

# Financieringstafels

Brainport Network

**Bedrijven melden zich voor financiering vaak als eerste bij banken. De banken kunnen deze financieringsaanvragen op basis van hun criteria afwijzen. In sommige gevallen betreft dit echter kansrijke bedrijven die goed in het ecosysteem van de regio passen. Met de Financieringstafels van Brainport Network<sup>1</sup> kunnen bedrijven die afgewezen worden in sommige gevallen tóch verder geholpen worden. Tijdens de Financieringstafels, die maandelijks bijeenkomen, worden oplossingen bedacht voor bedrijven die vastlopen in hun zoektocht naar geld. De Financieringstafels zijn gericht op groeifinanciering voor het mkb. Zo helpen ze innovatieve startups en doorgroeiers om hun ambities te realiseren. Er zijn drie Financieringstafels actief in respectievelijk de regio's Brainport Eindhoven (sinds 2015), Agrifood Capital ('s-Hertogenbosch, sinds 2016) en Midpoint Brabant (Tilburg, sinds begin 2017). Zo willen de Financieringstafels economische bedrijvigheid stimuleren en meer banen creëren in Zuidoost-Nederland. Eén van de betrokkenen over de Financieringstafels: "Met elkaar ondernemers helpen in Nederland, daar ligt de passie!"**



## Achtergrond en doel

De Financieringstafels willen een antwoord bieden op een probleem binnen het bedrijfsleven dat al geruime tijd speelt. Het wemelt in de maakindustrie,

<sup>1</sup> Brainport Network is een alliantie van zes triple-helix regio's en de provincies Noord-Brabant en Limburg, die tot doel heeft de economische ontwikkeling van Zuidoost-Nederland te versterken en belemmeringen hiervoor op te ruimen. Zie <https://www.brainportnetwork.nl/>

hightech en andere sectoren in Zuid-Nederland van startups en scale-ups met serieuze potenties, maar de praktijk laat zien dat ze de weg naar het benodigde kapitaal vaak niet weten te vinden. Deze 'mismatch' tussen vraag en aanbod remt de economische groei binnen Brainport Network af. De redenen daarvoor hangen onder andere samen met onbekendheid van ondernemers van de juiste financieringsinstrumenten en het grondig veranderde speelveld binnen de financiële wereld; het resultaat van de krediet- en schuldencrisis van enkele jaren terug. Tegenwoordig lenen banken minder makkelijk geld uit, de wet verplicht hen ruimere buffers aan te houden. Onder meer in antwoord hierop doken de laatste tijd tal van kapitaalverschaffers op, zoals crowdfunding, *private equity*, *informal investors*, participatiemaatschappijen en kredietunies. Met als gevolg dat starters of doorgroeiers wel veel meer keus hebben, maar vaak door de bomen het bos niet meer zien. Bij welke kredietverlener moeten ze zijn, waar vinden ze een gewillig oor en wie helpt hen vooruit?



## Aanpak

Het speciale aan de Financieringstafels is dat ze de formule van 'open innovatie' toepassen op financieel en economisch gebied: leden van de Financieringstafel brengen in alle openheid – binnen integriteitafspraken en gedragsregels – eigen klanten of relaties als case ter tafel (na akkoord van de betreffende onderneming). Ze geven advies en zetten daarvoor hun gezamenlijke netwerk in. Ook de samenwerking tussen de drie systeembanken is uniek.



Binnen de Financieringstafel wordt gekeken waar in financieel opzicht oplossingen liggen voor de startup of scale-up in ontwikkeling en wie van de partners dit kan oppikken. De financiële professionals bekijken vervolgens, multidisciplinair, wat de ondernemers verder kan helpen op de kapitaalmarkt.

Voor de Financieringstafel houdt de betrokkenheid echter niet op bij het geld; ze kijkt in de breedte naar de bedrijfsfase. Want soms is kapitaal niet het enige breekpunt. Het komt ook voor dat een businessplan niet goed genoeg is, dat er in een bedrijf (nog) onvoldoende ondernemerschap aanwezig is om de verwachtingen waar te maken of dat andere kwaliteiten ontbreken. De Financieringstafel kan starters en doorgroeiers ook op die onderdelen de weg wijzen.

De partijen aan de financieringstafels hebben een aantal gedragsregels opgesteld over hoe ze met elkaar omgaan. Door de banken mag bijvoorbeeld geen commercieel gevoelige informatie worden gedeeld en er dienen notulen van alle bijeenkomsten te worden gemaakt. Door inbreng van kapitaal, kennis en/of netwerk zorgen de partijen aan tafel ervoor dat het bedrijf verder wordt geholpen. De gedragsregels waarborgen dat het overleg voldoet aan de regels van het mededingingsrecht en compliance-richtlijnen van de banken.

Ellie Karssemakers van het bedrijf Wanderwatch is één van de ondernemers die pitchte aan de Financieringstafels. En met succes, want haar pitch leidde tot een mooi financieringsaanbod van één van de banken en als extraatje een filmpje dat de nodige exposure oplevert. Karssemakers: "Ik heb geleerd dat een bank toch net iets meer voor je kan betekenen dan ik had verwacht. Ik heb het traject als prettig ervaren. Men denkt oprecht mee en geeft duidelijk aan wat wel en niet tot de mogelijkheden behoort. Wel vind ik dat het initiatief mag worden verbreed met meer ruimte voor de financiering van risicokapitaal. Ik heb gemerkt dat de banken, maar ook de BOM, behoorlijk risico-avers zijn."

Voor Erwin van de Pasch van BioNatin BV was de pitch één van de 'mooiste vergaderingen van zijn leven': "Ik ging er met lood in de schoenen naar toe in de veronderstelling dat het wel weer niets zou worden." In de wereld zijn maar enkele bedrijven die doen wat wij doen dus ik had weinig vertrouwen dat ik de mensen aan tafel kon overtuigen. Maar met name RVO maakte zich ons probleem snel eigen en na een half uur waren onze grootste financiële problemen opgelost. Ik kreeg een AIL, een Aanvullende Innovatie Lening, van één van de banken en een leaseconstructie voor de aanschaf van een paar zeer dure machines. Ik was zeer aangenaam verrast over de aanpak."

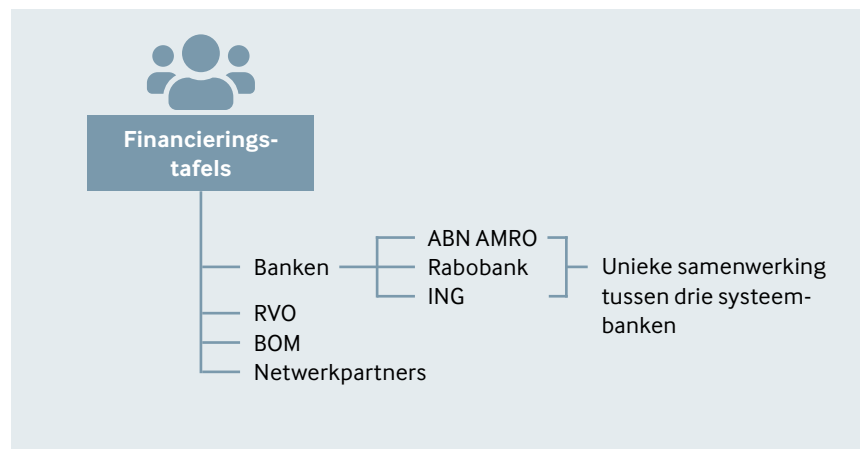


## Betrokken partijen, looptijd en kosten

Vaste deelnemers in de Financieringstafels zijn de drie grote systeembanken (ABN AMRO, Rabobank en ING), de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) en de Brabantse Ontwikkelingsmaatschappij (BOM). Daarnaast heeft elke Financieringstafel zich versterkt met eigen netwerkpartners. Bij de Financieringstafel van Brainport Eindhoven is dat De Lage Landen (DLL). Bij de Financieringstafel van Midpoint Brabant schuift de gemeente Tilburg aan en bij de Financieringstafel van AgriFood Capital zijn dat Collin Crowdfund, NCB Participaties en het Bosch Investeringsfonds.

Het project startte in 2015 en kent geen einddatum. Het concept ontwikkelt continue door. Brainport Network is actief betrokken bij de landelijke uitrol van de regionale financieringstafels.

De kosten voor de organisatie van de Financieringstafels bestaan voornamelijk uit ureninzet van de betrokken organisaties. Zij zijn enkele uren per maand kwijt aan de voorbereiding en het bijwonen van de Financieringstafel en het opvolging geven aan gemaakte afspraken.



## Resultaat & impact

- De Financieringstafels zijn laagdrempelig en praktisch georganiseerd met een sterke focus op het financieringsvraagstuk van de mkb'er. Deze praktische aanpak gecombineerd met de unieke samenwerking tussen de belangrijkste partijen op de kapitaalmarkt werpt regionaal zijn vruchten af en geeft energie: in 2017 zijn vanuit de Financieringstafels in Brainport Eindhoven, Midpoint Brabant (Tilburg) en AgriFood Capital ('s-Hertogenbosch), honderd bedrijven verder geholpen. Van die honderd bedrijven heeft ongeveer een derde financiering ontvangen (de gemiddelde financiering bedraagt 300.000 euro (enkele uitschieters naar boven niet meegerekend)), een derde is geholpen bij het aanscherpen van het bedrijfsplan en een derde is op andere wijze verder geholpen. Met een landelijke aanpak moet het mogelijk zijn op jaarbasis minimaal duizend mkb'ers verder te helpen.
- Wat de Financieringstafels voor ondernemers interessant maakt, is dat er heel veel kennis op één punt samenkomt. De Financieringstafels kunnen de ondernemer in contact brengen met kapitaalverleners, maar bieden ook een netwerk of knowhow omtrent bepaalde aspecten van de bedrijfsvoering aan.
- Het instrument 'regionale financieringstafels' is prominent opgenomen in het landelijke MKB-Actieplan en de MKB-Samenwerkingsagenda 2018/2019 van de Rijksoverheid. Regionale Financieringstafels worden door het ministerie van Economische Zaken en Klimaat en provincies samen met banken en andere financiers 'aangejaagd'.
- De deelnemers aan de Financieringstafels vinden het waardevol om bij elkaar te komen. Men leert elkaar steeds beter kennen. Dit leidt tot 'kortere lijntjes in de regio'.



## Lessen & inzichten

- Voor het model bestaat ook elders in het land en bij het ministerie van Economische Zaken en Klimaat grote belangstelling. Het wordt gezien als een nieuw instrument om op regionale schaal financiële knelpunten voor beginnende ondernemers en scale-ups op te ruimen.
- Echter, in aanvulling op het vorige punt: de aanpak van de Financieringstafels is niet automatisch uit te rollen naar het bredere mkb. Voor goed functionerende Financieringstafels is het van belang goed te analyseren waarom een financieringsaanvraag wordt afgewezen. Soms heeft het met de kwaliteit van de aanvraag te maken of met bepaalde financieringsrisico's. Financieringstafels zijn niet automatisch de oplossing voor bedrijven wiens financieringsaanvraag bij de bank is afgewezen. Om die reden adviseren betrokkenen dat de Financieringstafels niet rechtstreeks benaderbaar moeten zijn door bedrijven. Hierdoor kan de druk op de Financieringstafels te groot worden.
- Het is uniek dat drie grote banken zich gezamenlijk over elkaars bedrijfs-cases buigen om te kijken met welke financiële oplossing een bepaalde onderneming het meest gebaat is. Deze banken en andere partners in de Financieringstafel zetten voor deze gelegenheid bewust hun 'regio-pet' op. De kracht van de eigen regionale economie staat centraal. Daar komen slimme ideeën uit voort, want de partners vertrouwen elkaar en stappen over hun eigen schaduw heen.
- Vertrouwen is het belangrijkste criterium om een ondernemer wel of geen krediet te verstrekken vanuit de Financieringstafels Brainport Network; hebben de deelnemers aan de Financieringstafel het vertrouwen dat de ondernemer wil en kan terugbetalen?
- Voor ondernemers zijn de Financieringstafels een vooruitgang, omdat er nu een gezamenlijk loket is waar ze kunnen pitchen. Overigens zaten de ondernemers bij de start van de Financieringstafels zelf niet aan tafel. Er werd gesproken óver de ondernemers, maar niet mét de ondernemers. Daar is men van afgestapt, omdat al snel het inzicht ontstond dat het nood-

zakelijk was om de ondernemer aan tafel te hebben.

- De rol van de voorzitter aan de Financieringstafel is vrij bepalend voor het succes ervan. Een goede voorzitter is in staat de deelnemers aan tafel te enthousiasmeren, de juiste dynamiek aan tafel te creëren en er elke maand weer een interessante bijeenkomst van te maken, waar de deelnemers graag naar toe komen.
- Veel van de kennis aan de Financieringstafels sluit aan bij het economisch profiel van de regio. Voor startende bedrijven is dat handig om te weten. Zo beschikt 'Eindhoven' over een internationaal gereputeerde hightech sector. De prioriteiten van de regio Midden-Brabant zijn: smart industries, logistiek en leisure. Agrifood Capital is vanouds sterk in food, agro-business (R&D, farmacie, processing en handel) en retail.
- De drie Financieringstafels hanteren een eigen financiële bandbreedte. Bij de Financieringstafel in Eindhoven liggen de bedragen tussen de honderdduizend en tien miljoen euro. Bij Agrifood Capital en Midpoint Brabant gaat het in hoofdzaak om investeringen tussen honderdduizend en een miljoen euro.
- Een sterk punt van de Financieringstafels is dat ze volstrekt onafhankelijk zijn. Daarmee wordt bedoeld dat de deelnemers aan tafel hun eigen, commerciële belangen opzij schuiven ten gunste van het gezamenlijke, regionale belang en het belang van de ondernemers die een financieringsbehoefte hebben. Dat vraagt om 100 procent vertrouwen in elkaar.
- Bij RVO is de verwachting dat in de toekomst een verschuiving gaat optreden van het subsidie-instrumentarium (ondernemer hoeft niet terug te betalen) naar leningen en revolverende fondsen (ondernemer betaalt wel terug). De (regionale) Financieringstafels horen bij de tweede categorie.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Carina Tielemans, programmaleider Brainport Network Capital, [c.tielemans@brainportnetwork.nl](mailto:c.tielemans@brainportnetwork.nl)