

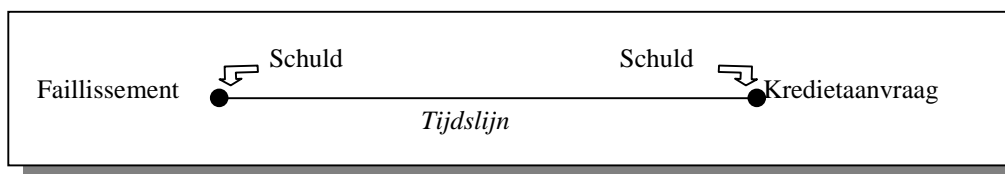
4.3.3 Hoogte schuld

De hoogte van de schuld is ook bepalend in de nieuwe kredietaanvraag. De schuld bij het faillissement zegt iets over hoe het faillissement is afgerond.

De achtergebleven schuld is opsplitsbaar in de schuld die achterblijft na het faillissement en de schuld die een ondernemer nog heeft bij de aanvraag van een nieuw krediet. Beide schulden spelen een rol in de kans op nieuwe financiering. De schuld die is achtergebleven na het faillissement geeft aan in hoeverre de ondernemer in de problemen heeft gezeten. Zoals in paragraaf 2.2.6 al is aangegeven was de gemiddelde schuld van een onderneming die in 1998 failliet ging f635.000.

De ondernemer heeft echter de mogelijkheid om vóór de kredietaanvraag de schuld geheel of gedeeltelijk af te lossen. Naarmate er meer is afgelost, zullen banken eerder geneigd zijn het restant mee te financieren.

Heeft de ondernemer na zijn faillissement bij een nieuwe kredietaanvraag (nog steeds of weer) een hoge schuld, dan zal de bank niet (snel) overgaan tot het verlenen van krediet. Is de ondernemer daarentegen in geslaagd om een lage achtergebleven schuld laag te houden of af te lossen, dan zal dit voor de bank geen problemen geven bij het verstrekken van krediet. Wel zal er dan meer nadruk komen te liggen op de hoogte van de achtergebleven schuld en hoe die is ontstaan. Een bank wil uiteraard voorkomen dat, wanneer de gefailleerde herstarter opnieuw failliet zou gaan, er weer een hoge schuld zal achterblijven.



Beoordeling door banken: trackrecord



4.3.4 Trackrecord

Voor de kredietverlening zullen banken de periode tussen zijn faillissement en de nieuwe onderneming bekijken. Er kan onderscheid worden gemaakt tussen een actieve periode en een niet-actieve periode. Ondernemers kunnen bijvoorbeeld vanuit de WW of de bijstand weer een nieuwe onderneming willen opstarten. Dit wordt beschouwd als een niet-actieve periode. De gefailleerde ondernemer kan in de periode na zijn faillissement ook activiteiten ontplooiën, zoals direct een doorstart maken, werken in dienstverband en het volgen van relevante opleidingen, die van invloed zijn op de kredietwaardigheid

Dit wordt als actieve periode gezien. Een actieve werkperiode in combinatie met het volgen van relevante opleidingen heeft een positief effect op het trackrecord. Heeft de ondernemer in de WW of bijstand gezeten en daarnaast geen opleidingen gevolgd, dan zal dat negatief beoordeeld worden door de banken. Heeft de ondernemer zich in deze periode wel (om)geschoold, maar was hij niet in staat om te werken of heeft de onder-

nemer wel gewerkt, maar zich niet (om)geschoold, dan zal per geval moeten blijken in hoeverre dat van invloed is op de beoordeling van de bank.

4.3.5 Omgeving

De start van een nieuwe onderneming door een gefailleerde ondernemer gebeurt altijd in een veranderende omgeving. De bank zal nagaan of de leveranciers en afnemers weer opnieuw bereid zijn om zaken te doen met de gefailleerde herstarter. Het vertrouwen moet evenals bij de bank ook hier weer aanwezig zijn. Is dit vertrouwen nog aanwezig, dan is er de mogelijkheid dat de omgeving juist zeer bereidwillig is om ervoor te zorgen dat de nieuwe onderneming zo snel mogelijk weer gaat draaien zoals dat gebruikelijk was. Dan kunnen de leveranciers hun producten weer kwijt en de afnemers kunnen weer gebruik maken van de toegevoegde waarde van de nieuwe onderneming. Ook zullen afnemers en leveranciers, indien zij nog vorderingen hebben op de ondernemer, wanneer de onderneming weer goed gaat draaien, hier een gedeelte van kunnen ontvangen.

Beoordeling door banken: omgeving



Het kan ook zijn dat afnemers en/of leveranciers geen vertrouwen meer hebben in de ondernemer en dus geen of alleen onder strikte voorwaarden zaken willen doen. Daarmee neemt de kans op succes van de nieuwe onderneming af en daarmee de kans op kredietverlening.

Er zijn ondernemers die in de loop der jaren een bepaalde negatieve naam hebben opgebouwd. Bij deze ondernemers zal de bevolking, met name in de wat hechtere gemeenschappen, niet snel meer een product afnemen ook al heeft de ondernemer nu een bedrijf in een andere branche. De afnemers hebben dan simpelweg geen vertrouwen meer in deze persoon. In sommige gevallen probeert een ondernemer die in een bepaalde regio een slechte naam heeft opgebouwd het daarom in een andere regio opnieuw. De bank zal dan, indien deze gefailleerde herstarter een aanvraag voor krediet indient, navraag doen bij haar eigen filiaal in deze regio om meer informatie over deze gefailleerde herstarter te verkrijgen. Zo heeft de relatiemanager weer extra informatie tot zijn beschikking om het risico beter te kunnen inschatten.

4.3.6 Leereffecten

Tijdens en na een faillissement zal een ondernemer moeten aantonen dat hij weldegelijk iets geleerd heeft van zijn faillissement en gemaakte fouten niet weer herhaald. Uit onderzoek³ is naar voren gekomen dat herstarters de tweede keer voorzichtiger zijn. Ze kiezen bewust voor een kleinere, overzichtelijkere onderneming en starten met minder kapitaal. Dit zijn alleen negatieve leereffecten onder het motto 'nooit meer een faillissement'. Er zijn echter ook duidelijke

positieve leereffecten die voortkomen het feit dat de herstarter meer ervaring heeft en daardoor een betere ondernemer is geworden. De herstarter maakt daarnaast ook vooral betere afspraken met alle betrokken partijen, hij plant beter en heeft op het gebied van personeel en organisatie de zaken beter in de hand.

Uit het ondernemingsplan en de gesprekken moet blijken dat de ondernemer daadwerkelijk heeft geleerd van zijn fouten. De bank zal moeten toetsen of de nieuwe onderneming bewust anders wordt aangepakt. Een voorbeeld is de boekhouding.

In §4.3.1 is aangegeven dat volgens banken een slechte boekhouding een vaak voorkomende interne 'verwijtbare' oorzaak van faillissement is. Toch zijn er nog steeds ondernemers die bij een nieuwe kredietaanvraag bij de bank opnieuw aangeven dat zijzelf, zonder ook maar enige aanvullende cursus te hebben gevolgd, opnieuw de boekhouding gaan verzorgen. De kans is dan groot dat de ondernemer weinig heeft geleerd van zijn faillissement, omdat hij op dezelfde voet verder gaat. De banken zullen deze ondernemer in deze situatie niet opnieuw krediet verschaffen. Het risico dat het wederom misgaat is hier te groot.

Geeft de ondernemer daarentegen aan dat hij in plaats van zelf de boekhouding te verrichten, dit zal uitbesteden aan een professionele boekhouder of aan een administratiekantoor, dan zal de bank meer vertrouwen in de onderneming krijgen hetgeen positief bijdraagt aan de kans op kredietverlening.

³ Stigma op falen (2001), Leereffecten van een faillissement



4.4 Eén keer failliet, nooit meer krediet?

In de vorige paragraaf is ingegaan op de zes beoordelingsaspecten die een voorname rol spelen wanneer een gefailleerde ondernemer krediet wil van een bank. Deze zes beoordelingsfactoren lijken het voor een gefailleerde ondernemer onmogelijk te maken om ooit nog weer krediet te verkrijgen. Dit is echter niet het geval. Op basis van de diverse interviews is een schema ontwikkeld dat de relatie weergeeft tussen de zes beoordelingsaspecten en de kans op een positieve financieringsbeslissing door banken.

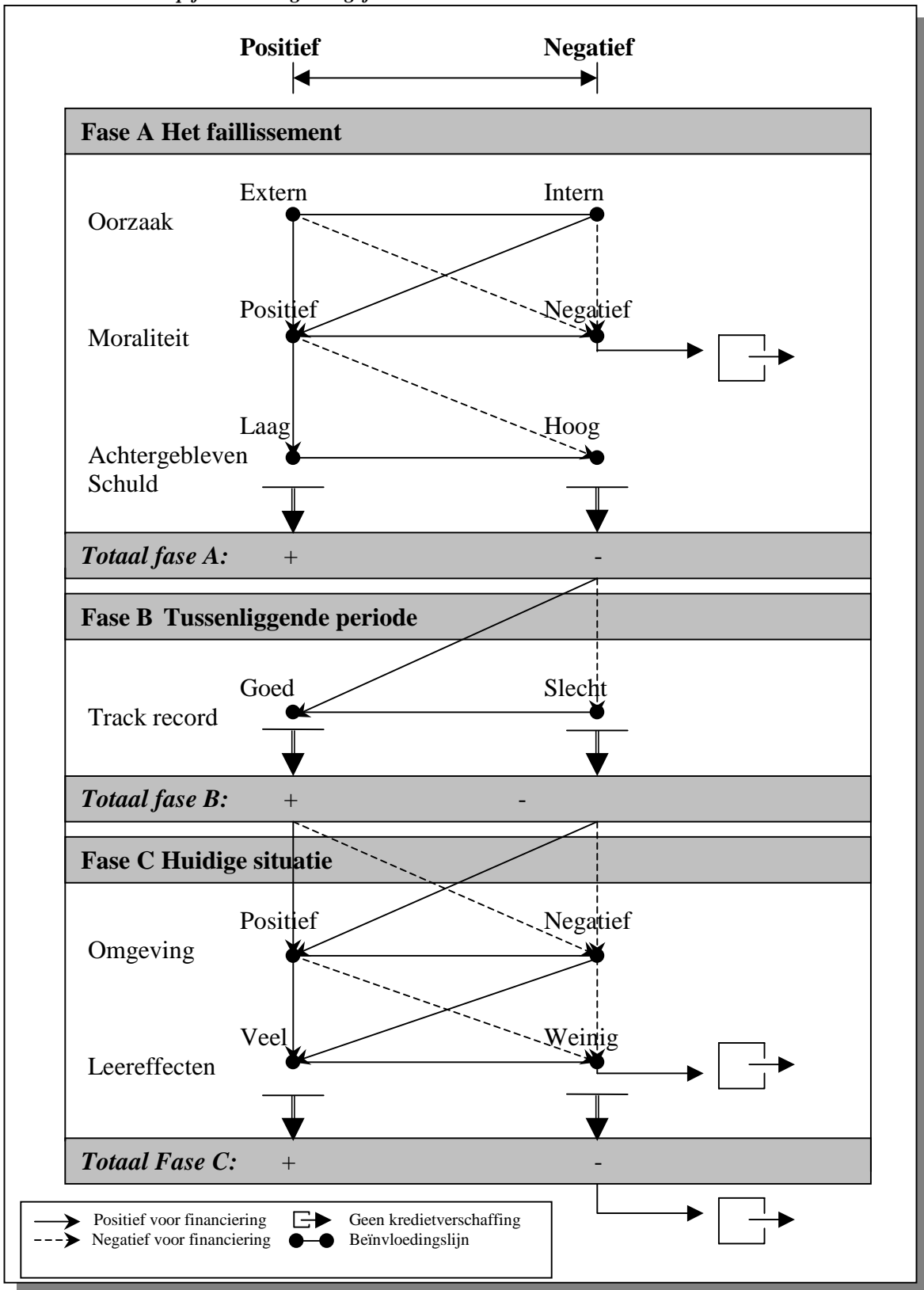
In schema 4.1 zijn de beoordelingsaspecten uit de vorige paragraaf in drie fases verdeeld. Hoewel in de praktijk dit schema niet wordt toegepast, maakt dit schema wel inzichtelijk welke fases de relatiemanager doorloopt in zijn contacten met de gefailleerde ondernemer. In de eerst fase, fase A, wordt de nadruk gelegd op het faillissement van de vorige onderneming. Vragen die voor de bank hier een rol spelen, zijn de oorzaak van het faillissement, de moraliteit van de ondernemer voor, gedurende en na het faillissement en de hoogte van de achtergebleven schuld. In fase B staan de activiteiten die in de tussenliggende periode verricht zijn centraal. Het trackrecord van de ondernemer speelt hierin een doorslaggevende rol. In fase C probeert de relatiemanager de vertaalslag van het

faillissement van zijn vorige onderneming te maken naar de huidige situatie. Hier zijn de reacties van de omgeving en de leereffecten die de ondernemer heeft opgedaan sinds zijn vorige faillissement van belang.

In het stroomschema staan de twee uitersten van de zes beoordelingsaspecten tegenover elkaar. Op de beïnvloedingslijn kan de ondernemer per beoordelingsaspect tussen positief en negatief scores. In het gunstigste geval bevindt de ondernemer zich op de beïnvloedingslijn aan de linkerkant van het schema. De kans op financiering door de banken zal dan toenemen. Daartegenover staat dat wanneer de ondernemer continu rechts op de beïnvloedingslijn zit, de kans nagenoeg nihil is dat hij financiering zal ontvangen van een bank. Om tot een goede beoordeling te komen zal de bank op elk punt een bepaalde indruk van de ondernemer willen krijgen.

Uit de interviews blijkt dat een slechte moraliteit tijdens de afwikkeling van het faillissement en weinig of geen leereffecten van een ondernemer uit een vorig faillissement er voor kunnen zorgen dat de kans dat een gefailleerde ondernemer bankkrediet ontvangt, nihil is. Een slechte score op één van de andere vier beoordelingsaspecten in combinatie met positieve scores op moraliteit en leereffecten, is niet doorslaggevend voor het niet verkrijgen van krediet.

Schema 4.1 Kans op financiering aan gefailleerden door banken



De stippellijnen in het schema laten zien dat een negatieve score de kans op financiering wel verkleint, maar zodanig dat, op moraliteit en leereffecten na, het voor de onderneming nog steeds mogelijk is om aan het eind in Fase C een plus te scoren. De waarschijnlijkheid tot financieren zal er echter niet beter worden wanneer vier keer negatief gescoord wordt

5. Conclusies en aanbevelingen

Terugkomend op de probleemstelling kunnen we concluderen dat een eerder faillissement weldegelijk een rol speelt in de financieringsbeslissingen van banken. Op basis van literatuur en gevoerde gesprekken komt duidelijk naar voren dat banken de gefailleerde herstarters, naast de reguliere aspecten die gelden voor starters, beoordelen op een zestal extra aspecten. Het resultaat van de toetsing op deze beoordelingsaspecten is bepalend voor het vertrouwen dat de bank (nodig) heeft om zaken te doen met de gefailleerde herstarter.

Het is dus niet zo dat banken per definitie geen kredieten verstrekken aan ex-gefaillieerde ondernemers die een nieuwe start willen maken. De gefailleerde herstarter zal ervoor moeten zorgen dat hij op zes beoordelingsaspecten die in zijn geval meer nadruk krijgen, goed scoort.

Alles draait dus om vertrouwen: vertrouwen in de ondernemer, in het ondernemersplan en in de nieuwe onderneming. Op een aantal manieren kan het vertrouwen van de bank, maar ook van leveranciers en afnemers, in de ondernemer vergroot worden. De zes extra beoordelingsaspecten vormen daarbij het aanknopingspunt.

Onderzoek naar oorzaken

De schuldvraag is voor financiers een heel belangrijk punt. Ondernemers geven vrijwel altijd aan dat externe factoren de oorzaak zijn geweest van zijn faillissement. Onderzoek heeft echter uitgewezen dat interne factoren vaak de oorzaak zijn van een faillissement. Om het vertrouwen van financiers te winnen zal een gefailleerde herstarter helder

moeten krijgen wat de werkelijke oorzaken zijn geweest van zijn faillissement en of dit tijdig voorkomen had kunnen worden.

Voor het verkrijgen van een helder beeld van de oorzaak van het faillissement zou de ondernemer de mogelijkheid moeten hebben om met een externe deskundige zijn gefailleerde organisatie met terugwerkende kracht door te lichten. In samenwerking met een organisatieadviesbureau kan dan op objectieve wijze de oorzaken van het faillissement worden onderzocht en vastgesteld. Inzicht in gemaakte fouten biedt de ondernemer de mogelijkheid om via een gericht aanpak te werken aan zijn 'tekortkomingen'.

Moraliteit

De wijze waarop de ondernemer zich voor en tijdens (de afwikkeling van) het faillissement heeft gedragen en opgesteld, is voor een bank een belangrijk gegeven in de afweging om al dan niet een zakelijke relatie met de herstartende ondernemer aan te gaan. De eigen waarneming van de bank zou door een meer 'objectieve' beoordeling van de moraliteit van de ondernemer door een deskundige gestaafd of weerlegd kunnen worden.

De curator kan hierin een rol spelen, door voor een gefailleerde ondernemer een aanbevelingsbrief te schrijven waarin staat vermeld dat hij medewerking heeft verleend aan het goed beëindigen van het faillissement. Dat draagt bij aan het vertrouwen van de bank in de gefailleerde herstarter.

Financiële onderbouwing ondernemingsplan

Het ondernemingsplan is voor banken een essentieel onderdeel in het kredietbeoordelingsproces. Daarbinnen is de financiële onderbouwing een cruciaal aspect. Door de financiële paragraaf van het ondernemingsplan te laten opstellen c.q. accorderen door een financiële adviseur/boekhouder/accountant, wint het aan vertrouwen van de bank.

Opvang

De periode na een faillissement blijkt voor gefailleerde ondernemers vaak erg zwaar te zijn. Toch is deze periode iets waar de banken naar kijken. Wat heeft de gefailleerde herstarter ondernomen in de tussenliggende periode? Door middel van opleiding en werk kan de gefailleerde ondernemer de juiste ervaringen opdoen, die kunnen bijdragen aan een succesvolle herstart. Echter voordat de ondernemer zover is dat hij weer in staat is om zijn trackrecord te verbeteren gaat soms lange tijd overheen. Vooral psychisch zal de ondernemer door zijn faillissement vaak een klap krijgen. Regionale ondernemersverenigingen en/of de Kamers van Koophandel zouden werkgroepen kunnen oprichten waarin gefailleerde ondernemers de faillissementservaring bespreekbaar kunnen maken, ervaringen kunnen uitwisselen en problemen en oplossingen met elkaar bespreken. Dat zal het verwerkingsproces versnellen, waardoor de ondernemer eerder in staat zal zijn om weer deel te nemen aan het arbeidsproces.

Mentor om omgeving positief te beïnvloeden

Belangrijk voor het vertrouwen van een bank is dat de gefailleerde herstarter kan laten zien dat leveranciers en afnemers weer zijn zaken met hem willen doen.

Met andere woorden, eerst zal de ondernemers het vertrouwen van leveranciers en afnemers in zijn ondernemersplan moeten zien te winnen. Hoe duidelijker het commitment van leveranciers en afnemers is, bijvoorbeeld in de vorm van leveringscontracten, des te meer vertrouwen zal de bank in het welslagen van de onderneming hebben en bereid zijn om krediet te verlenen.

Een of meerdere partijen zullen dus als eerste weer het vertrouwen in de gefailleerde herstarter moeten hebben. Dit vertrouwen kan bijvoorbeeld door een soort mentor worden overgebracht op afnemers, leveranciers en financiers. De rol van mentor kan bijvoorbeeld worden vervuld door een (oud) ondernemer die de ondernemer adviseert, begeleidt en bijstaat in de contacten met marktpartijen. De mentor kan als klankbord en vertrouwenspersoon helpen het vertrouwen (terug) te winnen van de omgeving.

Bijlage

Bijlage 1: literatuurlijst

Blom, R.J., *Failliet! Het onderzoek*, Graydon, Amsterdam, 1996

Bruins, A., *Wat bepaalt het succes van een starter? Analyse van succes- en faalfactoren van startende ondernemers*

Bureau Bartels, *De markt voor kredietverlening aan kleine en middelgrote ondernemingen*, Amersfoort, 1999

CBS, *Bedrijvendynamiek 1999, Oprichting en opheffing van bedrijven in Nederland*, Voorburg 2000

CBS, *Faillissementsstatistiek 2000*, Voorburg, 2000

Economisch Bureau ING, *Ondernemers op herhaling*, Amsterdam, 1998

EIM, *Wat bepaalt het succes van een starter?*, Zoetermeer, 2000

Ernst & Young, *Understanding the role of non-financial information in investor's decision-making*, 1996

Kamer van Koophandel, *Faillissementen: geen weg terug?*, Rotterdam, 1998

Loo, P.D. van, *Eigen vermogen, vreemd vermogen*

NVBulletin, *Nieuwe faillissementswet schiet doel voorbij*

Pereboom R.W., v.d. Wiel M.J.M., Hovers M., *Waarom betaal ik meer dan mijn buurman? Het bancaire krediettarief nader beschouwd*

Porter M., *Competitive strategy*, 1980

Porter M., *Competitive advantage*, 1985

Scott Fay, Erik Hurst and M.J. White, *The Bankruptcy Decision: Does Stigma Matter?*, University of Michigan, 1998

Snethlage Fuhri, *Financiering in het MKB*

Universiteit Nijenrode, *Succesvol Ondernemen: eerder een kwestie van karakter dan van kennis*, Breukelen, 1999

