

Innoveren in investeren

Financiering van innovatie
in het industriële MKB

Innoveren in investeren

**Financiering van innovatie
in het industriële MKB**

Vereniging FME-CWM

juli 2005

Auteur: Mattijn de Graaf

Eindredactie: Yvonne van der Heijden

Inhoud

	Pagina
Voorwoord	5
1. Introductie	7
2. Samenvatting	9
3. MKB en financiering innovatie	12
3.1 Productinnovatie	12
3.2 Procesinnovatie	13
3.3 Kosten	14
3.4 Zeggenschap	15
3.5 Rendementseisen	15
3.6 Risicoprofiel	16
4. MKB en externe financiering	17
5. MKB en durfkapitaal	20
5.1 Participatiemaatschappij of venture capitalist	21
5.2 Informal investor	22
5.3 Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen	23
5.4 Corporate venturing	23
6. Stimuleringsmaatregelen	25
6.1 Subsidies	25
6.2 Fiscale regelingen	27
Bijlage 1 Praktische tips voor ondernemers	30
Bijlage 2 Adressen	32

Voorwoord

Innoveren is voor een onderneming noodzakelijk om te overleven en om nieuwe kansen in de markt te kunnen benutten. Het belang van innovatie is in de laatste jaren enorm toegenomen. Technologische ontwikkelingen volgen elkaar steeds sneller op, waardoor de terugverdientijd op investeringen afneemt. Buitenlandse concurrentie neemt sterk toe. De ondernemer wordt soms gedwongen keuzes te maken, waarbij hij het speelveld niet altijd kan overzien. Een afwachtende houding is niet te verkiezen omdat dat op niet al te lange termijn problemen kan veroorzaken in de omzetontwikkeling. De ondernemer laat dan de concurrenten en klanten bepalen of nog een rol van betekenis kan worden gespeeld op de markt, en welke rol. Dat is over het algemeen niet de positie waarin een ondernemer wil verkeren. Voor hem is van belang in de keten een unieke positie voor de klant in te nemen. Om succesvol te kunnen zijn, moet hij actief handelen en alle mogelijkheden uitbuiten van de ontwikkelingen op het gebied van technologie en organisatie en kansen benutten in de markt.

Een van de belangrijke voorwaarden om innovatieve activiteiten in gang te kunnen zetten is de financiering. Dit vormt dikwijls in de praktijk een voornaam knelpunt. Banken en financiers hebben niet altijd een juist beeld van de mogelijkheden van het industriële MKB en mijden risico's. Financiële spelers die in het verleden hebben geïnvesteerd in innovatieve start-ups van bijvoorbeeld internet en daarmee veel geld hebben verloren, zijn zo geschrokken dat zij nu zeer terughoudend zijn bij het financieren van onzekere bedrijfsactiviteiten, zoals innovatie. Gevolg is dat ondernemers uit het industriële MKB vaak problemen hebben om hun plannen te verwezenlijken.

Zijn er redenen om niet te investeren in kleinere en middelgrote ondernemingen in de industrie? Zeer zeker niet! Het industriële MKB heeft zijn bestaansrecht bewezen. De metaalsector heeft bovendien een behoorlijke kritische massa in omzet en werkgelegenheid met een enorm potentieel aan innovatie. De ondernemers zijn echter onvoldoende in staat de innovatieve kansen op eigen kracht te benutten, want hun financiële mogelijkheden zijn beperkt. Zij hebben een steun in de rug nodig van financiers en overheid. Ondernemers hebben vooral behoefte aan op maat toegesneden financieringsinstrumenten. Vaak gaat het om relatief kleine bedragen tot vier miljoen euro.

De behoefte aan kapitaal voor innovatie zou goed passen bij durfkapitalisten. Dit zijn financiers die, weliswaar tegen een prijs, bereid zijn te investeren in risicovolle projecten. De ondernemers in het MKB blijken in de praktijk nog niet voldoende vertrouwd met deze financieringsmogelijkheden. Dit rapport is vooral bedoeld om aan te geven welke mogelijkheden verstrekkers van dit zogeheten durfkapitaal bieden.

We besteden ook aandacht aan de rol van de overheid bij het financieren van innovatieve activiteiten. Zij kan met directe subsidies aan bedrijven en met fiscale regelingen innovatie stimuleren. De rol van de overheid op dit gebied is in ontwikkeling. Naast het verlenen van subsidies gaat de overheid optreden als initiator van hoogwaardig innovatief onderzoek door het MKB. Dit laatste is nog in de fase van experimenten.

Technologische innovatie is relevant voor het oplossen van maatschappelijke vraagstukken, zoals het milieu, de zorg, de werkgelegenheid en het welzijn. Gezien zijn omvang en karakter is een sleutelrol weggelegd voor het industriële MKB. Het is dus van groot belang dat industrie, financiers en overheid de handen ineenslaan om oplossingen te zoeken waar iedereen de voordelen van plukt. Het startpunt van innovatie is het openstaan voor nieuwe ontwikkelingen in de markt en het vergaren van kennis. Bij de vertaalslag van deze kennis in business-kansen is financiering een essentieel onderdeel. Dit rapport biedt aanknopingspunten om de mogelijkheden van financiering voor innovatie te vergroten en dromen uit te laten komen.

Jan Kamminga

Voorzitter Vereniging FME-CWM

Zoetermeer, juli 2005

1. Introductie

In 2004 telt Nederland 44.400 industriële middelgrote en kleine bedrijven (tot 250 medewerkers) met in totaal 68 miljard euro omzet per jaar. Het industriële MKB biedt aan 405.000 mensen werk. Daaraan gekoppeld zijn indirect nog eens ruim 400.000 banen in andere sectoren.

Het industriële MKB geldt als de motor van productinnovaties en arbeids-productiviteit verhogende procesinnovaties. Het is goed voor de helft van alle innovaties. Van de totale Nederlandse export komt 80 procent voor rekening van de industrie (groot en klein). Het zijn overwegend familiebedrijven die een grote diversiteit vertonen.¹⁾

Van de ruim 2.750 lidbedrijven van de Vereniging FME-CWM behoort de overgrote meerderheid tot het industriële midden- en kleinbedrijf. Van de aangesloten ondernemingen die actief zijn in de industriële technologie sector heeft 80% minder dan honderd medewerkers in dienst; 90% minder dan 250. Het zijn vaak de middelgrote en kleine bedrijven die aan de basis liggen van belangrijke uitvindingen, van creativiteit en van werkgelegenheidsgroei. Het MKB vormt daardoor de ruggengraat van de economie.

Toch heeft het MKB meer moeite om financiering van bedrijfsactiviteiten te vinden dan grote bedrijven. Bovendien gaat financiering veelal onder ongunstiger voorwaarden. Als het gaat om innovatie van producten, processen en/of markten moeten ondernemers in het MKB er nog een schepje bovenop doen om toegang te krijgen tot externe financieringsbronnen.

Innovatie gaat immers om projecten met een hoog risico en relatief lange ontwikkelingstijden van producten en diensten. Twee categorieën ondervinden de meeste problemen bij het aantrekken van externe financiering: kleine en middelgrote hightech bedrijven met zeer complexe en risicovolle projecten en ondernemers in het MKB die projecten uitvoeren waarin nieuwe technologieën moeten worden afgezet op nieuwe markten.

Ondernemers die risico willen en durven te nemen, kunnen excelleren bij investeringen met risicokapitaal. Aan dit zogenaemde durfkapitaal zitten wel haken en ogen. De financier die durfkapitaal verstrekt stelt hoge eisen aan het rendement van zijn investering, omdat de kans bestaat dat de innovatie technisch en commercieel mislukt. De durfkapitalisten willen daarom invloed houden over de manier waarop de ondernemer het geld aanwendt. Deze bemoeienis kan voordelen opleveren, maar de ondernemer moet wel extra verantwoording afleggen.

¹⁾ Bron: MKB Industrie Monitor (nr4), januari 2004

Met de ontwikkeling van nieuwe technologieën inspelen op de kansen die de markt biedt, moet voor ondernemers de drijfveer zijn om met durfkapitaal de investering te financieren. Innovatie is dan niet een doel op zichzelf, maar een middel om een hogere groei in omzet en winst te realiseren.

In het rapport *Innovatiebevordering MKB* dat de ondernemersverenigingen VNO-NCW en FME-CWM in maart 2004 hebben gepubliceerd, staat een aantal knelpunten voor het industriële MKB (industrie en industriële dienstverlening) bij de externe financiering van innovatie op een rij:

- de financieringsmogelijkheden zijn beperkt en blijven veelal onbenut
- innovatieve projecten kenmerken zich door relatief grote risico's
- de rendementsverwachtingen zijn onzeker en de ontwikkelingskosten aanzienlijk
- ondernemingen in het industriële MKB zijn door hun beperkte interne financieringsmogelijkheden meestal afhankelijk van externe financiering voor innovaties
- financiers hebben een voorkeur voor ondernemers met ervaring in succesvol innoveren, wat bijvoorbeeld blijkt uit omzetonwikkeling in de jaarverslagen (het zogeheten track record) en een voor financiers acceptabele onderbouwing van de haalbaarheid en het risicoprofiel van de innovatieplannen
- bij snelle groeiers komen hierbij nog liquiditeitsproblemen

Dit rapport biedt een overzicht van financieringsinstrumenten voor innovatie, met name gericht op het industriële MKB.

2. Samenvatting

De innovatieactiviteiten in het industriële MKB richten zich over het algemeen op het benaderen van nieuwe markten, vernieuwingen vanuit bestaand product-assortiment en productieoptimalisering. Het financieren van productinnovaties is moeilijker te realiseren dan van procesinnovaties.

Bij het financieren van productinnovatie, zoals productontwikkeling, komt het benodigde geld over het algemeen uit de gerealiseerde omzet en de algemene middelen. Naarmate het project vordert, lopen de kosten op bij het verder ontwikkelen van concepten en bij het maken van prototypes. Bij procesinnovatie zijn de investeringen in het begin relatief hoog door aanschaf van dure kapitaal-goederen voor bijvoorbeeld automatisering door robots.

Procesinnovatie is veelal een interne optimalisatie, waarbij de 'omgeving' van het bedrijf weinig invloed heeft op het slagen of mislukken van de innovatie. Bij productinnovatie bepaalt de markt of het product aanslaat of niet. De ondernemer is veel meer afhankelijk van klanten en belangenbehartigers, maar die liggen veelal buiten de invloedssfeer van het bedrijf. Om financiers te overtuigen van de business opportunity is het voor de ondernemer noodzakelijk de risico's te verkleinen en stakeholders ook voor zijn innovatie-idee te winnen. Bij voorkeur nemen potentiële klanten deel aan het ontwikkelen van de innovatie.

Het probleem voor MKB-ers is dat de kosten voor het aantrekken van extern vermogen groter zijn dan voor grote ondernemingen. De oorzaak hiervan ligt in een hogere risicopremie die aan kleinere bedrijven wordt opgelegd, omdat de continuïteit slechter te waarborgen is. Een groot bedrijf is bij economische tegenwind over het algemeen beter in staat de klappen op te vangen. Dat geldt zeker bij de financiering van innovatie, want er bestaat vooraf geen zekerheid dat het innoveren succesvol zal zijn.

Het gros van de ondernemers in het MKB is in de financiële wereld het meest vertrouwd met banken. De banken verstrekken tegen een relatief lage vergoeding (rente) geld, maar wel voor activiteiten waar 'harde' zekerheden tegenover staan, zoals machines en gebouwen. Een bank investeert dus in principe niet in innovatie, want dat brengt te veel risico's met zich mee.

Er zijn andere financiers die wel geld verstrekken voor innovatie. Deze vorm van financiering heet ook wel durfkapitaal, risicokapitaal of venture capital. Bij het verkrijgen van durfkapitaal maakt de ondernemer geen kosten in de vorm van rente of aflossing. Het geld waarover hij de beschikking krijgt, is volledig aan te wenden voor de innovatie.

Maar de durfkapitalist eist in ruil voor zijn investering een deel op van het aandelenpakket van de onderneming. Daarmee kan hij ook invloed uitoefenen op de bedrijfsvoering. Voor veel ondernemers vormt deze mogelijke bemoeienis van de investeerder een hoge drempel om durfkapitaal aan te boren. Ze geven er de voorkeur aan zelf de volledige zeggenschap te hebben. Het is aan te raden de mate van invloed die de durfkapitalist verkrijgt vooraf duidelijk te omschrijven.

De durfkapitalist stelt relatief hoge eisen aan het rendement: tussen de vijftien en twintig procent op jaarbasis. De oorzaak daarvan ligt in de aard van zijn activiteiten. Hij steekt zijn geld in risicovolle projecten waarvan over het algemeen maar een klein percentage slaagt. Zijn rendement moet komen uit het kleine percentage van succesvolle investeringen die ook dekking moeten geven voor de 'mislukte' investeringen.

Hoewel banken niet de aangewezen financiers zijn, hebben zij toch mogelijkheden om innovatie te financieren. Daarbij valt te denken aan: achtergestelde leningen, lease-constructies voor kapitaalgoederen en het (innovatief) Borgstellingkrediet BBMKB.

Om financieringen te verkrijgen voor innovatieve activiteiten is het altijd noodzakelijk dat de ondernemer zijn aanpak goed onderbouwd met een innovatieplan of businessplan, want het verhoogt de kans op financiering. Een belangrijk onderdeel is een uitgebreide beschrijving van de innovatiestructuur van de onderneming. Deze structuur uit zich in factoren als: hoeveel ervaring heeft de ondernemer met het aansturen van een onzeker traject als innovatie; hoe is dat binnen zijn onderneming georganiseerd en op welke manier worden valkuilen vermeden, risico's geminimaliseerd en tegenvallers ingecalculiseerd. Een ondernemer met ervaring in innoveren levert met een zogeheten track record het 'bewijs' van geslaagd ondernemerschap.

Als het gaat om het verstrekken van durfkapitaal zijn voor het industriële MKB vier soorten investeerders van belang: participatiemaatschappijen, informele investeerders of informal investors, regionale ontwikkelingsmaatschappijen, corporate venturing bedrijven (zoals bijvoorbeeld Philips, Shell, DSM, etc.).

Aan het einde van dit rapport komt de rol van de overheid bij de financiering van innovatie in het industriële MKB aan de orde. De stimuleringsmaatregelen zijn onder te verdelen in: subsidies en fiscale regelingen.

Op het moment van het verschijnen van de publicatie is het ministerie van Economische Zaken het gehele instrumentarium aan het herzien. De inzet is het overzicht en de toegankelijkheid te verbeteren voor de ondernemer. Daarvoor bestaat vanaf mei 2005 één frontoffice voor de ondernemer, waarbij SenterNovem, de EVD, het Octrooicentrum Nederland en Syntens samenwerken in het verstrekken van informatie en kapitaal.

Enkele nieuwe regelingen die interessant zijn en via het ministerie van Economische Zaken verlopen: Innovatievouchers, Innovatie Prestatie Contracten (IPC), Subsidieregeling Kennis Exploitatie (SKE), Small Business Innovation Research Programme (SBIR), Seed faciliteit en Garantiefaciliteit voor risicodragend vermogen die naar verwachting begin 2006 wordt geïntroduceerd.

Er is ook een aantal Europese subsidieregelingen, die vallen onder het zogenoemde zevende kaderprogramma (KP7). Voor de periode 2007-2013 streeft de Europese Commissie naar een budget van 73 miljard euro. Dit is ruim een verdubbeling van het budget ten opzichte van het zesde kaderprogramma. Veel regelingen hanteren een tenderprocedure. De slagingskans varieert, afhankelijk van de regeling, van tien tot hooguit vijftig procent.

3. MKB en financiering innovatie

De manier waarop ondernemers in het industriële MKB innoveren verschilt van bedrijf tot bedrijf. Ondernemingen in de industriële technologie sector hebben wel een aantal gemeenschappelijke kenmerken.

De innovatieactiviteiten in het industriële MKB richten zich over het algemeen op het benaderen van nieuwe markten, vernieuwingen vanuit bestaand product-assortiment en productieoptimalisering. Afhankelijk van hoe een bedrijf zichzelf positioneert, biedt product- en productiekennis mogelijkheden nieuwe producten te ontwikkelen en nieuwe markten te betreden. Vanwege de in tegenstelling tot de consumentenmarkt meer persoonlijke relatie met afnemers is het dealerkanaal of de vertegenwoordiging in een land voor een belangrijk deel bepalend of een bedrijf een positie kan veroveren in een nieuwe markt.

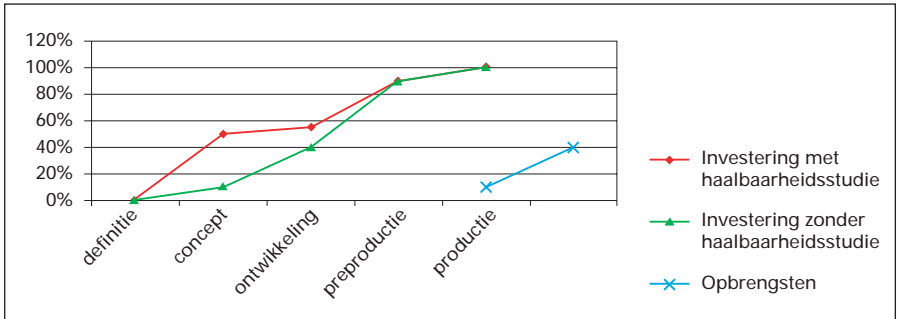
Het financieren van productinnovaties is moeilijker te realiseren dan van procesinnovaties. Procesinnovatie is veelal een interne optimalisatie, waarbij de 'omgeving' van het bedrijf weinig invloed heeft op het slagen of mislukken van de innovatie. Bij automatisering blijven dezelfde producten geproduceerd worden om de omzet te garanderen alleen op een andere manier. Bij productinnovatie bepaalt de markt of het product aanslaat of niet. De ondernemer is veel meer afhankelijk van de klanten en belangenbehartigers, maar die liggen veelal buiten de invloedssfeer van het bedrijf.

3.1 Productinnovatie

Bij het financieren van productinnovatie, zoals productontwikkeling, komt het benodigde geld hiervoor over het algemeen uit de gerealiseerde omzet en de algemene middelen. In het ideale geval ligt de basis voor de innovatiestrategie in het beleidsplan, waarbij het marketingplan en het projectplan de uitgangspunten vormen. De kosten gaan in eerste instantie zitten in de personele bezetting voor marktonderzoek en de definitie van het te ontwikkelen product. Als het projectplan definitief is, kunnen subsidies worden aangevraagd om mogelijk een deel van de kosten af te dekken.

Hulpmiddelen en gereedschappen, zoals CAD-stations en testapparatuur, zijn al voorhanden en deels bij voorgaande projecten afgeschreven. Bij de conceptfase van het te ontwikkelen product zijn er relatief weinig kosten. Naarmate het project vordert, lopen de kosten op bij het verder ontwikkelen van concepten en bij het maken van prototypes.

Afhankelijk van het type product zijn bij de productievoorbereiding grotere investeringen noodzakelijk. Het maken van complexe productiegereedschappen, zoals matrijzen en stempels, en aanloopseries vergen aanzienlijke investeringen.



Grafiek 1: Globaal investeringsverloop en omzetbeïnvloeding productinnovatie

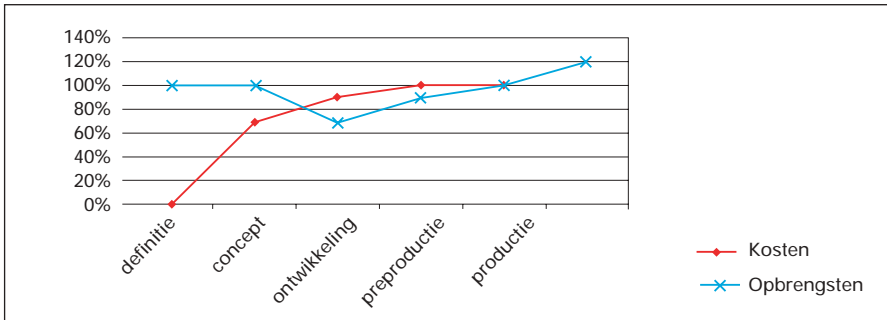
Voor het verkrijgen van externe financiering is het een voordeel als grote investeringen in het laatste deel van het innovatietraject liggen. Naarmate de voortgang van het project, komt er meer duidelijkheid of de innovatie slagingskansen heeft. Productconcepten en prototypen zijn bijvoorbeeld met potentiële klanten te testen en kunnen worden geoptimaliseerd voor de markt. De marktpotentie is met meer zekerheid te bepalen. Als de ondernemer nu voor productie-gereedschappen een externe financier zoekt, kan hij veel meer zekerheid bieden over de technische en commerciële haalbaarheid van de innovatie. Het risicoprofiel is lager en de condities zijn gunstiger.

Soms kan een haalbaarheidsstudie in het begin van het innovatieproject een belangrijke kostenpost veroorzaken. Het inschakelen van dure externe experts of de aankoop van een omvangrijke testopstelling kunnen redenen zijn om de innovatie niet door te zetten als er te veel onzekerheid is over het te behalen succes. Voor deze situaties kan subsidie mogelijk uitkomst bieden.

3.2 Procesinnovatie

Bij procesinnovatie zijn de investeringen bij aanvang relatief hoog door aanschaf van dure kapitaalgoederen voor bijvoorbeeld automatisering door robots. De organisatorische kosten zoals scholing en logistieke inrichting treden deels parallel op. Na deze investering en een inwerkperiode zal de procesinnovatie zich moeten waarmaken in productiviteitsverhoging.

De terugverdientijd gaat in vergelijking tot productinnovatie geleidelijker: de cyclus van nieuwe producten is over het algemeen sneller als die van nieuwe productieprocessen. Voor externe financiering van procesinnovatie bieden de banken meer mogelijkheden, omdat er bij investering in kapitaalgoederen een fysiek onderpand is.



Grafiek 2: Globaal investeringsverloop en omzetbeïnvloeding procesinnovatie

3.3 Kosten

De ondernemingen passen hun investeringen aan op de draagkracht van de onderneming. Financiering met eigen middelen beperkt het afbreukrisico. Deze benadering kan zijn beperkingen hebben in de innovatieve activiteiten van de onderneming.

Wanneer ondernemers op zoek gaan naar financiering proberen zij geld te verkrijgen tegen gunstige voorwaarden. Aangezien de banken tegen een relatief lage vergoeding (rente) geld verstrekken, zullen zij deze als eerste benaderen. Alleen beschouwen de banken de innovatieve activiteiten van de ondernemer als risicovol. De ondernemer heeft geld nodig om zijn toekomstverwachtingen waar te maken die niet hard te onderbouwen zijn. De banken eisen echter zekerheden, zoals onderpanden voor het verstrekken van geld. Een bank investeert niet in innovatie, waardoor de ondernemer vaak met lege handen komt te staan.

Er zijn andere financiers die wel geld verstrekken voor innovatie. Deze financieringsvorm heet ook wel durfkapitaal, risico kapitaal of venture capital. Dit risico- of durfkapitaal heeft een andere benadering dan een lening of krediet van de bank. Bij het verkrijgen van durfkapitaal maakt de ondernemer geen kosten in de vorm van rente of aflossing. Het geld dat beschikbaar komt, is volledig aan te wenden voor de innovatie. De manier waarop de durfkapitalist zijn rendement realiseert, is door het verkrijgen van een aandelenpakket van de onderneming in ruil voor de investering. Als de onderneming door de innovatie groeit in omzet en winst, neemt zijn aandelenpakket in waarde toe (net als dat van de ondernemer). Uit de opbrengst bij verkoop van het aandelenpakket verkrijgt de durfkapitalist zijn winst.

3.4 Zeggenschap

Een van de redenen van een ondernemer om naar de bank te stappen voor financiering is dat de bank zich in principe niet bemoeit met de bedrijfsvoering. Dat wil zeggen: als de ondernemer aan zijn verplichtingen voldoet van het betalen van rente en aflossing heeft hij de vrijheid het geld te gebruiken waarvoor hij denkt

dat nodig is. Als de ondernemer niet aan zijn verplichtingen voldoet, zal de bank zich zeker bemoeien met het besturen van de onderneming. In het uiterste geval kan de onderneming onder curatele komen, de bank voert dan het management uit en neemt beslissingen.

De durfkapitalist daarentegen verkrijgt een deel van het aandelenpakket en daarmee dus zeggenschap in de bedrijfsvoering van de onderneming. Daar kan de ondernemer profijt van hebben, omdat de durfkapitalist over het algemeen een expert is op het gebied van financiën en een aanvullend netwerk meebrengt.

De zeggenschap moet voor het begin van de investering tussen ondernemer en durfkapitalist duidelijk omschreven zijn. Hoeveel aandelen is de investering waard, wat zijn de rendementseisen, wat zijn de voorwaarden waaronder de durfkapitalist zijn aandelenpakket te gelde maakt (het exit-scenario), de manier waarop durfkapitalist en ondernemer samenwerken en hoe belangrijke beslissingen worden genomen, zijn enkele belangrijke onderwerpen waarover vooraf overeenstemming moet bestaan.

3.5 Rendementseisen

De rendementseisen van financiers verschillen onderling aan de hand van het type financiering. Er bestaan verschillende vormen met twee uitersten: financiering met eigen vermogen en financieren met vreemd vermogen.

De traditionele en dus bekendere vormen zijn financieren met **vreemd vermogen**. Dit is geld dat banken verstrekken in de vorm van kredieten en leningen. Over de lening moet de ondernemer rente en aflossing betalen over de looptijd. Dit is voor de bank het rendement dat hij met zijn geld maakt. De rente schommelt tussen de vijf en zeven procent afhankelijk van looptijd en macro-economische ontwikkelingen. Een lening heeft een negatieve invloed op de verhouding tussen het vreemd en eigen vermogen en dat is ongunstig voor de continuïteit. Deze verhouding heet solvabiliteit. Financiers menen dat gezonde bedrijven in de industrie een solvabiliteit moeten hebben van minimaal 30 tot 35 procent. Wanneer dit minder is, zullen de condities voor de onderneming ongunstiger zijn. Dat uit zich bijvoorbeeld in hogere rentepercentages.

De andere vorm van financiering is investeren met **eigen vermogen**. Met deze financiering verwerft de geldverstrekker een aandelenpakket van de onderneming. Durfkapitaal is een vorm van investeren in niet-beursgenoteerde bedrijven. Ondernemingen kunnen ook geld krijgen door (nieuwe) aandelen uit te geven op de beurs. Als een onderneming de verwachting heeft dat omzet en winst sterk kunnen groeien, behoort een beursgang tot de mogelijkheden.

De durfkapitalist die investeert in het eigen vermogen van de onderneming wil dat zijn kapitaal meer oplevert dan de rente die hij kan ontvangen op een spaarrekening. Aangezien hij zijn geld in risicovolle activiteiten investeert, slaagt over het algemeen maar een beperkt percentage van zijn investeringen. Zijn rendement moet komen uit het kleine percentage van succesvolle investeringen die ook dekking moet geven voor de 'mislukte' investeringen. De rendementseisen van het aandelenkapitaal liggen vanwege het hoge risico-profiel tussen de vijftien en twintig procent op jaarbasis.

Bij investeren met eigen vermogen wordt de solvabiliteit versterkt, waardoor het aantrekken van vreemd vermogen goedkoper is.

3.6 Risicoprofiel

Naast kosten, zeggenschap en rendementseisen voor innovatie speelt het risico-profiel een belangrijke rol bij externe financiering. Wanneer de ondernemer overweegt innovatie extern te financieren is het van essentieel belang om dit goed te onderbouwen. Externe financiers hebben namelijk niet de specifieke product- en marktkennis die de ondernemer wel heeft.

De financier dekt zich daarom in op kosten van de ondernemer. Een hoog risico-profiel vertaalt zich in hogere premies of rendementen op het geïnvesteerde vermogen. De financier kan de risico's moeilijk inschatten. De ondernemer is zijn enig referentiekader en beschouwt hij niet volledig objectief. Externe expertise die de mogelijkheden van de innovatie onderschrijft, dragen bij aan de objectiviteit. Het transparant maken van de kansen en risico's van de innovatie voor de financier kan zeer lucratief zijn. De taal die de financier aanspreekt, is onder andere een goede financiële rapportage.

4. MKB en financiering innovatie

Over het algemeen kunnen ondernemers uit het midden- en kleinbedrijf voor de externe financiering van hun bedrijfsactiviteiten goed terecht bij de commerciële banken. Deze banken beheren een grote hoeveelheid geld van hun cliënten, maar daarmee willen ze geen risico lopen. Banken investeren hun geld risicovrij. Ze verstrekken kredieten en leningen.

Probleem voor MKB-ers is dat de kosten om extern vermogen aan te trekken groter zijn dan voor grote ondernemingen. De oorzaak hiervan ligt in een hogere risicopremie die aan kleinere bedrijven wordt opgelegd, omdat de continuïteit slechter te waarborgen is. Een groot bedrijf is bij economische tegenwind over het algemeen beter in staat de klappen op te vangen.

Dat geldt zeker voor financiering van innovatie, want er bestaat vooraf geen zekerheid dat innoveren succesvol zal zijn. De financier rekent ondernemers in het MKB daarom een hoger risicoprofiel toe. Hij schat de kans groter in dat een MKB-er failliet kan gaan en dat hij dan zijn geld kwijt is.

Toch hebben de banken mogelijkheden om innovatie te financieren. Dat kan met achtergestelde leningen, lease-constructies en via het Borgstellingkrediet BBMKB.

Met name **achtergestelde leningen** bieden de ondernemer toch mogelijkheden om groei door innovatie te financieren. Het is de meest voorkomende vorm van quasi-eigen vermogen.

Achtergestelde leningen hebben met eigen vermogen gemeen dat bij een eventuele surséance of faillissement aflossing van de schuld pas zal plaatsvinden als andere schuldeisers, zoals de fiscus, de hypotheekverstrekker en gewone kredietverstrekkers, hun deel hebben gehad. De andere financiers stellen ook makkelijker krediet ter beschikking als er een achtergestelde lening is verstrekt.

Achtergestelde leningen hebben met vreemd vermogen gemeen dat er over deze leningen een van tevoren vastgestelde rente verschuldigd is die onafhankelijk is van de resultaten. Deze rente is wel een aantal procenten hoger dan bij gewone kredieten. De fiscus beschouwt een achtergestelde lening dan ook als vreemd vermogen waardoor de rente in beginsel fiscaal aftrekbaar is.

Dit instrument wordt nogal eens toegepast bij het financieren van groei(stuipen) van de onderneming en bij hoge investeringen in kapitaalgoederen. De nadruk van achtergestelde leningen ligt op de korte termijn schulden. Wanneer op de langere termijn (zeg vanaf vijf jaar) de activiteiten winstgevend zijn om voldoende cash te genereren en als de onderneming aan de lange termijn verplichtingen kan voldoen dan bestaan er mogelijkheden voor achtergestelde leningen.

Leasing is een vorm van korte tot middellange (1-5 jaar) financiering van bedrijfsgoederen. Hiermee is een onderneming relatief snel voorzien van dure kapitaalgoederen, zoals bewerkingscentra.

Het voordeel van een lease-constructie is dat ze geen negatieve gevolgen heeft voor de solvabiliteit. Het is een zogenaamde financiering buiten de balans ofwel off-balance.

Er bestaan verschillende vormen van leasing. Bij *financial lease* wordt het object vrijwel geheel in termijnen betaald en na afloop kan de gebruiker tegen een van tevoren bepaalde prijs eigenaar worden.

Bij *operational lease* is veel meer sprake van huur en verhuur. Hiermee kan bijvoorbeeld aanschaf, onderhoud, en verzekeringen gefinancierd worden. Na afloop gaat het object meestal terug naar de eigenaar. De rente staat vast gedurende de looptijd en is verwerkt in het leasebedrag en in de leasetermijnen. Autolease is een bekend voorbeeld, maar het leasen van kantoorinrichtingen en bewerkingsstations is ook mogelijk.

Bij beide varianten zal de verstrekker het risico van bijvoorbeeld onderhoud of schade zoveel mogelijk afwentelen op de gebruiker en verdisconteren in de leaseprijs, waardoor leasen relatief duur kan uitpakken.

Het **Borgstellingkrediet BBMKB** wordt door de banken verstrekt. Het is een laagdrempelig en veelgebruikt financieringsinstrument. De regeling is interessant voor ondernemers als hij te weinig zekerheden kan bieden, zoals een goede solvabiliteit of onderpanden, maar toch bij de bank een kredietverstrekking wil regelen. De bank legt de financiering ter goedkeuring voor aan de overheid. Bij een akkoord staat deze namelijk voor een deel garant in het geval het bedrijf niet aan zijn verplichtingen kan voldoen. Het borgstellingkrediet is een indirecte stimuleringsmaatregel van de overheid in de vorm van een garantieregeling voor financiers. De regeling is interessant voor (door)startende ondernemers en bij grote investeringen.²⁾

²⁾ In 2002 werden ongeveer 2.800 bedrijven hiermee geholpen waarmee een bedrag gemoeid is van €360 miljoen. Bron: Ministerie van Economische Zaken

Het borgstellingkrediet bedraagt per onderneming maximaal 1 miljoen euro. Voor het starter borgstellingkrediet geldt een bedrag van maximaal 100.000 euro. De borgstelling vermindert in maximaal zes jaar tot nul. Door aansluiting bij standaard kredietverleningprocessen bij de banken zijn de uitvoeringskosten lager, waardoor ondernemingen sneller of tegen gunstiger voorwaarden in aanmerking komen voor het BBMKB.

Een variant van het BBMKB is het **Innovatief Borgstellingkrediet**. Wanneer een onderneming aan product- of procesontwikkeling doet en daarbij een WBSO-verklaring (Wet bevordering speur- en ontwikkelingswerk, een fiscale subsidie voor ontwikkelaars binnen een onderneming) kan overleggen, komt het bedrijf in aanmerking voor deze regeling. Het verschil met het BBMKB is de looptijd en de aflossing. De looptijd voor innovatieve ondernemingen en onroerende zaken is maximaal twaalf jaar. Borgstellingen voor innovatieve ondernemingen kunnen de eerste drie jaar aflossingsvrij zijn.

Een **garantiefaciliteit voor risicodragend vermogen** voor het MKB zal het ministerie van Economische Zaken waarschijnlijk in 2006 introduceren. Deze 'groefaciliteit' bestaat uit een 50%-garantie voor financiering in de vorm van aandelen en/of achtergestelde leningen, tot een bedrag van maximaal vijf miljoen euro. Deze sluit hiermee aan op het BBMKB, maar kan naast de banken ook verstrekt worden door participatiemaatschappijen.

SenterNovem, het agentschap van het ministerie van Economische Zaken dat zorg draagt voor de uitvoering van subsidieregelingen, toetst vooraf of het krediet aan de regels voldoet. Bij het vooraf toetsen krijgen financiers meer zekerheid over de garantiestelling, waardoor zij sneller bereid zijn leningen te verstrekken.

5. MKB en durfkapitaal

Hoe verder de innovatie afstaat van huidige activiteiten van de onderneming, in technologie of marktsegment, des te riskanter een financier de investering vindt. Voor riskante investeringen heeft de financiële wereld een instrumentarium ontwikkeld dat durfkapitaal, risicokapitaal, risicodragend vermogen of met een Engelse term venture capital heet.

Het rendement van durfkapitaal komt tot uiting in dividenduitkeringen en/of koerswinst bij onderhandse verkoop of beursintroductie. Daarom zijn de voorwaarden die de durfkapitalist stelt gericht op de omzet- en winstgroei van de onderneming.

De durfkapitalist stelt naast risicodragend vermogen ook financiële kennis beschikbaar. Hij zal zich doorgaans bemoeien met het management en de strategie van de onderneming met als doel voldoende rendement op zijn investering zeker te stellen. Omdat investeringen pas na langere tijd te gelde worden gemaakt, bijvoorbeeld bij doorverkoop van het aandeel van de durfkapitalist in de onderneming of bij de beursintroductie van de onderneming, is het moeilijk het juiste resultaat van de investering te bepalen.

De durfkapitalist hecht veel waarde aan de innovatiestructuur binnen een onderneming. Deze uit zich in factoren als: hoeveel ervaring heeft de ondernemer met het aansturen van een onzeker traject als innovatie; hoe is dat binnen zijn onderneming georganiseerd en op welke manier worden valkuilen vermeden en tegenvallers ingecalculleerd. Een ondernemer met ervaring in innoveren, een zogeheten trackrecord, heeft 'bewijs' van geslaagd ondernemerschap.

De algemene kenmerken van durfkapitaal en de durfkapitalist zijn:

- een durfkapitalist investeert in niet-beursgenoteerde bedrijven
- durfkapitaal versterkt het eigen vermogen van een onderneming. De solvabiliteit stijgt, waardoor het makkelijker wordt voor de ondernemer om vreemd vermogen aan te trekken
- over durfkapitaal hoeft de ondernemer geen rente of aflossing te betalen. Hij kan het geld volledig aanwenden voor de innovatieve activiteiten
- de durfkapitalist krijgt medezeggenschap over de onderneming omdat hij een aandelenpakket verwerft
- rendementen op geïnvesteerd vermogen die een durfkapitalist eist liggen beduidend hoger dan bij bankleningen, tussen 15-20% op jaarbasis
- de durfkapitalist investeert in ondernemingen met een groeipotentieel
- naast financiële expertise brengt de durfkapitalist soms marktkennis in van de branchesector

- de durfkapitalist brengt zijn vermogen in voor een bepaalde looptijd, variërend van vier tot acht jaar. Het exit-scenario wordt vooraf bepaald. De investeerder is daardoor gebaat bij een grote waardecreatie van de onderneming (omzet, winst) en een middellange termijn visie

Als het gaat om het verstrekken van durfkapitaal zijn voor het industriële MKB vier soorten investeerders van belang:

1. Participatiemaatschappijen
2. Informele investeerders of informal investors
3. Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen
4. Corporate venturing bedrijven

5.1 Participatiemaatschappij of venture capitalist

De participatiemaatschappij (PPM) of venture capitalist beheert geld voor grote beleggers in niet-beursgenoteerde bedrijven. In een aantal gevallen zijn ze gelieerd aan banken.³⁾

De participatiemaatschappijen richten zich vooral op veelbelovende expanderende ondernemingen die (tijdelijk) een grotere financieringsbehoefte hebben. Deze grens verschuift langzaam naar boven vier miljoen euro. Ze verstrekken niet alleen vermogen, maar stellen ook hun managementervaring en financiële expertise ter beschikking aan de onderneming.

Bij de beoordeling door de PPM ligt het zwaartepunt bij de ondernemer en de analyse van het onderliggende businessplan. Zij schakelt externe experts in die specifieke kennis hebben van de product-marktcombinaties (pmc) waarin de onderneming in opereert. De PPM bepaalt het risicoprofiel van de onderneming en de voorgenomen innovatie aan de hand van een onderzoek (quickscan).

Het accent bij het onderzoek ligt op de onderbouwing van de toekomstscenario's. De quickscan bestaat uit een aantal beoordelingen.

1. *Vertrouwen in de Ondernemer.* Voor een PPM is het belangrijk dat de ondernemer een *track record* heeft, ervaring in de markt en bij voorkeur ook met succesvol innoveren. Ze is niet geïnteresseerd in wetenschappers zonder managementkwaliteiten.

³⁾ De meeste nationale participatiemaatschappijen zijn aangesloten bij de Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen (NVP). Zij zijn de belangrijkste verstrekkers van durfkapitaal met €1,7 miljard in 2004 – bron: NVP.

De PPM zal nagaan welke 'kennisdragers' de onderneming heeft. Voor de PPM is van belang dat cruciale kennis 'verspreid' is over verschillende medewerkers in de onderneming, zodat continuïteit op termijn te garanderen is. Voor sommige sectoren, zoals de biotechnologie, zijn octrooien en/of patenten zelfs een vereiste om voor PPM deelneming in aanmerking te komen. De kennis moet verankerd zijn om bescherming te bieden tegen (grotere) concurrenten en de kans op het terug verdienen van de investering mogelijk te maken. Om het vertrouwen te winnen van een financier moet de ondernemer een goed onderbouwd business-of innovatieplan kunnen overleggen.

2. *Business analyse*. De participatiemaatschappij is marktgeoriënteerd en kijkt naar de potentie van de innovatie in de markt en de onderbouwing ervan (businessplan, kosten, verwachte rendementen, welke spelers zijn er nog meer nodig om de markt mee te krijgen, positie van het bedrijf in de keten, etc.). Centraal staat de vraag: hoe snel kan de onderneming op termijn groeien en welke omzet is haalbaar? De gehele operationele bedrijfsvoering is daarbij een punt van aandacht: welke structuren er bestaan om de nieuwe activiteiten in de bestaande te passen.
3. *Financiële analyse*. Bij de beoordeling van de financieringsstructuur is van belang welke overige aandeelhouders er zijn. Wat hun belang is en wat hun doelen zijn. Een boekenonderzoek van de financiële positie rondt de beoordeling af.

Een ondernemer heeft door extra aandacht te schenken aan de onderbouwing van de marktpotentie van de innovatie meer kans een PPM te overtuigen. Vertrouwen kan worden verkregen door het betrekken van partijen, zoals leveranciers en klanten, bij het project. Van belang is klanten te vinden die zich financieel willen committeren of als *launching customer* willen optreden.

5.2 Informal investor

Een ondernemer kan ook op zoek gaan naar vermogende particulieren die actief investeren in risicovolle projecten van ondernemingen. Deze categorie durfkapitalisten staat bekend als informal investors. Zij beogen een partnership vooral gebaseerd op vertrouwen in de innoverende ondernemer en stellen technische/commerciële vaardigheden boven algemene managementvaardigheden.

De *informal investor* investeert alleen in de branche waar hij veel ervaring en kennis heeft opgedaan.⁴⁾ Een informal investor neemt vrijwel uitsluitend minderheidsparticipaties en is geneigd de daarmee verbonden zeggenschap informeel te regelen. Er moet uitzicht zijn op een behoorlijk rendement, maar dit vormt niet het primaire uitgangspunt.

⁴⁾ In Nederland zijn de informele investeerders georganiseerd in de Nederlandse Beurs voor Investerings in Bedrijven en Ondernemingen B.V., de Nebib (met ongeveer 200 partners). De Nebib faciliteert investeerders, maar is ook actief in het koppelen (matchmaking) van investeerders en (jonge) innovatieve bedrijven.

Informal investors spelen een essentiële rol in de financiering tot ongeveer 500.000 euro. De draagkracht van de informal investor en uiteraard het benodigd kapitaal bepalen de hoogte van de investering.

5.3 Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen

De overheid heeft in de jaren zestig en zeventig van de vorige eeuw regionale ontwikkelingsmaatschappijen (ROM's) opgericht om economische activiteiten in provincies buiten de Randstad te stimuleren en daar werkgelegenheid te creëren.⁵⁾

De ROM's hebben zich in de afgelopen twintig jaar ontwikkeld tot (mede)financiers van risicovolle projecten en projecten met maatschappelijke thema's, bijvoorbeeld op het gebied van duurzaam innoveren en bij op het paard tillen van starters. Ze zoeken vaak samenwerking met commerciële financiers, zoals de PPM's om investeringen te verveelvoudigen.

De rendementseisen die ROM's stellen liggen soms lager dan bij andere verschaffers van risicokapitaal, omdat zij net als de informal investor niet alleen commerciële doelen nastreven.

5.4 Corporate venturing

Om durfkapitaal te krijgen kan een ondernemer ook proberen een andere onderneming te interesseren voor zijn innovatie. Dan begeeft hij zich op het pad van *corporate venturing*. Dit is een financieringsvorm waarbij een onderneming een minderheidsparticipatie neemt in een ander, kleiner niet-beursgenoteerd bedrijf.⁶⁾

⁵⁾ Het regionale karakter is terug te vinden in de naam, zoals bijvoorbeeld OOST NV voor Gelderland en Overijssel, de BOM in Noord-Brabant, de NOM voor Groningen, Drenthe en Friesland, en het LIOF in Limburg.

⁶⁾ Een schatting is dat er voor ongeveer €100 miljoen medio 2000 op deze manier geïnvesteerd is. Bron: Ministerie EZ, Eindrapport Corporate Venturing jan. 2000.

De durfkapitaalverschaffer gebruikt dit als strategisch instrument om innovatie buiten zijn eigen onderneming te stimuleren. Hij zoekt daarvoor kleinere bedrijven met activiteiten die dicht aanliggen tegen de eigen activiteiten en hoopt te stuiten op een doorbraaktechnologie.

Een voordeel van *corporate venturing* is dat de innoverende ondernemer en de financierende ondernemer dezelfde taal spreken. Bovendien speelt de ontwikkeling van kennis een belangrijke rol. Vaak hebben deze samenwerkingsverbanden het karakter van verticale integratie. Daarbij verbeteren verschillende leveranciers en toeleveranciers van de leveranciers het proces of product van de klant. Op deze manier versterkt zowel de positie van (toe)leveranciers en klant in de keten, omdat zij beter op elkaar ingespeeld raken. Dit is bijvoorbeeld in de industriële technologie het geval.

6. Stimuleringsmaatregelen

De overheid heeft een aantal stimuleringsmaatregelen in het leven geroepen om innovatie direct te stimuleren. De regelingen zijn onder te verdelen in: subsidies en fiscale regelingen.

6.1 Subsidies

Er zijn honderden subsidies waar Nederlandse bedrijven aanspraak op kunnen maken, al naar gelang het onderwerp en type bedrijf. De meeste subsidies vallen onder het ministerie van Economische Zaken dat de uitvoering delegeert naar het agentschap SenterNovem. Overige ministeries, zoals Sociale Zaken en Werkgelegenheid en Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen en Defensie, hebben soms ook specifieke regelingen.

De subsidies richten zich op individuele ondernemingen, maar ook steeds meer op allerlei vormen van samenwerking: grote en kleine bedrijven met publiek en private kennisinstellingen met een gezamenlijke markt of vanuit de keten en zelfs tussen concurrenten. Daarnaast gaat het steeds vaker om het vermarkten in het MKB van beschikbare kennis bij kennisinstellingen.

Het voert te ver om alle regelingen te bespreken. Bovendien is het ministerie van Economische Zaken het gehele instrumentarium aan het herzien om het overzichtelijker te maken en de toegankelijkheid voor de ondernemer te verbeteren en ook markten waarin Nederland uitblinkt te stimuleren. Daarvoor bestaat vanaf mei 2005 één frontoffice voor de ondernemer, waarbij SenterNovem, de EVD, het Octrooicentrum Nederland en Syntens samenwerken in het verstrekken van informatie en kapitaal.

De globale opzet van het instrumentarium zal er ongeveer als volgt uit zien:

1. Basispakket voor ondernemers met betrekking tot kapitaal en informatie
2. Programmatisch pakket waaronder in eerste aanzet de High Tech Systemen & Materialen, Food & Flowers en Water.

In het basispakket is een onderverdeling naar de volgende onderwerpen:

1. Subsidies voor **vraagsturing** tussen bedrijven, branches en kennisinstellingen. Voorbeelden daarvan zijn: Innovatievouchers en de Innovatie Prestatie Contracten (IPC).
2. Een **kapitaalpakket** gericht op stimulering innovatie door (mede)financiering van activiteiten bij ondernemingen. Hieronder vallen regelingen, zoals het BBMKB, de Regeling Kennis Exploitatie (SKE), de Seed-faciliteit (onderdeel TechnoPartner).
3. De **Innovatieomnibus** (uitvoering medio 2007/2008). Hieronder vallen financieringsinstrumenten voor samenwerking tussen bedrijven en kennisinstellingen: TNO, de IOP's (Innovatiegerichte Onderzoeksprogramma's), de TTI's (Technologische Topinstituten), de GTI's (Grote Technologische Instituten). De IS-regeling (Innovatiesubsidie Samenwerkingsprojecten) fungeert vanaf 2005 als proef voor de thematische benadering voor: High Tech Systemen & Materialen, Food & Flowers en Water.
4. **Gebiedsgerichte instrumenten** voor ontwikkeling van gebieden buiten de randstad.
5. **Programma Opkomende Markten**. Het voormalige PSO (Programma Samenwerking Oost-Europa)

Met het programmatische pakket wil de overheid de meest kansrijke ontwikkelingen in Nederland steunen, zodat de ondernemingen hierin kunnen uitblinken (onder het credo: backing the winners).

Enkele recente ontwikkelingen die in het overzicht vermeld zijn, kort toegelicht:

Innovatievoucher

Een innovatievoucher is een 'cadeaubon' ter waarde van 7500 euro die een MKB-er kan besteden bij een kennisinstelling. Het doel is een directe koppeling tussen een kleinere ondernemer in de industrie en kennisinstellingen te bewerkstelligen. Medio 2005 zal er een derde batch worden uitgezet van ditmaal 600 stuks.

Innovatie Prestatie Contract

Een Innovatie Prestatie Contract is een meerjaren contract van de overheid (i.c. het ministerie van Economische Zaken) met branches en het bedrijfsleven, bijvoorbeeld rondom een markt of een keten. Het doel is de remmende werking van allerlei verschillende subsidieregelingen weg te nemen om innovatie bij ondernemingen te stimuleren en kennis te verspreiden. De onderneming committeert zich aan haar strategieplan, waarbij een pool van externe adviseurs en andere bedrijven kunnen assisteren bij het verwezenlijken van de innovatiedoelstellingen.

Subsidieregeling Kennis Exploitatie

De Subsidieregeling Kennis Exploitatie moet ondernemende kennisinstellingen en private partijen ertoe bewegen technostarters te begeleiden bij het starten van een kennisintensief en innovatief bedrijf. De subsidie kan oplopen tot 2,5 miljoen euro per project en is bestemd voor samenwerkingsverbanden tussen publieke en private instellingen en bedrijven. Vijftig procent van de kosten is subsidiabel, de overige vijftig procent wordt als eigen bijdrage van het samenwerkingsverband gevraagd. Het overheidsagentschap TechnoPartner voert de regeling uit.

Small Business Innovation Research Programme

Via het Small Business Innovation Research Programme geeft de overheid aan het MKB opdrachten via een tender voor innovatief onderzoek op maatschappelijke thema's, zoals duurzaam energieverbruik. SBIR onderscheidt drie fasen: haalbaarheid, ontwikkeling en marktrijp maken. Voor de eerste twee fasen die volledig door de overheid worden gefinancierd, treedt de overheid op als opdrachtgever. Vanaf de tweede fase moeten potentiële klanten worden betrokken bij het project.

Seed faciliteit

De Seed faciliteit is een fonds in durfkapitaal opgezet door TechnoPartner. Participatiemaatschappijen en overheid participeren in dit fonds. De ondernemer kan terecht bij participatiemaatschappijen die deelnemen. Participatiemaatschappijen mogen onder meer alleen investeren in technostarters; dat wil zeggen bedrijven jonger dan vijf jaar. De investeringen moeten liggen in het gebied tussen de 200.000 en twee à drie miljoen euro. De rendementen ten opzichte van de risico's zijn in principe niet interessant voor participatiemaatschappijen bij deze investeringsgrootte. Met dit fonds neemt de overheid een deel van het risico voor haar rekening bij verliezen, zodat participatiemaatschappijen deze stap wel zetten. Innovatieve ondernemers kunnen door het opzetten van dochterondernemingen ook gebruik maken van dit fonds.

6.2 Fiscale regelingen

De bekendste fiscale regeling is de Wet Speur- en Ontwikkelingswerk, de WBSO voor productinnovatie, die sinds 2005 ook geldt voor procesinnovatie. De WBSO kan het beste worden beschouwd als een steuntje in de rug voor het uitvoeren van innovaties. De regeling draagt relatief weinig bij in de totale ontwikkelingskosten.

De WBSO heeft betrekking op een vermindering van af te dragen loonbelasting en premie volksverzekeringen (42% tot max. €110.000, daarboven 14%) voor degene die aan product- of procesinnovatie werkt binnen een onderneming.

Het is een zeer laagdrempelige generieke regeling. De voorwaarden zijn beperkt, maar er is wel een dubbele toetsing. SenterNovem beoordeelt de aanvraag in eerste instantie, de uiteindelijke beoordeling ligt bij de Belastingdienst.

Co-financieringsregeling

Apart te vermelden is de co-financieringsregeling van TNO en het ministerie van Economische Zaken. Een klein deel van het budget van TNO, 25 miljoen euro op jaarbasis, wordt aangewend voor projecten die in het MKB uit te voeren zijn. De projecten hebben betrekking op productietechnologieën en productinnovatie.

Participerende bedrijven kunnen de opgedane kennis en resultaten van het onderzoeksproject direct commercieel gebruiken voor het toepassingsgebied van het bedrijf zonder aanvullende kosten. De deelnemende bedrijven kunnen de verworven resultaten maximaal één jaar exclusief gebruiken. De eigendomsrechten blijven in handen van TNO en zij heeft na dat jaar de mogelijkheid de resultaten bij andere bedrijven aan te bieden. De thema's zijn door TNO en EZ voor elk jaar vastgelegd. De projectomvang bedraagt tussen 45.000 en 900.000 euro.

Europese stimuleringsmaatregelen

Innoverende ondernemers kunnen ook een beroep doen op Europese subsidie-regelingen en op het Europees Investeringsfonds (EIF). EG Liason, onderdeel van SenterNovem, adviseert en voert de Europese regelingen uit.

Vele Europese subsidieregelingen vallen onder het zogenoemde zevende kaderprogramma (KP7). Voor de periode 2007-2013 streeft de Europese Commissie naar een budget van 73 miljard euro. Veel regelingen hanteren een tenderprocedure. De slagingskans varieert afhankelijk van de regeling tussen de tien en hooguit vijftig procent.

Een specifieke MKB-regeling met een relatief hoog slagingspercentage voor toekenning is de Eureka regeling, waarbij samenwerking tussen ondernemingen in de Europese Unie het uitgangspunt is.

Het Europese Investeringsfonds is te vergelijken met het borgstellingkrediet in Nederland. Enige honderden miljoenen euro's zijn te verdelen onder Nederlandse ondernemingen met maximaal vijftig medewerkers.

Uit dit fonds kunnen garanties en gelden worden toegekend voor investeringen in innovaties en in milieu. Met de garanties die het fonds biedt, kan bij banken een lager rentepercentage worden bedongen. De kredietgarantie van het Europese Investeringsfonds is maximaal vijftig procent van 1 miljoen euro van het bedrag voor de lening.

Bijlage 1: Praktische tips voor ondernemers

Onderstaande tips komen uit eigen ervaring, literatuurstudie en uit de vele gesprekken die zijn gevoerd met zowel ondernemers, financiers en intermediairs. Zij kunnen de ondernemer helpen in de zoektocht naar kapitaal voor zijn innovatieplannen.

Strategie

1. Maak een businessplan of bedrijfsplan om de route aan te geven die de onderneming wil afleggen.
2. Probeer de (groei)plannen van de onderneming aan te vullen met een financiële meerjaren planning (van 5 jaar) om de toekomstige financiële behoefte te bepalen.
3. Maak een SWOT-analyse (Strength-Weakness-Opportunity-Threats).
4. Gebruik naast financiële parameters de Balanced Score Card (kwaliteitsmeting van niet-financiële parameters).
5. Probeer bij verschil in inzicht over de marktpotentie van de innovatie tussen u en de financier onderbouwing te verkrijgen bij externe experts.
6. Breng samenwerkingsverbanden die buiten het werkveld liggen van de kernactiviteiten van de onderneming onder in een aparte rechtspersoon (B.V.).
7. Elk innovatieproject gaat gepaard met onzekerheden. Maak (technische) risico's zichtbaar en geef aan hoe u denkt deze te minimaliseren.
8. Maak de financieringsbehoefte van de onderneming onderdeel van de strategie en het ondernemingsplan.

Organisatiestructuur en kennis

9. Betrek partijen, die van belang kunnen zijn voor het technisch en commercieel succes bij het innovatieplan, bij voorkeur financieel.
10. Betrek stakeholders (partijen met belang in de marktkans) bij de innovatieplannen: (strategische) toeleveranciers, potentiële klanten/ afnemers, maar ook belangenverenigingen of stichtingen die klantgroepen vertegenwoordigen.
11. Breng innovatiestructuur aan in de organisatie. Leg duidelijke verantwoordelijkheden en bevoegdheden bij het projectmanagement.
12. Faseer uw projecten in duidelijke fases met go/no-go beslissingen. Maak gebruik van de kritieke pad analyse.
13. Inventariseer in een vroeg stadium of het idee of product(ie)concept te beschermen is met een octrooi.
14. Bepaal welke kennis u zelf wilt opbouwen en welke u kunt/wilt inhuren.
15. Maak onderscheid in leveranciers en strategische samenwerkingsverbanden.

16. Bepaal welke onderdelen/subassemblies u zelf produceert en welke u inkoop: make-or-buy.
17. Leg de kennis vast die u gaat opdoen in de organisatie, bijvoorbeeld door kennismanagement.
18. Beschrijf de kritische kennisdragers in de onderneming en verspreid de kennis.

Financiële onderwerpen

19. Zorg ervoor dat u weet met welke producten welke marges worden gemaakt en welke verlieslatende producten/klanten u heeft.
20. Overbrug de informatiekloof tussen u en de financier door financiële kennis op te bouwen: via financiële managers, controllers of door een externe bancaire of financieel adviseur te raadplegen.
21. Maak kennis met verschillende financiële partijen om verschillende scenario's te bespreken om te bepalen welke het beste bij de onderneming past.
22. Een investeerder moet ook risico's lopen. Garantie op investeringen bestaan niet. Dat moet blijken uit zijn intenties. Een investeerder laat de ondernemer ondernemen en maakt geen onderdeel uit van zijn eigen investering.
23. Maak bij innovatietrajecten gebruik van de Netto Contante Waarde-analyse (NCW) om uw investeringen te onderbouwen.
24. Verleen weinig krediet aan klanten en vraag zelf veel krediet bij leveranciers. Op deze manier worden liquide middelen vrijgemaakt om andere activiteiten van de onderneming, waaronder innovatie, mede te financieren.
25. Vermijd de 'hockeystick' in omzet/winstprognose. Omzet- en winstgroei stijgen vrijwel nooit onevenredig snel, want de operationele kosten stijgen net zo hard mee.
26. Financiers halen de immateriële activa van de balans, omdat deze toekomstverwachtingen aangeven, die nog bewezen moeten worden. Beperk activeering van de immateriële activa door een groot deel van de ontwikkeling als kosten op te voeren en snel af te schrijven.
27. Naast enkelvoudige financieringsinstrumenten, zijn er ook mogelijkheden om de voorwaarden (in rendement en zeggenschap) in de loop van de tijd te laten variëren. Voorbeelden zijn AGIO-leningen of mezzanine financiering.

Bijlage 2: Adressen

Naam	Adres
Banken	
ABN AMRO Bank N.V.	Gustav Mahlerlaan 10
European Investment Fund	43, Avenue J.F. Kennedy 43
Fortis Bank N.V.	Coolsingel 93
ING Bank N.V.	Bijlmerplein 888
Nationale Borg Maatschappij	Keizersgracht 165
Nederlandse Vereniging van Banken	Singel 236
Rabobank Nederland	Fellenoord 15
Participatiemaatschappijen	
NVP Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen	Breitnerstraat 3
Regionale ontwikkelingsmaatschappijen	
Brabantse Ontwikkelingsmaatschappij N.V. (BOM)	Goirlese Weg 15
Limburgse ontwikkelingsmaatschappij Industriebank LIOF N.V.	Noorderpoort 63
Limburgse ontwikkelingsmaatschappij Industriebank LIOF N.V.	Boschstraat 76
N.V. NOM Investerings- en ontwikkelings- maatschappij voor Noord-Nederland	Paterswoldseweg 810
N.V. Rede	Ten Hagestraat 8
Ontwikkelingsmaatschappij Oost Nederland / Oost N.V.	Hengelosestraat 585
Ontwikkelingsmaatschappij Oost Nederland/ Oost N.V.	Meander 601
Ontwikkelingsmaatschappij Oost Nederland/ Oost N.V.	Govert Flinckstraat 1
Ontwikkelingsmaatschappij Oost Nederland/ Oost N.V.	Keulenstraat 11a
NV REWIN West-Brabant	Mozartlaan 7

Postcode	Plaats	Telefoon	Website
1082 PP	AMSTERDAM	0900-0024	www.abn.nl
L 2968	LUXEMBOURG	+352 (4266) 881	www.eif.org
3012 AE	ROTTERDAM	010 401 69 11	www.fortisbusiness.com
1102 MG	AMSTERDAM Z.O.	020 563 91 11	www.ingbank.nl
1016 DP	AMSTERDAM	020 553 39 00	www.nationaleborg.nl
1016 AB	AMSTERDAM	020 550 28 88	www.nvb.nl
5612 AA	EINDHOVEN	040 234 68 08	www.rabobank.nl
1077 BL	AMSTERDAM	020 571 22 70	www.nvp.nl
5026 PB	TILBURG	013 531 11 20	www.bom.nl
5916 PJ	VENLO	077 320 81 08	www.liof.nl
6211 AX	MAASTRICHT	043 328 02 80	www.liof.nl
9728 BM	GRONINGEN	050 521 44 44	www.nom.nl
5611 EG	EINDHOVEN	040 244 40 10	www.rede.nl
7521 AG	ENSCHDEDE	053 484 96 49	www.oostnv.nl
6825 ME	ARNHEM	026 384 42 22	www.oostnv.nl
8021 ET	ZWOLLE	038 456 14 56	www.oostnv.nl
7418 ET	DEVENTER	0570 85 59 17	www.oostnv.nl
4837 EH	BREDA	076 564 67 80	www.rewin.nl

Naam	Adres
Intermediairs	
Nebib, Nederlandse Beurs voor Investerings in Bedrijven en Ondernemingen	Eendrachtlaan 2a
NVAS Nederlandse Vereniging van Adviseurs inzake subsidies	Jacobsdreef 3
Raad van Organisatie-Adviesbureaus	Concordiaweg 149-151
Rabobank Nederland, Money Meets Ideas	Croeselaan 18
Stichting Technology Rating International	Bijlmerplein 888 HA 02.06
Syntens - innovatienetwerk voor ondernemers (hoofdkantoor)	Koninginnegracht 61-62
Vereniging van Kamers van Koophandel	Watermolenlaan 1
BNO, Beroepsorganisatie Nederlandse Ontwerpers	Weesperstraat 5
ABN AMRO Informal Investment Services	
Subsidies en Overig	
EVD, Economische Voorlichtingsdienst	Juliana van Stolberglaan 148
Innovatienet	
Ministerie van Economische Zaken	Bezuidenhoutseweg 30
Octrooicentrum Nederland	Patentlaan 2
SenterNovem	Juliana van Stolberglaan 3
Startpagina innovatie	
Stichting Bureau Kennisalliantie Zuid-Holland	Oude Delft 114
Stimulus	Fellenoord 27
Subsidieshop	
TechnoPartner	Juliana van Stolberglaan 3
TNO Cofinancieringsprogramma	Schoemakerstraat 97

Postcode	Plaats	Telefoon	Website
3621 DG	BREUKELEN	0346 55 57 74	www.nebib.nl
5503 EG	VELDHOVEN	040 253 8822	www.nvas.nl
4206 BK	GORINCHEM	0183 62 11 53	www.roa-advies.nl
3521 CB	UTRECHT	030 216 79 43	www.moneymeetsideas.nl
1102 MG	AMSTERDAM Z.O.	020 563 44 17	www.technologyrating.com
2514 AE	DEN HAAG	070 356 76 76	www.syntens.nl
3447 GT	WOERDEN	0348 42 69 11	www.kvk.nl
1018 DN	AMSTERDAM	020 624 4748	www.bno.nl
			www.informalinvestment.nl
2595 CL	DEN HAAG	070 778 8888	www.evd.nl
			www.innovatienet.nl
2594 AV	DEN HAAG	070 379 8911	www.minez.nl
2288 EE	RIJSWIJK (ZH)	070 398 66 55	www.octrooicentrum.nl
2595 CA	DEN HAAG	070 373 50 00	www.senternovem.nl
			http://innovatie.pagina.nl
2611 CG	DELFT	015 284 04 87	www.kennisalliantie.nl
5612 AA	EINDHOVEN	040 237 01 00	www.stimulus.nl
			www.subsidieshop.nl
2595 CA	DEN HAAG	070 373 54 44	www.technopartner.nl
2628 VK	DELFT	015 269 69 64	www.tno.nl



Vereniging FME-CWM

Vereniging van ondernemingen
in de metaal-, kunststof-,
elektronica- en elektrotechnische
industrie en aanverwante sectoren

Boerhaavelaan 40

Postbus 190, 2700 AD Zoetermeer
Telefoon (079) 353 11 00
Telefax (079) 353 13 65
E-mail: alg@fme.nl
www.fme-cwm.nl