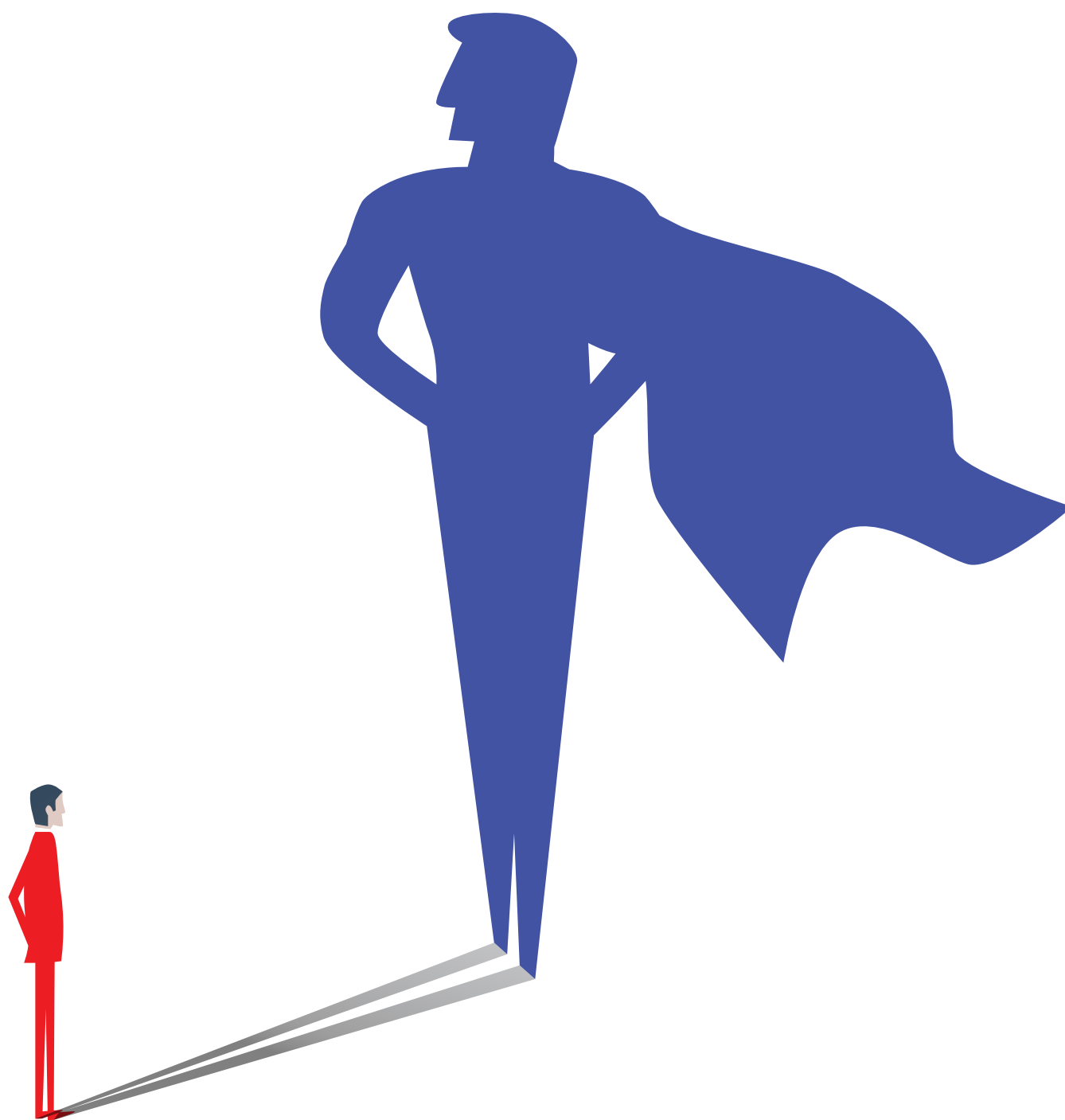




# Ondernemend Nederland



Groot deel van Nederlandse mkb groeit niet of nauwelijks

Pagina 6

Nederlands financieers-landschap in beweging

Pagina 7



'Vastgoedfinanciering houdt niet op bij drie keer nee'

Pagina 9



Goede internal audit helpt de complete organisatie vooruit

Pagina 10

## COLUMN

**Auteur:** Kees de Jong

Ondernemer, investeerder,  
mede-initiatiefnemer nlgroeit

### Ondernemer zijn

Ondernemer zijn is niet iets dat je kunt leren. Ondernemerschap is een aangeboren afwijking waarbij je vooral continu een roze bril op hebt. Dit bepaalt in grote mate of je start en – belangrijker – of je doorgaat wanneer het echt moeilijk wordt.

Wat je wel kunt leren is ondernemen. Hoe je een bedrijf opzet, hoe je een bedrijf uitbouwt, hoe je een organisatie structureert, hoe je financiering aantrekt en vooral hoe je mensen leidt.

De fascinerende tegenstelling is dat juist veel ondernemers niet 'leren' hoe ze beter kunnen ondernemen. Vaak begint het met een idee en is men vervolgens zeven jaar bezig om daar een succes van te maken. Een paar miljoen omzet, twintig man op de payroll met als inleg weken van 70 uur.

Wat ontzettend zonde, want hoewel *'learning on the job'* in veel gevallen effectief is, kan de ondernemer vaak veel sneller, makkelijker en vooral leuker groeien als hij of zij zou leren om beter en slimmer te ondernemen. Vooral door aan het bedrijf te werken en niet erin. Door betere mensen te vinden, inspirerende doelen te stellen en effectieve processen te creëren om die doelen ook te halen. Door op het juiste moment de juiste financiering binnen te halen en beter te leiden. Dan is ondernemen makkelijker en vooral ook leuker, ook voor alle medewerkers.

Ik kwam daar zelf net op tijd achter. Ik heb zelf ervaren dat als je als ondernemer niet leert, je uiteindelijk zelf de reden bent waarom het bedrijf niet verder vooruitkomt. Het adagium *'the bottleneck is always on top of the bottle'* is waar. Ondernemer zijn is niet te leren. Leren ondernemen wel. Succes.



## INHOUDSOPGAVE

### Alternatieve financieringen



- 3 Krediet voor ondernemers via de pinautomaat
- 4 'Waar anderen weken over doen, kunnen wij in één dag'
- 4 'Goede service en snelheid'
- 4 'Binnen een kwartier kun je je factuur verkopen'
- 5 Zakelijk krediet? Kijk eens verder dan een bank.
- 6 Groot deel van Nederlandse mkb groeit niet of nauwelijks
- 7 Nederlands financieringslandschap in beweging
- 9 'Vastgoedfinanciering houdt niet op bij drie keer nee'

### Risicomanagement en auditing



- 10 Internal audit: een wereld in beweging
- 11 Digitalisering als de glazen bol voor internal auditing
- 12 'Regeldruk is legitieme zorg voor kleine ondernemer'
- 13 Nieuwe COBIT 2019 biedt praktische handvatten

### Ondernemen in agri en food



- 15 Een man een vogel, een boer een gans
- 15 Marel Poultry verstrekt de juiste tools voor een verantwoorde productie

## Colofon

Deze onafhankelijke publicatie van Pulse Media Group verschijnt op 22 juni bij Elsevier Weekblad.

Sales: Nathalie du Bruin

Redactie: Cor Dol, Laura Fransen, Sanne de Jager, Kyra Kemps en Roy van der Marel  
Vormgeving: [www.studio-unpolished.nl](http://www.studio-unpolished.nl), foto's: [Bigstockphoto.com](http://Bigstockphoto.com) en [Unsplash.com](http://Unsplash.com).

Directeur-uitgever: Paul van Vuuren, drukker: Janssen/Pers Rotatiedruk, Gennep.

De inhoud van de commerciële bijdragen zoals profielen, expertinterviews, expertbijdragen en advertorials beschrijven de meningen en standpunten van de geïnterviewden. De redactie van PMG tracht alle fouten te voorkomen, maar de redactie kan niet instaan voor eventuele fouten of onvolkomenheden in deze bijdragen. PMG aanvaardt hierdoor geen aansprakelijkheid. Pulse Media Group B.V. [www.pulsemedia-group.com](http://www.pulsemedia-group.com) [info@pulsemedia-group.com](mailto:info@pulsemedia-group.com)

## GASTBIJDRAGE

## 'Waar anderen weken over doen, kunnen wij in één dag'

**“W**e doen geen gekke, nieuwe dingen. Maar we kijken naar de ondernemer en wat hij of zij nodig heeft. Uiteindelijk is het voor de klant niet belangrijk in welke vorm het gebeurt.” Aan het woord is Niels Turfboer, managing director van de moderne kredietverstrekker Spotcap.



Niels Turfboer

Spotcap is een traditionele kredietverstrekker die met behulp van fintech - financiële technologie - die markt is ontstegen. Alle diensten van de Amsterdamse onderneming gaan digitaal. De noodzaak voor een *face-to-face* ontmoeting is dankzij hun slimme gebruik van technologie volledig verdwenen en elke ondernemer kan overal en altijd een aanvraag indienen. “Dat zorgt voor veel snelheid, transparantie en efficiëntie voor onze klanten. Maar ook aan de andere

kant van de lijn is het hele proces gedigitaliseerd. Vanaf het insturen van de aanvraag tot aan het moment dat er bij één van onze kredietanalisten een advies uit de machine komt rollen. Tot die tijd komt daar geen mens aan te pas. De technologie is faciliterend, maar

onze ervaren kredietanalisten zijn altijd leidend in de beslissingen,” vertelt Turfboer.

“Wij hanteren altijd minimale vereisten waaraan elke ondernemer moet voldoen. Het bedrijf moet op zijn minst twee jaar bestaan en minimaal 300.000 euro omzet draaien. Wij willen immers verantwoord lenen aan gezonde bedrijven. En dus maken we intensief gebruik van geavanceerde algoritmes voor kredietanalyses; zelflerende codes die steeds beter worden in het maken van bepaalde beslissingen. Die analyses zijn dus ontzettend belangrijk om zuiver te doen.”

En toch gaat die uitgebreide analyse niet ten koste van de snelheid. “Waar andere partijen er weken over doen, kunnen wij dankzij ons systeem binnen één werkdag. Dat past meer bij deze tijd

en geeft ons de ruimte voor *dedicated* klantenservice. We houden je van alles op de hoogte, ondanks dat we je niet zien. Als ondernemer ben je al druk zat.”

Voor consumentenleningen heb je toezichhouders. Voor zakelijke leningen niet. “Vanaf dag 1 heb ik mij verbaasd over hoe ongeregeerd de zakelijke financieringssector is. De AFM, overheid en ook kredietverstrekkers zelf moeten werken aan regelgeving en de naleving daarvan. Daarom zijn wij mede-oprichter van Stichting MKB Financiering dat een stap in de goede richting zet middels zelfregulering, maar we moeten als sector meer doen.”



## GASTBIJDRAGE

## 'Goede service en snelheid'

**F**unding Circle is in 2010 opgericht omdat er een grote kans lag op de financieringsmarkt voor het MKB. Dat gat blijkt een gezonde voedingsbodem te zijn geweest. In nog geen decennium is het online leenplatform uitgegroeid van een handvol leningen naar een internationaal opererende organisatie die meer dan 68.000 ondernemers heeft geholpen.

“Gek genoeg is datzelfde probleem er negen jaar later nog altijd”, aldus directeur Jeroen Broekema. “Met name de kleine bedrijven hadden moeite met het vinden van goede service en snelheid van hun financiering. Zij zijn gebaat bij een passende kapitaalinjectie om nieuw personeel aan te nemen, inventaris uit te breiden of op grotere schaal inkopen te doen. Daar schoten de traditionele grootbanken tekort.”



Jeroen Broekema

“Aan de andere kant zagen we dat veel investeerders geld wilden uitlenen aan deze kleine organisaties, maar die mogelijkheid niet kregen”, vervolgt hij. “Daar zijn wij met Funding Circle op ingesprongen.”

“In de traditionele sector is men traag, is de service vaak slecht, werkt men in-

transparant en worden rare voorwaarden gehanteerd. Bij ons is alles super- simpel. In principe is iedere investeerder welkom. Variërend van 100 euro tot grote investeerders en institutionele partijen met grote bedragen. Je kiest zelf de leningen op basis van achtergrondinformatie en door ons berekende ratings van A+ tot E. Die ratings geven het investeringsrisico aan. Gaat het met dat bedrijf minder goed, dan betekent dat dat jij een deel van je investering kan kwijtraken. We zijn namelijk geen spaarrekening. Wij zorgen ervoor dat onze investeerders daarvan op de hoogte zijn en adviseren altijd om te spreiden en te diversifiëren.”

Door 4 jaar geleden aan te sluiten bij de branchevereniging Nederland Crowdfunding en zich in te zetten voor de Stichting MKB Financiering probeert Funding Circle bij te dragen aan een

duurzame markt. “Wij zijn een van de grootste qua aantallen en hebben daarom in mijn ogen een belangrijke lead in het professionaliseren van de sector. Overal waar we kunnen, willen we bijdragen. We proberen met onze transparantie, snelheid en service de markt te verbeteren.”

“Je wordt ook niet zomaar lid van deze initiatieven. Iedereen mag aansluiten, maar alleen als je voldoet aan de basisvereisten. Ik vergelijk het weleens met een rijbewijs. Uiteindelijk wil je alleen de mensen die kunnen autorijden op de weg tegenkomen.”

### Meer informatie

[www.fundingcircle.nl](http://www.fundingcircle.nl)  
[informatie@fundingcircle.nl](mailto:informatie@fundingcircle.nl)  
 020 - 24 16 885

## GASTBIJDRAGE

## 'Binnen een kwartier kun je je factuur verkopen'

**V**eel mkb'ers zullen het probleem herkennen: uitstaande facturen die niet worden afgelost en ondertussen stapelen de rekeningen op. Factormaatschappij Voldaan is het antwoord op dit short-term liquiditeitsprobleem, zo legt commercieel directeur Tim Zoete uit.



Tim Zoete

Zoete en mede-oprichter Ad Buijs hebben een uitgebreide achtergrond binnen de bancaire sector. Daar viel het hen op dat liquiditeit voor mkb'ers niet voldoende ondersteund werd door hun werkgever en haar concurrenten. Grote organisaties werden wel voorzien van een passend antwoord, maar over kleine, minder rendabele bedragen bekommerde men zich niet. Omdat het totale aanbod van de kleine aanvragen desondanks niet afnam hebben Zoete en Buijs Voldaan in het leven geroepen.

“De traditionele vorm van factoring bestaat feitelijk al lang en is goed ingebed in de bancaire wereld. Daar wordt ingekocht op basis van je volledige portefeuille. Wij doen dat net even anders en nemen alleen de factuur als zekerheid. Daar zijn geen kasboekje, borgstelling of jaarcijfers voor nodig. De factuur wordt

op 120 punten gecontroleerd door ons algoritme vóór aankoop. *That's it.*”

“Daarmee financieren wij feitelijk wat de rest niet doet. Wij helpen de ondernemer waar de bank zijn neus voor ophaalt. In algemene zin komen alle ondernemers die aan andere ondernemers factureren wel bij ons in aanmerking. Een notoire uitzondering daargelaten.”

Dat aanmelden gaat overigens bijzonder snel. “Bij ons ben je letterlijk binnen een kwartier klant en kun je je factuur verkopen. Binnen 24 uur beschik jij over extra liquiditeit. Probeer dat maar eens bij een bank.”

“We zijn de enige die vooraf duidelijk communiceert wat de kosten zullen zijn. Dat is een principekwestie. Wat kost het behandelen van een factuur? Dat berekenen we door. Iedereen betaalt hetzelfde,

hoe groot je ook bent. Veel concurrenten hanteren kostenmodellen waar je achteraf extra voor moet betalen. Ik vind het belangrijk dat jij weet waar je aan toe bent.”

Die intrinsieke drang naar eerlijkheid en duidelijkheid leidde uiteindelijk tot het mede-oprichten van de Stichting MKB Financiering. “Wij zijn één van de founding partners van de stichting omdat we merkten dat er binnen de financiële sector niet altijd even nauw met de regels omgegaan wordt. Met de stichting geven we een signaal af dat we meedenken aan de belangen van onze klanten.”

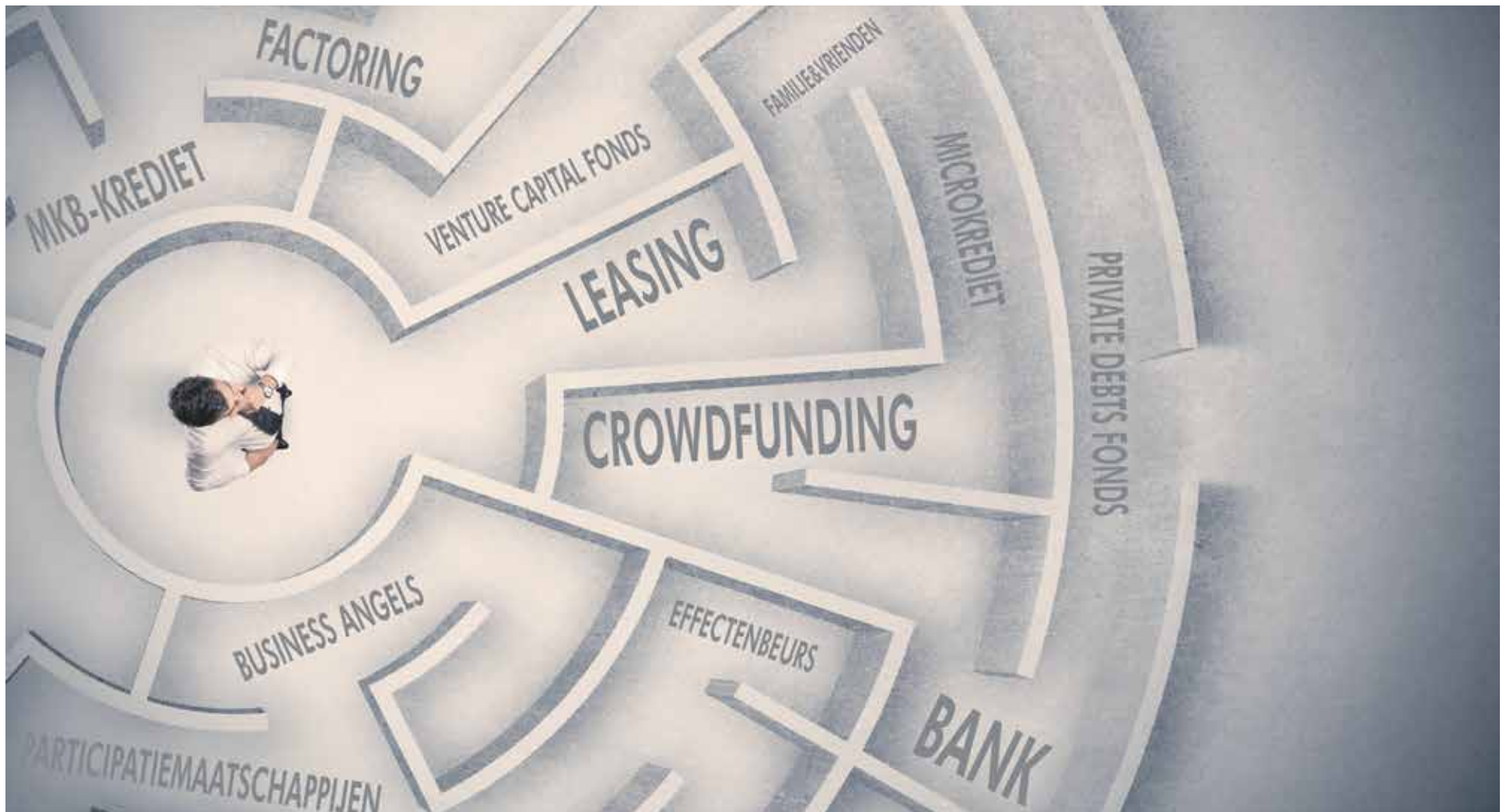
### Meer informatie

[www.factuurvoldaan.nl](http://www.factuurvoldaan.nl)  
[info@factuurvoldaan.nl](mailto:info@factuurvoldaan.nl)  
 085 401 79 64



# Zakelijk krediet? Kijk eens verder dan een bank.

 **Van onze redactie**  
Auteur: Roy van der Marel



In de nasleep van de bankencrisis is de wereld van de kredietverstrekkers danig veranderd. De traditionele spelers kregen met strengere regelgeving te maken, lokale kantoren sloten hun deuren en kleinere kredieten werden met de dag minder interessant. Mkb'ers werden daardoor steeds vaker over het hoofd gezien en zochten hun heil elders. Ideale omstandigheden voor organisaties om op in te springen en de markt voor alternatieve financieringen flink uit te breiden.

Zelden is de financieringsmarkt zo onderhevig aan veranderingen geweest als de afgelopen 10 jaar. Met het (dreigende) faillissement van een aantal grote banken en financiële instellingen kwamen ook de misstanden binnen de sector aan het licht. En dus moesten de duim Schroeven worden aangedraaid. Met strenger toezicht en aangescherpte wetgeving als gevolg. En ook de banken zelf ondernemen stappen om het geschade vertrouwen te herstellen, door o.a. een gedragscode in te stellen. Dat banken het hiermee voor zichzelf lastiger maakten om in de toekomst kredieten te verstrekken, wordt op de koop toe genomen.

Er ontstaat een gat in de markt. Kleine, jonge ondernemingen hebben nog niet voldoende financiële historie opgebouwd om aan een financiering te komen. Zelfs niet wanneer de liquiditeit hier wel ruimte voor biedt. De traditionele kredietverstrekkers zijn uitsluitend nog met grote, rendabelere aanvragen bezig. Een krediet van 10 miljoen kost een bank net zoveel tijd als een van tienduizend. Tijd is immers geld.

Een aantal slimme jongens heeft met behulp van fintech knap op dit vraagstuk ingespeeld. Zij weten het proces dusdanig te versnellen, dat het weer lucratief wordt om het mkb te bedienen. Dankzij hun digitale toepassingen kunnen krediet en solvabiliteit binnen enkele clicks worden gecontroleerd, wordt al het papierwerk digitaal afgehandeld en zijn bezoeken aan kantoren overbodig. Daarnaast zijn er ook nieuwe vormen voor het verstrekken van krediet bij gekomen. Crowdfunding, crowdlending, factoring, stapelfinancieringen; allerlei varianten die vandaag mogelijk zijn dankzij vernieuwende technieken. Vraag en aanbod komen binnen een fractie van een seconde bij elkaar.

## De markt professionaliseren

Een toezichthouder op de alternatieve financieringsmarkt was er tot voor kort nog niet. De Stichting MKB Financiering (SMF) brengt daar

verandering in. "Ons belangrijkste doel is wel het professionaliseren van de markt. We hebben in samenspraak met financiers, ondernemers, financieel adviseurs en andere relevante stakeholders een gedragscode ontwikkeld, waaraan al onze partners moeten voldoen. Daarmee zorgen we voor meer transparantie van de sector en kunnen we garanderen dat men met kwalitatief hoogwaardige financiers te maken heeft. Recent onderzoek naar crowdfunding heeft uitgewezen dat een aantal ondernemers kredieten heeft afgesloten met een veel te hoog risico. Zulke praktijken kunnen met deze gedragscode voorkomen worden. Gaat dit toch nog mis, dan is per 1 juli een officieel klachtenregister bij het Klachteninstituut Financiële Dienstverlening (Kifid) geopend, wat uiteindelijk tot een schadevergoeding kan leiden", zo vertelt directeur Ronald Kleverlaan.

“  
Er zijn ontzettend veel alternatieven naast traditionele, bancaire financieringen. Maar wat zijn de voor- en nadelen van deze vormen en hoe zijn deze eventueel te combineren?”

SMF is opgericht om toegang tot financieringen voor het mkb te vergroten. Dat gebeurt inmiddels op een aantal vlakken. Ten eerste op het gebied van educatie. Kleverlaan: "Het is van belang om meer bekendheid te genereren bij ondernemers over alle verschillende financieringsvormen. Er zijn namelijk ontzettend veel alternatieven naast traditionele, bancaire financieringen. Maar wat zijn de voor- en nadelen van deze vormen en hoe zijn deze eventueel te combineren?" Het doel is om dat zo helder mogelijk over te brengen aan ondernemers.

Daarnaast richt SMF zich op het kennisniveau van financieel adviseurs. "We merkten dat ook daar veel onbekendheid is over alle mogelijke vormen", aldus Kleverlaan. "Met meer informatie kunnen zij hun adviserende werk beter uitvoeren – dat komt zowel de mkb'er als financiers ten goede."

## Meer dan een miljard aan financieringen

Toch kunnen heel veel alternatieve kredietverstrekkers op de huidige markt kwalitatief nog niet aan de strenge gedragscode voldoen. De verwachting is dat maximaal tien tot vijftien partijen dit voor het einde van het jaar voor elkaar kunnen krijgen. De sector is relatief jong en veel van de spelers op de markt hebben het wiel zelf moeten uitvinden. Toch is er al vijf jaar sprake van echt harde groei en is al meer dan een miljard aan alternatieve financieringen verstrekt. Dat is bijna 10 procent van de totale financieringsmarkt.

De alternatieve financieringen zijn er niet om de bancaire vormen op termijn te gaan vervangen. "Het is vooral een aanvulling", zegt Kleverlaan. "Bancaire financieringen zullen altijd blijven bestaan. Met deze nieuwe vormen zullen partijen elkaar eerder gaan versterken." Al zal het zakelijke financieringslandschap er wel anders uit gaan zien. "Negentig procent van de huidige markt wordt gefinancierd door drie grootbanken in Nederland. Dat is op zichzelf eigenlijk al heel onnatuurlijk. In ons omringende landen zie je veel meer diversiteit. Nu hebben we in Nederland met deze nieuwe aanbieders ook keuze naast die banken. Het landschap raakt meer gefragmenteerd en er komt meer ruimte voor specialisatie."

Kleverlaan legt uit dat nieuwe aanbieders met een nieuw product veel makkelijker en sneller kunnen opereren dan de traditionele banken. Ze kunnen specialiseren en de kwaliteit van hun producten garanderen. Hij geeft een voorbeeld: "Het idee van een leasemaatschappij is niet nieuw. Veel van hun producten worden dan ook via banken geleased. Nu zien we ook een groei in partijen die tweedehands producten leasen. Bij een bank is daar doorgaans geen inhoudelijke kennis voor in huis, terwijl nieuwe spelers zich juist kunnen specialiseren op dit soort segmenten."

De traditionele kredietverstrekkers zullen dan ook niet wakker liggen. De meeste spelen zelfs al in op de ontwikkelingen van de markt met nieuwe producten en startups. Toch zullen de toenemende invloed van fintech, de talrijke financieringsvormen en verdiepende specialisatie een hoop deuren openen voor mkb'ers die op zoek zijn naar een investering. Ze moeten alleen verder kijken dan een bank.