

Microkrediet in Nederland

Kleine lening, grote kansen

Microkrediet is vooral bekend als een manier om kleine bedrijven in ontwikkelingslanden te helpen. Maar sinds kort bestaat het ook in Nederland voor ondernemers (in spe) die bij de bank geen lening krijgen. Zij komen in aanmerking voor microkrediet en coaching, met dank aan overheid, ondernemers en idealisten. 'Banken kijken naar iemands verleden. Wij kijken naar de toekomst.'

Tekst: Eva Prins Foto's: Eva Prins, Suzanne Blanchard

'De kloof tussen mensen die wel en mensen die geen toegang hebben tot geld, wordt alleen maar groter. Zeker nu', zegt Elwin Groenevelt. 'En voor wie de geldmarkt niet toegankelijk is, kan microkrediet een oplossing zijn.'

Groenevelt is directeur van Qredits, de handelsnaam voor de stichting Microkrediet in Nederland. De stichting werd in oktober 2008 opgericht en is in januari 2009 officieel van start gegaan met het verstrekken van leningen tot 35 duizend euro aan kleine ondernemers. Initiatiefnemers en geldschietters zijn het Ministerie van Economische Zaken en een viertal grote banken. De banken investeren samen 1,2 miljoen, het ministerie 15 miljoen. Waarom? Zo wil de overheid ondernemerschap bevorderen, zegt Groenevelt, want: 'Het kleinbedrijf is de motor van de economie.'

Massa

Veel mensen die een eigen bedrijf(je) op willen zetten, treffen bij een gewone bank al snel een dichte deur. Zeker in deze crisistijd. En zeker wanneer de ondernemer in spe de Nederlandse taal niet goed machtig is, laag is opgeleid, al wat ouder is of juist 'te jong'. Mensen met een schuld of een eerder faillissement worden al helemaal direct afgewezen.

Of deze potentiële ondernemers een goed plan hebben, is voor banken nauwelijks relevant, zegt Groenevelt, die zelf vijftien jaar bij Fortis Bank werkte als kantoordirecteur en regiodirecteur zakelijk: 'Voor een bank is er maar één criterium: aan welke klant kan ik zo veel mogelijk verdienen?' Ondernemers die een relatief klein bedrag willen lenen, zijn voor banken daarom sowieso al nauwelijks interessant, weet hij. De kosten wegen dan niet op tegen de baten. Bij Qredits krijgen deze mensen – starters en bestaande ondernemers – als ze een goed plan hebben, wél een kans. Groenevelt: 'Banken kijken vooral naar iemands verleden. Wij kijken veel meer naar de toekomst.'

Vooralsnog gaat het om een proefproject voor twee jaar. In die tijd moet Qredits bewijzen dat er behoefte is aan microfinanciering in Nederland. En de stichting moet op eigen benen staan, dus van haar rente-inkomsten kunnen leven. Daarom moet Qredits 'massa' maken en is de rente hoog: 9 procent. Met die massa zit het voorlopig wel goed: in de eerste twee maanden kwamen er al vierhonderd aanvragen binnen. Daarvan werden er 120 gehonoreerd, waaronder veel bedrijfjes in de schoonheidsbranche (kappers, nagelstudio's), webwinkels en webdesigners, marktverkopers en klussenbedrijven.

Zelfstandig ondernemerschap zit dan ook al jaren in de lift in Nederland. Zo kwamen er in 2007 100 duizend zelfstandigen bij. De crisis – met als gevolg een groeiende werkloosheid – zal deze trend waarschijnlijk alleen maar versterken. Maar dat betekent wel extra kritisch kijken naar de ondernemersplannen, aldus Groenevelt, die daarvoor een beroep doet op elf ervaren bedrijfsadviseurs.

Ook bij het Amsterdamse HandsOn, de eerste particuliere microkrediet-organisatie in Nederland, worden aanvragen kritisch beoordeeld. 'Als je geld leent voor een slecht doordacht plan', zegt directeur Erlijn Sie, 'help je iemand van de regen in de drup.'

Elwin Groenevelt van Qredits:

'Banken kijken vooral naar iemands verleden. Wij kijken veel meer naar de toekomst'





Erlin Sie van (links op de foto) en
Alexa Dutilh van HandsOn

Erlin Sie van HandsOn:

'Mensen met "een vlekje" vallen vaak buiten de boot'

HandsOn werd eind 2006 opgezet door twee ideële organisaties: de Ecological Management Foundation (EMF) en Carnac management- en bezinningscentrum. De stichting leent maximaal 5000 euro tegen een rente van 6 procent. Het verschil met Qredits is dat HandsOn een duidelijke 'sociale doelstelling' heeft, aldus Sie: 'We richten ons vooral op de "sociaal uitgesloten": mensen die weinig kansen gekregen hebben en leven op het sociaal minimum. Met een microkrediet en coaching willen we hun een kans geven op een economisch zelfstandig bestaan als ondernemer.'

Overleven

Zelfstandigheid, participatie, dromen verwezenlijken: het zijn woorden die veelvuldig vallen wanneer Sie praat over microkrediet. Opgeleid als bedrijfskundige, werkte ze jarenlang als zelfstandig consultant

in de tijd dat je daarmee geld als water verdiende. Dat maakte haar op een gegeven moment echter niet meer gelukkig. Ze besloot dat ze haar tijd, kennis en geld wilde inzetten voor mensen die het minder goed hadden getroffen.

In 2004 startte ze met Microkrediet voor Moeders, een vrijwilligersorganisatie die microkredieten verstrekt aan vrouwen in Azië. Daar zag Sie wat microfinanciering voor mensen kan betekenen: 'Een paar euro per maand maakte soms het verschil tussen overleven en leven.' Toen ze in 2008 werd gevraagd om als directeur van HandsOn microfinanciering ook in Nederland tot een succes te maken, hoefde ze daar dan ook niet lang na te denken. Sie: 'Ook hier zijn veel mensen die minimale kansen hebben om hun ondernemingszin te gelde te maken. Door een traditionele manier van denken en eisen stellen, vallen mensen met "een vlekje" buiten de

Ezra Langendorff:

'Het krediet van Qredits is een vangnet, dat geeft rust'

Ezra Langendorff (37), samenwonend, heeft een wervings- en trainingsbureau opgezet voor winkelpersoneel in de modebranche: Mission in Fashion.

Zeventien jaar werkte Ezra Langendorff als verkoopmanager voor luxe modemerken. 'Een beetje eigenwijsheid' deed haar er echter steeds meer naar verlangen om eigen baas te worden: 'Ik wilde me niet meer conformeren, maar zelf beslissen.' Begin dit jaar zei Ezra haar baan op en sinds 1 maart is Mission in Fashion actief.

Er is een beter moment denkbaar om je baan op te zeggen en voor jezelf te beginnen, erkent ze. Zeker in een conjunctuurgevoelige branche als de mode. Maar ze gelooft in haar product: de werving en training van goed personeel. Ezra: 'Er staan op dit moment nog altijd duizenden vacatures open in de modedetailhandel. Het is voor modezaken moeilijk om goed personeel te vinden én te houden. Terwijl goede verkopers en winkelmanagers een enorm verschil in de omzet kunnen maken.' In deze startfase is ze vooral druk met het aanleggen van een goed personeelsbestand en een marketingcampagne. 'Ik moet de wereld wel laten weten dat ik besta.' Ze heeft daar nu nog vooral eigen geld gestoken: 'Ik ben voorzichtig, wil me niet onnodig in de schulden steken.' Toch vroeg ze een krediet aan van 25 duizend euro. 'Als vangnet. Dat geeft me rust.'

Met een gedetailleerd ondernemingsplan stapte ze daarvoor naar haar eigen bank. Dat plan werd enthousiast ontvangen, maar een lening kreeg ze niet 'Er werd me letterlijk gezegd: "Het systeem zegt nee". Zonder enige toelichting. Ik was zó boos.' Bij Qredits ging het heel soepel. 'Binnen een paar weken had ik een lening.' Blij is ze ook met de coach: 'Ik heb nu geen collega's meer, dus is het fijn om mijn ervaringen met een onafhankelijk en ervaren iemand te delen. Dat geeft steun en inspiratie.'



Sheree Beeldsnijder:

'Als startende ondernemer is het fijn als er iemand achter je staat die in je gelooft'

Sheree Beeldsnijder (40), samenwonend en moeder van drie kinderen, zet met een microkrediet van HandsOn een alternatieve buitenschoolse opvang op in Amsterdam Zuidoost.

'Ik ben nu druk aan het flyer en reclame aan het maken,' zegt Sheree terwijl ze haar kersverse foldertje laat zien. Parents4Parents4The Kids, heet haar buitenschoolse opvang (bso) die vanaf april 2009 draait. Volgens Sheree, die zelf op een bso heeft gewerkt, klagen veel ouders over gebrek aan informatie, inspraak en flexibiliteit. 'Daar speel ik op in.'

Haar doel: een goedkope, flexibele bso met veel betrokkenheid van de ouders. Ouders die hun kind inschrijven, moeten zelf minimaal twee dagdelen per maand meedraaien. Ze roosteren zichzelf én hun kinderen in en betalen alleen wat ze hebben afgenomen.

Jarenlang werkte Sheree in de hulpverlening. Ze knapte af op de vele protocollen en de regelgeving. Ze maakte haar eigen bso-plan en klopte eerst aan bij de gemeente voor een startkapitaal. Maar daarvoor kwam ze niet in aanmerking. Ook bij de bank lukte het niet, vanwege een lopende schuld. Bij HandsOn had ze wel succes: 'Zij geloofden gelijk in mij en mijn plan. Daar ben ik ze heel dankbaar voor. Als startende ondernemer is het heel fijn als er iemand in je gelooft.'



Ze kreeg de maximale lening van 5000 euro en een coach. Die hielp haar onder meer met de belasting en een begroting. 'Met cijfers ben ik niet zo goed, maar hij haalt het beste uit me.' Nu weet ze: met tien kinderen per dag is ze uit de kosten, met meer maakt ze winst. En dat gaat ze naar eigen zeggen, makkelijk halen. Maar haar grootste winst, zegt Sheree, is haar zelfstandigheid: 'Dat voelt heel goed.'

boot: te weinig opleiding, schulden, taalproblemen. Microkrediet biedt hun kansen.'

Coaching

In Nederland is de doelgroep echter niet zo makkelijk te vinden als in Azië. HandsOn verhuisde al bewust van de chique Bloemgracht naar de Transvaalbuurt, een Vogelaarwijk in Amsterdam-Oost. Daar gaan de drie medewerkers letterlijk de straat op: naar braderieën, de markt, de koffie- en theehuizen. Die inspanningen leverden tot nu toe 25 klanten op. Het aantal aanvragen was het viervoud daarvan, maar de selectie is streng: een ondernemer en een financieel analist kijken eerst kritisch naar het plan en ondernemersvaardigheden van de aanvrager. Die betrokkenheid van ervaren ondernemers is ook het unieke aan het concept van HandsOn. Een tental van hen investeert renteloos geld (minimaal 10 duizend euro) in de stichting en sommigen van hen dragen bij door de startende ondernemers te coachen.

Daco Woudenberg (41) is één van hen. Zijn rol als coach ziet hij vooral als 'klankbord' en 'kritische gesprekspartner'. Woudenberg: 'Ik spreek ongeveer eens per maand met 'mijn' twee ondernemers af. Dat is het moment om de zaken weer even op een rijtje te zetten.' Leuk, interessant en ook leerzaam voor hemzelf, vindt hij. 'Het verbreedt ook mijn eigen horizon.' In zijn dagelijks werk houdt Woudenberg zich juist bezig met de rijken en bevoorrechten. Hij is belegger bij een private bank en werkte daarvoor bij, onder andere, ABN Amro. Zijn betrokkenheid bij

HandsOn ziet hij als een bijdrage aan een betere maatschappij: 'Ik ben in de gelukkige positie dat ik dit kan doen. En ik geloof dat de aanpak van HandsOn mensen die wel een goed idee hebben, maar niet de middelen, een kans op een betere toekomst geeft.' Want een bedrijf starten, weet Woudenberg, is niet makkelijk: 'Zeker de financiering niet. Terwijl mensen vaak heel gemotiveerd zijn. Ze hebben alleen een klein zetje en een klein bedrag nodig.'

Juist dat zetje is heel belangrijk. Coaching is dan ook een belangrijke voorwaarde voor succes bij microfinanciering, zegt Sie: 'Je ziet vaak dat starters na een paar maanden in zwaar weer komen. Zelfstandig ondernemen is soms eenzaam, dan is het goed om een klankbord en begeleiding te hebben.' Elwin Groenevelt is het daar van harte mee eens. De door Qredits gefinancierde ondernemers zijn daarom verplicht om zich – op eigen kosten – te laten coachen. De stichting bemiddelt daarbij. Want, zegt Groenevelt: 'Coaching is de essentie van microfinanciering. Het helpt de onderneming naar een hoger plan.'

Meer informatie:

Behalve via Qredits en HandsOn zijn er meer mogelijkheden om aan microfinanciering te komen. Voor verschillende regio's gelden verschillende regelingen, net als voor mensen met en/of zonder uitkering.

www.microfinanciering.com

www.eigenbaas.nl

De website van Qredits: www.qredits.nl

De website van HandsOn:

www.handsonmicrokrediet.nl