BRIDGE FUND

2026 - Q2



Mkb Cashflow Monitor

De financiële werkelijkheid van het klein mkb: vijf datagedreven inzichten uit tienduizenden financieringsaanvragen

Achter iedere financieringsaanvraag zit een ondernemer met een plan. Een nieuwe bus om meer klussen aan te nemen. Extra voorraad voor een druk seizoen. Of simpelweg wat extra ruimte totdat een grote factuur wordt betaald.

Voor veel ondernemers is toegang tot werkkapitaal bepalend voor hun groei en continuïteit. Tegelijkertijd verandert de markt voor mkb-financiering. Waar ondernemers vroeger vooral bij de bank aanklopten, kiezen zij steeds vaker ook voor non-bancaire financiers. De Nederlandse markt voor non-bancaire financiering groeide in 2024 met 16,4 procent tot ruim 5,8 miljard euro, waarbij direct lending de sterkst groeiende categorie was. Deze categorie groeide met 36 procent van 2023 tot 2024.[1] 45 procent van het volume aan financieringen aan het mkb onder de 250.000 euro werd door non-bancaire partijen verstrekt (data van Q4 2024).[2]

Hoe ziet de financieringsbehoefte van het klein mkb er in de praktijk uit? Waar hebben ondernemers geld voor nodig? En welke uitdagingen zitten er achter een financieringsaanvraag?

In de data van tienduizenden financieringsaanvragen uit het tweede kwartaal van 2026 zien we vijf opvallende trends.

Over deze monitor

De BridgeFund Cashflow Monitor biedt ieder kwartaal inzicht in de financieringsbehoeften van het klein mkb in Nederland. Jaarlijks doen tienduizenden ondernemers bij BridgeFund een financieringsaanvraag. Omdat 94% een tot vijf medewerkers heeft en slechts 6 procent zes medewerkers of meer, biedt deze data een unieke inkijk in de financieringsbehoefte van de kleinste bedrijven van Nederland.

Ieder kwartaal analyseren we hoe deze ondernemers omgaan met hun cashflow, waar zij financiering voor aanvragen en welke ontwikkelingen opvallen. Zo bouwen we stap voor stap aan een steeds completer beeld van de financieringsbehoefte van het klein mkb.

---

[1] **Stichting MKB Financiering, Onderzoek non-bancaire financiering 2024:** https://www.stichtingmkbfinanciering.nl/onderzoek-non-bancaire-financiering-2024-verbeterde-toegang-tot-financiering-voor-kleine-ondernemers/
[2] **DNB Uitvraag mkb-financiering:** https://www.dnb.nl/media/qdub0sfx/uitvraag-mkb-financiering.pdf

Inzicht 1

Financiering wordt het vaakst aangevraagd in de bouw

Bijna één op de vier financieringsaanvragen bij BridgeFund kwam in Q2 uit de bouw. Een mogelijke verklaring is dat in de bouw regelmatig kosten worden gemaakt voordat inkomsten uit een project binnenkomen. Materialen, onderaannemers en personeel moeten vaak al worden betaald. Daardoor ontstaat regelmatig behoefte aan extra werkkapitaal.

Kleinere bouwbedrijven zijn hier met name gevoelig voor. Zij hebben vaak minder grote buffers om stijgende materiaalprijzen, vertragingen of andere tegenvallers op te vangen. Dit sluit aan bij recent onderzoek van SRA[3], waaruit blijkt dat bouwbedrijven weliswaar groeien, maar hun winstmarges onder druk staan door stijgende kosten. Daardoor neemt de behoefte aan werkkapitaal toe.

Na de bouw volgde in Q2 de groot- en detailhandel (15 procent). Hier draait financiering vooral om voorraad. Ondernemers kopen vooruit voor een druk seizoen of vullen hun magazijn aan voordat de omzet binnenkomt.

De zakelijke dienstverlening volgde met 10 procent van de aanvragen. Ook dienstverleners hebben regelmatig behoefte aan extra financiële ruimte. Een project begint vandaag, de factuur gaat volgende maand de deur uit en de betaling volgt soms nog later. Ondertussen lopen de salarissen gewoon door.

Top 5 sectoren

Bouw	**24%**
Groot- en detailhandel	15%
Zakelijke dienstverlening	10%
Verhuur en roerende goederen	9%
Gezondheidszorg	7%

Inzicht 2

Eigen middelen spelen belangrijke rol in cashflow

Bij kleine ondernemingen lopen privé en zakelijk vaak door elkaar. Uit onze data blijkt dat in het tweede kwartaal 19 procent van alle uitgaande euro's vanaf de zakelijke rekening naar een privé- of andere eigen rekening ging.

De precieze reden achter zo'n overboeking kunnen we niet zien. Het kan gaan om een privé-opname, een overboeking tussen eigen rekeningen of iets anders. Wel zien we dat ondernemers minder vaak geld overmaken naar privé of een andere eigen rekening, maar dat het gemiddeld om grotere bedragen gaat.

Daarentegen kwam 14 procent van alle inkomende euro's op de zakelijke rekening van een privé- of andere eigen rekening. Ondernemers maakten daarbij vaker kleinere bedragen over naar hun zakelijke rekening. Dat past bij het beeld dat veel ondernemers hun eigen middelen flexibel inzetten om tijdelijke pieken en dalen in hun cashflow op te vangen.

In- en uitstroom privé- en zakelijke rekening

Privé en zakelijk lopen bij veel kleine ondernemingen door elkaar.

Uitgaande euro's

19%

gaat naar een privé- of eigen rekening

Inkomende euro's

14%

komt van een privé of eigen rekening

[3] SRA, Branches in zicht 2026: https://www.sra.nl/advisering/biz/sectorrapport

Inzicht 3

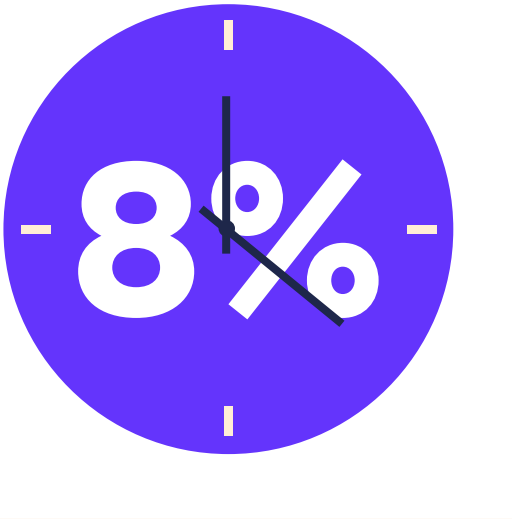
Openstaande facturen remmen groei af

Soms is het werk al lang gedaan, maar staat het geld nog niet op de rekening.

In het tweede kwartaal vroegen daarom acht procent van de ondernemers een financiering aan om de periode te overbruggen totdat een klant betaalde.

Dat laat zien hoe groot de impact van late betalingen kan zijn. Grote bedrijven kunnen een betaling vaak makkelijker uitstellen, maar voor een ondernemer kan een paar weken extra wachten direct gevolgen hebben voor de ruimte om te investeren of nieuwe opdrachten aan te nemen.

Onderzoek van Altares Dun & Bradstreet bevestigt dat beeld.[4] Eén op de vijf Nederlandse bedrijven betaalt facturen niet op tijd. Vooral grote bedrijven blijven achter. Slechts 39 procent van hen betaalde in 2024 op tijd.



Inzicht 4

Slechts één op de vijf financierings-aanvragen komt van vrouwen

Van alle ondernemers die in Q2 een financieringsaanvraag deden bij BridgeFund was 79 procent man en 21 procent vrouw. Dat is opvallend, omdat volgens de Kamer van Koophandel bijna vier op de tien ondernemers in Nederland vrouw is.[5]

Een mogelijke verklaring is de samenstelling van de ondernemers die bij BridgeFund een financiering aanvragen. Zo komt bijna een kwart van alle financieringsaanvragen uit de bouw, een sector waarin traditioneel meer mannen actief zijn. Dat kan het aandeel vrouwelijke aanvragers deels verklaren.



[4] https://www.altares.nl/nieuws/bijna-1-op-de-5-nederlandse-bedrijven-betaalde-in-2024-facturen-te-laat/
[5] KVK: https://www.kvk.nl/geldzaken/financiering-lijkt-voor-vrouwelijke-ondernemers-lastiger/

Daarnaast laten ook andere onderzoeken zien dat vrouwelijke ondernemers minder vaak externe financiering aanvragen. Zo blijkt uit onderzoek van de Kamer van Koophandel[6] dat vrouwelijke ondernemers vaker verwachten dat het aanvragen van financiering ingewikkeld is of denken dat zij minder kans maken op goedkeuring. Ook laat onderzoek van Code-V[7] zien dat vrouwen vaak minder bekend zijn met financieringsmogelijkheden, beperkte toegang hebben tot relevante netwerken en het financieringsproces soms als minder toegankelijk ervaren.

Opvallend in onze data is dat vrouwen die wel een financieringsaanvraag doen, vrijwel even vaak worden goedgekeurd als mannen. Op basis van onze data kunnen we niet vaststellen waardoor het verschil in het aantal aanvragen precies ontstaat. Wel roept dit de vraag op welke drempels vrouwelijke ondernemers ervaren voordat zij een financieringsaanvraag doen.

BridgeFund blijft deze ontwikkelingen volgen in toekomstige edities van de Mkb Cashflow Monitor. Daarnaast blijven we onderzoeken hoe datagedreven kredietbeoordeling kan bijdragen aan een consistente en objectieve beoordeling van financieringsaanvragen.

Inzicht 5

Ondernemers investeren in wat vandaag nodig is

De populairste bestedingsdoelen laten zien dat ondernemers vooral investeren in middelen die direct bijdragen aan hun dagelijkse bedrijfsvoering.

Bij 13 procent van alle financieringsaanvragen in Q2 wilden ondernemers het geld gebruiken voor de aanschaf van een bedrijfsauto of bestelbus.

Voor veel ondernemers is een vervoersmiddel namelijk geen luxe, maar hun belangrijkste bedrijfsmiddel. Zonder vervoer geen gereedschap op locatie, geen leveringen en vaak simpelweg geen omzet. Tegelijkertijd worden bedrijfswagens duurder en vragen strengere milieuregels om nieuwe investeringen. Voor ondernemers is zo'n investering vaak lastig uit de lopende cashflow te betalen.

Ook voorraad stond hoog op de lijst. Dertien procent van de aanvragen werd in Q2 gebruikt om voorraad in te kopen. Binnen de groot- en detailhandel liep dat zelfs op tot 42 procent. Wie tijdens een druk seizoen misgrijpt in het magazijn, loopt immers ook omzet mis.

Meest genoemde bestedingsdoelen



[6] **KVK:** https://www.kvk.nl/geldzaken/financiering-lijkt-voor-vrouwelijke-ondernemers-lastiger/
[7] **Code-V Data Report 2025:** https://www.code-v.nl/_files/ugd/f8f6d6_eba33e36ce2d4114a051b3d418d2d119.pdf

Conclusies

De financieringsaanvragen bij BridgeFund in het tweede kwartaal schetsen een goed beeld van wat er komt kijken bij het runnen van een klein bedrijf. Ondernemers hebben behoefte aan snelle en flexibele financiering om kansen te benutten en tijdelijke pieken of dalen op te vangen. Op basis van deze inzichten trekken we drie conclusies.

1. Financiering is voor een mkb'er zelden een langetermijninvestering

De cijfers laten zien dat ondernemers financiering zelden gebruiken voor grote langetermijnprojecten. Ze investeren vooral in zaken die vandaag of morgen omzet opleveren: een bedrijfsauto, voorraad, machines of het overbruggen van een periode totdat een factuur wordt betaald.

Financiering is voor het klein mkb daarmee zelden een luxe of een langetermijninvestering, maar een praktisch instrument om kansen te benutten, klanten te bedienen en gezond te kunnen blijven groeien.

Dit sluit aan bij recent onderzoek van SRA[7], waaruit blijkt dat de winstgevendheid van veel mkb-bedrijven onder druk staat. Terwijl kosten harder stijgen dan de omzet, blijft er minder ruimte over om investeringen uit eigen middelen te financieren. Juist daarom is toegang tot snelle en flexibele financiering zo belangrijk voor het klein mkb.

2. Er ligt onbenut potentieel bij vrouwelijke ondernemers

Dat slechts één op de vijf financieringsaanvragen afkomstig is van vrouwen, terwijl bijna vier op de tien ondernemers vrouw is, roept de vraag op waarom vrouwelijke ondernemers minder vaak een financieringsaanvraag doen. Onze data geven daar geen sluitend antwoord op.

De acceptatiepercentages tussen mannen en vrouwen verschillen nauwelijks van elkaar, dus een mogelijke drempel lijkt voor de aanvraag te liggen. Uit onderzoek van Code V[8] blijkt dat een meer gelijke verdeling van financiering jaarlijks €139 miljard aan extra economische waarde kan opleveren voor Nederland.



[7] **SRA, Branches in zicht 2026:** https://www.sra.nl/advisering/biz/sectorrapport
[8] **Code V Data Report 2026:** https://www.code-v.nl/datarapport-2026

3. Werkkapitaal moet groei mogelijk maken, niet vertraging opvangen

Openstaande facturen blijven voor een deel van de ondernemers een belangrijke reden om financiering aan te vragen. Dat laat zien dat wachten op een betaling directe gevolgen kan hebben voor de ruimte om te investeren of nieuwe opdrachten aan te nemen.

BridgeFund ziet financiering als een manier om ondernemers de ruimte te geven om door te groeien. Tegelijkertijd laat de data zien dat te late betalingen nog altijd een groot knelpunt zijn. Als grote opdrachtgevers hun facturen sneller betalen, houden ondernemers meer geld over om te investeren in hun bedrijf, in plaats van te wachten tot hun geld eindelijk binnenkomt.

Tot slot: het grotere plaatje

Steeds meer ondernemers vinden hun weg naar non-bancaire financiers, omdat ze behoefte hebben aan snelheid, flexibiliteit en autonomie. Dat betekent niet dat banken minder belangrijk worden. Integendeel: een financieringsmarkt waarin banken en non-bancaire financiers elkaar aanvullen, geeft ondernemers meer keuze en vergroot de toegang tot kapitaal. En hoe beter ondernemers toegang hebben tot passende financiering, hoe meer ruimte er is om te investeren, te innoveren en hun bedrijf verder te laten groeien.

Methodiek

Deze monitor is gebaseerd op tienduizenden unieke financieringsaanvragen die tussen april en juni 2026 bij BridgeFund zijn ingediend. Bij een aanvraag vullen ondernemers gegevens in over hun onderneming, zoals de sector en het bestedingsdoel van de financiering. Daarnaast kunnen ondernemers BridgeFund toestemming geven om hun zakelijke banktransacties te gebruiken als onderdeel van de kredietbeoordeling. Voor deze monitor zijn alle unieke aanvragen uit Q2 2026 geanalyseerd; herhaalaanvragen zijn buiten beschouwing gelaten.

Waar relevant is gebruikgemaakt van geanonimiseerde transactiedata die beschikbaar was vanuit de kredietaanvragen. Alle analyses zijn uitgevoerd op geaggregeerd niveau, waardoor individuele ondernemers niet herleidbaar zijn. Het geslacht van ondernemers is afgeleid op basis van voornamen.

Deze monitor is gebaseerd op financieringsaanvragen bij BridgeFund. Daarmee biedt hij een uniek inkijkje in de financieringspraktijk van het micro- en kleinbedrijf. De resultaten hebben betrekking op ondernemers die bij BridgeFund een aanvraag deden en zijn daarom niet zonder meer één-op-één te vertalen naar het gehele Nederlandse mkb.

Vragen?

De BridgeFund Cashflow Monitor groeit ieder kwartaal verder. Met nieuwe data en nieuwe inzichten blijven we volgen wat er speelt bij het klein mkb en hoe de financieringsbehoefte zich ontwikkelt.

Contact

BRIDGE FUND

Adres

Amsteldijk 216
1079 LK Amsterdam

bridgefund.nl