



UvA-DARE (Digital Academic Repository)

De adoptie van fintech services door het MKB in de logistieke sector

Een verkenning a.h.v. het Vijfkrachtenmodel van Porter

van Baalen, P.; Heunks, M.

Publication date

2018

Document Version

Final published version

[Link to publication](#)

Citation for published version (APA):

van Baalen, P., & Heunks, M. (2018). *De adoptie van fintech services door het MKB in de logistieke sector: Een verkenning a.h.v. het Vijfkrachtenmodel van Porter*. Logistics and Fintech. <https://www.dinalog.nl/wp-content/uploads/2018/08/4.-Adoptie-van-fintech-services-door-de-logistieke-sector-%E2%80%93-UvA-1.pdf>

General rights

It is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), other than for strictly personal, individual use, unless the work is under an open content license (like Creative Commons).

Disclaimer/Complaints regulations

If you believe that digital publication of certain material infringes any of your rights or (privacy) interests, please let the Library know, stating your reasons. In case of a legitimate complaint, the Library will make the material inaccessible and/or remove it from the website. Please Ask the Library: <https://uba.uva.nl/en/contact>, or a letter to: Library of the University of Amsterdam, Secretariat, Singel 425, 1012 WP Amsterdam, The Netherlands. You will be contacted as soon as possible.



**LOGISTICS
AND FINTECH**

**ADOPTION OF FINTECH SERVICES
BY SMES IN THE LOGISTICS SECTOR
PRELIMINARY FINDINGS**

P. VAN BAALEN & M. HEUNKS
UNIVERSITY OF AMSTERDAM

RESEARCH DECEMBER 2017



UNIVERSITY
OF AMSTERDAM



DINALOG
Dutch Institute
for Advanced Logistics

De adoptie van fintech services
door het MKB in de logistieke sector

Een verkenning a.h.v. het Vijfkrachtenmodel van Porter

Peter van Baalen
en
Michael Heunks

Maart 2018

Logistics & Fintech
Dinalog and Holland Fintech

INHOUDSOPGAVE

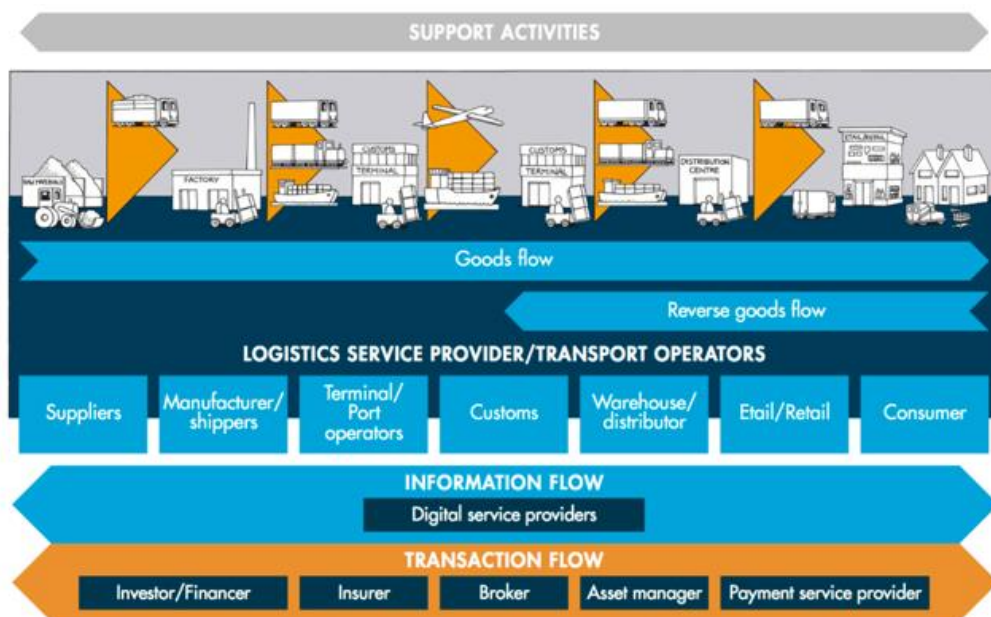
1.	Inleiding	2
2.	Het Vijfkrachtenmodel voor fintech diensten	4
3.	Aard van het onderzoek	7
4.	De banken en het MKB	7
	4.1 <i>De kredietbehoefte van het MKB</i>	8
	4.2 <i>Macht en Onmacht van Banken</i>	10
5.	De onmacht van de markt	11
6.	Alternatieve financieringsvormen voor het MKB	13
7.	Fintech bedrijven	14
	7.1 <i>Casus 1: Bootz24</i>	15
	Verdienmodel	15
	Concurrentie en samenwerking met banken en andere Fintech bedrijven	15
	Logistieke sector	16
	7.2 <i>Casus 2: Debiteurenbeurs</i>	16
	Verdienmodel	16
	Concurrentie en samenwerking met banken en andere Fintech bedrijven	16
	7.3 <i>Casus 3: Voldaan</i>	17
	Verdienmodel	17
	Concurrentie en samenwerking met banken en andere Fintech bedrijven	17
8.	Het MKB in de logistiek	19
9.	Banken en Fintech Bedrijven: Innovatie, Concurrentie en samenwerking	20
10.	Veranderende institutionele krachten	22
11.	Het Vijfkrachtenmodel en de adoptie van Fintech diensten door het MKB	24
12.	Conclusies en aanbevelingen	26
	Literatuur	27
	Internetbronnen	28
	Interviews	28

1. INLEIDING

De logistieke dienstverlening levert een belangrijke bijdrage aan de Nederlandse economie. Als 'global hub' van internationale vervoersstromen heeft Nederland een goede reputatie opgebouwd, waarin een aanzienlijk aantal mensen werkzaam is (490.000) in ruim 37.000 bedrijven die in 2016 gezamenlijk verantwoordelijk waren voor een omzet van 80 miljard (4,5% van het BNP) (CBS, 2016, *Transport en Mobiliteit 2016*).

De organisatie van de (internationale) logistieke dienstverlening is complex. De logistieke sector bestaat uit grote en een zeer veel midden- en klein bedrijven die verantwoordelijk zijn voor het fysieke vervoer via de weg, lucht en water en voor de opslag van goederen. Voor de organisatie en de financiering van deze complexe goederenstromen bestaan er uitgebreide en complex informatie- en financieringsstromen. De onderstaande figuur geeft hier een indruk van.

Figuur 1. Logistieke, informatie- en financiële stromen in logistiek



Bron: *Logistics and Fintechs*, 2017

De heterogeniteit (grote en kleine bedrijven, verschillende vervoersmodaliteiten etc.) en (internationale) complexiteit van de logistieke sector dragen bij aan het gefragmenteerde karakter en een gebrekkig innovatievermogen van de sector. Hierdoor worden innovaties betrekkelijk traag geadopteerd (Logistics and Fintech, 2017; Van Baalen en Beije; 1998, Van Baalen et al, 2002; Van Baalen et al, 2009).

Nu de Nederlandse economie weer aantrekt, is ook het herstel van de logistieke sector ingezet. Er is sprake van een snelle groei (5,7%) van het aantal logistieke bedrijven (2015: 35.000; 2016: 37.000) en van het aantal banen (9,8%) (2015: 383.000; 2016: 490.000). Deze groei gaat gepaard met een stijgende financieringsvraag vanuit het MKB (SER, 2014). Verschillende studies geven echter aan dat het MKB, ook in de logistieke sector, problemen ervaart bij het verwerven van financiering, waardoor herstel en

verdere groei worden belemmerd.¹ De winstgevendheid staat onder druk en het mobiliseren van extra financiering vormt dikwijls een probleem (Dinalog, *Logistics and Fintech*, 2017). Binnen Europa presteren Nederlandse logistieke bedrijven slecht wanneer het gaat om het voldoen van de betalingsverplichtingen.

De financieringsknelpunten worden door de Europese Commissie, de Nederlandse overheid en werkgeversorganisaties erkend. In een aantal studies is een groot aantal financieringsknelpunten in kaart gebracht. Naar aanleiding hiervan zijn op verschillende niveaus initiatieven ondernomen om de toegankelijkheid van de financieringsmogelijkheden voor het MKB te vergroten.

Veel van deze financieringsknelpunten hebben te maken met de huidige positie van de traditionele kredietverleners (met name de banken) en de (on-)mogelijkheden het MKB goed te bedienen. Om deze reden wordt veel verwacht van de alternatieve, innovatieve financieel-technische oplossingen (fintech diensten) die dikwijls door startups, maar ook door bestaande dienstverleners in de financiële sector worden aangeboden. Fintech diensten kunnen worden omschreven als innovatieve technologische toepassingen in de financiële dienstverlening (<http://www.dfbonline.nl/begrip/18513/fintech>). Deze fintech diensten kunnen betrekking hebben op betaalverkeer (bijv. mobile wallets, digitale valuta), vermogensbeheer (bijv. automatisch beleggen, robo-advies), verzekeren (bijv. sensoren, nieuwe risicopools) en kredietverlening (bijv. peer-to-peer lending, crowd funding, durfkapitaal, private equity, private placements, public offerings, listings) (DNB, 2015). In deze paper richten we ons voornamelijk op de fintech oplossingen voor kredietverlening aan het MKB.

De opkomst van fintech-bedrijven en hun mogelijke disruptieve betekenis voor de financiële sector staat de laatste jaren volop in de belangstelling. *The Economist* (mei, 2015) sprak enige tijd geleden zelfs van een *Fintech Revolution*. De belofte van fintech bedrijven is de transformatie van de financiële sector door lagere prijzen, betere dienstverlening en het creëren van meer diverse en stabiele financiële markten. Sommigen menen dat door de opkomst van nieuwe fintech bedrijven in de markt van de financiële dienstverlening de rol van de traditionele banken op termijn zal worden uitgespeeld.

Vooralsnog verloopt het gebruik van alternatieve financieringsvormen door het Nederlandse MKB traag (ING, 2013; TNS, 2015, DNB, 2015). Een belangrijke oorzaak hiervan is waarschijnlijk dat de markt voor MKB-financiering is echter niet eenvoudig te doorgronden (Commissie SEA van de SER, 2014). Deze markt blijkt een complex samenspel van vragers, aanbieders, instituties en historisch gegroeide afhankelijkheden tussen banken en het MKB. Hoewel de Commissie SEA van de SER positief is over de alternatieve, financieel-technische oplossingen, verwacht zij, vanwege het complexe Nederlandse financiële landschap, niet dat deze op de korte termijn veel soelaas zullen bieden voor het MKB.

Gelet op het belang van het grote aantal MKB-bedrijven in de logistieke sector is het van belang te onderzoeken welke barrières er bestaan bij de adoptie van innovatieve, fintech-oplossingen. In de wetenschappelijke literatuur over adoptie van innovaties worden dikwijls factoren onderzocht die de

¹ Voor het midden- en kleinbedrijf (MKB) worden in de literatuur verschillende definities en criteria gehanteerd. Hier volgen we het SER-rapport (2014), waarbij onder het MKB in de markt werkzame bedrijven tot 250 werknemers vallen. Het MKB valt verder uiteen in het microbedrijf (minder dan 10 werkenden), het kleinbedrijf (10-49 werkenden) en het middenbedrijf (50-249) werkenden. Bij 250 werkenden begint het grootbedrijf.

bereidheid en/of innovatievermogen van MKB-bedrijven belemmeren (bijv. gebrek aan expertise, gebrek aan financiële middelen, verouderde IT-infrastructuur).

Er bestaat een tweetal bezwaren tegen deze innovatie adoptie-benadering. Het eerste bezwaar is dat geen rekening wordt gehouden met industrie-specifieke interdependenties tussen logistieke bedrijven. Logistieke bedrijven opereren in logistieke ketens en –netwerken en zijn hierbij niet alleen voor de organisatie van de vervoersstromen, maar ook voor de informatie- en financiële stromen sterk afhankelijk van elkaar. Het tweede bezwaar is dat er geen rekening wordt gehouden met het hiervoor genoemde complexe samenspel vragers en aanbieders, instituties en gegroeide praktijken, het oude financiële ecosysteem. Om een scherper beeld te krijgen van de knelpunten die MKB-bedrijven ondervinden bij de adoptie van fintech diensten moet daarom niet alleen het innovatievermogen en -bereidheid van MKB-bedrijven worden onderzocht, maar moet deze worden bestudeerd binnen het bredere kader van het financiële ecosysteem. We gebruiken hiervoor het Vijfkrachtenmodel van Porter, waarbij we de nadruk enerzijds zullen leggen op de veranderende afhankelijkheidsrelaties tussen het MKB van de traditionele financiële instellingen en op de factoren die de overstap van het MKB naar fintech diensten bevorderen en belemmeren. Dit overstappen wordt in deze paper aangeduid als overstapgedrag (switching behavior).²

2. HET VIJFKRACHTENMODEL VOOR FINTECH DIENSTEN

In de literatuur wordt veel gesproken over het ontstaan van een fintech ecosysteem als gevolg van de opkomst van fintech bedrijven in de financiële sector. Hoe dit nieuwe ecosysteem eruit zal zien hangt uiteindelijk af van de concurrentieverhoudingen tussen bestaande en nieuwe aanbieders van kredietverlening aan het MKB. Het Vijfkrachtenmodel van Porter is een veel gebruikt analysekader om de dynamiek van concurrentie in een bepaalde economische sector te beschrijven. Het Vijfkrachtenmodel omvat vijf krachten (onderhandelingsmacht van de kopers, onderhandelingsmacht van de aanbieders, dreiging door nieuwe toetreders, dreiging door substituten voor producten/diensten en intensiteit van de rivaliteit), waarvan de onderlinge verhoudingen uiteindelijk de concurrentie van de bedrijfstak bepalen.

Porter heeft in latere artikelen de betekenis het Internet (2001) en van het Internet of Things (2014) geschetst op de vijf krachten binnen economische sectoren. Hij gaat niet specifiek in op de betekenis hiervan voor de financiële sector. Niettemin ligt het voor de hand te veronderstellen dat de internettechnologie en andere recente digitale innovaties (cloud computing, Internet of Things, big data/business analytics, artificial intelligence/machine learning, administrative robots, digital platforms, blockchain technologie etc.) grote invloed (gaan) hebben op het karakter van de diensten en daarmee op de vijf krachten in het model van Porter.

Porter (en Heppelman, 2014) heeft recentelijk zijn bekende Vijfkrachtenmodel aangepast voor digitale producten (smart, connected products). Waar Porter en Heppelman ‘smart, connected products’ (die een duidelijke fysieke component hebben) centraal stellen en de nadruk leggen op Internet of Things als centrale technologie, vormen de ‘smart, connected financial services’ die worden aangeboden via

² Dit overstapgedrag staat centraal in de master thesis van Max Lindner (MSc student Digital Business aan de Amsterdam Business School).

digitale platforms het hart van de fintech oplossingen. Digitale platforms faciliteren informatie- en financiële transacties tussen verschillende soorten gebruikers, bijvoorbeeld kredietvragers en kredietaanbieders, op een snelle en efficiënte manier. Het digitale platform wordt dikwijls door fintech ondernemingen (startups) ontwikkeld. De nieuwe fintech bedrijven maken bij de kredietverlening dikwijls gebruik online data die snel en efficiënt worden verwerkt, waardoor snel risicoprofielen worden gemaakt op basis waarvan kredieten kunnen worden verschaft.

Het digitale (smart and connected) karakter van de fintech diensten heeft mogelijk enkele belangrijke gevolgen voor de intensiteit van de concurrentie tussen de traditionele aanbieders van kredieten aan het MKB en de fintech bedrijven en voor de substitueerbaarheid van de diensten. Een belangrijke hiervan is de herprogrammeerbaarheid van de financiële dienst. De financiële diensten kunnen snel, mede met behulp van AI/machine learning, worden aangepast en op maat worden gemaakt, afhankelijk van de vraag (aard en omvang). Een tweede belangrijk gevolg is de snelle en betere (plaats en tijd onafhankelijk) toegankelijkheid van de dienst. De toegankelijkheid bepaalt het gemak waarmee nieuwkomers de markt kunnen betreden en daarmee mede de intensiteit van de concurrentie. De toegankelijkheid wordt verder versterkt door het digitale platform waarop de productie en distributie van de dienstverlening plaatsvindt. Een derde belangrijk gevolg is de grotere transparantie van de financiële diensten. Grotere transparantie van diensten heeft dikwijls een prijsverlagend effect, omdat de koper meer inzicht heeft in diverse componenten waaruit de dienst is samengesteld (reductie informatie asymmetrie).³ De financiële ongeletterdheid (financial illiteracy) van de kant van de MKB-ondernemer wordt dikwijls gezien als een belangrijke belemmerende factor bij de adoptie van financiële diensten. Toch is het de vraag of dit ook geldt voor fintech diensten. De algoritmie die bij de samenstelling van de krediet dienst wordt toegepast is voor niet-deskundigen moeilijk te doorgronden. De MKB-ondernemer zal daarom vermoedelijk behoefte blijven houden aan financiële adviseurs (Karagiannopoulos et al, 2005). Bovendien neemt juist door het digitale karakter (smart and connected) van de financiële dienstverlening de diversiteit en daarmee de onoverzichtelijkheid toe. Er is een grote variëteit aan alternatieve kredietdiensten ontstaan, waardoor de informatie asymmetrie wordt vergroot.

De digitalisering werkt het ontbundelen van financiële diensten in de hand. Traditionele kredietverleners waren gewend totaalpakketten aan te bieden, waarbij winstgevende onderdelen compenseerden voor minder winstgevende- of zelfs verlieslijdende componenten (Lee en Shin, 2018).

Deze ontbundeling biedt, samen met liberalisering van wetgeving, gelegenheid voor nieuwe toetreders in de markt voor fintech diensten. In veel gevallen zijn dit start-ups of scale-ups die zich specialiseren op een of beperkt aantal fintech diensten en daardoor snelle en goede dienstverlening kunnen bieden tegen lagere prijzen.

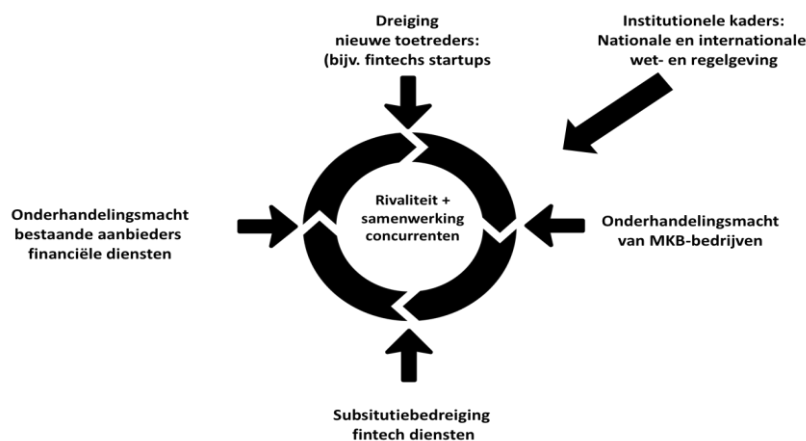
De opkomst van de fintech-startups (nieuwe toetreders) geeft een nieuwe dynamiek in het aanbod van fintech-oplossingen, waardoor de concurrentie met de traditionele financiële dienstverleners naar verwachting zal toenemen. De (financiële) dienstverlening van grote financiële instellingen aan MKB-bedrijven is dikwijls weinig specifiek en weinig flexibel. De fintech startups zullen naar verwachting het MKB beter kunnen bedienen. Echter, een belangrijk concurrentievoordeel van de traditionele

³ Zie voor discussie hierover: Van Raaij, F., (2017) Explaining customer experience of digital advice. *Economics World*, 5(1): p. 69-84

kredietverleners ten opzichte van de vaak kleine fintech ondernemingen is de schaal. Kleine fintech ondernemingen kunnen alleen goede en relatief laaggeprijsde diensten aanbieden wanneer zij over voldoende kapitaal kunnen beschikken en/of verwerven. Veel digitale platformen van de fintech bedrijven werken in die zin als tweezijdige markten, waarbij groei ontstaat als gevolg van positieve netwerkeffecten.

De concurrentie zal mogelijk verder toenemen, omdat er veel nieuwe fintech ondernemers in deze markt stappen. Fintech ondernemingen concurreren niet alleen met bestaande financiële kredietverleners, maar ook de onderlinge competitie zal de concurrentie in de markt intensiveren. Er bestaan veel verschillende soorten alternatieve kredieten, die in veel gevallen elkaars concurrent zijn (substituut als bedreiging). In de onderstaande figuur hebben de vijf krachten voor de financiële kredietverlening samengevat.

Figuur 2. Het Vijfkrachtenmodel in het Fintech ecosysteem



De vraag is echter hoe de traditionele kredietaanbieders op de nieuwe toetreders zullen reageren. Zullen zij deze dienstverlening overlaten aan de fintech startups of zullen zij deze diensten zelf gaan aanbieden en de competitie aangaan met de nieuwe toetreders? In onze aangepaste versie van het model gaan wij ervan uit dat de dynamiek van de vijf krachten niet louter leidt tot een verhoogde rivaliteit tussen de actoren, maar dat nieuwe samenwerking of intensivering van de samenwerking tussen verschillende aanbieders (een nieuwe financieel ecosysteem) evenzeer de uitkomst van de dynamiek kan zijn (Lee en Shin, 2018; Yang, 2015). De veronderstelling is voorts dat deze competitie en/of samenwerking leidt tot betere financieel-technische dienstverlening aan het MKB.

De institutionele kaders, zoals nationale en Europese wetgeving t.a.v. banken, concurrentie, maar ook privacy en veiligheid, vormen in Porter's model geen apart 'kracht'. Zij worden, volgens Porter, manifest in de vijf andere krachten in het model. In deze paper zullen we deze 'institutional force' echter wel als een aparte kracht aan het eind van de paper kort bespreken.

3. AARD VAN HET ONDERZOEK

Het betreft hier een verkennend onderzoek, d.w.z. dat we via het aangepaste Vijfkrachtenmodel willen onderzoeken hoe de aard en de omvang van de vijf krachten veranderen als gevolg van de opkomst van de fintech diensten en in hoeverre dit leidt tot snellere en betere kredietdienstverlening aan het MKB in de logistieke sector. Het Vijfkrachtenmodel heeft geringe voorspellende waarde, omdat de omvang van de verschillende krachten niet exact kunnen worden bepaald. Bovendien werken de verschillende krachten op elkaar in, soms versterkend, maar vaak ook in tegengestelde richting. Het onderzoek heeft hierdoor een beschrijvend karakter.

Het betreft hier een kwalitatief onderzoek dat voor een deel is gebaseerd op wetenschappelijke literatuur, relevante rapportages over de sectoren (financiële en logistieke sectoren) en een reeks van interviews met fintech ondernemers en een bank.

4. DE BANKEN EN HET MKB

De Nederlandse financiële bank sector is relatief groot in omvang, sterk geconcentreerd en wordt gedomineerd door een klein aantal grote banken die een groot aantal diensten aanbieden (DNB, 2015).

De financiële crisis van 2008 heeft enkele belangrijke zwakten van de financiële infrastructuur in Nederland blootgelegd. De belangrijkste is wellicht de grote afhankelijkheid van de Nederlandse economie van de financiële sector, die op zijn beurt weer sterk wordt gedomineerd door klein aantal (systeem-) banken. Door een fusie- en overnamegolf in de jaren 2000 is de Nederlandse financiële sector sterk geconcentreerd geraakt. Meer dan 80% van het totaal aan bankbezittingen is in Nederland in handen van de vijf grootste banken (het gemiddelde voor de EU-27 is ongeveer 45%).

Deze concentratiegraad vertaalt zich ook in een sterke afhankelijkheid van het MKB van deze grote banken. Voor de financiering is het MKB voor 80% afhankelijk van de drie grootste Nederlandse banken: ING, Rabobank en ABN-AMRO (WRR, 2017). Gelet op het grote belang van het MKB voor de Nederlandse economie (~65% van de werkgelegenheid in 2014) is er dus sprake van financiële kwetsbaarheid wanneer de grote banken in zwaar weer komen, zoals het geval was in 2008.

In vergelijking met het grootbedrijf is het MKB sterker afhankelijk van de binnenlandse bestedingen. Het grootbedrijf kon zich sneller herstellen van de financiële crisis dan het MKB, omdat het zich kon richten op de wereldmarkt (Hebbink et al, 2015). Minder dan 10% van het MKB exporteert goederen naar het buitenland. Binnen het MKB zijn vooral de microbedrijven (tot 10 werkenden) zwaar getroffen door de crisis. De solvabiliteit, rentabiliteit en omzetgroei van het MKB zijn gedurende de crisisjaren sterk verslechterd (SER, 2014: 16). Dit geldt vooral voor de categorie van kleinere bedrijven binnen het MKB. Door de financieringsstructuur (hoog aandeel van schulden) en de grote afhankelijkheid van bancaire kredieten is het MKB kwetsbaar (WRR, 2017).

McKinsey (2014) noemt vijf hoofdoorzaken die de positie van het MKB de laatste jaren hebben verslechterd:

1. Kleine bedrijven zijn vaak bovengemiddeld conjunctuurgevoelig; de economische crisis heeft het kleinbedrijf relatief hard geraakt
2. Belangrijke sectoren van het kleinbedrijf worden geconfronteerd met structurele veranderingen en het kleinbedrijf slaagt er niet altijd goed in om mee te gaan in deze veranderingen
3. De beschikbaarheid van zowel eigen als vreemd vermogen is momenteel beperkt voor het kleinbedrijf
4. Bij groeiende bedrijven beschikken eigenaren en werknemers van kleine bedrijven niet altijd over de benodigde vaardigheden om zich aan te passen aan de veranderende omstandigheden en nieuwe uitdagingen die groei met zich meebrengt
5. Een aantal (wettelijke) regelingen en verplichtingen is relatief onvoordelig voor het kleinbedrijf.

Als gevolg van de financiële crisis van 2008 en de daaropvolgende economische recessie is het voor MKB-ondernemers steeds lastiger geworden een bancair krediet te krijgen. Tegelijkertijd is de vraag naar financieringskredieten afgenomen, omdat er minder wordt geïnvesteerd (ING, 2013). Nu de economische groei weer aantrekt, neemt binnen het MKB ook de behoefte aan krediet toe.

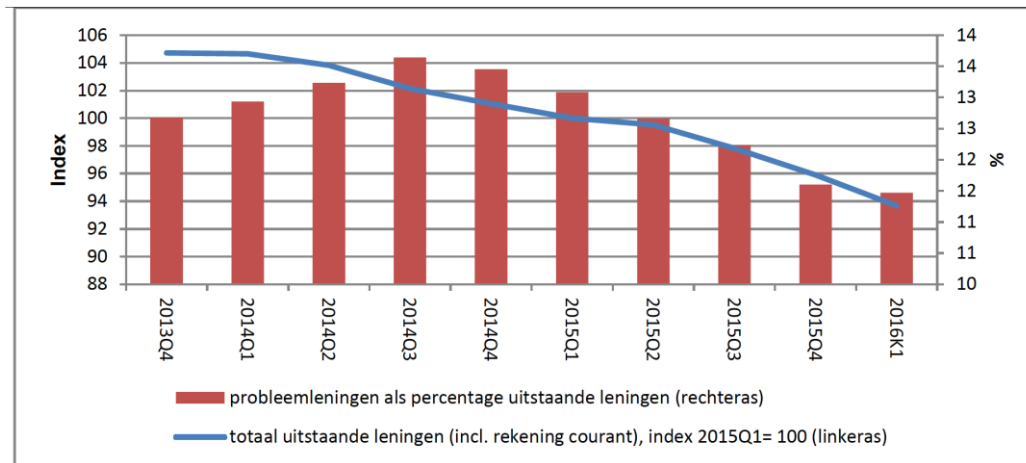
In een uitvoerige analyse zet de SEA-Commissie van de SER de problematiek rond de financiering van het MKB en de afhankelijkheid van het MKB van de banken uiteen. We volgen hieronder grotendeels de analyse van de SER-commissie.

4.1 DE KREDIETBEHOEFTE VAN HET MKB

In vergelijking met het buitenland is het Nederlandse MKB sterk afhankelijk van vreemd vermogen dat bancair wordt gefinancierd. Deze afhankelijkheid van het MKB van de banken is relevant wanneer er een concrete kredietvraag bestaat. Uit de onderstaande grafiek blijkt dat het volume van de uitstaande leningen aan het MKB de afgelopen jaren is afgenomen (n.b. leningen aan financiële instellingen, zorg en vastgoed en bedrijven kleiner dan 2 personen zijn hierbij uitgesloten (Panteia, , 2016). Ongeveer 35% van de door de Financieringsmonitor onderzochte bedrijven heeft zich in 2015 georiënteerd op externe financiering. In totaal werd door het MKB voor €14 miljard krediet aangevraagd, terwijl €10 miljard werd gehonoreerd. De microbedrijven waren het minst succesvol in het verkrijgen van extern krediet. In vergelijking met het MKB in omringende landen worden kredietaanvragen van het Nederlandse MKB relatief vaak afgewezen (SER, 2014). De daling van het volume aan uitstaande leningen wordt voor deel verklaard door de afnemende vraag naar krediet als gevolg van de verzwakte positie van het MKB tijdens de crisisjaren. Verder geven de banken aan dat de kwaliteit van de kredietaanvragen is gedaald, waardoor de kans op afwijzing toenam. Juist bedrijven met een zwakkere financiële positie bleven kredieten aanvragen (McKinsey, 2014).

Veel MKB-bedrijven hebben echter geen behoefte aan externe financiering. Voor de financiering van het werkkapitaal en uitbreidingsinvesteringen wordt dikwijls de bedrijfswinst of familiekapitaal aangewend als financieringsbronnen.

Figuur 3. Uitstaande leningen en problemleningen van financiële instellingen aan het MKB in het niet-financiële bedrijven

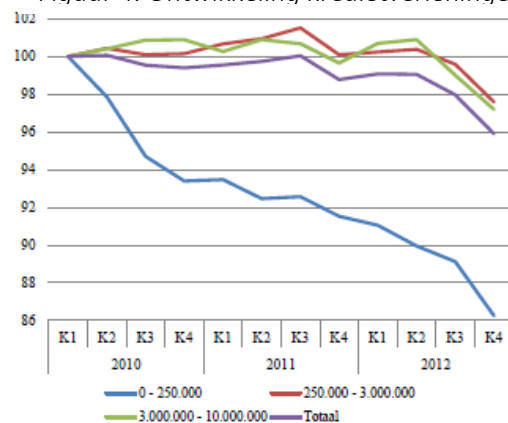


Bron: DNB/ECB, Bank Lending Survey (<http://www.dnb.nl/en/statistics/statistics-dnb/financial-institutions/banks/domestic-mfi-statistics-monetary/index.jsp>). Problemleningen zijn leningen met een betalingsachterstand van meer dan 90 dagen.

Bron: Pantheia, Financieringsmonitor, 2016

In het algemeen geldt, hoe kleiner het bedrijf, des te groter de afhankelijkheid van bancaire kredietverlening. Veel kleinbedrijven hebben werkkapitaal (kasgeld, debiteuren, voorraden) nodig. Banken zijn echter steeds minder bereid werkkapitaal te financieren indien er onvoldoende onderpand (mede als gevolg van waardeverlies hiervan tijdens de crisis) is of als er twijfel bestaat over de levensvatbaarheid van het bedrijf (Kamer van Koophandel en Hogeschool Utrecht, 2015). Deze twijfel wordt versterkt als de ondernemer en/of de werknemers over onvoldoende kennis en vaardigheden beschikken om het bedrijf door de groei heen te leiden of onzekere marktontwikkelingen op te vangen (bijv. a.g.v. nieuwe technologische ontwikkelingen) (McKinsey, 2014). Ondernemers die eerder met succes kredieten hebben aangevraagd hebben een hogere kans op krediettoekenning dan ondernemers die hier geen ervaring mee hebben (Kamer van Koophandel en Hogeschool Utrecht, 2015).

Figuur 4. Ontwikkeling kredietverleningen



Bron: SER, 2014

In het algemeen betaalt het MKB een hogere rente dan het grootbedrijf (Pantheia, Financieringsmonitor, 2016). De financiering van het MKB wordt kennelijk als een groter risico ervaren, waardoor ook een hoger risico-opslag wordt gevraagd door de financier. Het hoge risico bij financiering van het MKB is de belangrijkste reden voor afwijzingen van kredietaanvragen. Uit de onderstaande grafiek blijkt dat dit met name geldt voor de kleinere kredieten, die naar alle waarschijnlijkheid worden verstrekt aan de kleinste bedrijven. Van het MKB met een banklening heeft 85% een lening van minder dan €250.000 (SER, 2014).

Kredietverlening in de vorm van kleine kredieten is sterk afgenomen. Met de aantrekkende economie neemt ook de vraag naar externe financiering toe. De Financieringsmonitor 2016 schat de vraag naar externe financiering op €15 miljard. Zoals hiervoor is aangegeven worden kredietaanvragen, in vergelijking met die van het MKB in omliggende landen vaker afgewezen. De belangrijkste reden hiervoor is de relatief slechte financiële positie van het Nederlandse MKB (DNB, 2014, Kredietverlening en bancaire kapitaal). Uit bovenstaande cijfers blijkt dat het steeds lastiger wordt voor het MKB om toegang te krijgen tot externe financiering.

Vanuit het perspectief van het Vijfkrachtenmodel lijkt de voorlopige conclusie gerechtvaardigd dat de onderhandelingsmacht van het MKB ten opzichte van de bestaande, grote financiële instellingen gering is. Er is sprake van een historisch gegroeide, sterke afhankelijkheid van het MKB van deze grote banken. Als gevolg van de financiële crisis van 2008 werd deze sterke afhankelijkheid minder bezwaarlijk geacht, aangezien de kredietbehoefte relatief laag was.

4.2 MACHT EN ONMACHT VAN BANKEN

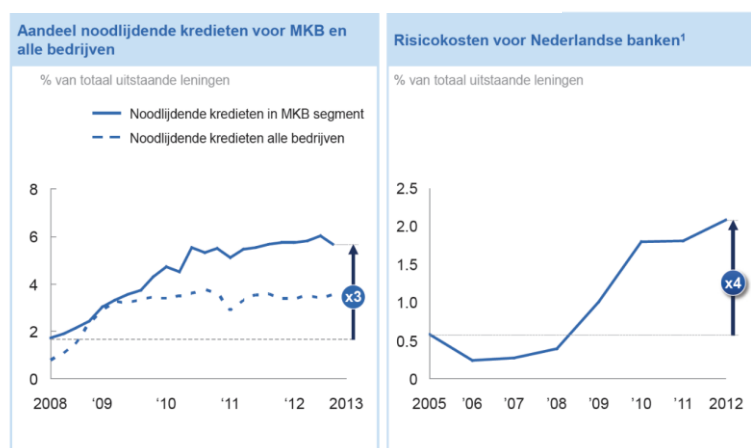
Tot aan de financiële crisis verstrekten banken relatief goedkope kredieten aan het MKB. Het aandeel vreemd vermogen in het MKB wordt op dit moment, en in vergelijking met het MKB in omliggende landen, als te hoog ervaren (SER, 2014: 43). Echter, ook lang voordat de crisis uitbrak was het voor Nederlandse banken, zoals uit onderstaande figuur blijkt, beperkt winstgevend om kredieten te verstrekken aan het MKB.

Als gevolg van de financiële crisis van 2008 verslechterde de winstgevendheid van de MKB-kredieten voor banken. Het aantal noodlijdende kredieten voor het MKB steeg, evenals de risicokosten voor de banken.

Het verhogen van de rente op de kredieten aan het MKB had niet veel zin, omdat het kleinbedrijf deze niet kon of wilde betalen (McKinsey, 2014). Bovendien verstrekten banken liever kredieten aan financieel gezonde kleinbedrijven (concurrentie van winstgevendende alternatieven).

Als gevolg van de Basel-3-regelgeving zijn de kapitaalseisen voor banken verhoogd, waardoor het voor banken minder aantrekkelijk werd kredieten te verschaffen aan bedrijven, met name aan het kleinbedrijf (voor leningen aan het kleinbedrijf moeten banken 6-14% kapitaal aanhouden) (McKinsey, 2014). Toch bestaat er twijfel over de vraag of de strengere kapitaalseisen banken verhinderen kredieten te verstrekken aan het MKB (Harmsen en Nagel, 2015). De Nederlandse Bank (2014) meent dat de Nederlandse banken voldoende gekapitaliseerd zijn om aan de kredietvraag te voldoen bij

Figuur 5. Ontwikkeling kredietverleningen



¹ Inclusief grotere bedrijven (omzet <EUR 250 mln). De risicokosten voor het kleinbedrijf zijn naar verwachting hoger
BRON: OECD Economic Outlook 2013, McKinsey

Bron: McKinsey, 2014

economisch herstel. Zo investeert ING in Chinese crowdfunding bedrijven hetgeen niet mogelijk zou zijn wanneer er sprake zou zijn van een tekort aan kapitaal of financiering (Harmsen en Nagel, 2015).

Op basis van het voorgaande kan worden geconcludeerd dat de onderhandelingsmacht van de bestaande, grote banken ten opzichte van het MKB groot is. Een toenemende vraag van het MKB naar krediet leidt slechts in beperkte mate tot een toename in het verstrekken van kredieten. De individuele MKB-onderneming is geen partij voor de grote banken. De hoge risico's, de beperkte winstgevendheid van deze kredietverlening aan het MKB en de nieuwe Bazel-wetgeving zijn hierin beperkende factoren en zorgen ervoor dat het MKB slecht wordt bediend door de grote banken.

5. DE ONMACHT VAN DE MARKT

Naast de ontwikkelingen aan de vraag- en aanbodzijde die hebben geleid tot een verslechtering van de kredietverlening aan het MKB noemt de SEA-Commissie van de SER het marktfalen als aanvullende verklaring voor de knelpunten in de financiering van het MKB. Van marktfalen is sprake wanneer vraag en aanbod niet goed tot elkaar kunnen komen. Hiervan lijkt in Nederland sprake, omdat er enerzijds sprake is van beperkte vraag naar kredieten van de kant van het MKB, terwijl anderzijds veel kredietaanvragen worden afgewezen door kredietverstrekkers. We bespreken drie oorzaken van marktfalen: informatiegebreken, coördinatiegebreken en marktmacht.

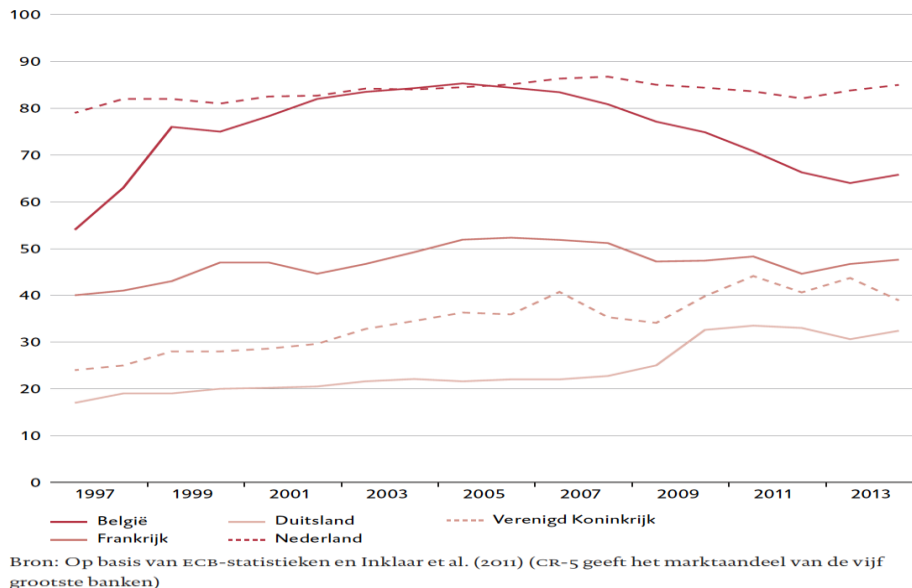
Informatiegebreken kunnen een belangrijke oorzaak zijn voor marktfalen. Hiervan blijkt sprake te zijn in de financiering van het MKB. Voor banken is het relatief duur om de kredietwaardigheid van het MKB in te schatten. Bovendien zijn de data waarop de banken de kredietwaardigheid moet beoordelen vaak niet actueel, waardoor geen accuraat beeld ontstaat van de financiële situatie van het betrokken bedrijf (Interview Bootz24). Tegelijkertijd zijn MKB-bedrijven niet altijd in staat adequate informatie te verstrekken van de kredietverlener. De procedures zijn voor het MKB bovendien vaak omslachtig, waardoor het lang kan duren voordat de bank tot kredietverstrekking overgaat (Interview Bootz24). De onzekerheid die ontstaat als gevolg van gebrekkige informatie kan door banken worden vertaald in hogere risico-opslagen. Hogere risico-opslagen leiden op hun beurt echter weer tot een lagere kredietwaardigheid, waardoor de kans op kredietafwijzing weer wordt vergroot.

Coördinatieproblemen hangen vaak nauw samen met informatieproblemen en dragen verder bij aan het marktfalen. Kleine kredietaanvragen, waarvan meestal sprake is bij het MKB, zijn relatief bewerkelijk en vereisen veel coördinatiekosten. De relevante gegevens zijn bij het MKB niet altijd in de juiste vorm beschikbaar en/of geautomatiseerd waardoor veel overleg noodzakelijk is om tot een juiste kredietaanvraag te komen. Deze extra transactiekosten zullen moeten worden verwerkt in de prijs, die daardoor te hoog wordt voor veel MKB-bedrijven. Dit speelt ook bij de secularisatie van kredieten (bundelen van individuele kredieten tot grotere, verhandelbare pakketten). Door het bundelen van vele kleine, ongelijksoortige kredieten stijgen de transactiekosten.

Een andere veel genoemde oorzaak van het marktfalen is **marktmacht** (monopolie, oligopolie, kartel). Als gevolg van marktmacht in de financiering van het MKB zouden de prijzen voor kredieten kunnen worden verhoogd, waardoor er uiteindelijk minder krediet wordt verstrekt. Hoewel de financiële infrastructuur in Nederland wordt gedomineerd door een zeer beperkt aantal grote banken blijkt dat er, volgens een recente studie van AMC (2014), er van marktmacht geen sprake is. Dit neemt niet weg

dat de grote concentratie van de bankensector in Nederland niet problematisch is wat betreft de kredietverstrekking aan het MKB. Indien een kredietaanvraag wordt afgewezen, zijn er weinig alternatieven voor de MKB-ondernemer.

Figuur 6. Concentratieratio's in Europese landen



Bron: WRR, 2017

De hoge concentratiegraad van de Nederlandse bankensector brengt bovendien met zich mee dat de markt voor kredietfinanciering niet erg toegankelijk is voor nieuwe toetreders. De winstgevendheid van kredietverstrekking voor banken aan het MKB is beperkt, terwijl de risico's vrij hoog zijn. Nieuwe toetreders zullen, in deze sterke geconcentreerde banksector, snel naar een zekere schaalgrootte moeten werken om concurrerende kredietdiensten aan te kunnen bieden. Het MKB is echter gebaat bij heterogeniteit van de markt van aanbieders van kredieten, van zowel kleine als grote spelers. Op dit moment belemmeren de toetredingsregels en de minimum-omvang van financiële instellingen nieuwe toetreders. De omvangrijke regelgeving die bestaat om de stabiliteit van het financieel systeem te garanderen kan dus een onbedoeld negatief effect hebben op de toetreding van nieuwkomers die niet aan deze regelgeving kunnen voldoen. Dit effect staat bekend als "too small to comply" (E&Y, Advies regeldruk bij kredietverstrekking, 2015).

Ondanks de komst van nieuwe aanbieders op de markt van kredietverlening hechten MKB-bedrijven aan hun relatie met hun huisbankier, waarmee in de loop der jaren een vertrouwensband is opgebouwd (Bijlsma et al, 2015). Wanneer MKB-bedrijven zich oriënteren op een kredietaanvraag zoeken ze in eerste instantie advies bij hun huisbankier die de situatie van het bedrijf goed kent (Financieringsmonitor 2016). Veel MKB-bedrijven zijn derhalve 'locked-in' in de totale dienstverlening die de grote banken bieden. De kosten voor het overstappen (switching costs) naar een alternatieve financier zijn derhalve hoog.

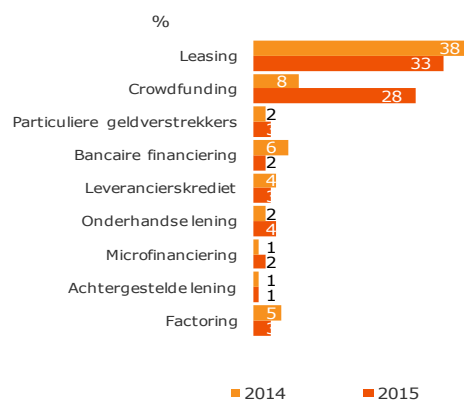
6. ALTERNATIEVE FINANCIERINGSVORMEN VOOR HET MKB

Uit het voorgaande blijkt dat de grote banken het MKB slecht kunnen voorzien in hun kredietvraag. Om deze reden wordt van diverse zijden gepleit alternatieve financieringsbronnen voor het MKB. Met de aantrekkende economie wordt deze roep steeds luider. Hoewel steeds meer alternatieve financieringsmogelijkheden op de markt verschijnen verloopt de adoptie ervan door het MKB traag. Financiering uit eigen vermogen en bankfinanciering zijn nog altijd de meest gebruikte financieringsbronnen (ING Economisch Bureau, 2013).

Op Europees en nationaal niveau zijn recentelijk diverse initiatieven ontplooid om de kredietverstrekking aan het MKB te verbeteren. De onderstaande tabel geeft een overzicht van de belangrijkste Europese en nationale initiatieven.

We zullen hier niet nader ingaan op de verschillende initiatieven, maar het overzicht geeft aan dat de kredietverlening aan het MKB bij verschillende overheden serieuze aandacht heeft. Een ander initiatief is de lancering van de *Nationale Financieringswijzer* (2015)

Figuur 7. Soorten kredietverlening



Bron: TNS, 2015

Dit is een gezamenlijk initiatief van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland, Kamer van Koophandel, VNONCW, MKB Nederland, Nederlandse Vereniging van Banken. De *Financieringswijzer* is een web portaal dat ondernemers helpt bij het zoeken naar publieke en private partijen die een rol kunnen spelen bij de financiering van hun bedrijf. Niettemin vindt de MKB-ondernemer nog moeizaam zijn weg naar alternatieve financieringsbronnen. Uit de recent onderzoek (2015) naar de toekomst van MKB-financiering onder 560 MKB-bedrijven blijkt dat alle vormen van financiering langzaam bekender worden (TNS, 2015). 31% kijkt weleens naar alternatieve vormen van financiering.

Wanneer gevraagd wordt spontaan alternatieve vormen van financiering te noemen blijkt vooral crowdfunding steeds vaker te worden genoemd. Hierbij moet worden opgemerkt dat bekendheid, in dit geval crowdfunding, niet zondermeer leidt tot meer gebruik ervan. Het onderzoek van de Kamer van Koophandel en de Hogeschool Utrecht (oktober 2015) blijkt dat niet kennis, maar ervaring met alternatieve financieringsvormen leidt tot een grotere kans op het overwegen, aanvragen en ook toewijzen van alternatieve financiering aan het MKB. Opvallend is dat 73% aangeeft dat financiering op dit moment geen probleem vormt en dat het eigen vermogen een steeds belangrijker financieringsbron wordt. Hoewel een aanzienlijk deel (58%) van de onderzochte MKB-bedrijven vindt dat men te afhankelijk is van bankfinanciering, vindt men wel dat banken een grotere adviserende rol moeten krijgen in de advisering van financieringsvormen. 64% geeft aan behoefte te hebben aan hulp bij financieringsaanvragen, terwijl 61% behoefte heeft aan laagdrempelige informatie die hen op weg helpt naar passende financiering. Slechts 6% is bekend met de Nationale Financieringswijzer. De gemiddelde MKB-er blijkt nog nauwelijks bekend te zijn met nieuwe financieringsvormen.

Er bestaat een groot aantal verschillende alternatieve financieringsvormen. Voor een uitgebreide bespreking hiervan verwijzen wij naar het artikel *Financiering in kaart: Opties voor het MKB* van Treur (2015).

Uit het bovenstaande blijkt dat ook in de relatie tussen MKB en aanbieders van alternatieve financiering sprake is van marktfalen, in ieder geval wat de informatievoorziening betreft. Er lijken voldoende alternatieve financieringsvormen aanwezig in de markt, maar de bekendheid hiermee bij de MKB-ondernemers is nog vrij gering. Ook bleek dat wanneer kennis wel aanwezig is, dit nog niet automatisch leidt tot gebruik van alternatieve financieringsvormen. Kennelijk slagen de nieuwe aanbieders van kredieten er nog onvoldoende in MKB-ondernemers te verleiden om over te stappen van de bank naar alternatieve financieringsvormen. Om meer inzicht te krijgen in de wijze waarop fintech bedrijven MKB-bedrijven te overtuigen om over te stappen schetsen we hieronder drie bedrijfskasussen van fintech bedrijven.

7. FINTECH BEDRIJVEN

Tot nu toe bespraken we de ontwikkelingen rond de financiering van het MKB voornamelijk vanuit een macro-perspectief. Om een concreet beeld te schetsen van mogelijke fintech oplossingen voor het MKB beschrijven we drie bedrijfskasussen op het gebied van (invoice) factoring aan het MKB. Bij invoice factoring koopt de dienstverlener de factuur van de MKB'er en betaalt het openstaande factuurbedrag (of een percentage hiervan). Uit onderzoek van Graydon (2015) onder 1200 MKB-ondernemers (tot 250 werknemers, inclusief zzp'ers) blijkt dat slechts de helft van de MKB-bedrijven op tijd betaald krijgt. Voorts blijkt dat twee derde van alle facturen in het MKB binnen dertig dagen betaald wordt.

De voordelen invoice factoring zijn dat de MKB'er snel over liquide middelen beschikt en dat het debiteurenbeheer wordt overgenomen. Hierdoor blijven de financieringskosten beperkt en kan het werkkapitaal worden ingezet om de groei van het bedrijf te financieren (ING Economisch Bureau, 2015). De dienstverlener ontvangt een bepaald percentage van het factuurbedrag voor de dienstverlening. Grote financiële dienstverleners, zoals de banken, hebben vaak moeite om deze dienst te verlenen, omdat het dikwijls om relatief kleine bedragen gaat en omdat de controle van de MKB-klant en debiteur (vaststellen en monitoren van de kredietwaardigheid) omslachtig is. De aanbieders van deze fintech-oplossingen concurreren elkaar op basis van kwaliteit, snelheid en prijs van deze dienstverlening.

Bij de beschrijving van de bedrijfskasussen beschrijven richten we ons op het verdienmodel, het perspectief van het fintech bedrijf op de financiële sector (concurrentie en samenwerking) en op het MKB in de logistieke sector. De beschrijvingen geven het perspectief van de ondernemers van drie fintech bedrijven.⁴

⁴ We hebben hier gekozen voor het presenteren van het ondernemersperspectief, omdat dit een goed en levendig beeld schets van de motivatie en doelstellingen van fintech bedrijven. Bovendien is het niet verantwoord te generaliseren op basis van drie kasussen.

7.1 CASUS 1: BOOTZ24

VERDIENMODEL

Boozt24 is begonnen als spin-off van de ING, na het barsten van de dot-com bubbel is het als onafhankelijk bedrijf begonnen.

Dagelijks wordt de waarde van de kredieten binnen een portefeuille van een klant berekend en op basis daarvan wordt een lening verstrekt. Boozt24 maakt gebruik van een dynamisch financieringsmodel, wanneer er risico ontstaat wordt er minder krediet beschikbaar gesteld waardoor het risico weer deels wordt opgeheven. Boozt24 heeft als doel het MKB te koppelen aan de kapitaalmarkt zonder tussenkomst van banken. De facturen van alle ondernemers worden gebundeld. Boozt24 financiert de pool van facturen op de kapitaalmarkt. De missie van Boozt24 is om het MKB dezelfde dienstverlening te bieden, zoals die door banken wordt geboden aan grote bedrijven. Door het poolen van facturen zijn zij in staat krediet te verstrekken tegen een lagere rente.

Boozt24 richt zich op MKB-bedrijven met een minimale omzet van €250.000.

CONCURRENTIE EN SAMENWERKING MET BANKEN EN ANDERE FINTECH BEDRIJVEN

Banken maken voor het opstellen van credit ratings voor het MKB gebruik van te oude data, waardoor de risicobeoordelingen minder betrouwbaar zijn. Boozt24 maakt een risicobeoordeling op basis van een analyse van facturen, waaruit het betaalgedrag en de betrouwbaarheid van de debiteuren naar voren komt. Doordat er op verschillende plekken binnen de supply-chain metingen verricht worden is het mogelijk om eventuele risico's en faillissementen in een vroeg stadium te voorspellen. Het belangrijkste voordeel van de dienstverlening van Boozt24 ten opzichte van banken, die een keer per jaar meten, is dat de gegevens up-to-date, omdat de van de klant elke dag worden geanalyseerd. Hierdoor worden risico's beter gemeten en in kaart gebracht en is Boozt24 in staat kredietniveaus en tarieven aan te passen.

De concurrenten van Boozt24 waren aanvankelijk de factoraars, maar door de manier waarop Boozt24 de facturen kopen (financiering via de kapitaalmarkt) wil Boozt24 concurreren op prijs. Boozt24 ziet zichzelf in toenemende mate als een alternatief voor de rekening-courant van de bank. Vanwege de regelgeving voor de bankensector (Bazel-3), wordt het voor banken steeds rendabel om kredieten te verlenen aan het MKB. Door de lage credit rating van het MKB worden banken gestraft door de regelgeving wanneer zij deze bedrijven financieren. Door het risicomanagementsysteem heeft Boozt24 zich ontwikkeld tot een investment grader, waardoor ook pensioenfondsen in het bedrijf mogen investeren. De structuur van Boozt24 is Bazel-3-compliant en hoeft zich bovendien met minder regelgeving rekening te houden dan de traditionele financiële instellingen.

Er is druk vanuit de Nederlandse politiek op de banken om het MKB beter te gaan bedienen, maar tegelijkertijd zorgt de ECB ervoor dat banken een hogere prijs moeten vragen aan het MKB. Boozt24 ziet wel dat banken de concurrentie proberen aan te gaan met fintech bedrijven (onder meer ABN Amro met New10). Banken zijn, volgens de ondernemer, trager dan onafhankelijke fintech startups vanwege grote legacy-problemen in de IT-infrastructuur maakt banken. Bovendien brengen legacy-problemen hoge IT-kosten met zich mee. Hierdoor ziet Boozt24 de banken op de lange termijn niet als een bedreiging.

Bootz24 wil niet door een bank overgenomen worden, omdat dit tegen de missie van het bedrijf indruist, namelijk: banken hoeven geen onderdeel te zijn van de financiering van het MKB. Op termijn wil Bootz24 zelf ook in Nederland een bankvergunning verwerven (bank licentie light), zoals Bootz24 deze nu in Peru heeft. Het verstrekken van bankvergunning aan nieuwkomers als Bootz24 wordt door de banken tegengewerkt, omdat zij hierdoor hier dominante positie in de financiële sector bedreigd zien. Bootz24 zoekt ook de samenwerking op met fintech bedrijven op het gebied van leasing en vastgoed. Bootz24 meent dat, wanneer het bedrijf dan ook een eigen banklicentie heeft, de rol van de banken overbodig wordt.

LOGISTIEKE SECTOR

Het aandeel van MKB-bedrijven uit de logistieke sector is heel klein in het klantenbestand van Bootz24. Logistieke MKB-bedrijven zijn over het algemeen niet erg bekend met fintech oplossingen. Bovendien denken veel MKB-ondernemers dat fintech diensten duurder zijn dan de diensten van bestaande banken. Er is duidelijk een gebrek aan kennis binnen deze sector. Vanwege het gebrek aan kennis bij de MKB-ondernemers werkt Bootz24 samen met financieel adviseurs voor het MKB. Bootz24 zoekt tevens naar integratie van andere financiële diensten, bijvoorbeeld boekhoudsystemen, waardoor bredere dienstverlening kan worden aangeboden. Verder probeert Bootz24 meerdere bedrijven uit dezelfde supply-chain te interesseren voor hun diensten, waardoor een community ontstaat met een gedeeld betaalgedrag. Bovendien stelt zo'n supply-chain community Bootz24 in staat de risico's beter te meten, de tarieven laag te houden en de liquiditeit te vergroten.

7.2 CASUS 2: DEBITEURENBEURS

VERDIENMODEL

Debiteurenbeurs wil zich van de andere factoring bedrijven onderscheiden door de aangeboden facturen niet door Debiteurenbeurs niet zelf op te kopen, maar deze via een online platform ter financiering aan te bieden aan een pool van geselecteerde investeerders. De aangeboden facturen worden eerst gescreend en vervolgens verkocht via een veiling waar investeerders concurreren op het voorschotpercentage en de aangeboden rente. Nadat er een match gevonden is tussen ondernemer en investeerder ontvangen het MKB-bedrijf binnen enkele dagen het voorschot en wordt er een 'success fee' van 2.5% afgedragen aan Debiteurenbeurs. Debiteurenbeurs richt zich voornamelijk op kleine, snelgroeiende MKB-bedrijven, die een deel van hun werkkapitaal extern willen financieren. Op dit moment bestaat er, volgens Debiteurenbeurs, een matchingsprobleem tussen potentiële financiers en kredietvragers. Debiteurenbeurs wil met zijn online platform hiervoor een oplossing bieden.

CONCURRENTIE EN SAMENWERKING MET BANKEN EN ANDERE FINTECH BEDRIJVEN

Onderzoek van de KvK heeft geeft aan dat Nederlandse ondernemers relatief slecht thuis zijn op financieel-juridische terrein. In Nederland zijn ondernemers gewend om voor hun kapitaal bij banken aan te kloppen. Zij zijn niet goed op de hoogte van de alternatieven zijn voor het aantrekken van kredieten. Nu trekken banken zich deels terug en bestaat er voor ondernemers geen andere keuze dan op zoek te gaan naar alternatieven. De markt is erg gefragmenteerd met rond de 200 verschillende aanbieders wat de keuze alleen nog maar moeilijker maakt. Er bestaat wel veel interesse als het gaat om oplossingen, maar er is gewoonweg een gebrek aan kennis voor het maken van de keuze. Er bestaan ook te weinig instrumenten om hen daarbij te helpen. Normaal gesproken helpt een accountant bij het maken dit soort keuzes, maar ook hij mist het overzicht van alternatieve financieringsbronnen. Hierdoor

is het lastig voor de MKB-ondernemers om Debiteurenbeurs te vinden en voor Debiteurenbeurs om de ondernemer te bereiken. Dit geldt niet alleen voor Debiteurenbeurs, maar ook voor andere aanbieders van alternatieve financiering. Debiteurenbeurs probeert zo weinig mogelijk over het financiële product te praten en zoveel mogelijk over concrete problemen en oplossingen.

De competitie die ontstaat door de veiling zorgt voor een lagere rente voor de ondernemers. Daarnaast zorgt de transparantie ervoor dat de ondernemers het gevoel krijgen dat zij een eerlijke prijs betalen, omdat deze via de markt tot stand gekomen is. Dit wordt bevestigd door het feit dat er een werkelijk verschil in prijs zit tussen goede (laag risicoprofiel) en slechte debiteuren (hoog risicoprofiel). Bovendien versterkt dit het zelfvertrouwen van de ondernemer, omdat hij zich niet langer ziet als kleine partij tegen de grote financiers.

Debiteurenbeurs ondervindt geen directe concurrentie van banken, omdat men zich richt op bedrijven met een geringe omvang waarvoor traditionele financiële instellingen geen winstgevend krediet kunnen verschaffen. Volgens Debiteurenbeurs beoordelen banken kredietaanvragen op basis van risicomodellen te grof zijn, waardoor veel kredietaanvragen onterecht worden afgewezen. Debiteurenbeurs kan deze kleine bedrijven wel vaak een oplossing bieden.

Volgens Debiteurenbeurs bepalen de grote banken het risicoprofiel van de kredietaanvrager. Op basis hiervan wordt besloten een krediet te verlenen. Debiteurenbeurs meent dat dit niet terecht is, omdat het risico niet ligt bij de kredietaanvrager zelf, maar bij de debiteuren van de kredietaanvrager. Wanneer de debiteur voldoet aan de gestelde eisen, kan er snel kapitaal verstrekt. Zo kan zelfs de liquiditeit van verlieslijdende bedrijven worden verhoogd mits zij betrouwbare debiteuren hebben.

Debiteurenbeurs geeft aan dat het voor bestaande, grote banken lastig zal zijn om zelf fintech diensten te ontwikkelen. Dikwijls gaat dit traag en zijn de ontwikkelkosten hoog. Debiteurenbeurs geeft hiervan de ontwikkeling van *New10* door ABN Amro als voorbeeld. Debiteurenbeurs verwacht dat de grote banken in de toekomst steeds vaker kleine fintech startups zullen gaan opkopen en deze integreren in hun eigen dienstverlening (vergelijk de farmaceutische industrie). Een recent voorbeeld hiervan in de financiële sector is het opkopen van Chinese crowdfunding bedrijven door ING.

7.3 CASUS 3: VOLDAAN

VERDIENMODEL

Voldaan brengt de betaaltermijn van business-to-business facturen terug tot één dag. Voldaan richt zich op invoice factoring op basis van individuele facturen. Voldaan koopt de openstaande facturen van de ondernemer op en brengt een rentepercentage in rekening voor de geleverde diensten. Voldaan richt zich B2B facturen van debiteuren in de BeNeLux en Duitsland met een minimum van €1000.

CONCURRENTIE EN SAMENWERKING MET BANKEN EN ANDERE FINTECH BEDRIJVEN

Voldaan concentreert zich vooral op de snelheid van financiële dienstverlening aan MKB-bedrijven. In de logistieke sector zijn de betaaltermijnen vrij lang, gemiddeld veertig dagen, maar dit loopt soms uit tot wel 120 dagen. Veel MKB-bedrijven beschikken over onvoldoende financiële middelen om deze lange betaaltermijnen (en overschrijdingen) te overbruggen.

Voldaan concentreert zich sterk op haar kernactiviteit, invoice factoring, en heeft geen plannen om haar diensten uit te breiden. Het belangrijkste argument hiervoor is dat, bij verdere uitbreiding van diensten in de supply chain, huidige business partners, zoals Exact, concurrenten kunnen worden

Ook Voldaan ziet dat de grote banken zich in de afgelopen jaren steeds verder terugtrekken uit de kredietverlening aan het MKB. Hierbij lijken de vereisten voor het MKB om in aanmerking te komen voor factoring bij banken steeds strenger te worden.

De grootste uitdaging voor Voldaan ligt in het vergroten van de bekendheid van de factoringdienst bij de potentiële MKB-afnemers. Veel MKB-ondernemers weten niet dat zij hun liquiditeitspositie kunnen verbeteren door hun facturen kunnen te verkopen. Voldaan ziet geen grote verschillen in financiële kennis bij MKB-ondernemers uit verschillende groottecategorieën; de financiële kennis is bij het micro- en kleinbedrijf is in het algemeen vrij laag. Om de kennis binnen het MKB te vergroten werkt Voldaan mee aan diverse onderzoeken. Daarnaast richt Voldaan zich op financieel intermediairs: financieel adviseurs, accountants en banken en besteedt het meer aandacht aan marketing in de richting van MKB-ondernemers. Voldaan werkt hierbij steeds vaker samen met andere bedrijven, zoals Qredits en Spotcap.

Banken hebben inmiddels al vergelijkbare fintech-initiatieven opgezet, maar deze zullen volgens Voldaan uiteindelijk toch stranden. Voldaan verwacht dat, wanneer kredietverlening vergaand kan worden geautomatiseerd, grote banken meer interesse zullen gaan tonen voor financiële dienstverlening aan het MKB. Het is dan mogelijk dat zij acquisities gaan verrichten of partnerships op zullen zetten in deze markt. Voldaan werkt op dit moment al samen met banken (onder andere SNS en Knab). Voldaan bedient klanten die de banken zelf niet kunnen of willen bedienen. Voldaan wil geen bancaire diensten gaan aanbieden. Hierdoor is een zeer goede samenwerking met de banken ontstaan, maar dit betekent niet dat men wil worden overgenomen door een van de banken.

Voldaan meent dat vertrouwen een belangrijke rol speelt in de financiële sector. De ondernemer begint zijn zoektocht dikwijls bij mensen die hij/zij kent en vertrouwt, vaak de bank of financieel adviseur. Het zal een tijd duren voordat de nieuwe financiële diensten binnen de markt een commodity wordt. Vertrouwen zal daar een belangrijke rol in gaan spelen. Om deze reden is het een goede zaak dat er gedegen regulering van de financiële sector plaatsvindt.

De korte beschrijvingen van de drie fintech bedrijven geven goed aan zij op geheel verschillende wijzen in de kredietbehoefte van het MKB willen voorzien (kapitaalmarkt, crowdfunding, zelf financiering). Verder kwam duidelijk naar voren dat deze fintech bedrijven zich sterk richten op betere (snelheid, accuratesse, timing, kwaliteit) en goedkopere dienstverlening aan het MKB. De fintech bedrijven profileren zich vooral scherp ten opzichte van de grote banken, waarvan wordt aangegeven dat deze steeds minder in de kredietbehoefte van het MKB kan voorzien.

Niettemin werd duidelijk dat de positie van fintech bedrijven in de markt van kredietverlening aan het MKB nog enkele duidelijke zwakten kent. De eerste is de relatieve onbekendheid van de MKB-ondernemers met deze nieuwe financiële diensten. De tweede, en nauw samenhangend met de eerste, is het gebrek aan financiële kennis (financial literacy) bij veel MKB-ondernemers. De derde is de traditionele afhankelijkheid van en vertrouwen in de grote banken van het MKB. Naarmate de

dienstverlening meer complex is, stijgt de vraag naar vertrouwen. Naarmate de dienstverlening meer wordt geautomatiseerd neemt ook het persoonlijk contact tussen MKB-ondernemer en dienstverlener af. De vierde is de fragmentatie en diversiteit in de dienstverlening. Veel MKB-bedrijven zijn gewend de banken te beschouwen als een 'wholesale' dienstverlener. Dat betekent dat men bij de bank diverse financiële diensten afneemt, die vaak tevens als financieel adviseur optreedt. Bij een fragmentatie van markt voor financiële dienstverlening moeten MKB-bedrijven voor verschillende financiële diensten op zoek naar verschillende dienstverleners, waardoor de zoek- en transactiekosten sterk zullen toenemen.

8. HET MKB IN DE LOGISTIEK

De adoptie van fintech diensten door het MKB in de logistieke sector is niet alleen afhankelijk van het aanbod van deze diensten door banken en Fintech bedrijven, maar vooral van de innovatiebereid en innovatievermogen van de MKB-bedrijven zelf. Vanwege de combinatie van financiële en IT-innovatie kunnen we spreken van een dubbele innovatie-uitdaging. Deze dubbele innovatie-uitdaging kan niet los worden gezien van innovatieve ontwikkelingen binnen de Nederlandse logistieke sector.

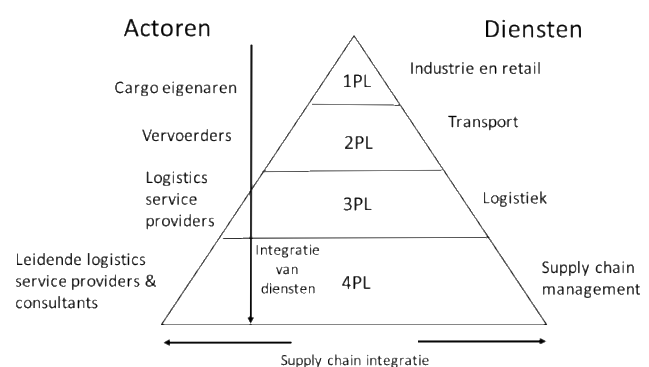
In de afgelopen 10 jaar is het logistieke landschap in Nederland sterk veranderd. Met name als gevolg van logistieke outsourcing hebben de Logistics Service Providers (LSP) zich als belangrijke spelers in de logistieke sector kunnen ontwikkelen (zie figuur 9). Deze LSP's zijn zich in de loop der jaren tevens meer gaan richten op Value Added Logistics (VAL), zoals voorraadbeheer, douaneafhandeling, kwaliteitscontroles en ompakken (Pantheia, 2015). De concurrentie en de noodzaak om de afstand tot de consument te verkleinen zijn groot (meer servicegerichtheid) en dwingen de bedrijven in de logistieke sector efficiënter te opereren. Door het flexibiliseren van de kosten en continue proces- en effectiviteitsverbetering zijn de gemiddelde logistieke keten kosten in de afgelopen jaren van 12% naar 6% gedaald (Pantheia, 2015).

De markt voor logistieke dienstverlening wordt sterk gedomineerd door deze LSP's, waarvan de top tien, groot geworden door fusies en overnames, voornamelijk bestaat uit internationale (vnl. Duitse) LSP's. Het is goed mogelijk dat de concurrentie in de logistieke sector verder zal toenemende door de komst van nieuwe toetreders (á la Amazon en Uber) en nieuwe logistieke concepten (bijvoorbeeld geautomatiseerde warehouses).

De MKB-bedrijven bevinden zich *Figuur 8. Piramide actoren en diensten in logistiek*

voornamelijk in de 2PL-categorie. In het goederenvervoer over de weg zijn ongeveer 12.000 bedrijven actief, waarbij aan de bovenkant van de markt meer grote bedrijven ontstaan en aan de onderkant meer kleine bedrijven. De middengroep wordt steeds kleiner.

MKB-bedrijven in de logistiek kampten lange tijd met grote achterstanden op het gebied van ICT (zie hiervoor o.a. Van Baalen Beije, 1998, Van Baalen et al, 2002). Deze achterstanden werden vooral problematisch in de informatie-uitwisseling met grote vervoers- en transportbedrijven. In de loop der jaren is veel geïnvesteerd in ICT, hetgeen



onder andere geleid tot forse digitalisering van informatiestromen binnen en tussen logistieke bedrijven (Panteia, 2015).

Onze indruk, gebaseerd op gesprekken met fintech- en MKB-ondernemers is echter dat de problemen rond de kredietverlening aan het MKB voor de logistieke sector niet veel afwijkt van de patronen die hiervoor zijn geschetst. Dat wil zeggen dat er in het algemeen sprake is van onbekendheid met fintech oplossingen en dat MKB-ondernemers nog in de meeste gevallen kiezen voor een van de grote banken als leverancier van diverse financiële diensten (inclusief financieel advies). Deze onbekendheid en bankafhankelijkheid hangt nauw samen met wat dikwijls 'financial illiteracy' wordt genoemd. We hebben hiervoor aangegeven dat dit niet alleen de kennis, maar ook de ervaring met alternatieve financieringsvormen betreft

9. BANKEN EN FINTECH BEDRIJVEN: INNOVATIE, CONCURRENTIE EN SAMENWERKING

Naast de nieuwe financieringsvormen en nieuwe aanbieders van kredietverlening zoeken ook de banken naar innovatieve financieringsmogelijkheden voor het MKB. Hoewel de omvang van alternatieve financieringsvormen in Nederland nog beperkt is, schat De Nederlandse Bank in een recente analyse dat de impact van fintech diensten op termijn groot kan zijn voor de huidige grote banken. De Nederlandse Bank wijst op verschillende soorten risico's die kunnen ontstaan, mede als gevolg van de opkomst van fintech bedrijven. Volgens PwC (2016) denkt 83% van de ondervraagde financiële instellingen dat verschillende aspecten van de huidige bankdiensten risico lopen als gevolg van de opkomst van de fintech bedrijven.

De technologische innovaties, waarvan fintech bedrijven gebruik maken, maken het moeilijk voor gevestigde banken hun diensten winstgevend te blijven aanbieden. Fintech bedrijven specialiseren zich meestal in een product of dienst waarmee zij de concurrentie met gevestigde banken aangaan. De laatsten bieden vaak een totaalpakket van diensten aan, waarbij het verlies van de ene dienst kan worden gecompenseerd door de winst op een andere dienst. Wanneer fintech bedrijven zich concentreren op een bepaalde dienst kan van kruissubsidiëring door de banken binnen het totaalpakket geen sprake meer zijn. Aangezien de winstgevendheid van de kredietverlening aan het MKB toch al onder druk staat, zal kredietverstrekking door traditionele banken nog problematischer worden.

Voor de traditionele banken is het overigens niet eenvoudig vergelijkbare fintech diensten aan te bieden. Allereerst zullen zij hun verdienmodellen drastisch moeten wijzigen om concurrerend te blijven. Bovendien zullen zij hun ICT-infrastructuur (legacy-systemen) dienen te vernieuwen om de nieuwe technologische innovaties te integreren (DNB, 2015). Op dit moment vormen de grote, vaak logge IT-systemen een belemmering om innovatieve diensten aan te bieden die concurrerend zijn met die van Fintech bedrijven (Interview ABN AMRO, 2017). Vanuit het perspectief van De Nederlandse Bank zal de opkomst van Fintech bedrijven, maar ook die van grote internetgiganten als Google, Apple en Amazon, de banksector complexer en minder transparant maken.

Verschillende banken proberen te innoveren door het opzetten van 'innovation centres' of 'innovation labs' binnen het bedrijf (zie ook: <https://thefinancialbrand.com/64965/bank-innovation-labs/>). Zo heeft ABN AMRO zeven jaar geleden een 'innovation centre' opgezet binnen het bankbedrijf. In de praktijk

blijkt het uiteindelijk toch lastig om de innovaties die in deze innovation centres en innovation labs worden ontwikkeld binnen de bank te vertalen in een concrete marktproducten.

Recentelijk heeft ABN-AMRO een innovatief bedrijf, *New10* buiten de bank om opgezet als reactie op het groeiend aantal Fintech bedrijven (Banken.nl, 2017). *New10* is een online financieringsplatform die zich richt op jonge, veelbelovende bedrijven uit het MKB. *New10* verstrekt kredieten van €20.000 tot 1 miljoen. Via een website kunnen ondernemers hun kredietaanvraag samenstellen op basis van het doel, het soort bedrijf, de looptijd en de hoogte van de lening. Een algoritme beoordeelt de aanvraag en geeft binnen een kwartier uitsluitsel over de kredietwaardigheid van de ondernemer en tegen, welke voorwaarden en rente een lening kan worden afgesloten. De definitieve beslissing volgt binnen een dag.

Met *New10*-initiatief wordt de kredietverlening aan het MKB voor een belangrijk deel losgekoppeld van de bankorganisatie (met z'n legacy-problemen, regelgeving en verantwoordingsplicht), waarbij wel gebruik wordt gemaakt van de aanwezige kennis en ervaring op het gebied van risicobeoordeling en –beheer.

Naast het opzetten van aan de bank gelieerde Fintech-platforms zullen banken steeds meer de samenwerking met Fintech bedrijven zoeken om de dienstverlening aan het MKB te verbeteren. Het is goed mogelijk dat banken zich sterker gaan concentreren op de rol van kredietbeoordelaar en samen met de Fintech onderneming financiering bieden (interview met ABN AMRO).

Met komst van een groot aantal verschillende financieringsvormen bestaat de kans ondernemers het overzicht verliezen. Zoals hiervoor is aangegeven hebben veel MKB-ondernemers behoefte deskundige advisering van de banken. Hiervoor is het niet per sé noodzakelijk dat de financiering ook door de banken zelf wordt verstrekt. Banken gaan hierin steeds meer een platformfunctie te vervullen. Een voorbeeld hiervan zijn de Rabo Meet & Grow bijeenkomsten waarbij ondernemers met een financieringsvraag en aanbieders van kapitaal en kennis worden samengebracht. Een ander voorbeeld hiervan Money Meets Ideas-platform van de Rabobank dat potentiële investeerders in contact brengt met ondernemers die op zoek zijn naar kapitaal, kennis en contacten (<http://www.banken.nl/nieuws/7671/rabobank-financiering-gaat-verder-dan-bancair-krediet>).

Het is waarschijnlijk dat toekomstige kredieten niet louter uit een kredietvorm bestaan, maar dat verschillende vormen van krediet worden gecombineerd (*stapelkrediet*). Een voorbeeld hiervan is de combinatie van bancaire lening met EIB-korting, een overheidsgarantie, lease en factoring. Voor het samenstellen van deze stapelkredieten is deskundig advies nodig. Banken zien hierin voor zichzelf een belangrijke rol weggelegd. Stapelkredieten kunnen leiden tot nieuwe vormen van samenwerking tussen banken en alternatieve kredietverstrekkers.

Banken investeren ook in fintech bedrijven. Grote Amerikaanse banken gaan steeds meer over tot het opkopen van potentieel succesvolle fintech startups en scale-ups. In hoeverre Nederlandse banken ook zullen overgaan tot het opkopen van fintech bedrijven is nog onzeker.

10. VERANDERENDE INSTITUTIONELE KRACHTEN

In het voorgaande is vooral een beschrijving gegeven van de huidige krachten in de markt voor kredietverlening aan het MKB. Mede naar aanleiding van de financiële crisis van 2008 is het karakter van de financiële sector zowel op nationaal en internationaal niveau volop in discussie geraakt. Een omvattende beschrijving van deze discussie valt buiten het bestek van deze paper. Niettemin zullen de uitkomsten van deze brede discussie belangrijke gevolgen hebben voor de adoptie van fintech oplossingen door het MKB. We schetsen hieronder kort in welke richting deze discussie zich beweegt. Er bestaat in politiek-bestuurlijke kringen op Europees en nationaal niveau brede consensus over de noodzaak tot herziening van de financiële sector. Dit geldt met name de centrale, intermediaire rol die (systeem-) banken hierin spelen tussen financiële markten en investeerders. Wanneer deze banken in problemen komen, schroeven zij de financiering aan bedrijven terug en sleuren hierdoor de economie in het slop. Hoe sterker de afhankelijkheid van bedrijven van deze banken, des te groter zijn de economische gevolgen en des te langer zal het economisch herstel duren. In meer marktgeoriënteerde economieën lenen bedrijven vaker direct kapitaal via financiële markten (bijvoorbeeld via obligaties, private equity of durfkapitaal). Deze bedrijven zijn hierdoor minder kwetsbaar wanneer banken in de problemen komen en kunnen zich sneller herstellen in het geval van een economische crisis. Systemen voor bancaire- en marktfinanciering hebben voordelen en nadelen (zie voor uitvoerige bespreking van bancaire en marktssystemen: CBP(b), augustus 2015). We vatten deze samen in de onderstaande tabel uit de CBP-studie.

Tabel 1. Voordelen en nadelen markt- en bancaire financieringssystemen

	Systeem Marktfinanciering	Systeem Bankfinanciering
Voordelen	Marktinformatie over bedrijven vaak informatiever	Langetermijnrelaties maken creditsmoothing ⁵ mogelijk
	Efficiënte allocatie kapitaal	Minder eigen vermogen bij investeringen nodig
	Alternatieve financieringsmogelijkheden bij problemen in bankensector	Stabieler tijdens normale recessie
	Stabieler tijdens financiële crisis	Makkelijker financiering voor stabiele middelgrote bedrijven met verpandbare bezittingen
Nadelen	Financiering voor bedrijven met weinig eigen vermogen en onderpand moeilijker	Markt kent waarde bedrijven minder goed
	Verminderde lange termijn focus	Te grote bancaire sector remt groei
	Financiering kleine bedrijven lastig vanwege hoge kosten toegang tot markt	Risico op evergreening van leningen ⁶
		Financiering kleine bedrijven lastig vanwege hoge kosten leningen voor banken

Bron: CBP, 2015

De CBP-onderzoekers pleiten niet voor een volledige transitie naar systeem van marktfinanciering, maar wel voor meer marktfinanciering in de Nederlandse financiële sector. Een vergelijkbare transitie wordt bepleit door De Nederlandse Bank. In het rapport *Visie op de structuur van de Nederlandse bankensector* (2015) stelt DNB dat de grote banken een minder dominante rol dienen te spelen in de Nederlandse financiële markt en dat er de toetredingsdrempels voor innovatieve nieuwkomers moeten worden

⁵ Van creditsmoothing is sprake wanneer banken de risico's van verschillende kredieten aan hetzelfde bedrijf verspreiden over de tijd ((CBP(b), augustus, 2015: p. 6)

⁶ Van evergreening is sprake als banken leningen blijven doorrollen aan bedrijven die eigenlijk niet meer levensvatbaar zijn, om zo afschrijving op deze kredieten te voorkomen (CBP(b), augustus, 2015: p. 7)

verlaagd. De WRR maakt zich in zijn rapport *Samenleving en financiële sector in evenwicht* (2016) zorgen over de grote afhankelijkheid van het MKB van de grote banken in de Nederlandse financiële sector en de systeemrisico's als gevolg van de machtsconcentratie van de grote banken. Net als het CPB en DNB pleit de WRR voor meer diversiteit en variëteit in de financiële sector en voor het verlagen van de toetredingsdrempels voor nieuwkomers. De SER (2014) schets in zijn rapport *Verbreding en versterking en financiering mkb* voor de lange termijn een nieuwe financieel ecosysteem. Enkele belangrijke elementen in dit nieuwe ecosysteem zijn:

- Intensief gebruikmaking van ICT;
- Standaardisering van kredietaanvragen;
- Begeleiden van MKB-ondernemers;
- Beschikbaarstelling van kredietinformatie;
- Inzichtelijk maken van kredietrisico's;
- Bundelen en investeerbaar maken van mkb-kredieten
- Verbeteren van informatie over kredietwaardigheid van mkb-ondernemers;
- Verlagen van drempels voor nieuwe toetreders;
- Stimuleren van verruiming en variëteit van alternatieve financieringsvormen;
- Transparante beprijzing van kredieten

Een interessante aanbeveling van de SER is de wens om de betrokkenheid van banken bij mkb-financiering te behouden, maar wel te beperken tot 50% (i.p.v. de huidige 80%). De SER meent dat hierdoor de risico-opslag voor kredieten aan het MKB kan worden verlaagd, omdat het risico nu wordt gedeeld met andere financiers.

De pleidooien voor een transitie naar een nieuw financieel ecosysteem gaan vaak hand in hand met pleidooien nieuwe toetreders (fintech) en alternatieve (digitale) financieringsvormen. Dit geldt ook voor het Europese politiek-bestuurlijk niveau. Zo heeft het Europees Parlement in 2017 een initiatiefrapport *over fintech: de invloed van technologie op de toekomst van de financiële sector* met meerderheid van stemmen aan genomen. In het rapport wordt uitgebreid verwezen naar de ontwikkeling nieuwe digitale technologieën, zoals "distributed ledger"-technologie (DLT), innovatieve betalingen, robotadvies, big data, het gebruik van cloudcomputing, innovatieve oplossingen op het gebied van aanmelding en identificatie van cliënten, crowdfundingplatforms", die het speelveld van de financiële dienstverlening sterk zullen veranderen. Mede naar aanleiding van dit initiatiefrapport is het Fintech Action Plan opgesteld door de Europese Commissie, waarin als Fintech een "priority area" wordt aangeduid. Er wordt een reeks van hervorming voorgesteld, waaronder nieuwe wetgeving die financiering door crowdfunding meer toegankelijk moet maken. Daarnaast wordt een EU Fintech Laboratory and Forum opgericht, waarin "Europese en nationale regeringen kunnen hier in een neutrale omgeving sparren met spelers uit de tech-wereld" (<https://www.banken.nl/nieuws/20750/europese-commissie-lanceert-fintech-actieplan>).

Het korte overzicht van pleidooien en initiatieven voor het realiseren van een transitie van het financiële ecosysteem en voor het verruimen van mogelijkheden van fintech-initiatieven is allerm minst compleet, maar het geeft wel de richting aan waarin de institutionele kaders voor de financiële sector zullen gaan veranderen. Deze transitie is complex en zal nog vele jaren duren. Lin (2015) wijst erop dat met de transitie naar een nieuwe financieel ecosysteem de dreiging van het oude financiële ecosysteem, waarin banken 'too big to fail' waren, verdwijnt, maar dat er snel andere risico's ontstaan. De intermedie

door banken zal worden gereduceerd, maar wordt voor een groot deel overgenomen door een globaal netwerk van kleinere intermediairs. Kleine intermediairs kunnen in een globaal netwerk grote verstoringen veroorzaken (“too linked to fail”). Lin wijst er verder op dat met de komst van vele fintech bedrijven (new intermediaries) in de markt het financiële ecosysteem niet minder complex wordt. Lin geeft het voorbeeld van Apple Pay, waarbij de gebruiker met een gebruikersvriendelijke app eenvoudig en snel creditcard-transactie kan doen. De digital transactie lijkt voor de gebruiker eenvoudig, maar blijft uiteindelijk achter de interface van de technologie een gelaagd, complex proces. Lin noemt dit de ‘illusie van de disintermediatie’ (‘mirage of disintermediation’).

De institutionele kaders van het huidige financiële ecosysteem veranderen in een gunstige richting voor fintech diensten en -bedrijven. Op termijn zal dit waarschijnlijk leiden tot een grotere adoptie van fintech diensten door het MKB. De aanbevelingen uit diverse studies geven dat hiervoor op een groot aantal terreinen initiatieven moeten worden genomen om de gewenste transitie te realiseren. De belangrijkste liggen waarschijnlijk op het gebied van de informatievoorziening rond de MKB-ondernemer.

11. HET VIJFKRACHTENMODEL EN DE ADOPTIE VAN FINTECH DIENSTEN DOOR HET MKB

In deze paper hebben we met behulp van dit Vijfkrachtenmodel verkent in hoeverre de toetreding van aanbieders van alternatieve financieringsvormen in de markt van financiële dienstverlening leidt tot een adoptie van fintech services door het MKB in de logistieke sector. Binnen het Vijfkrachtenmodel worden onderlinge concurrentieverhoudingen geanalyseerd. Onze veronderstelling was dat concurrentie tussen de traditionele aanbieders (banken) en de nieuwe aanbieders van kredietdiensten (bijv. startups) de adoptie van fintech diensten door het MKB zou worden bevorderd. Bij de beschrijving van het Vijfkrachtenmodel hebben we aangegeven dat de toetreding van nieuwe aanbieders van kredietdiensten niet alleen de concurrentie zou intensiveren, maar mogelijks tevens zou kunnen leiden tot nieuwe vormen van samenwerking in deze markt. In verschillende beleidseconomische onderzoeken wordt gesproken van een transitie naar een nieuw ecosysteem voor de financiële sector, waarin een nieuw evenwicht moet worden gevonden tussen van bank- en marktfinanciering.

Voor de Nederlandse situatie kan worden geconcludeerd dat van een fintech revolutie wat betreft de kredietverlening aan het MKB nog geen sprake is. Ruim 80% van de kredieten aan het MKB worden nog verstrekt door de traditionele banken. Het MKB ziet de banken nog als de natuurlijke partner voor de financiële dienstverlening (kredietverlening en advies) en dus ook voor de nieuwe vormen van kredietverlening. Banken bieden MKB-bedrijven dikwijls integrale financiële dienstverlening die mogelijk is door kruissubsidiering van diensten. Deze integrale dienstverlening zorgt er ook voor dat de coördinatiekosten voor het MKB beperkt blijven (deze nemen aanzienlijk toe wanneer verschillende diensten door verschillende aanbieders worden geleverd). Uit verschillende onderzoeken bleek tevens dat de kennis van financiële producten bij het MKB relatief laag is, waardoor de prijs-kwaliteit verhouding van deze diensten moeilijk is in te schatten door het MKB. Tenslotte bleek dat het Nederlandse MKB, vanwege de langdurige substantiële afhankelijkheid van bancaire kredietverleningen, weinig ervaring heeft met alternatieve financieringsvormen. De overstapkosten voor het MKB zijn door deze factoren hoog. Onze indruk is dat dit evenzeer geldt voor de MKB-bedrijven in de logistieke sector, omdat de sector niet zich niet kenmerkt door een hoge mate van innovatiebereid.

De traditionele banken beschikken hierdoor over een forse 'installed base' van MKB-bedrijven dat voorlopig als een belangrijke competitief voordeel ten opzichte van de nieuwe aanbieders kan worden beschouwd. De belangrijkste vraag in dit verband is echter of banken dit competitief voordeel op termijn kunnen behouden. Enkele belangrijke factoren dragen bij aan de afname van het competitief voordeel.

De eerste is de negatieve ontwikkeling van de winstgevendheid van bancaire kredieten aan het MKB. Kredietverlening aan het MKB door banken blijft alleen mogelijk wanneer andere financiële diensten voldoende winstgevend kunnen worden aangeboden. De tweede factor is de veranderende Europese en Nederlandse wet- en regelgeving. De recente Basel-4-regelgeving die hogere kapitaalseisen aan banken oplegt, waardoor kredietverlening aan het MKB lastiger wordt. De derde factor betreft de verouderde IT-infrastructuur van banken. Er bestaat er serieuze twijfel over de vraag of innovatieve fintech diensten in de bestaande IT-infrastructuur van banken kunnen worden geïntegreerd. Tenslotte is aanstaande nieuwe regelgeving op Europees en nationaal niveau gericht op de bevordering van concurrentie in de financiële sector door de drempels voor de toetreding van innovatieve niet-bancaire fintech bedrijven mogelijk te maken.

Het belangrijkste competitieve voordeel van de fintech bedrijven is de snelheid waarmee kredieten kunnen worden verstrekt aan het MKB. De digitale platformtechnologie maakt het mogelijk relevante informatie die nodig is voor het vaststellen van de kredietwaardigheid te integreren snel te vertalen in aantrekkelijke tarieven voor het MKB. Digitale platforms bieden tevens goede mogelijkheden om verschillende fintech diensten geïntegreerd (online) aan te bieden. Twee van de onderzochte casusbedrijven gaven aan een dergelijke verbreding van het financiële dienstenpakket niet te ambiëren. Een van de casusbedrijven heeft deze ambitie wel en zoekt naar mogelijkheden om kredietverlening te integreren met boekhoudsystemen van MKB-bedrijven.

De fintech diensten kunnen worden gezien als een substituut voor de kredietdiensten die door de banken worden aangeboden. De geringe bekendheid (marktidentiteit) van de fintech diensten en – bedrijven vormt op dit moment het belangrijkste obstakel bij de adoptie van fintech diensten door het MKB. Het is opvallend dat de onderzochte fintech bedrijven op dit moment de banken niet als belangrijke concurrenten ervaren. De veronderstelling hierbij is dat banken niet in staat zullen zijn deze fintech diensten met dezelfde snelheid en kwaliteit aan kunnen bieden. De intensiteit van de concurrentie zal niet alleen toenemen als gevolg van de concurrentie tussen banken en fintech bedrijven, maar ook door de concurrentie tussen de fintech bedrijven onderling.

Onze verkenning met behulp van het Vijfkrachtenmodel geeft tenslotte aan dat het waarschijnlijk is dat er langzaam een verschuiving zal plaatsvinden van een systeem van bankfinanciering naar marktfinanciering, maar dat deze verschuiving niet volledig zal zijn. Banken zoeken naar een nieuwe rol in de kredietfinanciering, waarbij steeds meer de nadruk zal komen te liggen op hun advies- en bemiddelende functie. Een verschuiving naar meer marktfinanciering betekent overigens niet dat er louter meer concurrentie zal ontstaan, maar ook dat nieuwe vormen van samenwerking zullen ontstaan. Banken zoeken nadrukkelijker samenwerking met fintech bedrijven, bijvoorbeeld door het doorverwijzen van zeer lage kredietaanvragen naar fintech bedrijven, door deelname in de financiering van een fintech bedrijf of door het aangaan van partnerships in bepaalde financiële dienstverlening (zie hiervoor beschrijvingen van de bedrijfscasussen en van het stapelkredieten). Een andere nieuwe vorm van samenwerking zijn de kredietunies, waarbij ondernemers elkaar, in coöperatief verband, geld lenen.

De concurrentie tussen en banken en fintech bedrijven en de nieuwe vormen van samenwerking zullen vermoedelijk (geleidelijk) leiden tot een nieuw ecosysteem voor de markt van financiële diensten.

12. CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN

Op dit moment is nog onduidelijk wat de betekenis is van de opkomst van fintech bedrijven voor de financiële sector in het algemeen en voor de financiering van het MKB in het bijzonder. Diverse onderzoeken geven aan dat de impact tot op heden nog relatief beperkt is, zeker in vergelijking met de situatie in het buitenland. Het MKB heeft een relatief groot vreemd vermogen dat voor een substantieel (80%) door banken wordt gefinancierd. Hierdoor is in de loop der jaren een sterke afhankelijkheid van het MKB-bedrijf van de banken ontstaan. In vergelijking met veel van zijn buitenlandse collega-ondernemers heeft de Nederlandse MKB-er weinig ervaring om op zoek te gaan naar alternatieve financieringsvormen. De behoefte aan, maar ook de bekendheid met alternatieve vormen van financiering lijken op moment nog beperkt aanwezig bij het MKB. De behoefte en bekendheid nemen de laatste jaren wel toe. De concurrentie van de nieuwe toetreders (de fintech bedrijven) is nog te gering om een goed alternatief te bieden voor de bancaire kredieten.

De belangrijkste conclusie van onze verkennende studie is dat als gevolg van de digitalisering van de financiële dienstverlening, in combinatie met striktere regelgeving voor banken en lagere toetredingsdrempels voor nieuwe toetreders tot de markt, de concurrentie zal toenemen, maar dat dit nog niet, zeker niet op de korte termijn, zal leiden tot het massaal overstappen van MKB-bedrijven alternatieve financieringsbronnen die worden aangeboden door fintech bedrijven.

Vele studies geven aan dat de informatievoorziening aan MKB-bedrijven over fintech diensten sterk moet worden verbeterd. De verwachting is dat transparantie en informatie de MKB-ondernemer uiteindelijk zal verleiden overstappen naar fintech diensten. De vraag is echter of dit voldoende is. Binnen de langdurige afhankelijkheidsrelatie tussen de grote banken en het MKB was niet alleen sprake van kredietverlening en informatie-uitwisseling, maar evenzeer van een opgebouwd vertrouwen in de bank en in het financiële systeem. Het zal tijd vergen om dit vertrouwen in de fintech ondernemers en in het nieuwe financiële ecosysteem op te bouwen.

Onze eerste aanbeveling voor verder onderzoek is daarom: onderzoek naar de ontwikkeling van vertrouwen bij MKB-ondernemers in fintech diensten en fintech bedrijven in het licht van de veranderingen van het financiële ecosysteem.

Onze tweede aanbeveling betreft het onderzoek naar nieuwe samenwerkingsvormen die ontstaan in de financiële sector. Onze verwachting was dat de toetreding van spelers (fintech bedrijven) niet alleen leidt tot meer concurrentie, maar evenzeer tot meer samenwerking tussen de verschillende partijen in de markt. Dit kan betrekking hebben op de samenwerking tussen banken en niet-bancaire bedrijven, maar ook tussen de MKB-ondernemingen onderling.

LITERATUUR

- Bijlsma, M. en Zwart, G. (2013), *The changing landscape of financial markets in Europe, the United States and Japan*, CPB Discussion Paper 238
- CBP (a) (2015), *Een wereld zonder banken? Marktfinanciering en bankfinanciering in perspectief*. CBP Policy Brief
- CBP (b) (2015), *De Nederlandse financieringsstructuur in perspectief*. Bijlage bij CBP Policy Brief 2015/14 'Een wereld zonder banken. Marktfinanciering en bankfinanciering in perspectief.
- CBS (2016), *Transport en Mobiliteit 2016*. Den Haag/Heerlen
- De Nederlandse Bank (2015), *Technologische innovatie en de Nederlandse financiële sector. Kansen en risico's voor gevestigde instellingen, nieuwkomers & het toezicht*
- De Winter, J. (2015), Kredietaanvragen geconcentreerd bij financieel zwakke mkb-bedrijven. In: Bijlsma, M., Boot, A., Sterken, E., Gautier, P., en Schenk, H., *Jaarboek 2015 Koninklijke Vereniging voor de Staathuishoudkunde*, Joh. Enschede, Amsterdam: p. 111-117
- DNB (2015), *Visie op de structuur van de Nederlandse bankensector. Stabiliteit en efficiëntie door diversiteit en concurrentie*. Amsterdam
- Panteia, *Financieringsmonitor 2016*
- Gerbert Hebbink, Mark Kruidhof en Jan Willem Slingenberg (2014) Kredietverlening en bancaire kapitaal, *DNB Occasional Studies*, 12 – nr. 3 (april), De Nederlandsche Bank, p. 24.
- Harmsen, K. en Nagel, W. (2015), Beperkte aansluiting maatregelen op mkb-problematiek. In: Bijlsma, M., Boot, A., Sterken, E., Gautier, P., en Schenk, H., *Jaarboek 2015 Koninklijke Vereniging voor de Staathuishoudkunde*, Joh. Enschede, Amsterdam: p. 91-100
- Graydon (2015), *Betaalgedrag Nederlands bedrijfsleven Q2 2015*, Amsterdam
- ING Economisch Bureau, december 2013, *Beperkt gebruik alternatieve financieringsvormen*
- Karagiannopoulos, G.D., Georgopoulos, N., and Nikolopoulos, K. (2005), Fathoming Porter's five forces model in the internet era. *Info*, vol. 7, nr. 6: p. 66-76
- Lee, I en Shin, Y.J. (2018), Fintech: Ecosystem, Business Models, Investment Decisions, and Challenges, *Business Horizons*, 61: p. 35-46
- Lin, T.C.W. (2015), Infinite Financial Intermediation, *50 Wake Forest Law Review*: p. 643-669
- Logistics and Fintech (2017), *New Technologies on their way to New Markets (2017). An exploratory study*.
- McKinsey (2014), Het kleinbedrijf. Grote motor van Nederland. *Het Nederlandse kleinbedrijf in zwaar weer & 10 maatregelen voor duurzame groei*.
- Mocking, R., Möhlmann, J., Palali, A, and Van Veldhuizen, S., (2016) *Dependence on External Finance and SME Survival*. CPB Background Document
- Panteia (2015), *Sectorstudie Transport en Logistiek. Logistiek dienstverleners; de houdbaarheid van het business model. "Van wielen naar world wide web"*.
- Philippen, S. (2015), Krediet stroomt langs nieuwe kanalen. In: Bijlsma, M., Boot, A., Sterken, E., Gautier, P., en Schenk, H., *Jaarboek 2015 Koninklijke Vereniging voor de Staathuishoudkunde*, Joh. Enschede, Amsterdam: p. 125-127.
- Porter, M. E. en Heppelmann, J. E. (2014), How Smart, Connected Products are transforming Competition, *Harvard Business Review*, Vol. 92 Issue 11, p: 64-88
- Porter, M. E. (2001), Strategy and the Internet, *Harvard Business Review*, p: 63-78
- SER (2014), *Verbreiding en versterking financiering mkb*. Den Haag
- TNS, 2015, *Toekomst MKB Financiering*. Presentatie.
- Treur, L. (2015), *Financiering in kaart: Opties voor het MKB van (2015)*. In: Bijlsma, M., Boot, A., Sterken, E., Gautier, P., en Schenk, H., *Jaarboek 2015 Koninklijke Vereniging voor de Staathuishoudkunde*, Joh. Enschede, Amsterdam: p. 128-143
- Van Baalen, P. J., Oosterhout, M., Tan, Y-H., & van Heck, E. (2002). *Dynamics in setting up an EDI Community: Experiences from the port of Rotterdam*. Delft: Eburon

- Van Baalen, P.J. en Beije, P.R. (Ed.). (1998). *IT in het MKB; Een Onderzoek naar de Invoering van Informatietechnologie in het Midden- en Kleinbedrijf tijdens het MISTER-Advies-project*. Deventer: Kluwer Bedrijfsinformatie
- Van Baalen, P.J., Zuidwijk, R.A. and Van Nunen, J.A.E.E. (2009). *Port Inter-Organizational Information Systems. Capabilities to Service Global Supply Chains*. Boston - Delft: Now Publishers.
- Van Beers, N., Mocking, R. en Van Veldhuizen, S. (2015), Afgenomen kredietverlening en de groei van het Nederlandse mkb. In: Bijlsma, M., Boot, A., Sterken, E., Gautier, P., en Schenk, H., *Jaarboek 2015 Koninklijke Vereniging voor de Staathuishoudkunde*, Joh. Enschede, Amsterdam: p. 101-109
- Van Raaij, F., (2017) Explaining customer experience of digital advice. *Economics World*, 5(1): p. 69-84
- WRR (2017), *Samenleving en financiële sector in evenwicht*. Den Haag
- Yang, S. (2015), Why Wall Street is pouring money into companies that want to eat its lunch. *Business Insider*. <http://www.businessinsider.com/wall-street-invests-in-FinTech-startups-2015-3>

INTERNETBRONNEN

- (<http://www.dfbonline.nl/begrip/18513/fintech>)
- (<https://www.nationalefinancieringswijzer.nl>)
- <https://thefinancialbrand.com/64965/bank-innovation-labs/>
- (<http://www.banken.nl/nieuws/7671/rabobank-financiering-gaat-verder-dan-bancair-krediet>)
- (<https://www.banken.nl/nieuws/20750/europese-commissie-lanceert-fintech-actieplan>)

INTERVIEWS

- Florus van Herpt, fund manager en founder Bootz24, 12 december 2017
- Bernd Vinke, Co-founder & General Management Finance, Debiteurenbeurs, 13 december
- Benjamin Westdorp, Programma Manager, Voldaan, 15 december 2017
- Bart Banning en Kirsten Spahr-Van den Hoek, ABN AMRO, 19 december 2017
- Erik Oosting - Finance Director, Mooy Logistics, 22 maart 2018