

Starters

Het is een populaire stelling dat banken, verzekeraars en pensioenfondsen te risicomijdend zijn en dat daarom startende ondernemers onvoldoende eigen vermogen kunnen krijgen. Als gevolg daarvan gaan talloze fraaie kansen onbenut voorbij. Ook tijdens het Nationaal Platform Globalisering op 24 maart jl. werd deze stelling door sommigen te vuur en te zwaard verdedigd. Banken, verzekeraars en pensioenfondsen krijgen het stempel 'te risicomijdend' opgedrukt en zijn daarmee de bron van alle kwaad. De slachtoffers zijn al die goede ondernemers met die briljante ideeën. Dat die ideeën niet zelden onrijp, onuitgewerkt danwel van de categorie 'my brains, your money' zijn, leidt slechts tot de schampere opmerking dat de banken die ondernemers beter zouden moeten begeleiden.

Gelukkig is er tijdens de voorbereidende workshop van het Nationaal Platform heel wat genuanceerder over deze zaken gesproken. Feit is dat vele startende ondernemers die bij geldgevers aankloppen, slecht uitgewerkte ideeën hebben en eigenlijk ook niet echt in staat (danwel bereid) zijn om die ideeën goed uitgewerkt op papier te zetten, zodat ze bespreekbaar en controleerbaar worden. En dan ontstaat er al meteen een probleem: hoeveel manuur kan een professionele organisatie die gevraagd wordt in het aandelenkapitaal te participeren, besteden om dan zelf maar de benodigde informatie te verzamelen als het gaat om investeringsbedragen van f 50.000 à f 100.000? Daar is al snel f 25.000 tot f 50.000 mee gemoeid. Daar komt bij dat die geldgever uit ervaring weet dat er heel wat meer mensen rondlopen die denken dat zij een uniek en tegelijkertijd commercieel goed haalbaar idee hebben dan dat er feitelijk van dat soort ideeën zijn.

Als ondanks alle problemen de eerste hindernis is genomen en de startende ondernemer ook daadwerkelijk van start gaat, leert de ervaring dat een groot deel binnen enkele jaren van de markt verdwenen is, al dan niet na een tweede, derde en soms vierde financieringsronde. Dit heeft niet zozeer te maken met de kwaliteit van al die startende ondernemers, het is veeleer de – risicovolle – aard van het proces. De kosten en verliezen die daarmee voor de geldgever zijn gemoeid, zullen de 'overlevers' – naast alle onderzoeks- en begeleidingskosten – ook vroeg of laat voor hun 'outside' aandeelhouders moeten terugverdienen. Bij de evaluatie vooraf ligt derhalve, hoe kan het anders, een loodzware last op hun schouders in de vorm van forse rendementsvooruitzichten wil de hele operatie zinvol zijn. Geen wonder dat velen niet alleen de eindstreep niet halen, maar niet eens over de startlijn komen.

Het beeld dat zo ontstaat, is dat van een activiteit die voor een professionele organisatie schier onmogelijk structureel winstgevend kan zijn. Merk op dat dit niets te maken heeft met enige risicohouding. De activiteiten zijn eenvoudig te kleinschalig. De conclusie

is dat banken, verzekeraars, pensioenfondsen en, die neem ik er gemakshalve ook maar bij, de meeste participatiemaatschappijen helemaal niet de geschikte partner zijn in situaties als de onderhavige.

Maar wie dan wel? Ook daar is tijdens de voorbereidingen van 'de vierentwintigste maart' uitvoerig over gesproken. Gewezen is op het fenomeen 'business angel' zoals dat in de Verenigde Staten bestaat: ervaren ondernemers die bereid zijn een jonge starter bij de hand te nemen en te begeleiden bij het opbouwen van zijn bedrijf. Gelukkig tekennen zich in ons land ook dit soort ontwikkelingen af, zij het nog op zeer bescheiden schaal.

En waar komt het geld vandaan in dit Angelsaksische model? Wij zouden in ons land zeggen: van tante Agaath. Tante Agaath is het welgestelde familielid dat nog wel een potje achter de hand heeft en bereid is dat in te zetten op de blauwe ogen van haar neef. Zonder veel vragen, vaak zonder precies te weten of te begrijpen wat hij er mee gaat doen, maar met een rotsvast vertrouwen dat hij het goed zal doen. Soms ook doet de 'business angel' voor een stukje mee en vaak heeft de starter zelf al een startkapitaaltje verdiend.

Dit soort startfinancieringen is natuurlijk bewust te stimuleren. Een manier zou zijn het participeren in startende bedrijven voor tante aftrekbaar te maken voor de inkomstenbelasting. Dan snijdt het mes van twee kanten. Niet alleen tante is zeer gelukkig dat haar goede daad door de inspecteur wordt beloond, maar ook de succesvolle ondernemer zal eerder bereid zijn zelf deel te nemen in bedrijven om te bezien wat voor moois daar van te maken valt. Tegelijkertijd zal hij zijn wakend oog over de starter laten gaan, al was het maar om zich ervan te vergewissen dat zijn geld niet zonder slag of stoot inefficiënt wordt aangewend.

Het ligt dus allemaal niet zo zwart-wit met het startersverhaal als de critici ons willen doen geloven. De kern van het probleem ligt naast de onzekerheid van het nieuwe in de kleinschaligheid. Er zijn best financieringsmechanismen aan te wijzen om daar beter bij aan te sluiten dan thans het geval is. Dat neemt niet weg dat alles valt of staat met het antwoord op de vraag hoe helder de starter een plan voor ogen staat en of hij in staat is dit helder en met overtuiging bij een ander te presenteren. En daar schort het ook nog wel eens aan.



M.J.L. Jonkhardt