



Stationslaan 4 3701 EP Zeist The Netherlands
P.O. Box 190 3700 AD Zeist The Netherlands

Phone +31 (0)30 6933786 Fax +31 (0)30 6923936
www.facetbv.nl Email info@facetbv.nl

“Microkredieten in Nederland”



Een nog onontgonnen gebied
Kansen en uitdagingen



Onderzoek in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken

..... Money alone does not do the trick.....

.... There are many experienced people who know, each of them in their own limited field of experience. In other words, the necessary by and large exists...

(Schumacher blz. 183 Small is Beautiful/Two Million Villages)

Micro krediet, micro financiering, micro ondernemer en micro onderneemster. Plotseling staan deze begrippen ook in Nederland in de belangstelling. Voor velen in ontwikkelingslanden een dagelijks begrip. Er zijn landen waar men meer kantoren van micro financieringsinstellingen tegenkomt dan bankkantoren. De kennis over micro financiering is wijdverspreid. Er gaat geen week of maand voorbij of ergens wordt wel een training gegeven aan nieuwe – veelal jonge – medewerkers van micro financieringsinstellingen, niet-gouvernementele organisaties én banken over micro krediet. Het 'International Year of Micro Credit' maakt voor hen eigenlijk geen verschil. Micro financiering heeft in veel landen haar plaats verworven. Natuurlijk zijn er kritische analyses te maken over de effecten en de gevolgen van micro krediet. Micro krediet is niet de oplossing voor alle problemen. Sterker nog, micro financiering is moeilijk. Er valt veel te leren van het buitenland, van de mensen in de organisaties die al jaren proberen micro financiering te integreren in de financiële wereld.

Het is een logische stap die het Ministerie van Economische Zaken heeft genomen om na te gaan wat wij in Nederland kunnen doen met micro krediet. Om na te gaan wat er leeft onder de financiële instellingen en onder de ondernemers en onderneemsters in Nederland, om na te gaan of micro kredieten voor startende en bestaande ondernemers van belang zijn, of de banken micro krediet beschouwen als een belangrijk product nu of in de toekomst binnen hun dienstenpakket. En gelet op de geringe ervaring in Nederland is het belangrijk om de ervaringen en opinies over micro krediet in ontwikkelingslanden en in Europa mee te nemen in het onderzoek.

Voor FACET BV, al jaren opererend op dit terrein in Nederland en in het buitenland, is het een eer om bij dit onderzoek betrokken te zijn. Dit rapport met bevindingen uit het onderzoek, maar ook met algemene meningen en opinies over micro krediet, draagt hopelijk bij aan dat voortschrijdend inzicht over dit onderwerp. Micro kan ook "beautiful" zijn.....

Zeist, april 2006
Namens het onderzoeksteam,

Klaas Molenaar, FACET BV

Dit onderzoek is uitgevoerd onder leiding van Klaas Molenaar (FACET BV/ SEON) en werd mede uitgevoerd door mw. Inge Heetvelt, Gerrit Ribbink, mw. Wieteke Gondrie en Leo Soldaat (FACET BV), Peter Faaij (SEON) en mw. Sophieke Kappers (extern) betrokken bij dit project.

Mevrouw drs. Mira Stol-Trip van het Ministerie van Economische Zaken was echte inspirator voor het team. Verder willen we graag op deze plaats de banken, de startersorganisaties en de ondernemers bedanken voor hun bijdragen in dit onderzoek.

De auteursrechten van dit rapport liggen bij de opdrachtgever.

INHOUDSOPGAVE

1	WAAROM EEN ONDERZOEK NAAR MICROKREDIET?	1
1.1	VRAAG: HOE HET GEBRUIK VAN MICROKREDIET TE STIMULEREN?	1
1.2	ONDERZOEKSVERANTWOORDING: VEEL IS TE LEREN VAN DERDEN OVER MICRO KREDIET	1
1.3	OPBOUW VAN HET RAPPORT	2
1.4	AANVULLENDE UITGANGSPUNTEN VAN HET ONDERZOEKSTEAM	3
2	KERNBEVINDINGEN EN AANBEVELINGEN	4
2.1	MICROKREDIET NOG NIET VOLLEDIG GEACCEPTEERD ALS VOLWAARDIG PRODUCT	4
2.2	MICROKREDIET, ER IS NOG VEEL TE LEREN	4
2.3	MATIGE COHERENTIE TUSSEN ACCEPTATIE, BELEID EN UITVOERING	4
2.4	INTEGRAAL BELEID IS GEWENST	6
2.5	NOODZAAK VOOR LEVEL PLAYING FIELD	6
2.6	OPZET VAN WAARBORGFONDS(EN) GERECHTVAARDIGD MAAR WEL SCHEIDING VAN PROGRAMMA'S	7
3	MICROKREDIET WAAR HEBBEN WE HET OVER?	9
3.1	MICROKREDIET ... CONNOTATIES, AFBAKENING EN DEFINIËRING	9
3.2	GAAT HET OM MICROKREDIET OF OM HET PAKKET EROMHEEN?	9
3.3	IS (ALLEEN) MICROKREDIET WEL NODIG VOOR DE START VAN EEN MICRO ONDERNEMING?	10
3.4	STARTERS EN BANKIERS, TWEE WERELDEN APART?	11
3.5	IS ER COHERENTIE OP HET GEBIED VAN MICROKREDIET IN NEDERLAND?	11
4	MICROKREDIET OF MICROFINANCIERING, WAT KAN MEN LEREN VAN ANDERE LANDEN?	14
4.1	RELEVANTE ERVARINGEN IN ONTWIKKELINGSLANDEN	14
4.2	VOORBEELDEN UIT EUROPA	17
4.3	MICRO FINANCIERING IS MEER DAN ALLEEN MICROKREDIET	20
5	ONTWIKKELINGEN AAN DE AANBODZIJDE	21
5.1	VEEL AANBIEDERS MAAR NIET ZOVEEL VARIATIE	21
5.2	IN HET OOGSPRINGENDE ONTWIKKELINGEN AAN DE AANBODKANT	26
5.3	OPVALLENDE KNELPUNTEN	28
5.4	DE FINANCIERING VAN STARTERS UIT DE UITKERING; DUIDELIJKHEID IN DOELSTELLING MAAKT KEUZES LOGISCH	34
5.5	VEEL ARGUMENTEN OM WEL OF NIET MICROKREDIET AAN TE BIJEN	35
5.6	IS DE ACHTERSTAND NIET EEN VOORDEEL?	37
6	ONTWIKKELINGEN AAN DE VRAAGZIJDE: KAN MICROKREDIET MACRO BUSINESS ZIJN?	37
6.1	OVER HOEVEEL ONDERNEMERS HEBBEN WE HET?	38
6.2	HOE KOMT EEN KLEINE ONDERNEMING AAN ZIJN GELD?	39
6.3	ZIJN ER ONDERNEMERS DIE NOG EXTERNE FINANCIERING NODIG HEBBEN OF WENSEN?	39
6.4	SCHATTING VRAAG: GROOT AANTAL, LAAG VOLUME	44
6.5	WILLEN BANKEN DEZE GROEPEN ONDERNEMERS WEL ALS KLANT?	47
6.6	ALS AANBOD DE VRAAG NIET VOLGT , WAT DAN(?)	50
6.7	MICROKREDIET VOOR ALLOCHTONEN; BELEMMERINGEN IN DE AANLOOP NIET ALS (MICRO) KREDIET EENMAAL VERKREGEN IS	51
6.8	ONDERSTEUNENDE DIENSTEN VERBETEREN VRAAG	52

7	DE MENING VAN DE ONDERNEMERS BEVESTIGT ALGEMEEN BEELD	56
7.1	HET IMAGO (BELEID, UITSTRALING) DAT LEEFT BIJ ONDERNEMER.....	56
7.2	HET PERSONEEL/ MEDEWERKERS VAN BANKEN GEZIEN DOOR DE ONDERNEMERS.....	56
7.3	DE "WAARDERING" VOOR DE PRODUCTEN EN SYSTEMEN.....	57
7.4	ERVARINGEN VAN DE ONDERNEMERS	57
7.5	ONDERNEMERS BLIJVEN GELOVEN DAT BANKEN TOCH NIET.....	57
8	KANSEN EN PROBLEEMOPLOSSEND GERICHT BELEID	58
8.1	UITGANGSPUNTEN.....	58
8.2	DE OVERHEID VOOR HET CREËREN VAN DE RANDVOORWAARDEN	58
8.3	DE AANBIEDERS MOETEN DE UITDAGING OPPAKKEN	64
8.4	ONDERSTEUNENDE DIENSTEN BLIJVEN NODIG	66
8.5	DE ONDERNEMERS MOETEN OOK MEEDOEN	66
8.6	MAAR BOVENAL MOET MICRO KREDIET ERGENS VOOR DIENEN....	67

BIJLAGEN

Bijlage 1	Onderzoeksverantwoording
Bijlage 2	Selectie van microprogramma's in Europa
Bijlage 3	MFI's en internationale grootbanken; A billion to gain- summary
Bijlage 4	Gedetailleerde gegevens aanbod van banken in Nederland
Bijlage 5	Drie doelgroepen, drie modellen elk met hun verschillende aandachtspunten
Bijlage 6	Relevante literatuur en websites
Bijlage 7	Lijst met contactpersonen van banken en adviesinstellingen

TABELLEN

Tabel 1	ABID analyse Microkrediet in Nederland.....	13
Tabel 2	Selectie van MFI programma's in Europa en analyse van relevantie voor Nederland.....	18
Tabel 3	Financieel landschap in Nederland voor micro financiering/ microkrediet...	23
Tabel 4	Analyse van financieringsbehoeften en (ontwikkelde en te ontwikkelen) producten	31
Tabel 5	Argumenten om microkrediet wel of niet als product op te nemen (door banken).....	36
Tabel 6	Aantal kleine ondernemingen in Nederland 2004-2006	38
Tabel 7	Financiering start eigen bedrijf	39
Tabel 8	Krijgers, wensers, achterdochtigen en doe-het-zelvers	42
Tabel 9	Factoren die een rol spelen bij beoordeling van microkrediet (perceptie en mening)	43
Tabel 10	Levensduur van startende bedrijven.....	44
Tabel 11	Markt voor microkrediet (starters en bestand)	45
Tabel 12	Mogelijk groei in markt microkrediet	46
Tabel 13	Risico analyse/ jaarlijks verlies	46
Tabel 14	Analyse van kredietverstrekking naar culturele achtergrond van startende ondernemer	51
Tabel 15	Schatting kosten begeleiding en advies aan starters.....	54

1.1 Vraag: Hoe het gebruik van microkrediet te stimuleren?

De onderzoeksvraag van het Ministerie van Economische Zaken behelst:

"...de specifieke problematiek van microkredieten. Dit is van belang voor een goed en helder inzicht in de beschikbaarheid van financiering voor jonge en kleine ondernemers in het algemeen en de etnische ondernemers in het bijzonder. De mogelijke oplossingsrichtingen kunnen een essentieel onderdeel vormen voor de keuze, vormgeving en onderbouwing van beleidsacties gericht op het stimuleren van de beschikbaarheid van microkredieten..."

De opdrachtgever veronderstelde daarbij dat:

"... kleine (zelfstandige) ondernemers ondervinden belemmeringen bij het verkrijgen van financiering door een kredietverstrekker. Voor etnische ondernemers geldt dit in versterkte mate. Diverse signalen vanuit de (etnische) ondernemers geven aan dat de kredietverlening voor vooral de microkredieten tot ca. € 25.000 een knelpunt zou vormen. Deze ondernemers zijn voor de financiering grotendeels afhankelijk van de banken. Door de toenemende kostenbesparingen en de standaardisatie bij de banken, is de relatief arbeidsintensieve kredietverlening van microkredieten, die bij de banken buiten het standaardproces vallen, niet of nauwelijks meer rendabel en interessant. Vooral jonge en kleine ondernemingen ondervinden veel problemen op het moment dat ze (voor het eerst) een kleine bankfinanciering willen aantrekken. Voor etnische ondernemers geldt dit nog sterker. De onbekendheid bij de banken met etnische ondernemers (en ook hun producten) maakt de banken o.a. ook extra voorzichtig bij de inschatting van de vooruitzichten van etnische ondernemers..."

In de loop van het onderzoek kwam ook naar voren dat zowel het Ministerie van Economische Zaken als het Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid zich afvroegen:

"...hoe meer mensen er toe kunnen worden aangezet om een eigen (klein of micro) onderneming op te zetten door de inzet van Microkrediet - al dan niet samen met ondersteunende diensten zoals training en begeleiding "... zij het ieder met een andere doelstelling. En direct daaraan gekoppeld de vraag "...hoe banken actief bij dat proces betrokken kunnen worden"... Dit impliceert ook dat gevraagd wordt welke aanvullende instrumenten ingezet kunnen worden om dat mogelijk te maken. In het bijzonder werd daarbij de vraag gesteld of de opzet van een speciaal waarborgfonds/garantiefonds voor microkredieten voor starters verantwoord is.

1.2 Onderzoeksverantwoording: veel is te leren van derden over micro krediet

Naar "kleine" kredieten is in Nederland al eerder onderzoek gedaan. Hierbij betrof het leningen tot ongeveer € 150.000. In de vraagstelling verwijst de opdrachtgever naar kredieten tot € 25.000. In de Europese context wordt een dergelijke kredietomvang gedefinieerd als microkrediet. Microkrediet is een relatief nieuw thema in Nederland. Over het algemeen zijn er hier tot op heden weinig initiatieven ontplooid die kunnen worden gekenmerkt als typische "microkrediet programma's".

Het onderzoek bestond uit verschillende onderdelen:

- a. een **bureaustudie**, waarbij eerdere relevante studies over microkrediet in het algemeen en in Nederland zijn geraadpleegd om te komen tot een algemeen, kwantitatief kader voor de studie;

- b. **persoonlijke interviews** met de belangrijkste financiële instellingen, starteradviesbureaus en een select aantal gemeentes in verband met het BBZ-regeling en/of interessante initiatieven op het gebied van starterfinanciering;
- c. een **telefonische enquête** onder 179 ondernemers;
- d. tot slot zijn de bevindingen in **rondetafel bijeenkomsten** voorgelegd aan vertegenwoordigers van banken enerzijds, en vertegenwoordigers van gemeentes en starteradviesinstellingen anderzijds.

Bij de beantwoording van de onderzoeksvragen heeft het onderzoeksteam erkend dat er al veel onderzoek is verricht de laatste jaren op het terrein van kleine kredieten, klein en micro ondernemerschap en het starten van een bedrijf vanuit een uitkeringspositie¹. Het onderzoek onder bancaire instellingen en ondernemers in Nederland moet dan ook als een aanvullend onderzoek gezien worden.

Er is voor gekozen om in onze analyses gebruik te maken van onze kennis en ervaringen met microkrediet programma's in het buitenland, ook al zijn dat veelal programma's met kredieten in de orde van grootte van € 250 tot € 5.000. Daar is welbewust voor gekozen omdat in een aantal gevallen die ervaringen richtinggevend kunnen zijn voor het beleid in Nederland.

Bij de behandeling van de diverse (deel)vragen en bij de analyses is in overweging genomen dat microkrediet ingezet dient te worden ter financiering van levensvatbare ondernemingen. Dit laatste impliceert ook dat er we er van uitgaan dat microkrediet alleen verstrekt dient te worden aan mensen die aantonen dat zij succesvol (kunnen) zijn als ondernemer of onderneemster.

De Onderzoeksverantwoording treft men in **Bijlage 1**.

1.3 Opbouw van het rapport

In dit rapport worden een aantal voorstellen gedaan over het beleid dat gevoerd kan worden door zowel de overheid als bancaire instellingen om de bestaande en aankomende (startende) micro ondernemer en onderneemster meer toegang te geven tot (micro) krediet. Deze voorstellen worden gepresenteerd in *Hoofdstuk 8*.

De kernbevindingen en aanbevelingen treft men in *Hoofdstuk 2*.²

De redeneringen die naar de slotbevindingen leiden zijn geënt op onze interpretaties van de bestaande inzichten en de verzamelde onderzoeksgegevens.

Omdat er nogal al wat verschillende connotaties en begrippen gehanteerd worden over micro krediet wordt in *Hoofdstuk 3* ingegaan op de vraag wat onder microkrediet kan worden verstaan.

Veel is al bekend over micro krediet, vooral over de grens. In *Hoofdstuk 4* worden microkrediet en micro financiering in het bredere kader geplaatst van ervaringen in andere (Europese) landen. Dit hoofdstuk wordt aangevuld door **Bijlage 2** met de gegevens over een aantal illustratieve micro financieringsprogramma's in het buitenland.

Vervolgens worden in *Hoofdstuk 5* de ontwikkelingen besproken die zich aan de aanbodzijde in Nederland afspelen. Daarna gaan we nader in op de vraag van de (potentiële) gebruikers naar financiering en hun perceptie en mening over het bestaande aanbod in Nederland. (*Hoofdstuk 6*). De meningen van micro ondernemers over de aanbieders worden samengevat weergegeven in *Hoofdstuk 7*.

¹ Zie de literatuurlijst; **bijlage 6**.

² Zie ook de aparte samenvatting.

1.4 Aanvullende uitgangspunten van het onderzoeksteam

Bij het formuleren van meningen en voorstellen is steeds rekening gehouden met de kennis en inzichten die al bekend zijn over micro krediet. Ter onderbouwing worden de in onze ogen relevante ervaringen in het buitenland (Europa en ontwikkelingslanden) aangehaald in diverse onderdelen van het rapport.

Bij het formuleren van onze aanbevelingen hebben we in overweging genomen dat de aan te bieden diensten moeten leiden tot levensvatbare bedrijven. Voorts stellen wij ons ook om het standpunt dat de kosten voor de opbouw en ontwikkeling van een systeem om die diensten te leveren niet voor rekening moeten komen van de eindgebruikers. Cofinanciering van deze kosten door overheid en intermediaire organisaties blijft gewenst. De feitelijke kosten voor die opbouw zijn niet berekend.

2 KERNBEVINDINGEN EN AANBEVELINGEN

2.1 Microkrediet nog niet volledig geaccepteerd als volwaardig product

- ↪ Microkrediet wordt in Nederland nog niet erkend als een volwaardig product van de banken noch als instrument voor de ontwikkeling van (micro) ondernemingen. Het wordt nog niet op grote schaal gepromoot en er bestaan nog geen nationale microkrediet programma's bij de banken. Alleen bij de ondersteuning van starters vanuit een uitkering wordt het als onderdeel van een volledig pakket van diensten aangeboden (het BBZ).
- ↪ Een klein deel van de starters van micro ondernemingen zoekt (en krijgt) financiering van de commerciële banken. Eigen geld³ en geld van familie en vrienden zijn echter de meest voorkomende vormen van financiering.
- ↪ De banken zijn nog niet in staat expliciet te rapporteren over het gebruik (en het effect) van microkrediet. Evenmin is uitsplitsing naar doelgroepen (bijv. allochtonen) mogelijk. In feite is niet te achterhalen waarom mensen geen toegang hebben tot microkrediet.
- ↪ Het totaal aantal microkredieten dat een bank heeft uitstaan is relatief laag in vergelijking tot balanstotalen. Echter, het betreft wel een groot aantal (nieuwe) klanten. In tegenstelling tot wat banken vaak doen voorkomen, lopen zij - gezien het kleine volume - met de totale microkrediet portefeuille weinig risico.
- ↪ Beide zaken (transparantie en risico) worden nog niet volledig geaccepteerd door betrokkenen.

2.2 Microkrediet, er is nog veel te leren

- ↪ In Nederland is de grens voor microkrediet nog niet helder gedefinieerd. Dit vormt een belemmering voor de beleidsformulering en uitvoering van het beleid.
- ↪ De ervaringen in het buitenland met de organisatie en de uitvoering van microkrediet programma's tonen aan dat het een apart werkkterrein is met specifieke manieren van werken.
- ↪ Het is niet verantwoord de concepten van micro krediet direct te kopiëren voor leningprogramma's gericht op micro ondernemingen met kredietbehoeftes in de orde van grootte van € 25.000.
- ↪ De ervaringen opgedaan in programma's die met leningen werken in de orde van grootte van € 250 tot € 5.000) zijn relevant voor het verder ontwikkelen van specifieke micro krediet programma's in Nederland. Tevens kunnen de ervaringen dienen als basis voor beleid in het algemeen, en het afbakenen van het bereik van programma's gericht op krediet tot ongeveer € 25.000 / € 30.000.

2.3 Matige coherentie tussen acceptatie, beleid en uitvoering

Met betrekking tot microkrediet en micro ondernemingen als instrumenten voor de economische ontwikkeling in Nederland is er sprake van een matige coherentie in Nederland wat betreft de maatschappelijke acceptatie, het beleid (van de overheid en de financiële instellingen), de opbouw van de noodzakelijke uitvoeringscapaciteit en de aan te bieden/ aangeboden financiële dienstverlening⁴.

³ Gedeeltelijk opgebouwd uit spaargeld, maar ook met persoonlijke leningen en/of hypothecaire leningen tegen overwaarde van huizen.

⁴ Dit is mede geanalyseerd met behulp van het FACET APIS (Awareness, Policy, Institutions, Services) model; ook wel aangeduid als ABID (Acceptatie, Beleid, Instellingen, Diensten).

i Nog geen acceptatie van het nut van microkrediet

- ↪ In de samenleving heerst (nog) niet de brede overtuiging dat er meer startende ondernemers en ondernemsters nodig zijn om dynamiek te behouden. Dat microkrediet een instrument kan zijn om dat te bewerkstelligen wordt evenmin erkend. Om dit te bewerkstelligen zijn algemene publiekscampagnes nodig.
- ↪ De laatste jaren zijn er een aantal initiatieven die ervoor zorgen dat aan deze acceptatie wordt gewerkt. Van groot belang zijn de initiatieven om ondernemerschap al vroeg onder de aandacht te brengen van jongeren. Ondernemerschap in het onderwijs speelt hierbij een cruciale rol. Op dit gebied zijn al vele initiatieven gaande, onder meer van de Ministeries van Economische Zaken en Onderwijs⁵.

ii Beleid fragmentarisch; doelstellingen niet eenduidig

- ↪ Beleid en regelgeving voor (startende) ondernemers en microkrediet (zowel het publieke beleid als dat van de banken) zijn op dit moment nog fragmentarisch opgezet en gericht op deelproblemen en/of specifieke doelgroepen. Evenmin is er een herkenbaar microkrediet beleid.
- ↪ Het is zaak om duidelijke keuzes te maken over doelstelling en richting van dit beleid. Deze keuzes behelzen onder meer het doel van microkredieten: gericht op de ontwikkeling van een dynamische economie of ter bevordering van de uitstroom uit de uitkering?
- ↪ De keuze voor één van deze doelstellingen zal mede bepalen welke diensten geleverd dienen te worden, hoe en door wie.

iii Bancaire instellingen niet gericht op de startende (micro) ondernemer

- ↪ Er bestaat een goed netwerk van bancaire instellingen in Nederland die in essentie alle financiële diensten kunnen aanbieden die de startende micro ondernemer nodig zou kunnen hebben. Er is echter een groot cultuurverschil tussen banken en (startende) micro ondernemers.
- ↪ De banken zullen de vrees voor de starter moeten afwerpen. Alleen dán zijn zij in staat om systemen te ontwikkelen die aansluiten op de micro ondernemer; alleen dán zal de bankstaf ook positief kijken naar de startende micro ondernemer. Alleen dán is het zinvol om een apart waarborgfonds op te zetten.

iv Beperkt product aanbod; standaardisering leidt tot beperkte toegang

- ↪ Meer dan 80% van de financiering die de banken aanbieden aan de micro ondernemer bestaat uit één enkel product: het Rekening Courant krediet (RC). Er wordt weinig gedaan aan productontwikkeling; en als er producten ontwikkeld zijn worden zij niet pro-actief aangeboden aan de micro ondernemers. Naar onze mening benutten de banken de markt niet optimaal.
- ↪ De systemen die de banken tot op heden ontwikkeld hebben om hele kleine kredieten te kunnen verstrekken doen geen recht aan de behoefte van de micro ondernemer. De systemen zijn ontwikkeld om kosten te reduceren en om risico's te vermijden. Zij zijn nog niet toegesneden op de specifieke karakteristieken, risicoprofielen en financierings-behoeften van de micro ondernemers.
- ↪ Door het automatische karakter kunnen de gehanteerde evaluatiesystemen leiden tot over - of onderfinanciering, grotere afstand tussen klant en bank en discriminatie.
- ↪ Het is zaak die systemen aan te passen en aandacht te geven aan werkelijke het aanbieden van een gevarieerder aanbod van financiële producten en diensten die aansluiten op de behoeftes van de micro ondernemingen.

⁵ Zie o.a. de website www.lerenondernemen.nl

☞ Om de micro ondernemingen te bereiken (en van dienst te zijn) dienen de banken de accountmanagers (met aangepaste profielen) weer in ere te herstellen. Dit moeten dan medewerkers zijn die geïnteresseerd zijn in de micro ondernemer/ onderneemster.

✓ *(Nog) geen specifieke micro krediet programma's ontwikkeld*

☞ Er zijn in Nederland nog geen specifieke micro krediet programma's ontwikkeld (kleinere leningen) door op lokaal niveau opererende (niet-gouvernementele) organisaties. De beperkte initiatieven op dit gebied worden nog niet voldoende (h)erkend noch uitgebouwd.

☞ Behalve gebrek aan ervaring met micro krediet programma's kunnen ook fiscale en sociale wetgevingen en sociale voorzieningen niveaus een belemmering zijn om initiatieven op dit niveau te verwachten op korte termijn.

2.4 Integraal beleid is gewenst

☞ Het is van belang om een integraal beleid te voeren ter bevordering van Nederland als een ondernemende samenleving.

☞ Partijen moeten (gezamenlijk) actief promoten dat ondernemen nodig is en de moeite loont. Dat moet er op gericht zijn om meer mensen er toe te brengen om voor zichzelf te beginnen.

☞ Micro krediet moet dan gezien worden als instrument om ondernemerschap te bevorderen niet als doel op zich.⁶ Alle inspanningen om het aanbod aan microkrediet te vergroten hebben alleen nut als de vraag toeneemt en de toegang tot krediet niet belemmerd wordt.

☞ Maar het wegnemen van belemmeringen in de relatie vraag – aanbod is niet voldoende. Een noodzakelijke randvoorwaarde is dat er een bredere acceptatie komt van ondernemerschap. Het bevorderen van een ondernemende houding is een eerste vereiste en de sleutel daartoe ligt bij het onderwijs op alle niveaus. Aandacht voor ondernemerschap binnen het onderwijs (leerdoelstelling) is gewenst om te voorkomen dat men op basis van negatieve overwegingen tot de keuze voor ondernemen komt.

2.5 Noodzaak voor level playing field

☞ Begeleiding en training - voor en na de start - van startende micro ondernemingen kunnen effectief zijn.

☞ De kosten van deze begeleiding en training kunnen niet (volledig) door alle gebruikers betaald worden.

☞ Het beleid dient expliciet aan te geven wat de maatschappelijke meerwaarde is om bepaalde doelgroepen deze steun wel aan te bieden en anderen deze te onthouden. Zonder transparantie in keuzes is er geen sprake van een 'level playing field' en creëert men onnodige afgunst en onbegrip.

☞ Dit houdt in dat de begeleiding voor starters uit de uitkering (met aparte financiering en inkomenssuppleties) als apart programma moeten blijven bestaan indien de zelfde diensten niet aan te bieden zijn aan de overige starters.

⁶ Dit is ook noodzakelijk als de Nederlandse staat toegang wil hebben tot de gelden van bijv. de Europese Unie (Jeremie) naar de micro ondernemingen te kanaliseren. Het incorporeren van duidelijke doelstellingen tav micro ondernemingen en de rol microkrediet in de National Action Plan zijn daartoe een voorwaarde.

2.6 Opzet van waarborgfonds(en) gerechtvaardigd maar wel scheiding van programma's

i Waarborgfonds voor starters gerechtvaardigd

- ↪ De opzet van een apart waarborgfonds ter ondersteuning van microkrediet aan startende micro ondernemers is gerechtvaardigd. Het kan de banken op een meer structurele wijze betrekken bij het verstrekken van krediet aan micro ondernemers.
- ↪ Een nieuw fonds moet gebaseerd zijn op de principes van een portfolio garantie systeem (funded, ex-ante garantie, selectie van doelgroepen).
- ↪ De financiering van micro ondernemingen op diverse manieren door uitvoerenden opgezet worden. De diversiteit in micro financiering programma's kan ondermeer gestimuleerd worden door onder het nieuwe waarborgfonds/ garantiefonds variatie in de te ondersteunen programma's toe te staan. Voor het goedgekeurde programma kan de deelnemende bank dan aanspraak maken op garanties voor de te verstrekken micro kredieten uit het portfolio garantie fonds.
- ↪ Een deel van de startende micro ondernemingen hebben baat bij begeleiding en training voor de start. De aankomende ondernemers kunnen de kosten voor deze werkzaamheden niet in zijn geheel betalen.
- ↪ Ervaringen in het buitenland (RSIE 1998) tonen aan dat men terughoudend moet zijn met het onderbrengen van de kosten van bedrijfsadvies bij de leningen. Derden zoals de overheid en de banken dienen deze kosten mede te betalen.
- ↪ De kosten voor de begeleiding kunnen echter snel oplopen als de nu bekend zijnde adviesmethoden op grote schaal (lees: toegankelijk voor iedereen) worden aangeboden. Selectie is derhalve noodzakelijk. Voorselectie van kandidaten en een beoordeling van hun ondernemersplannen kunnen door een externe entiteit geschieden.
- ↪ Banken kunnen dat in hun beoordeling meenemen indien die begeleiding en training aan minimale kwaliteitsnormen voldoen en geleverd worden door gecertificeerde adviesbureaus.

ii Financiering voor Starters uit de uitkering via Gemeentelijke Krediet Banken

- ↪ Het bestaande systeem van begeleiding, selectie en ondersteuning voor deze starters uit de uitkering is effectief; het is raadzaam dat te handhaven.
- ↪ Het beheer en administratie van leningen onder dit programma verdienen nadere aandacht en dienen conform bancaire normen opgezet te worden.
- ↪ De leningen voor starters uit de uitkering moeten wel door bancaire instellingen beheerd en geadmistreerd worden. De Gemeentelijke Krediet Banken (GKBs) zouden een optie kunnen zijn.
- ↪ Zolang de doelstellingen van de programma's ter ondersteuning van starters uit de uitkering niet parallel lopen met die voor algemene starters, is het raadzaam de twee programma's niet in elkaar te schuiven.
- ↪ Dit wordt nog relevanter indien de sociale diensten ook na de start extra steun kunnen, willen en daadwerkelijk verlenen aan de starters bij (tijdelijke en) onvoorzien moeilijkheden. Er ontstaat dan een spanningsveld tussen de financierende instantie en de ondersteunende instellingen.
- ↪ Het is dan van belang een strikte scheiding hier aan te brengen. Indien de sociale diensten (en/of het Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid) daar niet toe in staat zijn dienen zij blijven er twee opties over
 - ofwel het huidige systeem te handhaven (leningen zelf verstrekken maar met een verbeterd administratie systeem),
 - ofwel een tussenoplossing na te streven door het verstekken en administreren van leningen bij de Gemeentelijke Krediet Banken onder te brengen

- ↳ Alleen als de voorwaarden na de start dwz na het afkomen van de financiering voor starters gelijkwaardig zijn kunnen zij ondersteund worden uit hetzelfde programma.

iii Experimenten microkrediet door / met NGOs aanbevolen

- ↳ Incidentele programma's op lokaal niveau in Nederland voor micro krediet - ter financiering van kleinere economische activiteiten (met een inkomens aanvullend karakter) - moeten verder gestimuleerd en gefaciliteerd worden.
- ↳ Daarbij moet uitgegaan worden van de specifieke behoeftes van doelgroepen en hun wensen, de lokaal gebonden aanpak en de rol van lokale organisaties en moet diversiteit in de programma's nagestreefd worden in plaats een nationale aanpak.
- ↳ Bij de beoordeling van mogelijke ondersteuning aan (lokale/ regionale) micro kredietprogramma's moet mede gewogen worden in hoeverre men zich bewust is van ervaringen met micro krediet opgedaan in het buitenland en in welke mate deze ervaringen zijn vertaald naar de lokale omstandigheden⁷.

⁷ Opzet op basis van de principes van de "minimalistic approach" met een noodzakelijk minimum aan begeleidende programma's (alleen heel specifieke diensten).

3.1 Microkrediet ... connotaties, afbakening en definiëring

Microkrediet is een woord dat velen in de mond nemen. Het is een term waarvan de betekenis bekend wordt verondersteld. Het thema staat sterk in de belangstelling. En het begrip veroorzaakt ontzettend veel verwarring in discussies, rapporten en dus ook in beleidsontwikkeling. Het woord microkrediet kent vele connotaties en definities die altijd sterk situatieafhankelijk zijn. Steeds meer worden er publiekelijk uitspraken gedaan die microkrediet als een oplossing brengen, ervan uitgaande dat het goed is "iets met microkrediet te doen"

Hoe vaak wordt er niet verwezen naar succesverhalen over microkrediet in ontwikkelingslanden en verwijst men dan veelal naar "het Grameen model"? Maar in dat programma gaat het om zeer kleine bedragen in de orde van grootte van € 25 tot € 250 en voor een klantengroep wier omstandigheden wij ons nauwelijks kunnen voorstellen. Een groep zonder enig inkomen die met een beetje opbrengst uit mini activiteiten al een verbetering in haar levensomstandigheden ervaart.

En er is een succesvol microkrediet programma in Frankrijk (ADIE) en België (met steun van de Koning Boudewijn Stichting). Is dat dan een voorbeeld voor Nederland? Waarschijnlijk niet: het gaat om kredieten van € 500 tot € 3.000, organisatievormen waarbij de verhouding gesalarieerd / professioneel personeel versus vrijwilligers 1 op 3 is en voor klanten die niet meer dan gemiddeld € 450 per maand aan sociale uitkeringen ontvangen. En is het ADIE programma waarbij 54% van de bedrijfjes nog bestaat na 3 jaar wel succesvoller dan het BBZ-programma in Nederland?

Het "Solidaire Leningen" programma in België richt zich op vergelijkbare klantengroepen met vergelijkbare minileningen beheerd door deelnemende banken en met advies en begeleiding van lokale NGOs. Een programma dat sterk afhangt van de continue financiering door de KBS voor begeleiding en voor de kredietlijnen.

Op Europees niveau is als definitie ingevoerd dat microkrediet leningen onder de € 25.000 zijn. In Nederland leidt dit al tot een zekere verwarring als men op beleidsniveau en op programmaniveau praat over startersprogramma's met leningen en financiering tot € 25.000 en dat legt naast het starterskredietprogramma van SOZAWE onder de BBZ-regeling (en aanverwante regelingen) met een grens van ongeveer € 31.000. Maar ook bij de banken ligt de grens niet eenduidig vast. Waar de één een grens van € 25.000 hanteert (ABN-AMRO) heeft de ander een grens gelegd bij € 37.500 (ING bank). Dus als men in Nederland beleid wil ontwikkelen op dit terrein, is het nodig om de term nader te specificeren.

3.2 Gaat het om microkrediet of om het pakket eromheen?

Als de effectiviteit van de door gemeentes ondersteunde programma's groot is lijkt het verantwoord daar mee door te gaan. Want feit is dat 70% van de gestarte bedrijven onder het BBZ nog bestaat na drie jaar (B&A 1998). Is dit toe te schrijven aan het feit dat de gemeente leningen verstrekt of aan het feit dat gemeentes de selectie, oriëntatie, en begeleiding vóór en na de start financiert? Als dat zo is dan is het zaak om de begeleidingstrajecten en aanpak van deze begeleiding er uit te lichten. Waarom die dan ook niet aanbieden aan starters die niet in de uitkering zitten? Of worden de bedrijven overeind gehouden door de inkomenssuppletie die verstrekt wordt (tot drie jaar na de start)? In Ierland wordt voor een nog langere periode inkomenssuppletie verschaft (zie paragraaf 4.2).

Toch blijkt uit de analyses van de vraagzijde dat de bedrijven die nog bestaan

- ↳ zich zelf gered hebben,
- ↳ minimaal gebruik gemaakt hebben van begeleiding en training door derden,
- ↳ veelal gestart zijn vanuit een werksituatie en
- ↳ geen gebruik hebben gemaakt van inkomenssuppletie.

Het is zaak om duidelijk te zijn over wat het doel is van microkrediet. Welke doelen streven we na en welk model wordt aangehangen? Is dat armoedebestrijding, sociale acceptatie, uittreden uit de uitkeringen of dynamische groei van de samenleving?

3.3 Is (alleen) microkrediet wel nodig voor de start van een micro onderneming?

Dus microkrediet in de orde van grootte van € 25.000 voor nieuwe bedrijvigheid? Voor het stimuleren van starters?

Er is over het algemeen niet veel geld nodig voor de start van een klein of micro bedrijf. Dat geldt in vele landen en dat is ook de situatie in Nederland. Het idee overheerst dat men de start van bedrijven mogelijk kan maken door geld aan te bieden. Dat is ook vaak de eerste opmerking van mensen die zich wenden tot derden (adviseurs begeleidingsinstanties, accountants, Kamers van Koophandel). Steevast komt als antwoord op de vraag *"..... wat heeft u nu nodig om te beginnen?..."* als antwoord *"...geld...."*. Maar niets is minder waar. De werkelijkheid laat zien dat dit niet echt nodig is. Mensen starten omdat ze willen starten en ze willen starten om twee belangrijke redenen: men wil vrijheid en men wil uitdagingen aangaan. Het onderzoek "Ondernemend de uitkering uit" (ECORYS 2006) geeft een goed beeld van de eigenlijke motieven van ondernemers. De motivatie om geld te verdienen komt pas op de derde plaats (EIM 2004). Ook als de adviserende instantie doorvraagt en meedenkt met de potentiële starter blijkt na verloop van tijd dat men geen of minder geld van derden nodig heeft en meer op zoek is naar dat zetje in de rug. Natuurlijk is er geld nodig voor de start van een micro onderneming maar veel minder prominent en veel meer in combinatie van advies en begeleiding. En in andere vormen dan waarop het nu wordt aangeboden.

Dus er is helemaal geen behoefte aan speciale financieringsfaciliteiten voor starters? Als 70% van de kleinere ondernemers ooit begonnen is met eigen geld of met geld van familie en vrienden, waarom dan banken vragen om zich op deze groep te richten? Of is een deel van dat "eigen" geld samengesteld uit persoonlijke leningen en hypothecaire leningen op overwaarde van een huis?

Als maar 20 % van de ondernemers zich bij de start tot banken wenden – zoals ook in ons aanvullend onderzoek weer is aangetoond - waarom dan extra aandacht voor de inzet van die banken in speciale Microkrediet programma's? Als van die kleine groep maar 70 % een positieve reactie op hun leningaanspraak kreeg waarom dan aandacht voor de banken? En als het merendeel van de microfinanciering van banken gegeven wordt in de vorm van Rekening Courant Krediet (vooral te gebruiken voor werkkapitaal financiering) waarom dan banken vragen om meer te doen voor kleinere ondernemingen en meer micro leningen aan te bieden?

Veel micro financieringsinstellingen in ontwikkelingslanden richtten zich in de beginjaren expliciet op het enkel verstrekken van microkrediet. Dit was gebaseerd op onder meer de 'minimalist(ic)' theorie die er van uit gaat dat het effect van krediet op de ontwikkeling van micro bedrijvigheid veel groter is dan enige andere vorm van ondersteuning⁸. De effectiviteit van krediet alleen rechtvaardigt om andere diensten niet te leveren. De kosten van de andere diensten staan daarbij niet in verhouding tot de

⁸ Small Enterprises, New Approaches. 1989, ISBN 90 5146 014 7, pages 105-123, M. Farbman and A. Lessik.

feitelijke investering.⁹ In de loop der jaren is duidelijk geworden dat deze theorie wel opgaat voor de hele kleine microkredieten die gebruikt worden voor de financiering van kleinere inkomensgenererende activiteiten. Voor de ontwikkeling van kleinere / micro bedrijven is het echter te beperkt en is meer nodig dan een enkel financieel product.

De ondernemers die wij interviewden tijdens ons onderzoek gaven aan dat zij meer verwachten van de externe financiers. Zij verwachten een breder aanbod van financiële producten. Maar ook meer advies en begeleiding. Startersfinanciering kan effectiever als het aangeboden wordt (indirect) in combinatie met advies en begeleiding (ECORYS 2006). En er zal meer gedaan moeten worden aan de instroom. Uit ons onderzoek kwam ook weer naar voren dat de kwaliteit van de startende ondernemer en zijn/ haar plannen verbetering behoeven. In recent onderzoek van Cap Gemini wordt ook betoogd dat de ondernemingsgeest in Nederland ruim onder het Europese gemiddelde ligt (Cap-Gemini 2005). Dus interventies aan de poort zijn nodig, dat wil zeggen aandacht voor het ondernemerschapsonderwijs op lagere en middelbare scholen. Een vergrote instroom genereert dan meer vraag naar financiële producten; een vergrote vraag van een duidelijker herkenbare groep zal kunnen leiden tot de ontwikkeling van producten die toegesneden zijn op de behoeftes, mogelijkheden en middelen van de startende ondernemer.

3.4 Starters en bankiers, twee werelden apart?

Het financieren van starters is wezensvreemd voor banken en bancaire instellingen. Men kan er gewoon niet mee overweg. En dat is niet eens zo onverklaarbaar. Starters zijn mensen die iets nieuws beginnen, mensen die iets onbekends aangaan. Ogenschijnlijk brengt dat onvoorziene situaties met zich mee en lijkt dat allemaal risicovol. Dat gaat weliswaar voorbij aan het feit dat goede ondernemers juist risico's berekenen en weten hoe zij met risico en met tegenslagen om zullen gaan. Dat is (haast) niet uit te leggen aan mensen die per definitie en vanuit de aard van het beroep risico's moeten en willen vermijden. Niemand wil dat er met zijn of haar spaargeld onvoorzichtig wordt omgesprongen. Als dat de cultuur van de organisatie is waarin je werkt en leeft dan zal je altijd vreemd aankijken tegen de kleine ondernemer die onbegaande paden opslaat. Dat is nu eenmaal zo en het is zeer de vraag of dat kan veranderen en of dat moet veranderen. De laatste jaren wordt door een aantal banken systemen ingevoerd die moeten leiden tot snellere toewijzing van kleinere leningen. Maar het is de vraag of hun nieuwe systemen en programma's echt baanbrekend zijn. Is het echt zo dat zij het meest voorkomende probleem (afwezigheid/ gebrek aan zekerheden) hebben opgelost? Zijn hun nieuwe systemen waarin zij slechts een beperkt aantal criteria hanteren zoals leeftijd, huidige baan/inkomen, opleiding niet een nieuwe belemmering voor de eigenlijke starters: jongeren, in praktijk goed opgeleide mannen en allochtonen?

3.5 Is er coherentie op het gebied van microkrediet in Nederland?

Er worden de laatste tijd op diverse interventieniveaus initiatieven ontplooid die (in)direct gericht zijn op het aanbieden en promoten van microkredieten in Nederland. Met gebruik van het ABID model van FACET/ SEON hebben we dat nader geanalyseerd (zie **tabel 1**). We hebben daarbij – voor zover het microkrediet betreft voor de ondersteuning van kleinere ondernemers - gezocht naar in het oog springende initiatieven en eventuele coherentie tussen de houding in de maatschappij ten opzichte van micro bedrijvigheid, het beleid dat gevoerd wordt en de daarbij horende regelgeving en overheidsmaatregelen, de kanalen waarlangs microkrediet aangeboden wordt en de soorten producten die aangeboden worden.

⁹ Ten tijde van de lancering van deze theorie neigden veel donoren ook naar een meer neoliberale houding. Dit resulteerde in extra aandacht voor de levensvatbaarheid van de intermediaire instellingen waarbij de kosten van het functioneren van die instellingen gedekt diende te worden door de renteopbrengsten te betalen door de eindgebruikers. De discussie over de vaak extreem hoge rentetarieven die daar het gevolg van waren is pas later op gang gekomen.

Uit de analyse komt een incoherentie naar voren tussen deze vier niveaus:

- ↳ In de samenleving overheerst nog niet de gedachte dat het opzetten en runnen van een kleine of micro onderneming aantrekkelijk is. De belangstelling voor microkrediet (en voor de micro onderneming) is onderhevig aan externe invloeden: het International Year of Micro Credit heeft mensen aan het denken gezet, de promotie van het thema door HKH Prinses Máxima heeft daartoe bijgedragen, en ook de impulsen van bijvoorbeeld de EU om het thema ter hand te nemen werken stimulerend. Maar er heerst nog geen breed gedragen overtuiging dat het nuttig en wenselijk is om aandacht te geven aan microkrediet en micro ondernemers.
- ↳ Het beleid bij de overheid op dit terrein is onduidelijk en nog niet algemeen van aard. Het is ook niet herkenbaar als zodanig noch bij de overheid noch bij de banken. Behoudens een paar regelingen zoals het Besluit Borgstelling MKB Kredieten (BBMKB) of de Tante Agaath regeling zijn de bestaande regelingen gericht of geïsoleerd van aard en/of groepen bijv. technostarters of mensen in de uitkering. En ieder van die regelingen heeft weer een andere doelstelling.
- ↳ Er zijn veel financiële instellingen, die in theorie gezamenlijk een compleet pakket van financiële diensten aan de micro ondernemer kunnen aanbieden. Echter, geen van hen profileert zich op de microkrediet markt of heeft een duidelijk microkrediet programma.
- ↳ Verder is er een zwak ontwikkeld netwerk van organisaties en/of bedrijven die ondersteunende diensten kunnen aanbieden; er zijn geen grote opdrachtgevers op dat gebied (behoudens gemeentes voor de ondersteuning van starters uit de uitkering).
- ↳ In Nederland kan de kleine ondernemer die op zoek is naar (zakelijke) financiering bij een veelheid van instellingen terecht. Maar al gauw merkt hij/ zij dat het aanbod van diensten beperkt is als het gaat om de financiering van een (startende) micro onderneming en zich min of meer beperkt tot één enkel product (RC Krediet).

De vraag komt dan naar voren: op welk niveau dient ingestoken te worden? Welke stappen dient men te nemen om meer coherentie te garanderen? En in hoeverre zijn de microkrediet programma's in Nederland gebaseerd op de wereldwijde inzichten over micro financiering? En wat weet men van die ervaringen?

Tabel 1 ABID analyse Microkrediet in Nederland

Analyse niveau	Vraagstelling	Bevindingen en meningen wat betreft starters	Bevindingen en meningen wat betreft bestaande kleine ondernemingen
Acceptatie in de samenleving	In hoeverre zijn en worden maatregelen genomen die leiden tot een algemene acceptatie van microbedrijvigheid in de samenleving?	<ul style="list-style-type: none"> • Spontaan groeiende appreciatie om voor je zelf te beginnen • Positiever beeld • Nieuwe Nederlanders zoeken kansen in micro bedrijven 	Belang micro bedrijven wordt niet ontkend, geen duidelijk bericht naar samenleving
Beleid op nationaal, lokaal niveau	Zijn de beleidsmaatregelen (overheden) effectief om microbedrijvigheid (dienstverlening aan die sector) mogelijk te maken?	<ul style="list-style-type: none"> • Overheid heeft specifiek beleid voor het bevorderen van ondernemen uit de uitkering en beperkte belasting faciliteit (Tante Agaath)¹⁰ • Aantal gemeentes lanceren initiatieven met het oog op de sociaal -economisch ontwikkeling op gemeentelijk / regio niveau voor starterskredieten • Banken ontwerpen beleid voor starters en nieuwe Nederlanders uit zakelijk en maatschappelijk oogpunt 	<ul style="list-style-type: none"> • Geen specifiek beleid bij Overheid behoudens fiscale regelingen zoals Tante Agaath. • Geen specifiek beleid bij Banken • Geen algemene middelen voor de financiering van begeleiding en advies
Institutioneel niveau	Zijn de bestaande instellingen in staat en geëquipeerd om de juiste diensten te verlenen?	<ul style="list-style-type: none"> • Veelheid aan instellingen die een gevarieerd pakket van financiële diensten zou kunnen aanbieden • Overheid (nationaal/ lokaal) heeft specifiek beleid voor het bevorderen van begeleiden en financieren van starters uit de uitkering • Nieuwe programma's van gemeentes voor specifieke starterskredieten vaak gekoppeld aan begeleidingstrajecten • Commerciële banken ontwerpen programma's en systemen om snel(ler) micro / starters kredieten uit te kunnen zetten 	<ul style="list-style-type: none"> • Veelheid aan instellingen die een gevarieerd pakket van financiële diensten zou kunnen aanbieden • Kamers van Koophandel en aantal lokale organisaties verstrekken begeleiding en advies • Verbrokkeld netwerk van aanbieders van begeleiding en advies • Geen specifieke programma's
Diensten	Worden de juiste diensten geleverd en sluiten die aan op de behoefte van de gebruikers	<ul style="list-style-type: none"> • BBZ programma (financiering tot € 31.000) en betaling voor begeleiding en training • Starterskrediet in Utrecht, Amsterdam en Den Haag • Lokale programma's / project vorm Startwijzer, Utrecht • Tante Agaath regeling • Bestaande organisaties als IMK, Ondernemershuizen in Amsterdam, Stew, Atlas, SEON, Werkplan voor niet financiële ondersteuning 	<ul style="list-style-type: none"> • Rekening courant kredieten van de banken • Beperkte toegang / gebruik van speciale regelingen zoals BBMKB

¹⁰ Alleen Tante Agaath regeling leidt tot daadwerkelijke financiering; andere regelingen zoals zelfstandige aftrek zijn aantrekkelijk nadat het bedrijf gestart is en in situaties waar aftrek ook echt kan plaatsvinden.

4 MICROKREDIET OF MICROFINANCIERING, WAT KAN MEN LEREN VAN ANDERE LANDEN?

4.1 Relevante ervaringen in ontwikkelingslanden

i Microkrediet – micro financiering programma's

De meest relevante ervaringen en inzichten (met microkrediet programma's en met micro financiering) die van nut kunnen zijn voor de Nederlandse situatie (voor zowel het beleid ter ondersteuning van micro ondernemingen als specifieke micro kredietprogramma's) zijn:

- ↪ De noodzaak *om duidelijk te zijn* in de programma's *over de feitelijke doelstellingen*: gaat het om het bevorderen van ondernemerschap, het opzetten van levensvatbare bedrijven, de uitstroom uit uitkering of sociale participatie? Elk van deze doelstellingen vraagt een andere invulling van een programma en een eigen kostenbaten analyse (Molenaar 1998).¹¹ Dus als een algemeen startersprogramma een zuiver economische doelstelling heeft en de ondersteuning van uitkeringsgerechtigden een ander doel nastreeft, kunnen beide programma's moeilijk bij elkaar gevoegd worden.
- ↪ *Het gevaar van over- of onderfinanciering met automatische systemen*. In de debatten over de effectiviteit van de microkrediet programma's wordt aan dit punt steeds meer aandacht besteed. Daarbij komt vooral naar voren dat over- of onderfinanciering juist voorkomt bij systemen die er op gericht zijn om snel en met lagere kosten leningen te verstrekken, zoals groepsgarantie systemen of systemen met eisen van terugbetaling voor het kunnen vernieuwen van een lening, of met trapsgewijze verhogingen van leningen op basis van terugbetaling gedrag.
- ↪ De noodzaak van *korte lijnen tussen lener en bank*. In microkredietprogramma's is aangetoond dat juist de relatie tussen de 'loan officer' en cliënt van essentieel belang. De 'loan officer' dient de markt te kennen, dat wil zeggen in direct contact te staan met de leningnemers. Hij/zij moet zich kunnen inleven in de klanten en snel geïnformeerd zijn over de gang van zaken in het bedrijf om snel te kunnen interveniëren en terugbetalingsproblemen op tijd te ondervangen. De invoering van credit shops als vervanging van de account managers gaat daar juist tegen in.
- ↪ Het belang van een *persoonlijke analyse van de klant en zijn/ haar plan*. Succesvolle microkrediet programma's en organisaties hanteren analysesystemen die ingaan op de feitelijke plannen van de ondernemers. Dat is duidelijk anders dan de automatische systemen die de banken nu (op basis van kosten overwegingen) hebben ontwikkeld.
- ↪ De noodzaak om de *financiële druk* ten gevolge van terugbetaling en rentebetalingen voor de leningnemer in de eerste jaren *bepert te houden*. Dit geldt vooral voor micro en kleine bedrijven van een redelijke investeringsomvang, zoals het geval in Nederland is. In de traditionele microkrediet programma's wordt gewerkt met relatief (zeer hoge) rentetarieven (absoluut en effectief) en zeer korte terugbetalingperiodes. Dit blijkt te werken zolang men te maken heeft met echte microkredieten (€ 100 tot € 1.000) die vooral voor werkkapitaal dienen. Maar men ziet bij de micro financieringsinstellingen die grotere leningen aanbieden dat zij allen overgaan tot het aanbieden van leningen met langere terugbetalingperiodes en

¹¹ N. Molenaar a.o. "... Tomorrow holds another Future...", Salient points and lessons learned from income generating activities promotion and support programmes carried out by the Netherlands based co-financing agencies, DGIS, 1998, The Netherlands p.60-62.

lagere rentes (zie bijv. Kenia, K-Rep Bank en Bolivia, FIE, IDEPRO) In de microkrediet programma's (indien verstrekt voor de financiering van investeringen) in Nederland moet rekening gehouden worden met dergelijke terugbetalingperiodes.

- ↪ *Het belang om een goed onderscheid te maken tussen systemen die er op gericht zijn om krediet te verstrekken en systemen om er zeker van te zijn dat terugbetaling ook daadwerkelijk plaats vindt. Bij groeps Garantie systemen toegepast onder zeer armen, kan zich dit probleem voordoen. De onderlinge solidariteit en bereidheid om als groep op te treden kan weliswaar bijdragen in de selectie van de meer betrouwbare personen aan het begin van een traject. Maar het is geen Garantie dat de groep ook tot terugbetaling kan overgaan in het geval dat één van hen dat niet kan.*
- ↪ De noodzaak om een *professioneel imago* uit te stralen en te bewaken waar het leningen betreft. Vooral als programma's ondersteund worden door de overheid (gemeente) of multilaterale organisaties (bijv. EU) is het van belang dat niet teveel naar buiten uit te dragen. Zo niet, dan kan het idee ontstaan dat het om "weggeefgeld" gaat en dat (eventuele) terugbetaling niet (te) serieus hoeft te worden genomen.
- ↪ Het belang van de *betrokkenheid van de banken bij de kredietverstrekking, beheer en administratie*. Daarbij gaat het zowel om 'upscaling' dat wil zeggen NGOs die via de fase van micro financieringsinstelling geleidelijk zich ontwikkelen tot speciale of quasi banken (zie PROMIFIN in Nicaragua, Ecofuturo – Bolivia of K-Rep Kenia) of 'downscaling' (NMB in Tanzania).
- ↪ Het belang van het aangaan van banden met grotere, internationale banken voor het verkrijgen van kennis, ervaring en *toegang tot beheerssysteem en fondsen* (in deze volgorde, zie "A Billion to Gain" – zie bijlage).
- ↪ Het nut van *de begeleiding voor en na de start*. Internationaal is op dat punt veel kennis ontwikkeld en zijn ervaringen verder gesystematiseerd. De studies van de BDS groep van de SME Donor Committee (Worldbank 2001) gaan daar dieper op in. Dit punt is ook aangehaald in het rapport over het starten uit de uitkering (ECORYS 2006) . Vooral waar het iets grotere bedrijven betreft (zoals de micro ondernemingen in Nederland) is dit van belang. Het punt is daarbij wel dat men nog niet in staat is om in de diverse begeleidingstrajecten grote aantallen ondernemers te bereiken. Dit maakt deze trajecten relatief duur.
- ↪ Het groeiende besef dat de training en begeleiding van startende ondernemers vaak het karakter van remedial teaching krijgt: men probeert ondernemerschap te stimuleren op een te laat tijdstip in de ontwikkeling van de potentiële ondernemer die met te weinig inzicht, kennis en begrip aan het traject begint. Het structureel inpassen van ondernemerschapsontwikkeling in het onderwijs wordt gezien als een oplossing om niet alleen meer mensen er toe te bewegen om positief te kiezen voor het ondernemerschap, het kan ook leiden tot verminderde behoefte aan intensieve begeleiding en advies¹².

¹² Voorbeelden zijn bijv. programma's in Tanzania om ondernemerschap in te passen in het curriculum van de Vocational Training Centres, en in Indonesië een vergelijkbaar initiatief met Polytechnical Schools. Beide programma's worden gefinancierd door NUFFIC en mede uitgevoerd door FACET BV.

Lessons learned micro krediet in ontwikkelingslanden

- Formulering van duidelijke doelstellingen
- Gevaar van over/onderfinanciering bij gestandaardiseerde systemen
- Noodzaak van korte lijnen bank– lener
- Noodzaak van persoonlijke analyse klant en zijn/haar plan
- Professionele uitstralingen van de micro financieringsorganisatie
- Langere terugbetalingsperiode en lagere rentes
- Banken betrekken bij de kredietverstrekking
- Begeleiding voor en na de start
- Belang van ondernemerschap in het reguliere onderwijs

ii *Spaar- en kredietgroepen*

In Nederland zijn de laatste jaren op een aantal plaatsen informeel en spontaan spaar- en krediet groepen ontstaan op lokaal niveau. Het merendeel van deze groepen is gevormd door buitenlanders, vooral door migranten- vrouwen uit Afrika en Latijns Amerika. Zij hebben de ervaring en gewoontes uit het eigen land meegenomen en proberen op basis van onderlinge solidariteit elkaar met kleine bedragen bij te staan. De meeste zijn erop gericht om geld te sparen en onderling te lenen voor activiteiten in Nederland. Recentelijk zijn er nieuwe groepen gestart die dit doen om familie en vrienden in het land van herkomst tijdelijk geld te lenen.

Er bestaat in Nederland nog geen enkel serieus plan om microkrediet op deze wijze te organiseren. Deze groepen zouden in de toekomst wel eens de basis kunnen vormen voor nieuwe programma's, waarin heel kleine bedragen omgaan maar die gezamenlijk wel het "laatste" gat in de markt kunnen opvullen.

SNV en Hivos hebben in Tanzania dit soort organisaties ondersteund. Samen met FACET zijn de ervaringen nader geanalyseerd¹³. De volgende lessen zijn van nut voor het geval men dit soort organisaties in Nederland wil promoten:

- ☞ De selectie van het gebied waarin of van de groep waarmee men gaat werken is van groot belang: economisch potentieel, bevolkingsdichtheid, huidige toegang tot financiële diensten, bereidheid van de doelgroep om een financiële organisatie op te zetten, bereikbaarheid van de organisatie die het initiatief ondersteunt.
- ☞ Er moet sprake zijn van een geldeconomie en een gediversifieerde economie.
- ☞ De groep en of het gebied moet te bewerken zijn voor promotoren en staf
- ☞ De gemeenschap moet geloven in het concept van zelfhulp
- ☞ De aanwezigheid van lokale leiders is van fundamenteel belang
- ☞ Er moet sprake zijn van effectieve "governance" (transparantie en verantwoordelijkheid)
- ☞ De organisatie moet een professioneel imago hebben of krijgen
- ☞ De vereiste bijdragen moeten haalbaar zijn voor de doelgroep en de nadruk moet liggen op sparen eerst, en dan pas een lening. Pas in een latere fase moeten er externe bronnen aangewend worden om te lenen.
- ☞ De organisatie moet het goed doen, vanaf het prille begin, zeker wat betreft het terugbetalen van de leningen.
- ☞ De aanwezigheid van formele financiële instellingen in een gebied is fundamenteel om het spaargeld veilig weg te zetten en als externe financieringsbron.

¹³ Community based Micro Finance Models in East Africa, November 2004, SNV, HIVOS en FACET BV.

- ☞ De rol van de promotor moet duidelijk zijn en de promotor moet zijn verplichtingen nakomen.
- ☞ Het kost tijd om een zelfhulp organisatie op te zetten, op zijn minst vijf jaar.
- ☞ Materiele en immateriële steun voor de organisatie zijn van groot belang om diverse redenen, maar de organisatie moet zelf ook bijdragen leveren, naast fondsen en arbeid.

Een probleem bij een verdere formalisering van de bestaande groepen en het omzetten daarvan in NGOs kan zijn dat het binnen de heersende bankwetgeving niet toegestaan is dat de groepen spaargelden beheren

4.2 Voorbeelden uit Europa

Niet alleen in ontwikkelingslanden, ook in Europa ontstaat er geleidelijk aan meer aandacht voor microkrediet en micro financiering. Elk initiatief heeft haar specifieke karakteristieken en doelstellingen die vaak locatiegebonden zijn. Kopiëren van deze programma's zonder inschatting van de relevantie van die ervaringen voor de Nederlandse situatie is niet gewenst.

In **Tabel 2** (worden een aantal voorbeelden gegeven van programma's die zich de laatste jaren in Europa een (herkenbare) plaats hebben veroverd.¹⁴ De tabel is aangevuld met beschrijvingen per individueel programma in **Bijlage 2**.

Daarbij dient opgemerkt te worden dat dit allemaal programma's zijn geënt op ervaringen met microkrediet en micro financiering in ontwikkelingslanden. Zij werken bijna allemaal met relatief zeer kleine krediet bedragen (tot ongeveer € 5.000).

Opmerkelijk is onder meer:

- ☞ Dat de meeste programma's zich richten op specifieke doelgroepen, vaak met een achterstand in de samenleving;
- ☞ Dat in de programma's de samenwerking tussen overheid en banken belangrijk is voor financiering (funding) en administratie van het lening gedeelte;
- ☞ Dat de samenwerking tussen banken en niet gouvernementele organisaties (NGOs) belangrijk is om de diensten ook bij de doelgroepen te laten komen;
- ☞ Dat het aanbod de vraag naar dit soort kleinere kredieten creëert;
- ☞ Dat alle programma's op nationale schaal bezien nog bescheiden van omvang zijn;
- ☞ Dat begeleidende diensten (training en advies) nuttig en effectief zijn;
- ☞ Dat de financiering van de aanvullende / begeleidende diensten van derden moet komen (aparte fondsen/ loterijen/ stichtingen, inclusief inzet van vrijwilligers);
- ☞ Het belang van de directe koppeling van spaarsystemen aan microkredieten (zie ook 4.1.i).

De betrokken organisaties hebben een probleem om op basis van de tot nu toe ontwikkelde modellen voor microkredieten (van € 100 tot € 2.500) grotere leningen (tot ongeveer € 25.000) te verstrekken en te beheren.

¹⁴ Zie Policy measures to promote the use of micro-credit for social inclusion. Studie verricht door FACET/ EMN voor de Europese Commissie / DG Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, unit E/2; 2005.

Tabel 2 Selectie van MFI programma's in Europa en analyse van relevantie voor Nederland

Naam	ADIE	De Solidaire lening/Koning Boudewijn Stichting (KBS) –	Back to (enterprise) work allowance
Land	Frankrijk	België	Ierland
Sinds	1988	1997	1999
Waar gaat het om?	Werklozen en uitkeringstrekkers helpen om als zelfstandige aan de slag te gaan	Kansarmen helpen om als zelfstandige aan de slag te gaan	Mensen met een sociale uitkering helpen om als zelfstandige aan de slag te gaan
<ul style="list-style-type: none"> Doelgroep Diensten Dienstverleners Financieringsbron 	<p>Werklozen en uitkeringstrekkers</p> <p>Microkrediet, advies en training</p> <p>Microkrediet door ADIE en banken en advies en training door vrijwilligers and ADIE</p> <p>Banken en liefdadigheid instellingen</p>	<p>Kansarmen</p> <p>Microkrediet, advies en training</p> <p>Microkrediet en advies door niet gouvernementele organisaties</p> <p>Nationale loterij en de grote Belgische banken</p>	<p>Mensen met een langdurige sociale uitkering</p> <p>De uitkering neemt geleidelijk af gedurende een periode van vier jaar en - indien het niet lukt met de zaak - valt men terug op de oorspronkelijke uitkering</p> <p>De regeling biedt de mogelijkheid om gerelateerde cursussen te volgen en advies te krijgen, alsook toegang tot een lening</p> <p>De regeling wordt betaald vanuit het overheidsbudget</p>
Resultaten	<p>Meer dan 10, 000 actieve klanten</p> <p>Meer dan 23, 000 klanten geholpen</p> <p>30% financiële duurzaamheid</p> <p>Na 3 jaar bestaat nog 54% van de opgestarte bedrijfjes (hoger dan het Franse gemiddelde)</p>	<p>Meer dan 1600 aanvragen tot 2002</p> <p>210 aanvragen toegekend ter waarde van euro 1.25 mln.</p> <p>Slechte terugbetaling</p>	Niet bekend
Belang voor Nederland	<ul style="list-style-type: none"> Aanbod genereert de vraag De ADIE lening met een maximum van Euro 7500 is niet voldoende om een eigen klein bedrijf op te zetten Samenwerking en risicoverdeling tussen banken en ADIE. Inzet van vrijwilligers in de begeleiding (kosten en aansturing) 	<ul style="list-style-type: none"> Aanbod creëert vraag Omvang van de lening en ontbreken van selectie op ondernemerschap resulteerde in klein aantal succesvolle bedrijfjes en slechte terugbetaling. Ook het sociale imago had een negatieve invloed op de terugbetaling. Samenwerking tussen banken en non gouvernementele organisaties 	<ul style="list-style-type: none"> Bovenstaande regeling kan bijvoorbeeld werklozen stimuleren een eigen zaak te beginnen, want men verliest niet de uitkering, terwijl men 4 jaar de tijd krijgt om de zaak op poten te krijgen.

Naam	Phoenix Fund	ICH AG	Caixa Catalunya, Stichting 'Un Sol Mon'
Land	Engeland	Duitsland	Spanje
Sinds	1999	2003	2001
Waar gaat het om?	Opzetten van ondernemingen in achterstandswijken	Mensen met een uitkering helpen om aan de slag te gaan als zelfstandige	Kansarmen ondersteunen om als zelfstandige aan de slag te gaan
<ul style="list-style-type: none"> Doelgroep Diensten Dienstverleners Financieringsbron 	<p>Kansarme groepen in achterstandswijken</p> <p>CDFI verlenen microkrediet, CDFI s en andere organisaties verlenen advies en training aan potentiële ondernemers</p> <p>Het Phoenix Fund verleent giften voor de operationele kosten van de CDFIs, voor het Leningen Fonds van de CDFIs en garanties om de banken leningen te laten verstrekken aan de CDFIs</p> <p>De regeling wordt betaald vanuit het overheidsbudget</p>	<p>Mensen met een sociale uitkering</p> <p>ICH AG vergoedt in afnemende mate gedurende een periode van drie jaar de sociale premies van startende bedrijven</p> <p>De regeling wordt betaald vanuit het overheidsbudget</p>	<p>Kansarmen</p> <p>Microkrediet via de Stichting en advies via andere een netwerk van NGOs.</p> <p>De zaak wordt gefinancierd uit het eigen vermogen van de spaarbank, die geen dividenden hoeft te betalen maar wel een deel van de winsten aan sociale doelstellingen moet besteden</p>
Resultaten	<p>60 CDFIs zijn geholpen</p> <p>616 nieuwe ondernemingen zijn opgezet en 290 ondernemingen hebben uitgebreid</p> <p>1745 arbeidsplaatsen gecreëerd</p> <p>Problemen met de financiële duurzaamheid van de CDFIs</p>	<p>Aanbod creëert vraag naar de regeling (meer dan 200,000 aanvragen)</p> <p>Omdat er niet wordt geselecteerd op ondernemerschap, wordt misbruik gemaakt van de regeling</p>	<p>In 2004 werden 207 leningen uitgezet met een totale waarde van Euro 1.7 mln.</p>
Belang voor Nederland	<p>Het is mogelijk om met behulp van de overheid en bestaande organisaties iets snel van de grond te krijgen.</p> <p>Het is onverstandig te zaaien, indien men niet bereid is te investeren om te oogsten.</p>	<p>Er is geen filter om echte ondernemers te scheiden van niet ondernemers en van mensen die misbruik willen maken van de regeling.</p>	<p>Financiering voor microkrediet voor sociale doeleinden kan gegenereerd worden door te appelleren aan de sociale verantwoordelijkheid van het bedrijfsleven en het publiek (vgl. Triodos en ASN)</p>

4.3 Micro financiering is meer dan alleen microkrediet

De producten die onder de noemer *microkrediet* in Nederland worden ontwikkeld zijn (nog) niet geënt op de ervaringen en principes zoals die de laatste jaren in de wereld van de *micro financiering* zijn ontstaan. In het buitenland is het woord microkrediet in de loop der jaren vervangen door micro financiering. Bij de ontwikkeling en stimulering van micro en kleinere ondernemingen gaat het namelijk om meer dan het louter verstrekken van kleine(re) leningen. De micro ondernemers hebben baat bij een gevarieerd aanbod van financiële diensten, bij samenwerking met banken en Micro Financiering Instellingen (MFIs) die de problematiek van de kleine ondernemer begrijpen en hebben vertaald in hun beleid en systemen. Zij hebben ook baat bij bankpersoneel dat gewend (en geïnteresseerd) is om te werken met de micro ondernemer, en bij aanvullende ondersteuning en /of begeleiding zowel voor als na de start. Dit is onder meer terug te vinden in het charter van het European Microfinance Network – EMN.

The members of the EMN share a common way of looking at micro-finance in Europe and agree on the following charter:

- The goal of micro-finance is to give access to financial services to those who are financially excluded.
- The maximum amount of a micro-loan is set at €25,000.
- These loans are used to finance investment or cash flow for the start-up or the development of existing businesses (some micro-lenders focus on one or the other).
- Micro-lenders often, but not always, offer additional business consultation or support to the micro-businesses they finance.
- Financial and operational sustainability is targeted but may vary across micro-lenders, and depend on the vision of sustainability and diverse factors, such as the amount of consultation services offered, the economies of scale that can be achieved linked to the size of the portfolio, and the interest rates that are (and can be legally) charged from country to country.
- Extension of micro-credit is almost never secured by collateral. Micro-lenders have therefore developed a number of innovative practices to reduce risk of default and ensure repayment, including extension of stepped loans and peer-group lending

5.1 Veel aanbieders maar niet zoveel variatie

i Een gevarieerd financieel landschap met weinig specialisten

Op basis van de ter beschikking staande gegevens (eerder onderzoek aangevuld met de gegevens uit dit onderzoek) is nagegaan hoe het financiële landschap in Nederland eruit ziet voor zover het micro financiering betreft (zie **Tabel 3**).

Dat landschap is zeer gevarieerd. Er zijn veel spelers die kleine en micro leningen (kunnen) verstrekken en in diverse vormen. Toch leert een nadere analyse dat het in Nederland vooral gaat om Rekening Courant Krediet. Deze worden vooral door de banken verstrekt. Daarnaast wordt er veel gewerkt (indirect) met persoonlijke leningen, een markt waar banken als de Postbank of de DSB (al zij het met verschillende voorwaarden) opereren. Gegevens over het gebruik van persoonlijke leningen door micro ondernemers zijn niet te verkrijgen.

Daarnaast maken particulieren gebruik van kredieten bij postorderbedrijven, overstanden op privé rekeningen en /of creditcards. Indien zij een micro bedrijf opzetten worden deze vormen van krediet en overstanden gebruikt om financiële ruimte te creëren. Er is dan sprake van indirecte financiering van de onderneming.

ii De belangrijkste spelers, de banken

De drie grootste Nederlandse banken (ABN-AMRO, ING en Rabobank) nemen het leeuwendeel van de zeer kleine zakelijke kredieten voor hun rekening, waarbij ABN-AMRO en ING nu nog veel grotere aantallen halen dan de Rabobank. De zeer kleine zakelijke kredieten, verstrekt door andere (zowel commerciële als non-profit) banken, vallen hierbij vergeleken in het niet. Bovendien verstrekken deze andere banken geen startersfinanciering, met uitzondering van de Triodos Bank (op zeer kleine schaal). Zie ook **Bijlage 3** voor specifieke informatie zoals verkregen tijdens het onderzoek.

De ABN-AMRO lijkt de meest 'startervriendelijke' bank te zijn, zowel gezien het aandeel starters in hun kredietportefeuille (tot € 25.000), als het aandeel verstrekte kleine kredieten gedurende het afgelopen jaar. Dit beeld wordt bevestigd door een aantal startersadviesbureaus. Bij de ABN-AMRO bestaat circa 22% van de kredietportefeuille tot € 25.000 uit starters. Bij de Rabobank Rotterdam is het rond de 20%, maar dit ligt waarschijnlijk hoger dan het landelijk gemiddelde. Bij de ING in Utrecht is het aandeel starters in het laagste financieringssegment (tot € 37.500)¹⁵ ongeveer 16%.

De ABN-AMRO lijkt ook voorop te lopen wat betreft het aandeel allochtonen in de kleine zakelijke kredietportefeuille. Er zijn geen geaggregeerde gegevens (landelijk niveau) te verkrijgen. We moeten daarom teruggevallen op interpretaties van de aanvullende gegevens (en de toelichting daarop) op het niveau van de plaatselijke bankkantoren. Wij hebben daartoe indicatief de gegevens van ABN-AMRO en Rabobank in Rotterdam en ING in Utrecht met elkaar vergeleken. Bij de ABN-AMRO Rotterdam is het ongeveer de helft, tegen circa 30% bij de Rabobank Rotterdam en slechts 15% bij ING Utrecht. Daarbij dient wel opgemerkt te worden dat deze cijfers zeer subjectief zijn, daar geen van de banken de herkomst van de ondernemers aan wie krediet wordt verstrekt registreert.

¹⁵ Ook hier blijkt weer dat er (nog) geen consistentie is bij het bepalen van de (boven) grens voor microkrediet.

Ofschoon exacte aantallen moeilijk te achterhalen zijn, kunnen we een grove schatting maken van het totaal aantal starters per jaar, een bereedeneerde schatting van het percentage hiervan dat met bankfinanciering van start gaat, en de verhouding starters versus bestaande bedrijven bij de zeer kleine kredieten van de drie bovengenoemde banken.

Uitgaande van 70.000 starters - waarvan ca. 20% met bankfinanciering - komen we uit op ongeveer 14.000 zakelijke kredieten aan starters op jaarbasis¹⁶. Volgens het rapport van Bartels (2004) heeft ca. 40% van de starters met bankfinanciering een kredietbehoefte tot € 25.000¹⁷. Dit zou neerkomen op 5.600 zeer kleine kredieten aan starters. Het beeld dat de grote banken gaven van de verhouding starters versus bestaande bedrijven in het zeer kleine kredietsegment, doet vermoeden dat die verhouding ongeveer 1 : 4 is, zodat het aantal zeer kleine kredieten aan starters nog eens met 5 vermenigvuldigd moet worden om het totaal te krijgen.

Kortom, het totale aantal zeer kleine kredieten zou in de orde van 25.000-30.000 per jaar kunnen liggen.

Welk deel hiervan door de verschillende banken voor hun rekening wordt genomen is vrijwel onmogelijk met enige graad van zekerheid te vast te stellen. Een ruwe schatting, gebaseerd op de aantallen voor Rotterdam/Utrecht en 'circumstantial evidence', zou kunnen zijn: ABN-AMRO en ING ongeveer 10.000 elk en Rabobank ongeveer de helft daarvan. Alle andere banken (ASN, Fortis, SNS en Triodos) doen samen nog geen 1.000 zeer kleine kredieten per jaar.

¹⁶ Deze cijfers zijn gebaseerd op data van 2004. Waarschijnlijk lag het aantal starters in 2005 iets hoger.

¹⁷ Uit het aanvullend onderzoek komen wij op een –indicatief –gemiddelde van € 20.000.

Tabel 3 Financieel landschap in Nederland voor micro financiering / microkrediet

Kanaal	Algemeen beleid / producten voor microkrediet en /of starterskrediet		Beleid / producten voor microkrediet en /of starterskrediet gericht op allochtonen	
	Startend	Bestaand	Startend	Bestaand
Grote commerciële banken (ABN-AMRO / ING)	<ul style="list-style-type: none"> Nieuwe procedures ingevoerd/ontwikkeld die het proces sterk vereenvoudigen maar mogelijk met nieuwe discriminatoire elementen (opleiding/salarisniveau); Vrijwel 100% rekening courant; 'Totaalpakket'-benadering, houdt in dat starter naast RC krediet ook verzekeringen en andere producten krijgt aangeboden. 	<ul style="list-style-type: none"> Rekening courant financiering; Algemeen andere bancaire producten (zoals leasing) maar op kleine schaal 	<ul style="list-style-type: none"> Geen specifiek allochtone MKB programma; Geen specifieke producten 	<ul style="list-style-type: none"> Rekening courant financiering; Algemeen andere bancaire producten geen specifieke producten
Rabobanken	<ul style="list-style-type: none"> Op lokaal niveau afhankelijk van beleid individuele bank Verschillende projecten in grote steden al of niet met Kredietbanken en/of onderwijsinstellingen 	<ul style="list-style-type: none"> Rekening courant financiering; Algemeen andere bancaire producten 	<ul style="list-style-type: none"> Minder direct bij betrokken; Geen specifieke producten 	<ul style="list-style-type: none"> Rekening courant financiering; Algemeen andere bancaire producten geen specifieke producten
Kleine / speciale banken; ASN/ Triodos	Geen specifiek starters beleid; wel op bepaalde sectoren (Triodos)	Algemeen andere bancaire producten	Geen specifieke programma's voor allochtonen	Algemeen andere bancaire producten
Buitenlandse banken (handelsbanken)	Niet actief op de markt van zakelijk krediet voor (kleine) ondernemers in NL	Alleen gericht op geld overmaken en persoonlijke leningen	Niet actief op markt van startende allochtone ondernemers	In promotie richtend op achterban/ landen doelgroep; in principe ook open voor "anderen"; met name handelsfinanciering

Kanaal	Algemeen beleid / producten voor microkrediet en /of starterskrediet		Beleid / producten voor microkrediet en /of starterskrediet gericht op allochtonen	
	Startend	Bestaand	Startend	Bestaand
Speciale kredietbanken (zoals DSB, Frisia)	Geen specifieke microkredieten/ werken alleen met persoonlijke leningen/ geen gegevens		Allochtonen gaan relatief makkelijk in op aanbiedingen voor PL	
Creditcard maatschappijen	Om druk op eigen middelen te verminderen; indirecte vorm van financieren	Leidt tot hogere schulden	Om druk op eigen middelen te verminderen wordt dit gebruikt als indirecte vorm van financieren als men CC krijgt	
Overheid (Agaath) ¹⁸	Wordt gebruik van gemaakt; is niet geïncorporeerd in specifieke programma's		Wordt geen gebruik van gemaakt/ onbekend	
Overheid (BBZ)	Systematische ondersteuning in kader van BBZ/ Bsa voor starten uit een uitkering	Specifieke ondersteuning bij in gevaar komen van inkomen (onder bijstandsniveau)	Afhankelijk van gemeente meer of minder aandacht voor allochtone starters	
Overheid (GKB)	Nieuwe initiatieven in aantal steden gericht op starters of recent gestarte bedrijven (minder dan 3 jaar)/ geen onderscheid allochtoon/ autochtoon			
Participatie maatschappij	Geen beleid voor deze sector			
Speciale Fondsen	Met EU / Equal en D2 fondsen worden op gemeentelijk niveau programma's opgezet		Met EU / Equal en D2 fondsen worden op gemeentelijk niveau programma's opgezet	

¹⁸ Overige fiscale regelingen leiden niet tot direct beschikbaar stellen van middelen / geld voor de financiering van een bedrijf.

Kanaal	Algemeen beleid / producten voor microkrediet en /of starterskrediet		Beleid / producten voor microkrediet en /of starterskrediet gericht op allochtonen	
	Startend	Bestaand	Startend	Bestaand
Niet Gouvernementele organisaties (Stason, SEON)			SEON (garanties voor kleine leningen in aanvulling op BBZ leningen) en Stason (achtergestelde lening) op zeer bescheiden schaal	
Postorder bedrijven	Om druk op eigen middelen te verminderen; indirecte vorm van financieren		Om druk op eigen middelen te verminderen; indirecte vorm van financieren wordt veel gebruikt	
Winkelketens	Om druk op eigen middelen te verminderen; indirecte vorm van financieren		In mindere mate; afhankelijk van inkomens niveau	
Informele groepen	Informal investors in belangrijke mate gericht op innovatieve bedrijven		Informele, spontane spaar en kredietgroepen veelal in de grotere steden; vooral opgezet door buitenlandse vrouwen Informal investors nog niet gericht op deze groep	
Zelf (spaargelden)	Belangrijkste financiering voor starten		Belangrijkste financiering voor starten	
Familie	Belangrijkste financiering voor starten naast eigen geld		Relatief nog belangrijker dan autochtone starter	
Vrienden	Incidenteel	Incidenteel en vaak dan als (begin) van samengaan	Belangrijke bron van financiering	

5.2 In het oogspringende ontwikkelingen aan de aanbodkant

i De BBMKB succesvol maar bereikt – startende - micro ondernemers niet

Het Borgstelling Besluit voor het MKB – regeling (ook wel BSK of Staatsgarantie genoemd) is in Nederland tot heden succesvol geweest om bestaande MKB bedrijven toegang te verschaffen tot bancaire financiering. In 2004 is het BBMKB aangepast en hoeven de banken voor hun borgstellingkredieten die kleiner zijn dan € 100.000 geen waarde meer toe te kennen aan secundaire (zachte) zekerheden. In 2005 is er vervolgens nog een aanpassing geweest in het garantiepercentage, een verhoging naar 80% voor starters met een borgstellingkrediet tot € 100.000. Naar verwachting zouden als gevolg van deze beslissing jaarlijks ongeveer 600 extra ondernemers met een kleinere financieringsvraag van een door EZ gegarandeerd borgstellingkrediet profiteren.

De gehanteerde regeling werpt echter beperkingen op. Allereerst zijn er de administratieve procedures, ondermeer bij de banken zelf. Als gevolg van de vaststelling van de garantie achteraf hebben de banken extra interne procedures in het leven geroepen bij de verstrekking van een borgstellingkrediet. Daarnaast geldt als criterium dat er uitgegaan wordt van een aanvullend garantiesysteem. Bestaande bezittingen en bedrijfsmiddelen moeten als onderpand meegenomen worden en moeten worden geregistreerd en gewaardeerd.

De Borgstellingsregeling wordt - zoals te verwachten viel op basis van eerder onderzoek - niet of nauwelijks gebruikt voor zeer kleine kredieten. Dit heeft met name te maken met kostenoverwegingen. Het is voor de Account Manager van de bank nogal arbeidsintensief en tijdrovend om een borgstellingkrediet aan te vragen als gevolg van de administratieve procedures. Daarbij gaat het zowel om procedures vanuit EZ als om hun eigen procedures, die erop gericht zijn de risico's van afwijzing achteraf te beperken. Dit loont niet voor dit soort kleine bedragen.

ii Opkomende Gemeentelijke Krediet Banken, maar met beperkt mandaat

Recente initiatieven op gemeente niveau in Amsterdam en Utrecht van de Gemeentelijke Krediet Banken (GKBs) staan sterk in de belangstelling. Op het eerste gezicht lijkt het erop dat zij in een gat in de markt zijn gedoken. Maar een nadere analyse leert dat ook hier de werkelijkheid weerbarstiger is. De gemeentes geven een 100% kredietgarantie voor leningen aan starters. En de leningen worden verstrekt door banken die niet met eigen middelen werken maar met geld van anderen.

Zoals gesteld zijn de GKBs in Amsterdam en Utrecht, die zich tot voor kort alleen maar bezig hielden met schuldsanering, nu begonnen met kredietverlening. Dat gaat onder meer in samenwerking met de Rabobank, waarbij de GKBs de kredieten tot € 30.000 - € 35.000 voor hun rekening nemen en de Rabobank de grotere bedragen. De gegevens van de huidige startersprojecten waar de GKBs in deelnemen laten zien dat het (nog) niet om grote aantallen leners gaat. In Amsterdam loopt dit initiatief nu twee jaar, in Utrecht is het net van start gegaan. Vorig jaar zijn er in Amsterdam nog geen 20 kredieten verstrekt. Probleem is onder meer dat de GKBs aan handen en voeten gebonden zijn door hun zeer beperkte mandaat en op de langere termijn ook door hun beperkte budgetten, al speelt dat nu nog geen rol.

Tevens zijn de GKBS voorbeelden van organisaties waar een bedrijfscultuur van "helpen" (over)heerst. De GKBS hanteren criteria die de facto de gewone starters uitsluiten: alleen als iemand een aantal malen door andere banken is afgewezen kan hij/zij zich wenden tot deze instellingen. Deze negatieve selectie lijkt ongewenst. Op die manier zijn er nauwelijks schaalvoordelen te behalen, dus relatief hoge kosten. Er is geen sprake van serieuze concurrentie voor de bank. Sterker nog: de bank hoeft op geen enkele manier bang te zijn dat de GKBS onder hun duiven gaan schieten, immers de GKBS mogen pas in actie komen als de banken hun beurt al hebben gehad.

iii Veel ervaring met geïntegreerde pakket ter ondersteuning van starters uit de uitkering

Inmiddels zijn er ook allerlei lokale initiatieven, zoals:

- ↳ Het OBR in Rotterdam (met Atlas en andere starteradviesbureaus)
- ↳ De hierboven vermelde grote gemeentes met hun kredietbanken en daarmee samenwerkende Bureaus Zelfstandigen en adviesbureaus
- ↳ Het Zelfstandigen Lokaal Flevoland in Lelystad
- ↳ De Ontwikkelingsmaatschappij Oost-Nederland
- ↳ De Startwijzer in Arnhem
- ↳ Het Startersfonds in Den Haag

Deze instanties bieden veelal geïntegreerde pakketten van diensten voor bredere groepen (niet alleen de Bijstand). De opzet is veelal dat er een projectbureau het programma aanstuurt, dat training en begeleiding wordt uitbesteed aan, veelal lokale, adviesinstellingen en dat men de financiering, voor zover het niet een regulier Bbz traject betreft¹⁹, probeert onder te brengen bij een (lokale) bank²⁰.

iv Fiscale regelingen, Tante Agaath voor de starter

Hoewel er meerdere fiscale regelingen bestaan voor de startende ondernemer kan alleen de Tante Agaath aangemerkt worden als een financieringsmogelijkheid. Deze regeling maakt het aantrekkelijk voor familieleden gelden te lenen aan startende ondernemers. Uit ons aanvullend onderzoek kwam niet naar voren dat men gebruik maakt van deze regeling, sterker nog, hij werd niet genoemd of was niet bekend. Bij de allochtone ondernemers was zelfs het begrip niet bekend. Het is raadzaam het gebruik van deze regeling nader te onderzoeken en dan in het bijzonder na te gaan welke doelgroepen hier gebruik van maken. De overige fiscale regelingen zijn pas aantrekkelijk als het bedrijf al een of meerdere jaren bestaat en er mogelijkheden zijn gebruik te maken van aftrekposten.

v Maar nog geen echte micro kredietprogramma's/ instellingen

Er zijn geen speciale producten voor de onderkant van de markt. Op een enkel incidenteel experiment na - zoals het Susu scheme in Amsterdam Zuid Oost - zijn er in Nederland geen typische microkredietprogramma's (gestoeld op het principe van microkrediet zoals ontwikkeld in Azië of Latijns Amerika). Dit kan grotendeels toe te schrijven zijn aan het feit dat het Nederlandse Sociale Zekerheid stelsel dit belemmert (relatief hoge sociale uitkeringen; BBZ faciliteit). Een tweede reden kan zij het relatieve gemak waarmee men in Nederland persoonlijke leningen kan afsluiten, ook buiten de algemene banken ook al zijn de gehanteerde rentetarieven vrij hoog (in absolute en relatieve zin).

¹⁹ Dan worden leningen nog steeds verstrekt door de gemeentes.

²⁰ Of dat in handen laat van de initiërende partij (OBR bv).

Er ontstaan wel steeds meer informele spaar- en krediet groepen in de grote steden, veelal gevormd door buitenlandse vrouwen. Het kan zijn dat deze de komende jaren de basis vormen voor nieuwe microkrediet programma's .(zie ook paragraaf 4.1.i)

Maar er zijn nog geen organisaties die programma's opzetten die – in navolging op de minimalistische theorie - zich expliciet richten op het verstrekken van micro kredieten van beperkte omvang. Dit soort organisaties moeten zich dan kenmerken zich verder door een algemene geaccepteerde bedrijfscultuur die uitstraalt dat men zich vooral richt op de mensen die minder kansen in de samenleving hebben. Maar wel met een sterke overtuiging dat hun economische activiteiten hen een stap verder kan brengen in de eigen ontwikkeling en kan laten participeren in de samenleving.

De basis kenmerken zijn verder:

- ↳ Kleine kredietbedragen (in Nederlandse context € 1.000 tot € 3.000/5.000)
- ↳ Relatief korte terugbetalingperioden (oplopend met het leningsbedrag)
- ↳ Mogelijkheid tot (continue) hernieuwen van de lening
- ↳ Beperkte aanvullende diensten voornamelijk gericht op het effectief gebruikmaken van het krediet
- ↳ Aan micro krediet toegesneden MIS systemen
- ↳ Staf alleen gericht op het verstrekken van micro krediet
- ↳ Strikte terugbetalingssystemen
- ↳ Terugbetalingcapaciteit mede bepaald door het gezinsinkomen

Succesvollere organisaties zullen in de loop van hun ontwikkeling geleidelijk aan additionele diensten aanbieden. Dit zijn dan wel diensten die direct van belang zijn voor de betrokken doelgroep.

5.3 Opvallende knelpunten

i **Beleid, systemen en staf – onderling - nog niet afgestemd op de micro ondernemer**

Een aantal banken heeft ogenschijnlijk een echte verandering doorgevoerd in hun beoordelingssystemen. Zij hanteren versimpelde systemen waar de beoordeling van aanvragen voor microkredieten (zowel op starters als op bestaande bedrijven gericht) is gebaseerd op een aantal criteria en paramaters zoals leeftijd, huidig werk en inkomen, opleiding (en indirect ook woonplaats en vestigingplaats voor het bedrijf). Deze systemen zijn ontwikkeld uit kostenoverweging en moeten leiden tot een snellere besluitvorming ten aanzien van kleine kredieten. Het gaat om systemen voor het versneld toekennen van kleine kredieten, tegen zo laag mogelijke kosten zonder onoverkomelijk bancair risico. Als de aanvrager voldoet aan de minimum norm voor leeftijd, huidige baan, opleiding krijgt hij of zij het gevraagde bedrag tot een bepaald maximum dat gebaseerd is op bovengenoemde parameters. Net als bij de microkrediet systemen in het buitenland kan een dergelijk automatisch systeem leiden tot de volgende problemen:

- ↳ Het kan leiden tot onder- of zelfs overfinanciering vooral in de start fase. Er worden bedragen geautoriseerd zonder naar de eigenlijke financieringsbehoefte van het bedrijf te kijken. Wanneer dit consumptief krediet betreft zou dat te verdedigen zijn maar als het gaat om het financieren van bedrijvigheid mag hier een vraagteken geplaatst worden.
- ↳ Het vereist minder aandacht / kritische houding van de kredietanalist. Het leidt tot verarming van het werk en kan daardoor ook leiden tot verminderde motivatie om zich te richten op de kleinere lener. Het is duidelijk dat in toenemende mate de

persoonlijke relatie van de kleine kredietnemer met de bank wordt vervangen door geautomatiseerde systemen, al zijn er wel 'contactmomenten' ingebouwd in de nieuwe procedures van de ABN-AMRO en ING, maar dit gaat volgens standaardprocedures. Een essentieel kenmerk van starters is dat de zaken vaak niet volgens een standaardpatroon verlopen (dus kan het contactmoment te laat komen).

- ↳ Het leidt tot discriminatie op de MKB markt. Uitgangspunt is dat de banken aannemen dat iemand met een hogere opleiding na mislukken van een bedrijf relatief snel een aantrekkelijke baan zal vinden. Dit is gebaseerd op het idee dat men op een loonniveau kan komen dat het mogelijk maakt om de nog terug te betalen lening te voldoen.

Deze waardering van opleiding vertoont nogal wat zwakheden:

- ↳ Er zijn veel starters die een opleiding afbreken om een bedrijf te beginnen. Hun deelopleiding wordt niet gewaardeerd
- ↳ Er zijn allochtonen met een opleiding uit het buitenland. Een diploma waardering heeft veelal niet plaats gevonden
- ↳ Er zijn mensen met interne bedrijfsopleiding die de basis kunnen vormen voor hun bedrijf. Ook hier gaat het vaak om niet gewaardeerde opleidingen.

Vooraf waar het allochtone ondernemers betreft kan een dergelijk beleid op langere termijn leiden tot verdere segregatie in de samenleving.

Een goed voorbeeld voor hoe het anders kan is de samenwerking van de Rabobank met onderwijsinstellingen in Rotterdam. Samen met twee HBO's en twee ROC's werkt de lokale Rabobank actief mee in het curriculum dat de studenten wordt aangeboden. De docenten zelf spelen weer een actieve rol bij de voorbereiding en begeleiding van de startende student- ondernemers van die instellingen, waaronder relatief veel allochtonen.

ii Veel mogelijkheden maar is het aanbod wel toegesneden op de behoefte?

Met behulp van het dienstenkanalen model is nagegaan welke micro financieringsbehoeften bestaan bij startende en bestaande bedrijven en welke producten daarbij horen (ontwikkeld of nog te ontwikkelen). Zie **Tabel 4**.

Uit het overzicht komt naar voren dat er geen instellingen zijn die zich echt gespecialiseerd hebben op het gebied van micro krediet of micro financiering. De bancaire instellingen maar een beperkt aantal producten aanbieden. De vraag die zich dan opdringt is of men wel producten ontwikkelt voor de markt en ze dan actief aanbiedt. De tijdens ons onderzoek geïnterviewde ondernemers menen van niet.

De tot op heden ontwikkelde initiatieven zijn zeer beperkt in omvang en niet echt herkenbaar als microkrediet:

- ↳ Er zijn geen typische microkrediet producten/ programma's op de Nederlandse markt behoudens de recent gelanceerde starters programma's in Amsterdam of Den Haag (met een prominente rol van de Rabobank), de faciliteiten van de Gemeentelijke Krediet Banken (bijvoorbeeld in Utrecht) en het reguliere BBZ programma (voor een beperkt aantal mensen).
- ↳ Er zijn weliswaar bij de banken initiatieven om op basis van nieuwe beoordelingssystemen sneller kleine leningsbedragen goed te keuren, maar het karakter van die leningen sluit niet aan op de typische kredietbehoeften van de ondernemingen.

- ↪ Er zijn geen speciale kredietfaciliteiten voor bestaande kleinere ondernemingen. Weliswaar wordt de Rekening Courant Krediet faciliteit veel toegepast - en veel geaccepteerd door de ondernemers - maar de behoeften zijn gevarieerder.
- ↪ Er zijn nog geen nieuwe producten op de markt gekomen zoals (micro) leasing, garanties voor ondernemingen die pas kort bestaan of factoring. Leaseproducten bestaan wel, maar worden niet of nauwelijks gebruikt voor kleine kredieten en helemaal niet voor starters, waar het toch bijna uitsluitend om RC krediet gaat. ABN-AMRO, ING en Rabobank willen dit product uitbreiden en zijn bezig nieuwe procedures te ontwikkelen. In het buitenland wordt daarmee geëxperimenteerd, men zou van die ervaringen gebruik kunnen maken.
- ↪ Incidenteel worden er voor bepaalde beroepsgroepen programma's opgezet door banken zoals Triodos Bank in samenspraak met brancheverenigingen. Men zoekt dan naar mogelijkheden om in een combinatie met borgstellingen en leningen mensen op weg te helpen bij de start van het bedrijf (in beperkte aantallen) met financiering die op hen toegesneden is.
- ↪ Ook is men er in Nederland niet in geslaagd om kleine experimenten op dit gebied zoals die van SEON (garantie fonds voor allochtonen) of STASON (achtergestelde leningen voor allochtonen) uit te breiden en te repliceren.
- ↪ Vaak worden projectervaringen niet gebruikt, men start weer nieuwe projecten in plaats van zich te baseren op bestaande ervaringen en deze uit te rollen. Het wiel wordt steeds weer opnieuw uitgevonden, wat vooral komt doordat veel initiatieven lokaal van aard zijn en er weinig onderlinge communicatie is tussen startersadviesbureaus, gemeentes en banken onderling.²¹ Dit kan zich nu weer voordoen met de projecten die de afgelopen jaren onder het EU Equal programma zijn gelanceerd. Juist die ervaringen kunnen op redelijk korte termijn toegepast worden op grotere schaal onder het nieuwe JEREMIE programma van de Europese Unie.
- ↪ Er zijn wel initiatieven buiten het reguliere geldcircuit om zoals Noppes in Amsterdam, maar deze zijn hoofdzakelijk complementair op de formele economie en komen niet in de plaats van het hebben van een eigen bedrijf of een betaalde baan. Voor bepaalde beroepsgroepen kan het wel een aanvulling betekenen op hun inkomen en in sommige gevallen zelfs leiden tot een verminderde kredietbehoefte.²²

²¹ In de beginjaren 90 bestond het Landelijk Starters Platform waar ervaringen werden uitgewisseld. Het slaagde er nimmer in projectervaringen op grotere schaal uit te laten rollen. Het is mede door dit gebrek aan erkenning van de buitenwereld een stille dood gestorven.

²² Overigens ligt dit nogal gevoelig, vanwege het grijze karakter van deze diensten. De belastingdienst heeft een grens gesteld aan de 'omzet' die op deze wijze verkregen kan worden zonder dat dit fiscale gevolgen heeft voor de 'ondernemer'; de ervaring hiermee moet wel meegenomen worden bij de opbouw van microkrediet programma's met leningen van € 100 tot € 3.000 (zie hoofdstuk 8).

Tabel 4 Analyse van financieringsbehoeften en (ontwikkelde en te ontwikkelen) producten

Type economische activiteit/ bedrijf	Behoeftte in de start fase	Voorbeelden van ontwikkelde producten	Behoeftte als bestaand bedrijf	Voorbeelden van te ontwikkelen producten	Producten die door MFIs in ontwikkelingslanden al ontwikkeld zijn
Individu/ gezin met werkzaamheden (ter aanvulling op gezinsinkomen)	Behoeftte aan snel te verkrijgen kleinere leningen zonder eigen onderpand	Susu Amsterdam	Revolverend krediet voornamelijk voor werkkapitaal	Indien in loondienst op te lossen met Persoonlijke lening die men dan via aanbieders als DSB of Postbank verkrijgt	Diverse microkrediet systemen (groeps garanties, oplopende systemen, Rosca's)
Zelfstandige Zonder Personeel (ZZP)	Starterskrediet Permanent werkkapitaal	GKB Starterskrediet programma's Starterskrediet banken	Permanent werkkapitaal	RC/ PL	Diverse microkrediet systemen (groeps garanties, groeps leningen, oplopende leningssystemen, Rosca's) Individuele leningen Doelgroep gerichte programma's
Micro bedrijf	Startkapitaal (LT) Investering kredieten	GKB Starterskrediet programma's Starterskrediet banken	Uitbreidingsinvesteringen Permanent werkkapitaal	Lange termijn financiering (eventueel met aangepaste afloop) Permanent WC leningen	Micro - Leasing Garantie systemen NGO/ Bank samenwerkings systemen MFIs upgrading
Klein bedrijf	LT krediet Permanent werkkapitaal\ EV versterking	Starterskrediet programma's	Uitbreidingsinvestering Onderzoek Innovatiekrediet Export krediet	Lange termijn financiering (eventueel met aangepaste afloop) Speciale kredieten voor	Banksystemen (downscaling) Leasing Factoring Venture capital Garanties

iii Product ontwikkeling

Nederland is geen ontwikkelingsland, maar op het gebied van microkrediet is dit statement wellicht wel waar. De twee uitdrukkingen microkrediet en starterskrediet worden vaak door elkaar gebruikt. Instellingen en banken die startersprogramma's ontwikkelen en opzetten, claimen dat dit een microkrediet programma is. Maar een nadere analyse leert dat het geen van beide is:

- (i) De producten die men heeft ontwikkeld zijn nog niet toegesneden op de micro lener, de micro ondernemer met zijn of haar specifieke financieringsbehoeften
- (ii) In het productontwerp wordt nog weinig gebruik gemaakt van de – zowel positieve als negatieve - ervaring die men in het buitenland heeft opgedaan met micro financiering.

De banken zijn van nature niet gericht op de starter en/of startende ondernemers. Weliswaar is men altijd op pad om nieuwe klanten aan te trekken. Dat geldt voor zowel de particuliere als zakelijke markt. Maar de aard van het bedrijf maakt het bijna onmogelijk om startende ondernemers in te lijven. De systemen en de bedrijfscultuur zijn daar niet op gericht, en dientengevolge ook de producten en de productontwikkelingsprocessen.

Zelfs in het geval dat banken zoals ABN-AMRO of ING nieuwe systemen ontwikkelen dan nog is dat gebaseerd op twee pijlers: minimale risico's en kostenreductie. De producten worden niet ontwikkeld op basis van een analyse van de financiële behoefte van de starter. Die heeft juist bij de start lange termijn financiering nodig van een semi-permanent karakter in aanvulling op een relatief beperkt eigen bijdrage. Daarnaast heeft de starter ook behoefte aan financiering voor het werkkapitaal met een permanent karakter met een faciliteit voor het opvangen van onvoorziene zaken in de beginperiode. Juist in deze periode moet de druk op de liquiditeiten laag zijn, is het verdien vermogen van het bedrijf nog gering. Er is dus behoefte aan lage terugbetalingen in het begin.

De bestaande micro ondernemer heeft bijna dezelfde wensen: financiering van werkkapitaal en lange termijn financiering voor eventuele uitbreiding. Startende micro ondernemingen hebben in de beginjaren een beperkte terugbetalingcapaciteit voor leningen. Zij hebben het werkkapitaal in het eerste en tweede jaar nodig voor de operaties. Leveranciers leggen strikte beperkingen op en vetrekken nog weinig krediet, afnemers echter moeten nog overtuigd worden en de ondernemer zal geneigd zijn om snel krediet te geven (of te late betalingen te accepteren). De geplande behoefte aan werkkapitaal zal veelal onder de werkelijke behoefte liggen. Het eigen geld is veelal al geïnvesteerd in vaste activa (machine, auto) en kan niet meer als WC buffer dienen.

De micro onderneming neemt een kleinere leningen tot € 25.000 vaak bovenop eerder afgesloten leningen met familie en vrienden. Hierbij hebben we te maken met bedrijfjes in het tweede jaar van hun bestaan. Bij eventuele groei (bij de meeste starters een veelvoorkomend verschijnsel) hebben zij zelfs behoefte aan additioneel investeringskapitaal. Deze behoefte doet zich veelal o.a. voor voordat de onderneming aan de bank een behoorlijk track record kan tonen. Bestaande ondersteunende systemen zoals de BBMKB functioneren niet op dit terrein, evenmin zijn producten zoals leasing en factoring aangepast aan de kleinere ondernemer. In een aantal ontwikkelingslanden wordt extra aandacht geven door microfinancieringsinstellingen aan micro leasing. Het wordt gezien als een vorm van financiering voor de kleinere ondernemingen in gevallen van gebrek aan zekerheden (bijvoorbeeld in Bolivia door IDEPRO en FIE en in Pakistan onder het PSSP programma van SDC).

iv Het risico bij starters is niet groot.....(?)

Bij de banken speelt de perceptie dat starters een groter risico zijn dan bestaande bedrijven. Daarbij wordt veelal geen onderscheid gemaakt tussen het relatieve en absolute risico, alsmede het risico per bedrijf en dat van een portefeuille. Het is uitermate moeilijk om in de analyses van krediet aanvragen als uitgangspunt een positieve houding te hebben als de omgeving waarin men werkt gericht is op risico vermijden. Dat laatste impliceert bijna automatisch dat men eerst naar zwaktes bij de ondernemer zoekt en bedreigingen voor de op te zetten ondernemer. De bekende SWOT analyse technieken en ratio analyse zijn daarop gericht. Ook hier geldt dat een omkeer in gedrag en beoordelingssystemen nodig is wil men de markt op een ander manier kunnen bereiken.

v Initiatieven op lokaal niveau genereren nieuwe kansen (Equal, GKB, BBZ)

De steun die iemand in de uitkering kan krijgen om een eigen onderneming op te zetten (BBZ) is redelijk uniek in Europa. Zeker omdat het hier gaat om een pakket van training, begeleiding, advies en krediet voorziening. In de diverse studies over dit programma wordt gewag gemaakt van het relatieve succes van het programma en de redelijke levensduur van de gestarte bedrijven. Dit programma en de belangstelling die het krijgt dragen bij aan een verbeterend imago van de startende ondernemer in het algemeen. Dat kan een positief effect hebben op andere startersprogramma's zolang er sprake is van steun aan levensvatbare bedrijven.

De ervaring met dit programma – en vooral die met de ondersteuningsprogramma's – kunnen model staan voor een algemeen startersprogramma. Uitgaande van het principe van level playing fields is het raadzaam dat een nadere analyse aangeeft welk deel van het door BBZ/UWV ondersteunde programma een sociaal karakter heeft en welk deel expliciet gericht is op economische ontwikkeling. Op basis van deze analyse kunnen dan conclusies getrokken worden over het eventueel samenvoegen van acties en organisaties. De ervaringen van de programma's in Amsterdam, Utrecht en Den Haag op gemeentelijk niveau met de GKBs kan daarnaast gelegd worden. Een eerste conclusie kan zijn om het beheer van het leningengedeelte bij een bank te leggen (de GKBs). De gemeentelijke (sociale) dienst zou dan belast moeten blijven met de regie van het programma en de individuele beoordeling van aanvullende inkomenssteun aan de klanten (zonder interventie naar de leningbeheerder toe).

Het belang van microkrediet voor de ontwikkeling van een ondernemende houding en voor het verminderen van sociale uitsluiting wordt op Europees niveau onderkend. In de afgelopen jaren werden onder ESF financiering en onder het Equal programma op project niveau veel ervaringen opgedaan met programma's voor mensen met minder toegang tot de arbeidsmarkt. Daarin is op diverse manieren geëxperimenteerd met nieuwe vormen van microkrediet op beperkte schaal.

Ook in Nederland is de laatste twee jaren een aantal projecten gelanceerd onder het Equal programma. Een aantal van deze projecten is gericht op begeleiding van startende ondernemers en ondernemers. Hoewel het vooral gaat om projecten gericht op mensen met minder kansen richting de arbeidsmarkt, is het zinvol om de ervaringen te systematiseren en op termijn voor te leggen aan bancaire instellingen en de overheid met de vraag of uitrollen van deze programma's gewenst en nuttig is. Dit biedt nieuwe kansen voor de bancaire instellingen voor het lanceren van nieuwe producten terwijl de ontwikkelingskosten al vergoed zijn²³.

²³ Dit is niet of in zeer beperkte mate gebeurd met de ervaringen opgedaan onder de diverse projecten op dit terrein gesteund met ESF gelden in een eerdere periode.

vi Europese gelden (Jeremie) voor micro en klein bedrijf

Tegenwoordig wordt meer structureel aandacht besteed aan microkrediet. Initiëren van het debat daarover (Eurofin) helpt bij de meningsvorming en het ontwikkelen van het beleid. Dit kan onder meer leiden tot aanpassingen in bestaande programma's. Veel moet ook verwacht worden van omvangrijke programma's zoals het Jeremie (met fondsen onder beheer van DG Regio en beheerd door de EIF). Dit laatste programma biedt de mogelijkheid om op grote(re) schaal fondsen beschikbaar te stellen ter ondersteuning van micro ondernemers -zowel financieringsprogramma's en subsidiering van aanvullende diensten (training en advies). Het ligt in de lijn der verwachting dat alle substantiële cofinanciering van grotere programma's ter ondersteuning van het MKB uit deze faciliteit zal (kunnen) komen. In 2006 worden de procedures en werkmethode verder uitgewerkt. Dit programma zal gepaard gaan met uitgebreide publiciteit- en promotie campagnes over de rol en de plaats van de micro en kleine onderneming in de (Europese) samenleving.

Om gebruik te kunnen maken van de mogelijkheden van het Jeremie programma is het zaak om ervaringen te systematiseren en programmavoorstellen te ontwikkelen. Omdat deze moeten passen in de National Action Plans is samenspraak tussen de overheid en uitvoerende instellingen gewenst²⁴.

5.4 De financiering van starters uit de uitkering; duidelijkheid in doelstelling maakt keuzes logisch

Van essentieel belang is het scheppen van duidelijkheid omtrent de doelstelling van een microkrediet programma. Gaat het om sociale participatie, economische ontwikkeling, duurzame - levensvatbare - bedrijven?

Deze vraagstelling speelde ook een centrale rol bij de evaluaties van de programma's ter ontwikkeling van inkomensgenererende activiteiten van NGOs in een aantal ontwikkelingslanden, gefinancierd door de Nederlandse Medefinancieringsorganisaties (ICCO, NOVIB, CORDAID en HIVOS) in de 90er jaren.²⁵ Daarbij kwam duidelijk op tafel te liggen dat de beoordeling van de relevantie en effectiviteit volledig afhankelijk is van de keuze van doelstellingen en de duidelijkheid daarover. Als het om sociale participatie gaat kan bij de beoordeling geen economische meetlat gelegd worden. Als het om de start en ontwikkeling van duurzame (lees zelfstandig functionerende en levensvatbare bedrijven/ ondernemingen gaat) mag men die niet evalueren met behulp van (louter) sociale criteria en/ of maatstaven. Ook de vorm en inhoud van de organisatie rondom dergelijke programma's zijn bepaald door de doelstellingen die men nastreeft.

In dat opzicht dient ook naar de programma's gekeken te worden om mensen in de bijstand te assisteren om een eigen bedrijf op te zetten. Men kan daar pas lessen uit trekken voor een algemeen starterbeleid als men de kerndoelstellingen helder voor ogen heeft. Gaat het om mensen (bijv. uit fase 4) weer in de samenleving te laten deelnemen? Of gaat het om diegenen onder hen die dat aankunnen in staat te stellen om (alsnog) een eigen bedrijf te laten starten dat levensvatbaar is en hen voorziet van een inkomen en werk?

De programma's om mensen te ondersteunen bij het opzetten van hun eigen bedrijf vanuit een uitkering zijn er weliswaar op gericht om levensvatbare bedrijven tot stand te brengen maar hebben ook een sociale doelstelling. Alleen met levensvatbare bedrijven kan de uitkeringsonafhankelijkheid gerealiseerd worden. Het inkomen dat uit het bedrijf gegenereerd wordt moet – samen met eventueel ander inkomen - voldoende zijn voor de continuïteit van het bedrijf en de betrokken starter. Idealiter dient de ondersteunende

²⁴ In het Jeremie programma worden fondsen – toegewezen aan regio's – door lokale fondsmanagers beheerd; lokale organisaties kunnen daar hun programma's aanbieden voor cofinanciering.

²⁵ "... Tomorrow holds another future....", N. Molenaar, a.o., 1998, ISBN 90.5328.1878.

sociale dienst de betrokken startende ondernemer "los" te laten op het moment van starten. Maar de doelstelling van duurzame uitstroom uit de uitkering kan hierbij een hindernis zijn.

Als het gaat om levensvatbare bedrijven in eigendom van zelfstandig opererende mensen die willen ondernemen, zal de selectie aan de poort anders zijn. Men dient dan na verloop te durven ingrijpen als blijkt dat het bedrijf het gewoon niet redt. Dat dient dan in handen te liggen van andere – financiële - instellingen dan de gemeentelijke dienst die er primair op gericht is om duurzame uitstroom te bewerkstelligen en er dus veel aan gelegen het bedrijf een soepele start te laten maken en zo lang mogelijk overeind te houden. Door het verstrekken van aanvullende inkomenssteun kan de start vergemakkelijkt worden en kan de ondernemer door de eerste jaren heen gelooft worden. Als dit ingegeven is door gemeentepolitiek en/of de maatschappelijke verantwoordelijkheid van de gemeente, die erop gericht is te voorkomen dat iemand onder het bijstandsniveau valt, hebben we te maken met een sociaal programma en niet met een economisch ontwikkelingsprogramma. En er ontstaat dan een probleem in de markt. Andere starters hebben geen aanspraak op deze steun. Er is dan geen sprake van een "level playing field" maar eerder van concurrentievervalsing. Een reden om het BBZ programma gescheiden te houden van andere starters financieringsprogramma's.

Ook de vorm van toezicht en aandacht die men geeft wordt bepaald door de doelstelling van een programma. Het toezicht houden op verstrekte leningen vereist een heel andere structuur dan het volgen van een starter uit de uitkering als dat laatste gericht is op de vraag "wat gebeurt er met mijn –bijstand- cliënt". Hoe los moet je een ondernemer laten na de start, hoe los kun / wil je een cliënt laten?

Er ontstaat dan een spanningsveld tussen de financierende instantie en de ondersteunende instellingen. Het is dan van belang een strikte scheiding hier aan te brengen.

Als men uitgaat van een sociale doelstelling is het zeer twijfelachtig of het goed is om het verstrekken van de BBZ-leningen bij banken onder te brengen. Men zou hooguit kunnen overwegen om die bedrijven die na twee jaar levensvatbaar zijn gebleken over te dragen naar de banken als die een speciale starters/microkrediet faciliteit actief beheren. Maar dan onder de strikte voorwaarde dat er geen interventie meer mag plaatsvinden door de oorspronkelijke gemeentelijke diensten die het starten mogelijk maakten. Men kan dan argumenteren dat de levensvatbaarheid is gerealiseerd door alle aandacht die de ondernemer de eerste twee jaren heeft ontvangen, aandacht en ondersteuning die gerechtvaardigd is gelet op de achterstand die de ondernemer had ten opzichte van de "gewone" starter.

Indien de sociale diensten (en/of het Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid) daar niet toe in staat zijn dienen zijn blijven er twee opties over

- ↳ ofwel het huidige systeem te handhaven (leningen zelf verstrekken maar met een verbeterd administratie systeem),
- ↳ ofwel een tussenoplossing na te sterven door het verstekken en administreren van leningen bij de Gemeentelijke Krediet Banken onder te brengen.

5.5 Veel argumenten om wel of niet microkrediet aan te bieden

Microkrediet krijgt steeds meer belangstelling voor de samenleving. De rol die het wordt toegedicht is veelomvattend. En het is moeilijk om grip te krijgen op de discussie over de voordelen en nadelen van microkrediet en microkrediet programma's. In het onderzoek bleek steeds weer dat er veel wisselende argumenten naar voren komen om microkrediet wel of niet te ontwikkelen. Om het debat goed te kunnen voeren is het zinvol om te weten tegen welke achtergrond men aankijkt tegen microkrediet.

In **tabel 5** is een (niet allesomvattend) overzicht gegeven van de vele invalshoeken.

Factor	Bijzonderheden	Argumenten om microkredieten wel belangrijk te vinden voor de banken	Argumenten om microkredieten niet te stimuleren door de banken
Microkrediet als thema	Als thema in de publiciteit gekomen laatste jaren; bij publiek bekend	Sociale en MVO verantwoordelijkheid	Eerste opstap naar economische activiteit van klanten; potentiële business
In volume	Geschat op € per jaar aan verlies	Absoluut bedrag aan potentieel verlies per jaar relatief marginaal in verhouding tot bedrijfsvolume of balanstotalen	
Kosten per lening		Indien systeem ontwikkeld kunnen kosten per eenheid omlaag	Hoog per lening; ontwikkelde systemen kunnen discriminerend werken
Kosten van ondersteunende diensten	Bestaat op dit moment nog niet	Bestaande programma's kunnen ingezet worden; kosten zijn (dan) door derden te dragen	Hoog in relatie tot investering; onduidelijk wie dat moet betalen; klant kan dat niet zelf
Locatie van de potentiële klanten	Relatief armere gebieden voor bv. allochtone ondernemers; starters niet direct opererend op betere locaties	Veel (lokale; beperkt in omvang) nieuwe initiatieven; opbouw nieuwe marktgebieden met relatieve grote bevolkingsgroei	Micro onderneming heeft beperkt middelen om te dienen als onderpand
Type potentiële klanten			
	Starters Algemeen	Nieuwe klanten met nieuwe ideeën en nieuwe markten	Wezensvreemde klanten voor banken; onbekend;
	Bestaande ondernemingen	Klanten met groei mogelijkheden en vraag voor meer producten	
	Allochtonen	Groeimarkt	Moeilijk te bereiken markt; taal, cultuur, perceptie
	Jongeren	Groeimarkt	Vereist nieuw personeel en nieuwe producten; klanten zonder veel zekerheden
Bestaand aanbod	Vooraf RC en PL	RC krediet een relatief eenvoudig makkelijk product naast PL is voldoende en voldoet; relatief makkelijk product	Beperkt product aanbod dat niet aansluit op behoefte en mogelijkheden; product ontwikkeling kost geld
Bestaande kanalen	Zie schema.	Veel diversiteit met weinig specialisten	Grote diversiteit; markt al afgedekt

Tabel 5 Argumenten om microkrediet wel of niet als product op te nemen (door banken)

5.6 Is de achterstand niet een voordeel?

In Nederland is men relatief weinig bekend met de feitelijke ervaring met microkrediet programma's. De ervaringen opgedaan in programma's in ontwikkelingslanden en de laatste jaren in andere Europese landen kunnen dienst doen voor de ontwikkeling van een eigen aanpak in Nederland. Nederland kent geen specifieke microkrediet organisaties (zoals bijv ADIE in Frankrijk, Credal in België) die zich in Nederland profileren op dit terrein²⁶.

In overweging nemend dat er in Nederland een uitgebreid netwerk van financiële instellingen is, lijkt een effectief microkrediet programma in Nederland meer gebaat met een goed opgezet begeleidingsprogramma of een aanpassing van het onderwijsprogramma. Waarschijnlijk kan dat tot een meer en duidelijker geformuleerde vraag naar microkrediet leiden. De bancaire instellingen zijn wellicht beter in staat om op die vraag te reageren met een ander aanbod van financiële producten. In plaats van kopiëren van ogenschijnlijk succesvolle programma's is het raadzaam om de diverse lessen nader te analyseren en daaruit een eigen programma op te zetten. De achterstand die wij nu ervaren kan wel eens een voordeel zijn. Verder raken de commerciële banken betrokken bij microkrediet programma's in het buitenland, zoals de Rabobank in Tanzania met de NMB of de ABN-AMRO in India. Op termijn kunnen deze ervaringen een basis zijn voor vernieuwend denken over microkrediet in Nederland.

²⁶ Er zijn wel microkrediet organisaties die zich richten op het Zuiden, zoals Oikocredit, Triodosbank of ASN (in samenwerking met NOVIB). Daarnaast zijn er in Nederland veel individuele deskundigen en bureaus (zoals FACET BV) met ervaring op het gebied van microkrediet in ontwikkelingslanden en Europa.

6 ONTWIKKELINGEN AAN DE VRAAGZIJDE: KAN MICROKREDIET MACRO BUSINESS ZIJN?

6.1 Over hoeveel ondernemers hebben we het?

Ervan uitgaande dat we het bij microkredieten in Nederland over kredieten van ongeveer € 25.000 à € 30.000 hebben voor startende (micro) ondernemers en bedrijven in de groeifase met 0-9 werknemers, dan gelden de volgende cijfers.²⁷

i Bedrijven tot 10 werknemers

Ongeveer 91% van het totale aantal ondernemingen in Nederland zijn kleine bedrijven met minder dan 10 werknemers (zie **Tabel 6**). In totaal waren er in 2006 ongeveer 674.000 kleine bedrijven.

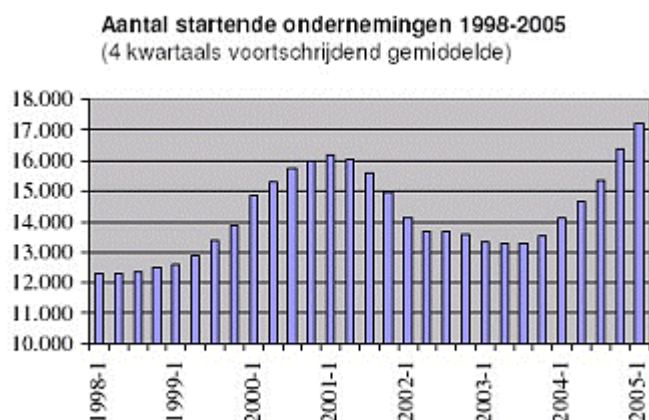
Tabel 6 Aantal kleine ondernemingen in Nederland 2004-2006

Jaar	Totaal aantal ondernemingen	kleinbedrijf (0-9 werknemers)	% kleinbedrijf van totaal aantal ondernemingen
2003	701.683	635.240	
2004	717.034	650.054	90.66%
2005	729.502	661.853	90.73%
2006	744.056	674.527	90.66%

Bron: EIM, 2006

ii Startende bedrijven

Volgens de cijfers van de Kamer van Koophandel²⁸ waren er in 2004 65.340 starters in Nederland, ruim 11.000 meer dan in 2003. Er was een toename in alle sectoren, maar vooral in de zakelijke dienstensector, detailhandel en persoonlijke diensten. Met ruim 17.000 startende bedrijven in het 1e kwartaal van 2005 ligt het aantal startende bedrijven op een recordhoogte. Het aantal starters zit sinds het laatste kwartaal van 2003 in de lift.



Bron: Kamer van Koophandel, Bedrijvendynamiek 2004

²⁷ Deze uitgangspunten zijn gebaseerd op de door de EU geïntroduceerde definities; in dit hoofdstuk wordt in mindere mate aandacht gegeven aan de heel kleine micro kredieten

²⁸ KvK Bedrijvendynamiek 2004.

6.2 Hoe komt een kleine onderneming aan zijn geld?

Kleine, bestaande en startende, ondernemers maken op beperkte schaal gebruik van externe financiering die commerciële banken aanbieden. Uit ons onderzoek blijkt dat slechts 20 % van de (startende) kleine ondernemingen zich richten tot de banken voor externe, zakelijke financiering. Van de startende bedrijven financiert 60% de start van het bedrijf met eigen middelen, met een lening van familie, vrienden en kennissen of ze regelen de financiering van de overname van het familiebedrijf onderling²⁹.

Tabel 7 Financiering start eigen bedrijf

Financiering start van bedrijf	%
Weinig investeringen	16,2 %
Eigen middelen	36,3 %
Familie, vrienden en kennissen	14,0 %
Zaak van vader / ouders overgenomen	10,6 %
Banklening	20,7 %
Lening bij gemeente / bijstand	1,1 %
Privé lening bij bank	1,1 %
	100,0%

Bron: FACET / SEON 2006

Een aantal kanttekeningen is hier op zijn plaats:

- i. Uit het FACET SEON onderzoek komt nogmaals naar voren dat een groot deel van de financiering met eigen middelen plaats vindt (36%). Het is zeer wel mogelijk dat een deel van dit geld is verkregen via persoonlijke leningen en gebruik van overwaarde van een huis. Indien men een strikte scheiding aanbrengt tussen (de balans van) het huishouden en (de balans van) het bedrijf is het correct om te stellen dat het eigen middelen betreft. Maar het zijn wel geleende gelden. Misschien zouden meer op de kleine ondernemer toegesneden financiële producten kunnen leiden tot een toename naar vraag (maar het is dan wel een vervangingsmarkt). Overigens kan verwacht worden dat de nieuwe regelgeving t.a.v. hypotheek en een strikter beleid t.a.v. persoonlijke leningen het gebruik van overwaarde als financieringsvorm en persoonlijke lening zullen doen afnemen. De directe consequentie zou kunnen zijn dat er verschuiving optreedt en dat er meer zakelijke micro kredieten aangevraagd worden.³⁰
- ii. Het valt niet te achterhalen hoeveel mensen niet zijn gestart met een micro bedrijf - of de bedrijfsactiviteiten al in een vroeg stadium hebben moeten staken - omdat zij de financiering niet verkregen.

Een starter zal toch altijd de voorkeur geven aan eigen middelen bij de start. En het is zaak dat zo te laten omdat de praktijk leert dat starten met eigen geld (niet noodzakelijkerwijs 100%) de mate van succes op termijn bepaalt.

6.3 Zijn er ondernemers die nog externe financiering nodig hebben of wensen?

Zoals reeds vermeld valt op basis van de onderzoekscijfers niet te achterhalen hoeveel mensen zijn afgehaakt omdat zij op één of andere manier de financiering niet rond

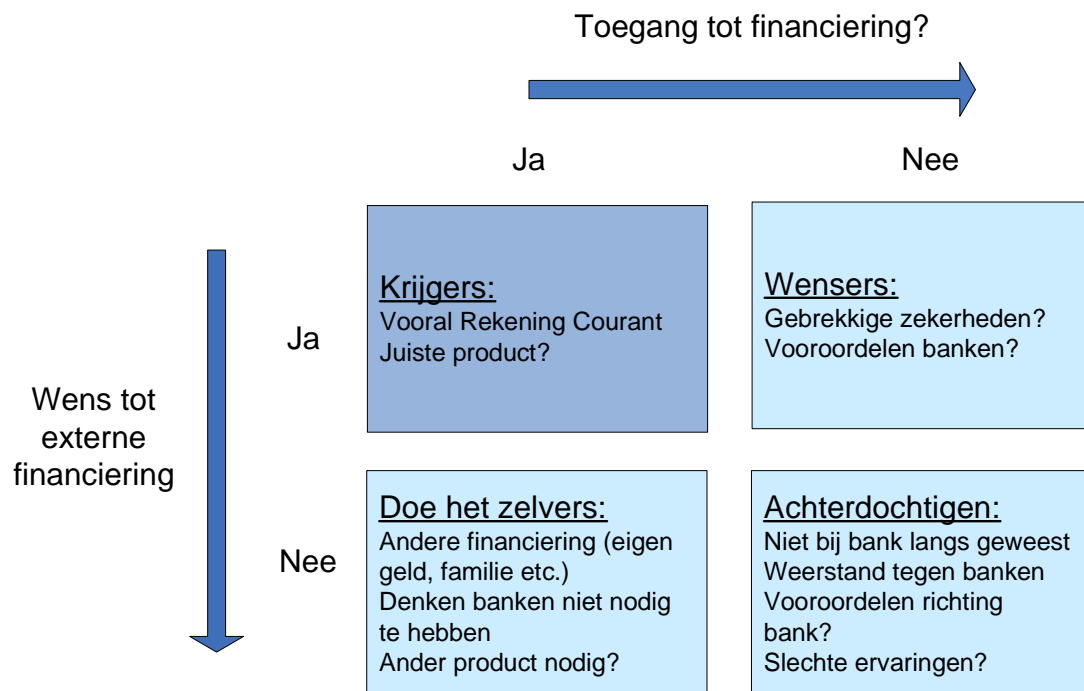
²⁹ Deze cijfers komen overeen met studies als "Starten in de recessie: Startende ondernemers in 2003" (EIM 2004) . In het EIM rapport "Financiering van bedrijfsinvesteringen, problematisch of niet?" wordt melding gemaakt dat 62% van de investerende bedrijven niet bij een bank aanklopte.

³⁰ De eigenlijke balansen van de micro ondernemingen zullen wel verslechteren, hetgeen tot meer afwijzingen van leningsaanvragen zou kunnen leiden.

konden krijgen. Degenen die wél gestart zijn en al enkele jaren een bedrijf hebben, zijn in ons onderzoek ingedeeld in vier categorieën³¹: (zie **Figuur**).

- ↳ De krijgers: dit zijn de ondernemers die nu al een krediet krijgen. Vaak gaat het om een rekening courant krediet (RC).
- ↳ De wensers: dit zijn de ondernemers die wel een krediet willen maar het niet krijgen omdat ze zijn afgewezen. Dit kan veroorzaakt worden doordat banken het risico te groot inschatten, het de ondernemer aan ondernemerskwaliteiten ontbreekt, het bedrijfsplan niet haalbaar is. De oorzaak kan echter ook zijn dat er vooroordelen zijn van de bankmedewerker richting ondernemer.
- ↳ De achterdochtigen: het betreft hier ondernemers die geen krediet willen, vooral omdat ze een negatief beeld (vooordeel) hebben t.a.v banken.
- ↳ Doe het zelves: dit zijn de ondernemers die vinden dat ze de bank niet nodig hebben, hetzij omdat ze geen grote investering hebben, hetzij omdat ze vinden dat ze goede alternatieven hebben, bijv. familie, eigen vermogen.

Met uitzondering van de krijgers, zijn de overige drie groepen ondernemers om verschillende redenen nog geen klant van banken en andere financiële instellingen. De vraag is of deze groepen interessant zijn voor commerciële banken. Met andere woorden: is er een business case?



³¹ In het EIM onderzoek "Financiering van bedrijfsinvesteringen problematisch, of niet?" (2005) komen de onderzoekers tot een soortgelijke indeling: gefinancierden, afgewezenen, mijders, zelffinancierders.

Gelet op de voorgaande indeling van de typen ondernemers, zijn er voor de financiële instellingen twee gebieden waar mogelijksterwijs nog een potentiële groep van klanten zit:

- ↳ De 'Krijgers'
- ↳ De 'Wensers', 'Doe het zelve's' en 'Achterdochtigen'

i De 'Krijgers'

Uit ons onderzoek en uit eerdere onderzoeken is gebleken dat slechts 20 tot 30% van de ondernemers het bedrijf financiert met externe middelen. Veelal betreft het hier een rekening courant krediet (RC) voor de financiering van het werkkapitaal. Dat is de facto een financiering met een *permanent karakter*, maar met een grote mate van onzekerheid voor de ondernemer. De bank kan het namelijk elk jaar stoppen en invoepen.

Verder spelen bij deze groep de persoonlijke lening en eventueel op te nemen overwaarde bij een hypotheek op het eigen huis een belangrijke rol. Zolang men nog in loondienst is kan men deze twee bronnen van financiering makkelijk aanboren. Eenmaal afgesloten is er geen "controle" meer door de banken over het gebruik van deze gelden.

Het probleem van extra financiering en de behoefte aan vreemd vermogen doen zich pas een paar jaar na de start van het bedrijf voor. Men valt dan terug op een Rekening Courant faciliteit. Eenmaal een rekening courant faciliteit verkregen zal men die permanent blijven gebruiken. En zolang het bedrijf goed functioneert, zal de bank dat RC krediet elk jaar wel verlengen.

De vraag rijst of het RC voor de ondernemer wel het meest gewenste product is. Of zouden banken moeten nagaan of ze deze klantengroep met nieuwe producten kunnen bedienen, die meer toegespitst zijn op hun behoeften? Bank claimen weliswaar dat zij meerdere producten beschikbaar hebben voor de micro onderneming maar de ondernemers zelf kennen die niet. Evenmin worden die producten aangeboden door de staf van de banken (door onbekendheid daarmee of omdat de medewerkers voor de makkelijkere weg kiezen en het standaard product, de RC faciliteit, aanbieden)

Een bank zal waarschijnlijk zijn beleid pas herzien als bijvoorbeeld met nieuwe producten meer starters geholpen zouden zijn. Want vastgesteld kan worden dat in de groep van 'Krijgers' de eigenlijke toename zal komen van de nieuw te starten bedrijven, dus van de starters.

ii De 'Wensers', 'Achterdochtigen' en 'Doe het zelve's'

Uit eerder genoemd onderzoek van het EIM (zie voetnoot 23) is gebleken dat de groepen van 'Wensers' en 'Achterdochtigen' relatief klein zijn (EIM: 4% resp. 3%). De grootste groep van nog niet extern gefinancierde bedrijven is de groep van 'Doe het zelve's': de ondernemers die met eigen geld, familie of vrienden het eigen bedrijf financieren.

Voor de drie groepen van nog niet extern gefinancierde bedrijven, is de vraag wat financiële instellingen (banken) zouden moeten veranderen om hen als klant te kunnen verwelkomen. Hierbij is de vraag of banken deze ondernemers ook als klant zouden willen.

Tabel 8 *Krijgers, wensers, achterdochtigen en doe-het-zelvers*

Type ondernemer	Kenmerken	Wat kunnen banken doen?	Kanttekeningen
Krijgers	<ul style="list-style-type: none"> • Veel RC • Persoonlijke leningen, overwaarde van huis • Criteria: sector, opleiding • Zekerheden • Kredietverstrekking afhankelijk van bankmedewerker 	<ul style="list-style-type: none"> • Product ontwikkeling: beter toegesneden op behoeften van ondernemer • Selectiecriteria heroverwegen • Training bankmedewerkers 	
Wensers	<ul style="list-style-type: none"> • 'Verkeerde' sector • Ontbreken van zekerheden • Vooroordelen van banken (leeftijd, opleiding, sector) • Kredietverstrekking afhankelijk van bankmedewerker 	<ul style="list-style-type: none"> • Aanvullende diensten: ondernemers-begeleiding • Selectiecriteria heroverwegen • Training van bankmedewerkers 	Willen banken wel deze groep van ondernemers als klant? Of is dit een groep die juist door andere instellingen moet worden bediend?
Achterdochtigen	<ul style="list-style-type: none"> • Wantrouwend t.a.v banken • Slechte ervaringen met banken • Arrogantie van banken 	<ul style="list-style-type: none"> • Imagoverbetering • Training van bankmedewerkers 	
Doe-Het-Zelvers	<ul style="list-style-type: none"> • Financiering met eigen vermogen, familie, vrienden omdat ze dat voordeliger vinden en minder gedoe. 	<ul style="list-style-type: none"> • Product ontwikkeling: concurrerend t.o.v. familieleningen. • Imagoverbetering • Vermindering bureaucratie • Training bankmedewerkers 	Relatief grote groep van ondernemers. Interessante groep voor banken?

Elk van deze groepen heeft weer zijn eigen mening over de reden waarom een leningaanvraag wel of niet gehonoreerd wordt. Uit het aanvullend onderzoek is een zeer gevarieerd beeld naar voren gekomen van de factoren die volgens de ondernemers een rol spelen (zie **Tabel 9**).

Tabel 9 Factoren die een rol spelen bij beoordeling van microkrediet (perceptie en mening)

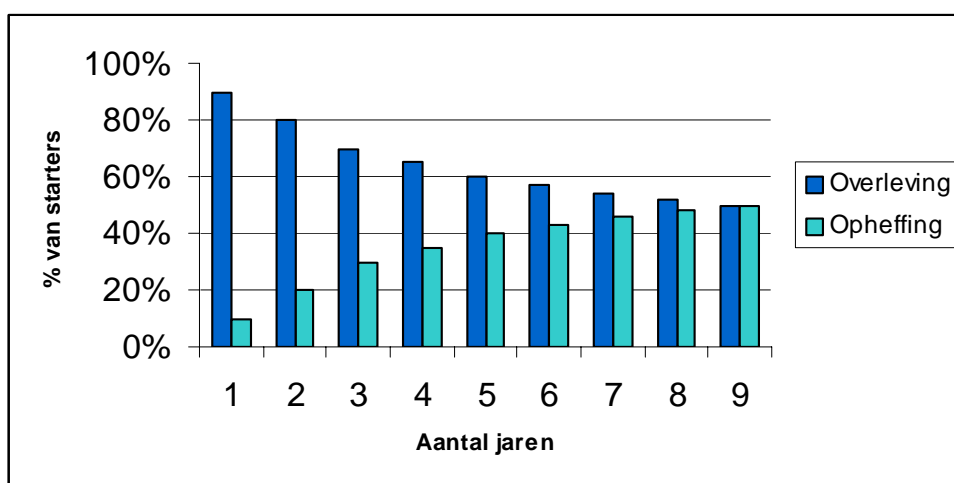
Factoren waarvan de ondernemers ervaren dat zij een rol spelen bij de beoordeling van krediet aanvragen	Positieve factoren bij kredietaanvraag beleefd door de geïnterviewden	Belemmerende factoren bij kredietaanvraag beleefd door de geïnterviewden	Relevantie voor startende (micro) ondernemers/ opmerkingen voor beleid
Sector	Sectoren waarvan de banken vinden dat zij potentieel hebben	Indien sector keuze Terughoudendheid bij banken kan leiden tot buiten de deur houden van succesvolle ondernemers in "slechte" sectoren	In vroeg stadium (bijv. bij onderwijs) bekend maken welke sectoren voor de samenleving van belang zijn
Eigen investeringen	Inbreng eigen geld investeringen	Eerste drie jaar heeft bedrijf nog niet voldoende omzetgegevens	Slechte cijfers ondernemers/onvoldoende rentabiliteit
Omzet	Verloop van omzet kan toewijzen van krediet vergemakkelijken	Geen omzetcijfers bemoeilijkt beoordeling	Starters kunnen geen eerdere omzet laten zien
Onderpanden/ zekerheden	Inbreng onderpand / zekerheden	Ontbreken van zekerheden kan tot automatische uitsluiting leiden; ook goede ondernemers worden zo financiering onthouden	Starters hebben (vaak) geen onderpand; op te vangen door waarborgfonds
Bankmedewerker	Ervaren /oudere bankmedewerker met empathie speelt positieve rol	Jonge/ carrière gerichte medewerker is belemmerend Bank shops beperken contact	Herbezinning op het systeem van bankshops Profiel van de accountmanager herzien Medewerker ook beoordelen op diensten aan micro ondernemer
Bank (evaluatie) systemen	Automatische evaluatie systemen leiden tot snelle besluitvorming	Automatische evaluatie systemen houden goede ondernemers buiten de deur	
Te overleggen informatie	Hoe meer informatie over bestaand bedrijf des te beter	Bij automatisch beoordelingsstelsel wordt slecht beperkt (niet bedrijfsgerelateerde informatie) gevraagd. Eisen aan ondernemingsplannen voor micro bedrijven zijn soms te hoog en te veel gerelateerd aan de onderneming	Starters kunnen alleen gegevens van henzelf en/of ondernemingsplan overleggen; Mening van derde kan uitkomst zijn Duidelijk aangeven welke informatie (eventueel gestandaardiseerd) in ieder geval nodig is
Karakter bedrijf/ familiebedrijven	Overname wordt positief beoordeeld		Beperkt aantal starters neemt familie bedrijf over
Karakter bedrijf /Overname bestaand bedrijf	Overname wordt positief beoordeeld		Beperkt aantal starters neemt familie bedrijf over

6.4 Schatting vraag: groot aantal, laag volume

Om een schatting van de vraag naar extern krediet (business case) te maken is het zinvol om drie punten mee te nemen.

- i. Allereerst de vorm van het kleinere krediet. Dat blijkt bijna altijd een rekening courant (RC) krediet te zijn voor de financiering van het werkkapitaal. Dat is de facto een financiering met een *permanent karakter*, maar met een grote mate van onzekerheid voor de ondernemer. De bank kan het elk jaar discontinueren en invoeren. Men kan stellen dat - nadat eenmaal een microkrediet is verkregen - de ondernemer die behoefte zal blijven hebben³². De eigenlijke toename komt dus van de starters.
- ii. Aangezien we vooral te maken hebben met permanent (werkkapitaal) krediet is de toename bepaald door de netto instroom van starters. Het is daarbij wel verdedigbaar om een *correctie toe te passen voor de bedrijven die stoppen*. Gemiddeld wordt 10% van de startende bedrijven opgeheven na 1 jaar en loopt dit percentage op naar 40% na het 5^{de} jaar (zie **Tabel 10**).

Tabel 10 *Levensduur van startende bedrijven*



Bron: Cijfers KVK, bedrijvendynamiek 2004

Uit deze cijfers mag (praktisch) gesteld worden dat gemiddeld 8% tot 10% van de starters per jaar verdwijnen. Uit ons aanvullend onderzoek komt (net als bij Bartels) naar voren dat ongeveer 40% van de kredietaanvragen onder de € 25.000 liggen voor starters.

Op basis van deze aannames kan een schatting gemaakt worden van het volume en de aantallen microkredieten die door de banken aan starters worden verstrekt (zie **Tabel 11**). De uitgangspunten daarbij zijn:

- ↪ Het aantal starters per jaar (ongeveer 60.000)
- ↪ De gemiddelde micro lening (€ 20.000)
- ↪ Het percentage dat lening aanvraagt bij de banken (20 tot 25%)
- ↪ Het percentage dat een lening krijgt van de banken (40%)
- ↪ Het jaarlijkse percentage dat stopt (20%)

³² Het betreft hier voornamelijk werkkapitaal, de behoefte daaraan zal zelf zal toenemen met de groei / ontwikkeling van het bedrijf. Zie ook de ervaringen in het buitenland met micro krediet programma's; de noodzaak om de leningen steeds weer te hernieuwen geeft aan dat er niet in staat is om de micro lening daadwerkelijk af te lossen

Of er op basis van deze cijfers sprake is van een business case op een markt van € 98 miljoen op jaarbasis aan nieuw microkrediet voor starters en ongeveer € 390 miljoen aan uitstaand krediet gecumuleerd, wordt door de diverse geïnterviewde banken verschillend geïnterpreteerd.

Tabel 11 Markt voor microkrediet (starters en bestaand)

Bestaande markt			
		Aantallen	Volume in geld
Starters per jaar (kleine bedrijven)		62,035	
Gemiddelde financiering	€ 20,000		
Percentage dat externe financiering van banken aanvraagt	22%	13,648	
Percentage dat micro financiering van banken vraag/ krijgt	40%	5,459	
Bruto vraag starters per jaar		5,459	€ 109,181,600
Correctie t.g.v stoppen van bedrijf	10%	-546	€ 10,918,160-
Netto volume starters per jaar		4,913	€ 98,263,440
Totaal microkrediet uitstaand op basis van verhouding bestaand t.o.v starters is factor	4	19,653	€ 393,053,760

Bron: FACET/ SEON 2006.

Er is ontegenzeggelijk een vraag. Of de vraag zal toenemen door een waarborgfonds zal uit de praktijk moeten blijken. Op basis van deze cijfers kan een schatting gemaakt worden van de mogelijke vraag naar Microkrediet. Daarbij is het zowel van belang naar de aantallen te kijken als naar het volume.

In de voorgaande paragraaf werd al gesteld dat een deel van de eigen middelen waarschijnlijk bestaat uit persoonlijke leningen en gelden uit hypotheek afgesloten op basis van de overwaarde van huizen. De veranderingen rond deze producten zullen ook leiden tot meer vraag naar regulier zakelijk krediet voor starters. En het is aannemelijk dat ook onder vrienden en familie een deel van het geld "vervangen" kan worden door goed ontwikkelde starters krediet producten.

Op basis van de volgende variabele is een schatting van de mogelijke groei in de markt gemaakt:

- ↪ Percentage dat met eigen geld financiert (36%)
- ↪ Percentage dat leent van familie (15%)
- ↪ Percentage dat van de bank zou kunnen lenen (50% van de voorgaande)
- ↪ Percentage dat daadwerkelijk dan lening krijgt (40% - zie ook hiervoor)
- ↪ Correctie op jaarbasis dat stop (10%- zie ook hiervoor)

Een voorzichtige schatting geeft dan aan dat er ruim 15% ruimte kan zijn op de markt voor starters krediet – ongeveer € 139 miljoen (zie **Tabel 12**).

Tabel 12 *Mogelijk groei in markt microkrediet*

Mogelijke groei in de markt			
Percentage dat andere externe financiering verkrijgt			
Totaal % dat financiert met eigen middelen	36%	22,333	€ 446,652,000
Percentage dat leent van familie	15%	9,305	€ 186,105,000
Totaal % dat financiert met eigen middelen en familie	51%	31,638	€ 632,757,000
Percentage dat van bank zou kunnen lenen	50%	15,819	€ 316,378,500
Percentage dat micro financiering vraagt / krijgt	40%	6,328	€ 126,551,400
Correctie t.g.v stoppen van bedrijf	10%	-633	€ 12,655,140-
Potentiële toename vraag per jaar microkrediet		16,452	€ 139,206,540

Bron: FACET/SEON 2006

Een deel van deze toename van € 139 miljoen kan het resultaat zijn van de invoering van een waarborgfonds. Ook hier geldt dat er weinig inzicht is in de echte redenen van afwijzen (is dat echt een gebrek aan zekerheden of een gebrek aan bereidheid bij de banken omdat het teveel tijd kost om te bepalen of de lening goed is afgedekt?). De praktijk met de invoering van een waarborgfonds kan daar meer duidelijkheid over geven.³³

In **Tabel 13** is daar een aanzet toe gedaan op basis van de volgende variabelen realistisch scenario³⁴):

- ↳ Het percentage bedrijven dat stopt per jaar is 10 % van het totaal aantal starters (zie ook paragraaf 5.2.)
- ↳ De gemiddelde lening is € 20.000
- ↳ Daarvan is op het moment van failliet gaan 25% al terugbetaald
- ↳ Daarbij is minimaal 35% aan onderpand verschaft dat ook is te liquideren
- ↳ Netto marge op leningen (ex kosten) van 1%

Het netto verlies op jaarbasis zou dan iets meer dan € 10 miljoen bedragen. Een bedrag dat men dan moet afzetten tegen bijvoorbeeld balanstotalen van de banken en de mogelijke verliezen die geleden worden op grotere leningen.

Tabel 13 *Risico analyse/ jaarlijks verlies*

Risico analyse/ jaarlijks verlies	Factor	Aantal	Waarde
Aantal starters per jaar	62,035		
Percentage gefinancierd met leningen	9%	5,459	€ 109,181,600
Gemiddeld leningsbedrag	€ 20,000		
Aantal bedrijven dat stopt per jaar	10%	546	€ 10,918,160
Terugbetalingsbedrag op moment van stoppen	25%		€ 2,729,540
Bruto verlies			€ 8,188,620
Percentage (verkoopbaar) onderpand	35%		€ 2,866,017
Werkelijk jaarlijks verlies (netto)			€ 5,322,603
Netto marge op leningen (ex kosten)	1%		€ 1,091,816
Werkelijk jaarlijks verlies (bruto)			€ 4,230,787
Break even	4.875%		€ -

Bron: FACET/SEON 2006.

³³ Dit zal niet mogelijk zijn als klanten die toch leningen hadden kunnen krijgen onder een nieuwe constructie ook door een waarborgfonds zouden worden gegarandeerd

³⁴ Stoppen beschouwd als failliet gaan / niet in staat lening te betalen

Is er een business case? Als we de berekende verliezen van € 4.2 miljoen bij een marge van 1% (excl. kosten) pro rata te verdelen over de partijen in de markt vergelijken met de balans totalen van grote banken en de marges die zij op grotere leningen kunnen maken dan is dat te betwijfelen. Maar is het ook niet zo dat het eigenlijke volume en de mogelijke verliezen in geen enkele verhouding staan tot de werkelijke risico's die banken lopen met die grotere leningen?

In microkrediet programma's in het buitenland wordt deze berekening mede gebruikt om de hoge rente tarieven te rechtvaardigen. Een additionele berekening geeft aan dat de er netto marge van 4.875% gerealiseerd moet worden (excl. overige kosten) om alleen het – mogelijke- verlies te compenseren. Ervaring in andere microkrediet programma's leert echter dat er een grens zit aan de rente voor de eindgebruikers: ook als die lager zou zijn dan de rentes die informele financiers (moneylenders, pawnshops, quasi banken) vragen dan nog kan die moreel en zakelijk te hoog zijn. En welke economische activiteiten zijn nog rendabel als de activiteit gefinancierd wordt met rentes die hoger zijn dan de te verwachten rendementen³⁵?

6.5 Willen banken deze groepen ondernemers wel als klant?

De vraag is of banken zitten te wachten op de groepen van ondernemers die momenteel nog geen klant zijn bij hen. In de bancaire sector overheerst namelijk de heilige overtuiging dat kleinere leningen voor kleinere ondernemingen gepaard gaan met (te) hoge risico's. Waar deze mening op gestoeld is blijft nog altijd een raadsel. Er is nooit echt onderzoek naar gedaan. In dit kader zijn er nog een hoop witte vlekken:

- ☞ Waar is er waar van de bewering dat 50% van de gestarte bedrijven na twee jaar niet meer bestaat als de cijfers in Nederland aantonen dat dit pas na 5 jaar zo is³⁶?
- ☞ Wat is de betekenis van het feit dat van de gestarte bedrijven ondersteund onder de BBZ-regelingen er na drie jaar nog 70% bestaan?
- ☞ Risico's met kleine bedrijven zijn wellicht even groot als die bij grote bedrijven.
- ☞ Risico's bij starters zijn wellicht hoger dan bij bestaande bedrijven die hebben aangetoond levensvatbaar te zijn. Maar het faillissement van een middelgroot bedrijf kan hogere verliezen met zich meebrengen dan voorzien was.
- ☞ Zijn de kosten per lening voor kleinere leningen echt hoger dan die van een (middel) grote lening? Hoe zijn de kosten toegerekend?

Stel dat banken hun beleid willen aanpassen en zich toch nog meer op kleine leningen willen concentreren: wat zou dan het risico van een microkrediet programma zijn voor een bank in Nederland?³⁷

i Micro wordt geen macro

De huidige (door de EU ingevoerde) definitie van microkrediet - en micro ondernemingen - dekt elk credit af tussen € 0 en € 25.000 af. Dit kan bij de opzet van programma's tot verwarring leiden. Evaluaties van MKB projecten en bedrijfsontwikkeling programma's wereldwijd (RSIE 1998, Little 1988³⁸) geven aan dat men voorzichtig moet zijn met de gedachte dat een micro ondernemer op termijn zal doorgroeien en een kleine onderneming zal leiden. Er is relatief weinig doorstroom van uiterst klein naar groter toe. Micro ondernemingen worden niet snel macro business.

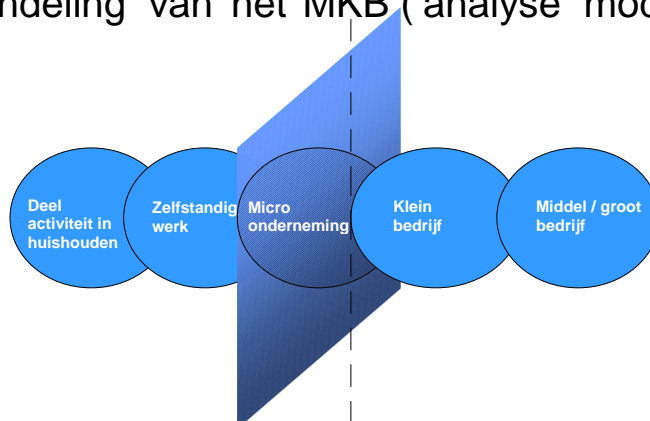
³⁵ Juist bij microkrediet / micro ondernemingen is het relatieve en absolute hefboomeffect beperkt door een absoluut laag balanstotaal. Zie ook The Myths of Micro credit, Klaas Molenaar en Norah Espejo; FACET intern werkdocument 1996.

³⁶ KVK, bedrijvendynamiek 2004

³⁷ We kunnen een programma in Nederland niet vergelijken met microkrediet programma's in bijvoorbeeld Bolivia waar een terugbetalingpercentage van 90 tot 95% wordt gerapporteerd. Het is beter na te gaan welk mogelijke relatieve verlies de portefeuille kan genereren en zich af te vragen of dat een onoverkomelijk verlies is.

³⁸ Ian M.D. Little "Small Manufacturing Enterprises, A Comparative study of India and other economies" ; 1988

Indeling van het MKB (analyse model)



FACET (c) 2005

ii Micro is wel macro business ...

Micro ondernemingen kunnen wel over de tijd genomen behoefte krijgen aan meer dan krediet alleen. De ervaringen in diverse landen met een zich sterk ontwikkelde micro financieringsmarkt (Bolivia, Colombia, Uganda, Tanzania, Indonesië) tonen dat aan. Gespecialiseerde MFIs groeien door en worden geleidelijk aan banken met een totaal bancair pakket (upgrading). Zij reageren op de markt omdat andere bancaire producten voor de micro ondernemingen interessant worden. Dienstverlening aan micro ondernemingen kan dan wel macro business zijn voor banken. Dat wordt ook aangetoond in die gevallen waar banken hun aandacht ook verleggen naar de micro ondernemingen sector (down-scaling). In de studie – gedeeltelijk geïnspireerd door de “Bottom of the Pyramid” gedachten - van Nijenrode in 2006 (A Billion to Gain) wordt dit ook nader onderbouwd en wordt aangegeven dat er in de micro financiering redelijk omzetten gemaakt kunnen worden.

iii Elk segment haar eigen type financiering

Elk segment heeft haar eigen karakteristieken en stelt haar eigen eisen aan de ondernemers die daarin opereren.³⁹ Dit betekent ook dat elk segment zijn eigen ondersteuningsprogramma's moet hebben. Dit geldt voor begeleiding en training net zo sterk als voor financiële dienstverlening. Dit impliceert ook dat het zinvol is om voor de hele kleine economische activiteiten aparte microfinanciering systemen op te zetten. Programma's die afgestemd zijn op de karakteristieken van het segment kunnen niet alleen effectief zijn maar ook rendabel. Een juist aanbod kan leiden tot een groot volume met redelijke marges. Dat houdt de facto in dat per segment eerst nagegaan wordt wat de specifieke behoeftes zijn en dat productontwikkeling en methodes om dat segment te bereiken daar op afgestemd worden. Dat gaat verder dan het simplificeren van werkmethoden of het standaardiseren van evaluatietechnieken zonder aanpassing van de bestaande criteria. Het impliceert ook dat men voor micro financiering voor micro ondernemingen (leningen rond de €20.000 voor bedrijven) in de gestandaardiseerde evaluatie methodes een ondernemersprofiel/ assessment opneemt ipv de vraag hoe

³⁹ Zie in Small Enterprises, New approaches, N. Molenaar a.o. , The impact of classification on policy, M. Farbman en A Lessik, 1989

hoog de opleiding is die een klant heeft genoten. Voor de hele kleine economische activiteiten kan dat betekenen dat de bank zoekt naar een methode om in de microkredietprogramma's en samen te werken met een lokaal opererende niet-gouvernementele organisatie (zie bijv. de ervaring in Spanje van La Caixa).

iv De startende micro ondernemer redt zich wel

Op het eerste gezicht kan men er van uit gaan dat de omvang van de vraag naar microkredieten mede bepalend is of er een business case is voor de banken. Het probleem is dat er geen vraag gemeten kan worden omdat er geen aanbod voor micro bedrijven bestaat. De kleinere ondernemers vinden hun weg wel: allereerst wordt spaargeld aangesproken bij de starter en gedurende de beginjaren, daarnaast valt men terug op familie en vrienden. Als het gaat om het aantrekken van vreemd geld spelen de persoonlijke lening en eventueel op te nemen overwaarde bij een hypotheek op het eigen huis een belangrijke rol. Zolang men nog in loondienst is kan men deze twee bronnen van financiering makkelijk aanboren. Eenmaal afgesloten is er geen "controle" meer door de banken over het gebruik van deze gelden.

Het probleem van extra financiering en behoefte aan vreemd vermogen doen zich pas een paar jaar na het begin voor. Men valt dan terug op rekening courant krediet (te gebruiken voor werkkapitaal omdat het eigen geld al vast zit in de langlopende investeringen). Als eenmaal het rekening courant krediet is verkregen zal men die permanent blijven gebruiken. En zolang het bedrijf goed functioneert, zal de bank dat RC krediet elk jaar wel verlengen. Dus is er geen extra beleid nodig. Tenzij met nieuwe producten meer starters geholpen zouden zijn; en tenzij gestarte bedrijven door de glazen plafonds heen zouden kunnen breken met andere financieringsvormen dan het RC krediet (aangeboden op een pro-actieve wijze op basis van meedenken en niet op basis van automatische beoordelingssystemen).

v Veranderend ondernemerschap: jong en kort; allochtoon en traditioneel

Er bestaat in Nederland in verhouding met ander Europese landen minder belangstelling voor het ondernemerschap. Maar er zijn wel ontwikkelingen die er uiteindelijk in kunnen resulteren dat er meer mensen (micro en kleine) bedrijven willen starten. Allereerst komen er meer jongeren op de markt die de gelegenheid heeft gehad om tijdens hun opleiding kennis te vergaren over ondernemerschap en ondernemen. Daarnaast groeit onder de allochtone bevolking een groeiend aantal mensen dat een eigen bedrijf start. Dan zijn er steeds meer mensen die vanuit het werk (vrijwillig of door de omstandigheden gedreven) besluiten om voor eigen rekening verder te gaan (als bijv. ZZPer)⁴⁰. Maar ook onder ouderen komen er meer mensen naar voren die na hun -vervroegde - pensionering toch weer aan de slag willen (zij het minder met carrier perspectief aar meer uit belangstelling om iets te doen). Tenslotte zien we dat er een verandering op kan treden in de houding t.o.v de arbeidsmarkt; men stelt zich ondernemender op niet noodzakelijkerwijs om een eigen bedrijf voor de rest van werkzaam leven op te zetten. Men zoekt naar combinaties van werk een zelfstandig zijn: hetzij gelijktijdig hetzij in opeenvolgende periodes.

Deze veranderingen in ondernemershouding zullen leiden tot een veranderende vraag naar bijvoorbeeld kleinere kredieten die snel beschikbaar moeten zijn, te gebruiken voor bedrijvigheid met kortere cycli en voor bedrijfsactiviteiten met een groter innovatief karakter.

⁴⁰ Ook op te zetten door arbeidsmigranten.

6.6 Als aanbod de vraag niet volgt , wat dan(?)

i Voor de micro ondernemingen : aanbod volgt vraag niet.....

De micro ondernemers zijn bekend met de RC krediet faciliteit. Daar wordt door meer dan 80% van de ondernemingen die een lening aanvragen mee gewerkt. Dus klaarblijkelijk voldoet het product aan de behoefte. Maar zou er meer behoefte zijn aan andere producten? Zolang de sector niet weet wat er verder te vragen is bij de banken is het ondoenlijk om te bepalen wat hun behoefte is. En de huidige initiatieven zijn te pril (Start Smart in Arnhem, Startersfondsen in Amsterdam) om daar op verder te bouwen. Evenmin is er echt inzicht in de ontwikkeling van informele spaar en kredietgroepen onder allochtonen in Nederland.

Bij de micro ondernemers is niet echt bekend dat banken meer te bieden hebben dan een RC krediet. Weliswaar wordt er door een aantal banken actiever reclame campagnes gevoerd over het steunen van de (kleinere) starter, vooralsnog is men onbekend met de mogelijkheden die er dan zijn. Banken hebben de factor een scala aan producten die zij menen aan te kunnen bieden aan micro ondernemers. Maar die producten zijn niet bekend in de markt (Sluiten ze wel aan op de werkelijke behoeften? Zijn ze inderdaad voor de micro ondernemer ontwikkeld) Ook de bankmedewerkers zelf zijn (nog) onbekend met de nieuwe producten die zij wellicht kunnen aanbieden. (Zijn zij wel in staat op geïnteresseerd om te denken/ beoordelen vanuit het perspectief van de micro ondernemer?

Een andere vraag is ook of de door de bankmedewerkers normaliter gehanteerde analyse en evaluatie technieken en ratio's (analyses van financiële jaarstukken, opvragen boeken) wel geschikt is voor de kleinere ondernemers en vooral de starters. Zij kunnen gewoon niet voldoen aan die eisen. Het heeft dan minder te maken met kosten of risico's maar veeleer met een mismatch tussen beleid van de top, systemen, bankmedewerkers. En dat gekoppeld aan de perceptie in de markt: tel uit je verlies...

ii Voor de hele kleine kredieten: vraag volgt aanbod

De feitelijke vraag naar microkrediet kan hoger zijn als we het principe volgen dat vraag aanbod zal volgen. Dit is namelijk een ervaring vooral op het terrein van microleningen in Ontwikkelingslanden maar ook in landen zoals Frankrijk (ADIE)⁴¹ en België (Solidaire leningen). Eenmaal een micro krediet programma begonnen (met kleinere leningen) bleek dat er vraag naar kwam. Dit was dan in de vorm van kleine bedragen voor mini bedrijvigheid met in eerste instantie en inkomens aanvullend karakter.

Er zijn in Nederland geen sprekende voorbeelden van micro lening programma's die dit verschijnsel kunnen bevestigen. Het Susu initiatief in Amsterdam Zuid Oost was te klein van schaal en te kortstondig om er conclusies uit te trekken. Het zinvol om op regionaal niveau pilot projecten op dit terrein te ondersteunen om na te gaan of een dergelijk verschijnsel zich ook in Nederland voordoet. Dit vereist dan wel (indirecte) betrokkenheid van diverse instanties. Het is niet alleen een financieel technisch probleem, er kunnen ook fiscale en sociaal- juridische problemen opdoemen bij het lanceren van dergelijke programma (zie ook de ervaringen van ADIE). Probleem kan zijn dat de strikte naleving van regels dit juist kan tegengaan en dat het alleen werkt in een grijs gebied (aanvullend inkomen naast uitkering) zonder feitelijke registratie

⁴¹ Maria Novak "On ne prêt pas (que) aux Riches " ; 2005 .

6.7 Microkrediet voor allochtonen; belemmeringen in de aanloop niet als (micro) krediet eenmaal verkregen is

In ons aanvullend onderzoek is nader ingegaan op de vraag in hoeverre er verschillen optreden in de mate waarop allochtonen microkrediet verkrijgen in Nederland. Uit de kwantitatieve gegevens kwam naar voren dat het percentage allochtonen dat een banklening verkreeg (iets boven 20%) niet wezenlijk verschilde van het algemene (zie Tabel 14).

Tabel 14 Analyse van kredietverstrekking naar culturele achtergrond van startende ondernemer

	Culturele achtergrond van ondernemers die deelnamen aan het onderzoek	In % van de 179 bedrijven die deelnamen aan het onderzoek	Culturele achtergrond van ondernemers die banklening kregen	In % t.o.v. 37 startende ondernemers die banklening kregen
Allochtonen	34	18,9 %	11	29,7%
Autochtonen	139	77,6 %	24	64,9%
Westerse allochtonen	6	3,3 %	2	5,4%
Totaal	179		37	

Bron: FACET/SEON 2006.

Ook uit de nadere kwalitatieve analyses komt een beeld naar voren dat overeenkomt met de resultaten uit een recente studie van het EMN uitgevoerd in het kader van een door de EU gefinancierd onderzoek (INTI programma) over microkrediet ⁴²:

- ↳ Allochtonen ondervinden in het bijzonder problemen in het traject naar ondernemerschap toe. Het betreft hierbij vooral taalproblemen en culturele problemen. In het eerste geval heeft het vooral te maken met het feit dat de aankomende allochtone micro ondernemer de taal van het land niet voldoende beheerst. Hij of zij maakt daardoor niet voldoende gebruik van ondersteunende diensten en heeft gebrekkige toegang tot marktinformatie (inclusief informatie van banken over haar diensten). Dit is op te vangen door additioneel taalonderricht, niet door diensten aan te bieden in andere talen of informatie in andere talen op te stellen. Dit lost een korte termijn probleem op maar op langere termijn blijft de ondernemer of ondernemster daar hinder van ondervinden.
- ↳ De culturele problemen liggen gecompliceerder. Het heeft vooral te maken met de onderlinge samenwerking tussen de startende allochtone micro ondernemers en de aanbieders van ondersteunende en financiële diensten. Een gebrek aan onderkenning van de wereld van de ander heeft een direct (en helaas negatief) effect op de onderlinge afstemming. In dit geval is het ook raadzaam om nader te analyseren in hoeverre de nieuw ontwikkelde evaluatiesystemen de toegang tot microkrediet voor allochtonen (onnodig) beperken. Maar ook is aandacht gewenst voor de houding van de bankmedewerkers en hun perceptie van de klant.
- ↳ Volgens de cijfers van het EMN ligt het aantal afwijzingen van aanvragen voor krediet van allochtonen relatief hoger dan in het geval van aanvragen door autochtonen. In ons aanvullend onderzoek is dat niet direct – in kwantitatieve zin – aangetoond. Het is wel een wijdverbreide opinie in Nederland onder startersorganisaties en allochtonen⁴³. Het is zeer moeilijk na te gaan wat er gebeurt in deze fase. Cijfers van

⁴² EMN. INTI Micro Credit and Female Migrant Entrepreneurship , publicatie verwacht eind 2006,

⁴³ Zie ook de publicatie Centen Tellen, een verkennende en aanvullende studie naar de financiering van migrantenondernemingen, J. Rath, 2000

afwijzingen zijn niet voorhanden. In het onderzoek van ECORYS is daar nader op ingegaan. De door ons verkregen (kwalitatieve) informatie weerlegt dit niet. Uit ons aanvullend onderzoek bleek dat allochtonen vaker gewag maakten van het feit dat de banken een BKR-toets uitvoerden. In hoeverre dit is ingegeven door een meer kritische houding in het beoordelingsproces is niet te achterhalen. De respondenten (operationele bedrijven) vonden dit overigens geen onoverkomelijk probleem. Of dit tot meer afwijzingen heeft geleid is niet te achterhalen.

- ↳ De omvang van het krediet dat een allochtone ondernemer krijgt toegewezen is lager dan dat voor autochtone ondernemers. De onderzoekers van EMN betogen dat dit mede toe te schrijven is aan het feit dat de eerste groep eerder geneigd is om additioneel geld te lenen bij familie en vrienden. Uit onder meer gegevens van IntEnt blijkt dat allochtone ondernemers ook veel additioneel lenen van derde bronnen zoals grootwinkelbedrijven, creditcard maatschappijen en postorder bedrijven. Daarnaast zetten zij persoonlijke lening van reguliere banken (Postbank BV) vaak om in leningen van instellingen die minder letten op algemene terugbetalingcapaciteit maar meer op dat van de (hogere) rentes (DSB, Primeline). Verder is bekend dat migranten ondernemers mede in overweging nemen dat hij/zij op termijn weer (tijdelijk) terug (kunnen) gaan naar het land van herkomst. Deze houding kan ertoe leiden dat men de financiële terugbetalinglasten beperkt wil houden. Of het toewijzen van lagere leningsbedragen te maken heeft met de houding van banken is niet na te gaan.
- ↳ Als een lening eenmaal is afgesloten is er geen verschil meer in betaalgedrag tussen bedrijven geleid door migranten en autochtonen. Ook zijn er geen verschillen te constateren in het functioneren van de ondernemingen van allochtonen en autochtonen. Er doet zich volgens organisaties die met allochtonen werken wel een probleem voor bij de eventuele registratie van het bedrijf. Daarnaast maken de allochtone ondernemers minder gebruik van aanvullende diensten. Het kan zeer wel zijn dat dit wordt opgevangen door onderling advies.

6.8 Ondersteunende diensten verbeteren vraag

i Veel ervaring met geïntegreerde pakket ter ondersteuning van starters (uit de uitkering)

Inmiddels zijn er vooral in de grotere gemeentes allerlei lokale initiatieven waar samenwerkende organisaties geïntegreerde pakketten van ondersteunende en financiële diensten in de markt zetten voor bredere groepen (niet alleen Bijstand). Voorbeelden zijn:

- ↳ Programma's van de Gemeentelijke Krediet Banken en daarmee samenwerkende Bureaus Zelfstandigen en adviesbureaus,
- ↳ het Zelfstandigen Loket Flevoland in Lelystad,
- ↳ de Startwijzer in Arnhem,
- ↳ het Startersfonds in Den Haag,
- ↳ het programma in Rotterdam van het Ontwikkeling Bureau Rotterdam met Atlas en andere starteradviesbureaus

Kenmerkend voor alle initiatieven is, dat de startende ondernemers verplicht begeleid worden door startersadviesorganisaties. De kredietverstrekker werkt samen met bepaalde startersadviesorganisaties, die op de hoogte zijn van de mogelijkheden en voorwaarden om een krediet te kunnen aanvragen. Starters, die direct een aanvraag bij de kredietverlenende instantie indienen worden eerst doorverwezen naar de startersadviesorganisaties. Deze organisaties begeleiden de starters bij het maken of verbeteren van hun ondernemingsplan en begeleiden ze bij het aanvragen van

financiering bij banken. Als het niet lukt bij banken financiering te krijgen en er ook geen andere mogelijkheden zijn, verwijst men ze door naar de gemeentelijke en regionale projecten voor het aanvragen van kleine kredieten. Deze filtering is een belangrijke reden, dat het om een klein aantal startende ondernemers gaat. Vaak neemt de kredietverlener contact op met de bedrijfsadviseur, die de begeleiding heeft uitgevoerd, om nadere informatie.

In het geval van de Ontwikkelingsmaatschappij Oost Nederland heeft men geen bestaande startersadviesorganisatie ingeschakeld maar maakt men gebruik van individuele bedrijfsadviseurs, die op basis van aanbesteding zijn geworven.

Hoewel alle betrokkenen overtuigd zijn van het belang van begeleiding door gespecialiseerde bedrijfsadviseurs komt het nog regelmatig voor, dat ondanks een goede voorselectie en de investering in de ondersteuning van de starters in het voorbereidingstraject in substantiële mate ook kleine kredietaanvragen worden afgewezen. Bij de opzet en het doorrekenen van de kosten en baten van dit soort systemen moet hier rekening mee gehouden worden. In sommige gevallen kan het beter zijn dat men uiteindelijk af ziet van de start (positieve zelfselectie). Maar het kan ook zijn dat de kwaliteit van de begeleiding niet adequaat is door een gebrek aan specialisatie en opbouw van kennis (inzet van adviseurs op een versnipperde wijze).

ii Nuttig is de begeleiding wel

Er zijn twee redenen om serieus in te gaan op de vraag of er een begeleidingstraject (bestaande uit oriëntatie, training, begeleiding en advies) moet komen voor alle starters in Nederland (in aanvulling op een open microkrediet programma voor starters):

- ☞ De ervaringen met bestaande programma's hebben aangetoond dat die effectief zijn
- ☞ Het is principieel onjuist om starters uit de uitkering wel die ondersteuning te geven en anderen niet als het streven is om levensvatbare bedrijven op te laten zetten

In Nederland is er (mede onder het BBZ-programma) een ruime ervaring opgedaan met het begeleidende programma. De studies van ECORYS in januari 2006 heeft wederom aangetoond dat die effectief is. Ook internationaal wordt betoogd dat aanvullende bedrijfsbegeleidingsdiensten nuttig en wenselijk zijn (Sievers 2004⁴⁴).

Bij de programma's voor starten uit de uitkering wordt op een gestructureerde wijze de ondersteuning aangeboden in een modulaire vorm⁴⁵:

- i. onafhankelijke beoordeling of een persoon wellicht geschikt zou zijn voor zelfstandig ondernemerschap,
- ii. voorstel voor begeleiding,
- iii. beslissing door de gemeente(ambtenaar) om dat toe te staan,
- iv. begeleiding door een derde, voorleggen van plan en financieringsaanvraag,
- v. toetsing door een derde partij, krediet beoordeling, en
- vi. toewijzing van onafhankelijke begeleiding.

Ook de vorm waarop de regie gevoerd wordt blijkt in de markt geaccepteerd te zijn door zowel de klanten (potentieel starters) en de aanbieders van de diensten.

⁴⁴ ILO SEED WORKING PAPER No. 64 Synergies through Linkages: Who Benefits from Linking Finance and Business Development Services? (Merten Sievers and Paul Vandenberg, 2004) en ook de publicities van de Donor Committee on SME met betrekking tot Business Development (BDS) services

⁴⁵ Deze aanpak is algemeen in gebruik bij het merendeel van de organisaties die startersbegeleiding aanbieden.

Deze methode zou ook aan te bieden zijn aan iedere starter – voor zover hij of zij dat nodig mocht hebben. De volgende vragen spelen daarbij een rol:

- ☞ Wie gaat bepalen welke starter dit nodig heeft (selectiecriteria, wie selecteert?),
- ☞ Tot op welk niveau de dienstverlening verplicht gesteld kan worden (koppelen aan toegang tot krediet?),
- ☞ Wie dat allemaal gaat doen (private dienstverleners? Banken?)
- ☞ En wie het betaalt (de klant, de overheid?).

Het voordeel is wel dat we het systeem van de BBZ als voorbeeld kunnen gebruiken bij de ontwikkeling van een algemeen toegankelijk systeem.

iii Wie zal dat betalen?

De vraag doet zich voor of de kosten voor die begeleiding door de ondernemers zelf betaald kunnen worden, wie voor de kosten voor haar rekening neemt, hoe de regie te voeren en tot welk bedrag die kosten door de ondernemers zelf gedragen moeten (zie **Tabel 15**) worden. Op basis van onze eigen ervaringscijfers schatten we dat er een kleine 30% van de starters begeleiding zoekt. De helft van hen zal in staat dit zelf - tegen betaling of via vrienden en kennissen - te regelen. Aannemende dat toelating tot gesubsidieerde begeleiding plaatsvindt aan de hand van selectie mechanisme kunnen we stellen⁴⁶ dat een 45% toegelaten zal worden.

Tabel 15 *Schatting kosten begeleiding en advies aan starters*

Variabele		Resultaat
Analyse kosten begeleiding		
Aantal starters	62,035	
Aantal Starters dat begeleiding zoekt	30%	18,611
Aantal Starters dat dit zelf regelt	50%	9,305
Aantal bedrijven dat toegelaten wordt voor begeleiding	45%	4,187
Bedrag van begeleiding (gemiddeld)	€ 4,000	
Bruto kosten		€ 16,749,450
Eigen bijdrage	30%	€ 5,024,835
Netto kosten		€ 11,724,615
Gemiddelde lening	€ 20,000	
Totaal lening bedrag		€ 83,747,250
Gemiddelde investering door ondersteunde starters	€ 35,000	
Totaal investeringen door ondersteunde starters		€ 146,557,688
Relatieve - bruto - kosten begeleiding (extern financiering)		11.43%
Relatieve - netto - kosten begeleiding (extern financiering)		8.00%
Relatieve netto kosten t.o.v. leningbedrag		14.00%

Bron: FACET/SEON 2006.

De kosten worden bepaald door het aantal toe te laten personen (dat weer beperkt wordt door de beschikbare capaciteit bij adviesinstellingen). In absolute termen praten we over grote bedragen per jaar (Ongeveer 11 tot 12 miljoen Euro). Afgezet tegen het totale bedrag van de te genereren investeringen is het echter slechts 8% (netto of 11,4% bruto) en het is slechts 14% van het leningbedrag. In verhouding tot richtbedragen die men in internationale MKB programma's hanteert (tot max. 25%) een verantwoord niveau.

⁴⁶ Ervaringscijfers van de IntEnt en SEON programma's en in overeenstemming met vergelijkbare - EDP - programma's in andere landen

Er is uitgegaan van financiering voor de kosten van begeleiding van startende ondernemers die toegelaten zouden worden tot een speciaal programma. Voorts is aangenomen dat zij minimaal 30% van die kosten zelf kunnen betalen⁴⁷.

De vraag is dan relevant wie de overige kosten voor haar rekening neemt: de overheid (om redenen van maatschappelijke doelstellingen zoals het geval in het BBZ-programma), de deelnemende banken (omdat het leidt tot meer omzet/ klanten en / of minder verlies/ risico), de lokale partijen (omdat het leidt tot meer werk/ participatie)? Gewaakt moet worden dit soort programma te lanceren in projectvorm (Equal, Lokaal startersprogramma's) zonder de kansen op continuering na de projectfase in overweging te nemen. Overheid, private (ontwikkeling)organisaties en banken moeten daarom in een vroeg stadium van deze projectontwikkeling al ingeschakeld worden om met hen na te gaan hoe deze continuïteit gerealiseerd kan worden.

iv De noodzaak van een level playing field

Tenslotte speelt er een vraag over de mate van "level playing field" / gelijkwaardige benadering en behandeling. Waarom zou een ondernemer startend uit de bijstand wel gesubsidieerde training en begeleiding kunnen krijgen en een andere starter niet? Als de overheid/samenleving van mening is dat er meer mensen moeten starten als ondernemer dient er een algemene faciliteit te zijn om dat te ondersteunen. Er is naar voren te brengen dat begeleiding en ondersteuning (en gunstige leningen) zoals bij het BBZ/ Bsa, gerechtvaardigd zijn omdat we te maken hebben met mensen die geactiveerd moeten worden. Maar dan dient wel terughoudendheid in acht genomen te worden met het soort bedrijven dat ondersteund wordt als men oneerlijke concurrentie wil vermijden.

Er is veel voor te zeggen om (een relatief groot deel van) de begeleidingskosten door de ondernemer zelf te laten betalen - eventueel als onderdeel van de starterlening - het is tenslotte een investering in henzelf (vergelijkbaar met studiefinanciering). Maar men moet ook bereid zijn de kosten van de begeleiding van de voorbereiding voor degene die uiteindelijk niet starten (gedeeltelijk) kwijt te schelden.

⁴⁷ Dat komt neer op ongeveer € 1.200 per starter; in het IntEnt programma voor migranten ondernemers die in het land van herkomst willen starten, is dat een bedrag dat inderdaad door de deelnemers betaald wordt/ kan worden.

7 DE MENING VAN DE ONDERNEMERS BEVESTIGT ALGEMEEN BEELD

Er is de laatste jaren redelijk wat onderzoek gedaan op het gebied van kleine kredieten, ondernemerschap, starten vanuit de uitkering. Veel conclusies die uit die onderzoeken naar voren komen sluiten op elkaar aan. In het nu uitgevoerde aanvullend onderzoek worden veel punten (her)bevestigd. Effectief beleid heeft er baat bij dat het tegemoet komt aan de ideeën en meningen die leven onder de eigenlijke gebruikers, de (startende) micro ondernemers en de meningen bij de aanbieders van microkrediet. Opmerkelijk is dat die meningen nogal overeenkomen met de vele ervaringen in het buitenland met micro krediet en micro financiering.

De meningen van de ondernemers die deelnamen aan het aanvullend onderzoek geven een mengeling van ervaringen en percepties te zien. Het is zaak om als het gaat om percepties die serieus te nemen omdat eventuele wijzigingen en aanpassingen in beleid en systeem en productaanbod niet tot een verbeterd gebruik van microkrediet zullen leiden als de (potentiële) ondernemers blijven volharden in hun meningen. Veranderingen zullen dus te allen tijde vergezeld moeten gaan van gerichte publiciteitscampagnes.

7.1 Het imago (beleid, uitstraling) dat leeft bij ondernemer

- ☞ De banken worden groter. Men ervaart dat het personeel meer wisselt en dat de relatie met de klant afstandelijker wordt; dit wordt versterkt door het sluiten van lokale kantoren.
- ☞ Banken adviseren (startende) ondernemers niet.
- ☞ Geen enkele bank doet het beter of slechter: ervaringen zijn zeer verdeeld.
- ☞ Dienstverlening door banken loopt achteruit: minder kantoren, minder afschriften, voor alle dienstverlening moet betaald worden, geen eigen aanspreekpunt meer, eenzijdige berichtgeving en eenzijdige besluitvorming zonder aanbieden van alternatieven.
- ☞ Bij de start van het bedrijf wijzen banken je kredietaanvraag af, wanneer het bedrijf een paar jaar goed loopt, komen banken naar je toe.

7.2 Het personeel/ medewerkers van banken gezien door de ondernemers

- ☞ Bankmedewerkers spelen een cruciale rol in de relatie met klanten⁴⁸.
- ☞ Bankmedewerkers zijn zelf zekerheidzoekende mensen die ondernemers moeten beoordelen. Dit impliceert dat er bij de introductie van nieuwe producten extra aandacht besteedt moet worden aan de houding van de individuele bankmedewerkers.
- ☞ Banken doen alsof zij jouw klant zijn, terwijl de ondernemer graag als klant gezien wil worden.
- ☞ De houding van de individuele bankmedewerkers geeft niet aan dat zij weten wat de ondernemer nodig heeft (welke diensten en producten geschikt zouden zijn)
- ☞ Regelmatig wordt negatief gesproken door de ondernemers over de nieuwe generatie bankmedewerkers: te jong en ambitieus, die oudere generatie willen passeren; ouderen begrijpen de ondernemers beter.

⁴⁸ MFIs besteden veel tijd en energie aan het opleiden van hun eigen micro krediet staf. Het gaat daarbij niet alleen om het technische aspect (het kunnen omgaan met micro krediet); men besteedt ook tijd aan de reden waarom micro krediet wordt aangeboden en aan het ontwikkelen van een - directe - band tussen de MFI en haar klanten. De staf weet dan ook vaak heel goed waarom men micro krediet aanbiedt. ; men staat zeer dicht bij de klant en weet dat het ook gaat om ontwikkeling van het land/ regio waarin men leeft en werkt, niet alleen maar om het verkopen van micro kredieten

7.3 De “waardering” voor de producten en systemen

- ↳ Het verkrijgen van privé leningen is eenvoudiger dan het verkrijgen van zakelijk krediet. Privé lening mag je niet zakelijk aanwenden.
- ↳ Mensen in loondienst met een laag salaris krijgen eenvoudiger een hypotheek dan een ondernemer, ondanks bewezen betalingen van de huur.
- ↳ Het merendeel van de geïnterviewden geeft aan dat ze een rekening courant krediet hebben. Dit is dus een erg populaire financieringsvorm.
- ↳ Bij bijna alle kredietaanvragen was het een kwestie van lange adem.
- ↳ Banken zijn niet pro-actief, afwachtend, eenzijdige berichtgeving en besluitvorming.
- ↳ Alle banken eisten veel gegevens en een ondernemingsplan.

Het viel op dat weinigen een krediet aanvragen wanneer het nog niet nodig is, zodat het bedrijf het krediet heeft wanneer hij het wél nodig heeft. *Is een punt voor de opleidingen van ondernemers*

7.4 Ervaringen van de ondernemers

- ↳ Een breed gedeelte mening is dat banken erg op zeker spelen. Veel geïnterviewden vinden het overdreven en vinden dat de lat erg hoog ligt voor ondernemers
- ↳ Er wordt geen onderscheid ervaren bij allochtonen – die al een lening hebben - bij de behandeling van de kredietaanvraag tussen allochtoon en autochtoon. Bij de enquête roept deze vraag naar achtergrond regelmatig wrijving op.
- ↳ Er wordt geen onderscheid ervaren bij de behandeling van de kredietaanvraag naar leeftijd, alleen als aanvrager eind vijftig is wordt er nader op dit punt ingegaan.
- ↳ Er wordt geen onderscheid ervaren bij de behandeling van de kredietaanvraag naar sekse.
- ↳ Opvallend weinig mensen waren werkloos voordat ze met hun bedrijf startten

7.5 Ondernemers blijven geloven dat banken toch niet.....

Het onderzoek bevestigde indirect wederom dat er onder de (startende) ondernemers een persistent geloof overheerst dat het eigenlijk niet de moeite loont om je tot een bank te richten voor een lening. Dat beeld leeft sterk als men in de voorbereidingsfase is. Begeleiding en voorlichting door derden kan daar een oplossing voor zijn. Men gelooft de banken niet als zij zelf met de boodschap komen. Er zijn daarbij twee punten die een rol spelen: men gaat er vanuit dat de banken alleen maar op zekerheden letten en niet op de ondernemer en zijn/haar plan, en men neemt aan dat de bank niet de juiste financiering kan geven. Wat wel opvalt is dat diegenen die uiteindelijk toch een lening van een bank krijgen, aangeven dat het niet uitmaakt tot welke bank men zich richt. De houding van de betrokken bankmedewerker is wel bepalend in de oordeelvorming. Dit laatste impliceert dat er - ongeacht de systemen die ingevoerd zijn en het beleid dat men voert - binnen de banken aandacht moet komen voor opleiding van het bankpersoneel.

8.1 Uitgangspunten

Bij het formuleren van aanbevelingen voor effectief inzetten van microkrediet gelden voor ons de volgende uitgangspunten:

- ↳ Krediet impliceert dat we het geld (van anderen) uitgeleend voor een bepaald doel terug willen krijgen.
- ↳ Als dat niet belangrijk is hoeft men het ook niet als krediet te bestempelen.
- ↳ Als men ondernemerschap nastreeft en men meent dat microkrediet een zinvol instrument is moet men het microkrediet ook aanbieden aan diegene die ondernemend gedrag tonen.
- ↳ Als we als doelstelling formuleren dat een bedrijf op duurzame (continue) wijze een redelijk inkomen voor de ondernemer moet genereren moeten we ook levensvatbaarheid centraal stellen in de beoordeling van plannen die met microkrediet ondersteund worden.
- ↳ Als we over krediet praten, moet het beheersapparaat dat ingezet wordt ook betrouwbare informatie verschaffen over het verstrekte geld en het terugbetalen (ontvangen) van het geld.
- ↳ Als men ondersteunend beleid voert moet men duidelijk zijn in de doelstelling: gaat het om bedrijfsontwikkeling of om sociale participatie.

De aanbevelingen hebben we uitgesplitst naar aanbevelingen voor de overheid, de aanbieders en de ondernemers zelf.

8.2 De overheid voor het creëren van de randvoorwaarden

i Publiekscampagne

Een dynamische economie heeft ondernemers en ondernemsters nodig op alle niveaus. Ondanks het relatieve volume van investeringen van een micro ondernemer is de sector belangrijk voor dynamiek, innovatie en het doorvoeren van (sociaal) economische veranderingen (in de markt). Algemene acceptatie en positieve waardering van de rol van de (startende) micro ondernemer is daarbij gewenst en dient beoordeeld te worden. De overheid kan daar een actieve en bij voorkeur leidende rol in vervullen. Dit kan door middel van directe en indirecte publiciteitscampagnes. Deze zijn bij voorkeur te ontwikkelen in samenspraak met de diverse actoren.

ii Opzetten speciaal programma's onder voorwaarden

Er is behoefte aan structurele ondersteuning bij drie verschillende soorten microkrediet programma's:

- i. Programma's voor startende ondernemers met microkrediet tot € 25.000 voor het opzetten van levensvatbare bedrijven die op structurele wijze werk en een redelijk inkomen genereren voor de betrokkenen.
- ii. Een speciaal punt van aandacht vereist het organiseren van de financiering van leningen voor starters uit de uitkering.
- iii. Programma's voor microkrediet tot ongeveer € 3.000 voor het ondersteunen van economische activiteiten die aanvullend inkomen genereren voor de betrokkenen.

De diverse aspecten die per model in ogenschouw genomen moeten worden zijn gepresenteerd in **Bijlage 4**.

a Een waarborgfonds (portfoliogarantie) voor startende ondernemers

Bij het beschikbaar stellen van microkrediet in het bijzonder waar het microkrediet betreft voor startende (micro) ondernemingen spelen de banken een belangrijke rol. Zij staan fysiek dicht bij de potentiële leners/ micro ondernemers. Het netwerk van agentschappen en bankkantoren is daarvoor (nog) dicht genoeg. De banken worden door de potentiële leningnemers gezien als financieel professionele instellingen met een adequaat beheerapparaat. De banken zijn ook in staat om de nieuwe ondernemers van dienst te zijn met aanvullende diensten⁴⁹.

De banken bereiken al een redelijk deel van de markt. Maar een deel van degenen die nu nog geen toegang hebben gevonden en de nieuwe toetreders (als resultaat van beleid gericht op meer starters), is gebaat bij aanpassingen in de huidige aanpak. Naast een aantal zaken, die de banken zelf kunnen oppakken (zie onder 8.3) kan de overheid een stimulerende rol spelen door een deel van de problemen rond de toegang (ingegeven door risico overwegingen) weg te nemen voor.

Het opzetten van een waarborgfonds (complementair aan het BBMKB) voor microkredieten voor – een nader te omschrijven groep starters - is daartoe een geëigend instrument. Dit waarborgfonds moet dan wel gebruikt worden door banken die over het gehele land een netwerk van kantoren hebben om het contact met de nieuwe starters mogelijk te maken.

Gelet op de ervaringen met garantiesystemen voor kleine leningen in andere landen – en de bancaire technologie in Nederland - is het raadzaam een *portfolio garantiesysteem* in te voeren⁵⁰. Het moet daarbij als uitgangspunt nemen dat garanties door de beslissingen van het fonds los staan van de besluitvorming door de banken, dat de garanties ex-ante worden afgegeven aan doelgroepen die aan van tevoren vastgestelde criteria voldoen. De voorselectie (en eventueel voorbereiding) wordt door een onafhankelijk opererende organisatie verricht zonder te treden in de bevoegdheden van de deelnemende banken. Het waarborgfonds is een funded scheme - *bij voorkeur met medestortingen door de banken*.⁵¹

Uitgangspunten portfolio garantie systeem:

- Garantie wordt gegeven over de door de bank beheerde portefeuille van micro kredieten.
- Alleen klanten die aan van te voren vastgestelde criteria voldoen kunnen in aanmerking komen voor leningen die onder het portfolio garantiesysteem zijn gegarandeerd
- De garanties worden door het waarborgfonds ex ante afgegeven
- Voor afgifte van de garantie wordt door het waarborgfonds een beoordeling gegeven van de ondernemerskwaliteit/aanleg van de klant en de kwaliteit van het ondernemingsplan
- De bank heeft de finale beoordeling van de leningsaanvraag; afwijzing kan te allen tijde.
- Er worden vaste procedures gevolgd m.b.t het beheer van de leningen, de stappen die genomen worden bij het achterblijven van terugbetalingen en inroepen van de leningen
- Bij inroepen van de lening wordt bepaald wat de waarde is van het niet terugbetaalde leningsbedrag (excl. rente) op een nader te bepalen tijdstip.
- Per half jaar wordt de waarde van de portefeuille bepaald en het totaal van de ingeroepen leningen
- De deelnemende bank accepteert een verlies van de ingeroepen leningen tot een bedrag gelijk aan een vast percentage van de portefeuille (5%). Daarboven is het verlies voor het waarborgfonds.
- Alle rechten op de klanten waarvan het verlies door de bank en het waarborgfonds is genomen worden overgedragen aan het waarborgfonds.
- Het garantiefonds kan zelf bepalen of verdere actie genomen worden. De dan geïncasseerde gelden (incasso kan zelf of door derden) worden na aftrek van kosten pari passu verdeeld tussen waarborgfonds en bank.

⁴⁹ Verzekeringen, overmakingen, garanties, reizen.

⁵⁰ Zie ook K. Molenaar/ L. Deelen, Guarantee Funds for Small Enterprises, A Manual for Fund Managers, ILO/FACET, 2004.

⁵¹ Aan de hand van inschattingen van de jaarverliezen van de portefeuille en de berekening van de multiplier kan de omvang bepaald worden. Uitgaande van een multiplier van 5 komen wij *indicatief* op ongeveer € 30 miljoen dat nodig zou zijn voor het fonds om aan de te verwachte vraag in het eerste jaar te voldoen.

De banken in Nederland zijn recentelijk begonnen diensten aan te bieden aan de micro ondernemers. Voor sommigen vanuit sociaal oogpunt (Rabobank), anderen omdat zij er mogelijke business case in zien (ABN AMRO) of omdat men zich wil richten op een specifieke branche (Triodos Bank) Een mogelijke diversiteit in aanpak (producten range, aanpak, presentatie, doelgroepen beleid) kan door het garantiefonds gestimuleerd worden door onder het nieuwe waarborgfonds/ garantiefonds variatie in de te ondersteunen programma's toe te staan. Een financierende instelling\bank presenteert dan eerst haar micro krediet plan aan het Garantie fonds. Voor het goedgekeurde programma kan zij aanspraak maken op garanties voor de te verstrekken micro kredieten uit het portfolio garantie fonds. Een bank kan dan opteren om per regio/ locatie een plan uit te werken met lokale partijen en dat aan te bieden aan het garantiefonds (bijv. in het geval van de lokale programma's waar de Rabobank in deelneemt of een branchegerichte aanpak zoals Triodos Bank die voorstaat). Maar een bank kan ook een nationale aanpak voorstaan en dit voorleggen aan het garantiefonds (bv ABN AMRO met haar aanpak.)

b Variant voor starters uit de uitkering – mogelijke rol van GKBs

Het BBZ ter ondersteuning van personen naar het zelfstandig ondernemerschap vanuit de uitkering heeft ontegenzeggelijk positieve kanten. De evaluatie uit 1998 (B&A 1998) toonde dat al aan. Het recente onderzoek over starten uit de uitkering (ECORYS 2006) bevestigt dit wederom. Daarnaast vindt ook een groot aantal WW-ers de weg naar zelfstandig ondernemerschap zonder dat zij leningen van de gemeentes verkrijgen. Zij hebben echter wel toegang tot microkrediet nodig; net als de starters uit het BBZ.

De programma's om mensen te ondersteunen bij het opzetten van hun eigen bedrijf vanuit een uitkering zijn er weliswaar op gericht om levensvatbare bedrijven tot stand te brengen maar hebben ook een sociale doelstelling. Alleen met levensvatbare bedrijven kan de uitkeringsonafhankelijkheid gerealiseerd worden. Het inkomen dat uit het bedrijf gegenereerd wordt moet – samen met eventueel ander inkomen - voldoende zijn voor de continuïteit van het bedrijf en de betrokken starter. Idealiter dient de ondersteunende sociale dienst de betrokken startende ondernemer "los" te laten op het moment van starten. Maar de doelstelling van duurzame uitstroom uit de uitkering kan hierbij een hindernis zijn.

Door het verstrekken van aanvullende inkomenssteun kan de start vergemakkelijkt worden en kan de ondernemer door de eerste jaren heen gelooft worden. Maar er ontstaat dan een probleem in de markt. Andere starters hebben geen aanspraak op deze steun. Er is dan geen sprake van een "level playing field" maar eerder van concurrentievervalsing. Een reden om het BBZ programma gescheiden te houden van andere starters financieringsprogramma's.

Dit wordt nog relevanter indien de sociale diensten ook na de start extra steun kunnen, willen en daadwerkelijk verlenen aan de starters bij (tijdelijke en) onvoorzien moeilijkheden.

Er ontstaat dan een spanningsveld tussen de financierende instantie en de ondersteunende instellingen. Het is dan van belang een strikte scheiding hier aan te brengen.

Een gecombineerd programma (open voor iedere starter ongeacht of men wel of niet sociale uitkeringen ontvangt) kan alleen tot stand komen als:

- i. De gemeentes/gemeentelijke sociale diensten en de bureaus bereid zijn om de banken zelfstandig te laten beslissen over het wel of niet toekennen van een lening

- ii. De banken in de besluitvorming vrij zijn om de levensvatbaarheid van het bedrijf van de micro ondernemer centraal te stellen
- iii. De sociale diensten niet interveniëren bij de banken indien de klanten niet voldoen aan hun betalingsverplichtingen
- iv. De micro leningen onder dezelfde voorwaarden worden verstrekt als de leningen voor andere micro starters.
- v. De aanvullende diensten voor alle partijen (vooral na de start) gelijk zijn.

Indien de sociale diensten (en/of het Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid) daar niet toe in staat zijn dienen zij blijven er twee opties over

- ↪ ofwel het huidige systeem te handhaven (leningen zelf verstrekken maar met een verbeterd administratie systeem),
- ↪ ofwel een tussenoplossing na te sterven door het verstekken en administreren van leningen bij de Gemeentelijke Krediet Banken⁵² onder te brengen

Uit het huidige onderzoek komt naar voren dat de administratie en het beheer van de financiering aan de starters uit de uitkering beter georganiseerd moet worden. Het huidige declaratiesysteem en de vrijheid in handelen van sociale diensten belemmeren een inzicht in het verloop en de kwaliteit van de portefeuille.

Het is daarom raadzaam om het beheer en de administratie van de micro leningen van de starters uit het BBZ in handen te leggen van Gemeentelijke Krediet banken die dan optreden als agenten. Een nadere analyse van de adequaatheid van de te hanteren en gehanteerde beheer- en administratiesystemen bij de GKBs is dan gewenst.

c Programma voor "echte" microkrediet experimenten

Naast een incidenteel experiment zoals het Susu scheme in Amsterdam Zuid Oost zijn er weinig stappen genomen in Nederland om een echt microkrediet programma op te zetten. Micro leningen in de orde van grootte van € 100 tot € 2.500 zullen in Nederland niet leiden tot het ontstaan van een levensvatbaar bedrijf. Maar zij kunnen wel instrumenteel zijn om mensen additioneel inkomen te laten genereren.

In Engeland bijvoorbeeld is door Street UK aangetoond dat zulke faciliteiten mensen een zetje in de rug kunnen geven om actief te participeren in de maatschappij en zelfs kan helpen om werk te verwerven. De ervaringen van bijv. Caixa Catalunya in Spanje tonen ook aan dat een gezamenlijk optreden van een (lokale) bank en lokaal opererende NGOs effectief kan zijn. De eerste beheert en administreert de leningen, de andere partij belast zich met de promotie en begeleiding van de potentiële gebruikers. De financiering van deze laatste dienst komt van lokale ontwikkelingsfondsen.

De basis kenmerken "echte" micro krediet programma zijn verder:

- ↪ Kleine kredietbedragen (in Nederlandse context € 2.00 tot € 3.000/5.000)
- ↪ Relatief korte terugbetalingperioden (oplopend met het leningsbedrag)
- ↪ Mogelijkheid tot (continue) hernieuwen van de lening
- ↪ Beperkte aanvullende diensten voornamelijk gericht op het effectief gebruikmaken van het krediet
- ↪ Aan micro krediet toegesneden MIS systemen
- ↪ Staf alleen gericht op het verstrekken van micro krediet
- ↪ Strikte terugbetalingssystemen
- ↪ Terugbetalingcapaciteit mede bepaald door het gezinsinkomen

⁵² Een punt van zorg kan het dekkingsgebied zijn; indien er geen GKBs in een regio opereren kan overwogen worden om speciale arrangementen aan te gaan met lokale banken; met inachtneming van het voorkomen van vermenging van programma's

Gelet op deze ervaringen wordt aanbevolen om dergelijke experimenten verder te ondersteunen in die gevallen waar banken en lokale NGOs aangetoond hebben over de juiste ervaring en insteek te beschikken. De ervaringen met lokaal opgezette projecten onder meer onder het Equal programma bieden daartoe kansen.

Het gaat daarbij dan om organisaties die programma's opzetten die – in navolging op de minimalistische theorie - zich expliciet richten op het verstrekken van micro kredieten van beperkte omvang. Zij bieden het micro krediet aan voor economische activiteiten van beperkte omvang.

De organisatie die zich op dit soort micro krediet richten, kenmerken zich verder door een algemene geaccepteerde bedrijfscultuur die uitstraalt dat men zich vooral richt op de mensen die minder kansen in de samenleving hebben. Maar wel met een sterke overtuiging dat hun economische activiteiten hen een stap verder kan brengen in de eigen ontwikkeling en kan laten participeren in de samenleving.

Het is daarbij relevant om lokale initiatieven te steunen en op basis van opgedane ervaring op lokaal niveau deze programma's waar mogelijk te continueren. Daarbij dienen succesvollere organisaties ook gestimuleerd te worden om in de loop van hun ontwikkeling geleidelijk aan additionele diensten aan te aan hun doelgroep.

Het gaat in vele gevallen om de ondersteuning van economische activiteiten die de betrokkenen in staat stellen additioneel inkomen te genereren. De huidige belastingwetten en (sociale) wetgeving in Nederland kunnen echter een belemmering zijn. Een nadere analyse hiervan is gewenst.

iii Mede financieren van een beperkt deel ondersteunende diensten

a Kosten van selectie

Bij de invoering van een waarborgfonds / garantiefonds voor leningen aan startende micro ondernemers is er een gevaar dat er (te veel) automatismen optreden bij de deelnemende banken. Als de garanties te makkelijk in te roepen zijn zullen zij aanvragen en aanvragers minder strikt evalueren. Ook moet voorkomen worden dat banken er leningnemers in onder brengen die toch al gebruik kunnen maken van bankdiensten. Het is daarom raadzaam dat er in een voortraject al een voorselectie plaatsvindt van de kandidaten die in principe toegang zullen hebben tot de te leningen verstrekt onder deze regeling.

Allereerst zal aan de hand van objectieve criteria (omvang lening, sectoren, locaties, definiëring doelgroep) een (zelf)selectie kunnen plaatsvinden. Daarnaast is het raadzaam om een voorselectie te doen plaats vinden op basis van ondernemerschap en kwaliteit van het ondernemingsplan. Dit kan door een externe organisatie plaatsvinden. Dit sluit aan op de ervaringen die de gemeentes (en startersbegeleiders) hebben met starters uit de uitkering en lokale programma's zoals Startwijzer in Arnhem en de recente projecten in Amsterdam en Den Haag.

De kosten voor deze fase in de voorselectie kunnen door de overheid (centraal of lokaal) betaald worden. Uiteindelijk zullen die leiden tot verminderde kosten in het beoordelingsproces bij de banken.

b Kosten van aanvullende dienstverlening voor de start

Problematischer wordt het met de kosten voor de begeleiding bij het uitwerken en ontwikkelen van het ondernemingsplan. De ervaringen met starters uit het BBZ en de WW tonen aan dat dergelijke begeleiding nuttig en effectief is. De kosten daarvoor kunnen echter oplopen als dit beschikbaar gesteld wordt aan een ieder die als kleine ondernemer wil starten. Het zal daarom altijd voor specifiek gedefinieerde doelgroepen opgezet moeten worden.

In dat geval moet de organisatie zodanig zijn dat het voor de gebruikers duidelijk is dat zij toegang hebben tot die diensten om een expliciet te maken reden. Indien niet aan deze voorwaarde wordt voldaan zal er sprake zijn (van gevoelens) van rechtsongelijkheid. Een herkenbaar beleid van de overheid in deze door de overheid is daarbij gewenst en kan een positief effect op de houding in de markt hebben.

Daar waar overheden begeleiding co-financieren moeten zij ook overgaan tot het aangaan van langere samenwerking contracten met begeleidende instellingen. Dit bevordert de opbouw van kennis en ervaring. Dit hoeft concurrentie tussen aanbieders niet te belemmeren. Het huidige beleid bij gemeentes om meer dan een aanbieder voor langere tijd aan zich te binden voor het verlenen van diensten (aan ondernemers) is een effectieve aanpak. Betaling van startersbegeleiding op basis van no cure – no pay is minder geschikt; het nodigt uit om mensen te laten starten of te lang in het programma mee te laten lopen die dat beter niet hadden kunnen doen.

c Kosten voor begeleiding na de start

Bij het aanbieden van de begeleiding voor de start kan men nog selectief optreden en die aanbieden aan nader te bepalen doelgroepen. De begeleiding na de start zou echter in principe voor een ieder die een lening verkrijgt (of met eigen middelen start!) toegankelijk moeten zijn. Indien deze begeleiding aan specifieke doelgroepen wordt aangeboden (en gesubsidieerd) en aan anderen wordt onthouden is er sprake van concurrentievervalsing (dus geen level playing field). De kosten voor deze begeleiding na de start voor een ieder zijn extreem hoog (door de grote aantallen). Dit kan slechts opgevangen worden indien in het te verstrekken leningenpakket deze begeleiding mee wordt gefinancierd.

iv Toegang tot Europese gelden bevorderen

Een belangrijke taak van de overheid het komende jaar is het vergroten van de toegang tot de gelden die de Europese Unie beschikbaar zal stellen ter bevordering en ondersteuning van micro, kleine en middelgrote bedrijven. In het bijzonder kan er actiever gebruik gemaakt worden van de SME fondsen zoals beheerd door de EIF (garantiefondsen en venture capital) en van speciale programma's zoals Jeremie. In dit laatste geval blijkt de noodzaak van een pro-actieve rol van de overheid overduidelijk: de aandacht voor de micro ondernemingen (en dus microkrediet) moet opgenomen zijn in National Action Plans, op te stellen door de betrokken departementen.

Ook de ervaringen die nu opgedaan worden in deelprojecten onder het Equal programma of D2 programma (ESF fondsen) moeten gesystematiseerd en gedocumenteerd worden. Alleen dan kan men op basis van de ervaringen beslissingen nemen om die eventueel toe te passen op grotere schaal (door de banken).

v Eerst onderwijs en dan ondernemen...?

Alle inspanningen om het aanbod aan microkrediet te vergroten hebben alleen nut als de vraag toeneemt en verbetert en als er een bredere acceptatie komt van ondernemerschap. Het bevorderen van een ondernemende houding is een eerste vereiste en de sleutel daartoe ligt bij het onderwijs op alle niveaus. Naast het bevorderen van een ondernemende houding is het verbeteren van de kennis over bedrijven en het ondernemen nodig. Attitude aspecten (ben ik ondernemer/ wil ik ondernemen./ heb ik de juiste kwaliteiten?) komen het best aan de orde in een vroeg stadium van het basisonderwijs, de kennis aspecten kunnen op middelbaar niveau behandeld worden.

Deze inspanning moet er niet alleen op gericht zijn om meer mensen er toe te brengen voor zich zelf te beginnen. Ook bij diegenen die al tijdens of later na hun opleiding niet opteren voor het ondernemerschap kan het resulteren in een positieve acceptatie van ondernemen. Daar kan de toekomstige bankemployee dan ook baat bij hebben. Het

inpassen van ondernemerschap als leerdoelstelling is daarvoor de geëigende weg. De basis daarvoor zijn de ervaringen die tot op heden zijn opgedaan in de door de Ministeries van Economische Zaken en Onderwijs geïnitieerde projecten.

8.3 De aanbieders moeten de uitdaging oppakken

Om het microkrediet effectief in te zetten ter ondersteuning van kleinere bedrijven (bestaande en startende) kunnen de aanbieders een aantal stappen nemen die uiteindelijk leiden tot een betere afstemming tussen algemeen beleid, te hanteren systemen, aan te bieden producten en het functioneren van medewerkers.

Daarbij is het uitgangspunt dat men microkrediet wil aanbieden ter ondersteuning en groei van levensvatbare bedrijven en op een economisch rendabele wijze.

i Een zakelijk imago promoten

Het is voor de banken zinvol om microkrediet als business case te beschouwen. Niet alleen omdat er op beleids- en politiek niveau veel belangstelling voor bestaat, er zullen ook steeds meer mensen komen die een micro onderneming willen starten. In de komende jaren zullen er steeds meer mensen (van school en van buitenaf) komen die een ondernemende houding hebben. Zij kunnen gelijktijdig of afwisselend betaald werk zoeken en micro bedrijven opzetten. De nieuwe ondernemende houding vertaalt zich niet alleen in het opzetten van bedrijven voor de rest van iemands leven. Men zal dat ook voor kortere tijd doen.

Het is zinvol om microkrediet (en vooral waar het om bedragen van boven de € 15.000 gaat) niet te relateren aan goede bedoelingen en invulling van MVO beleid. Het is een nieuwe markt voor de banken. En een markt die groeit. Dit vereist ook dat de banken naar buiten moeten treden en een positief signaal afgeven naar de markt. Alleen deelnemen in nieuwe programma's (al dan niet ondersteund door de overheid) is niet voldoende. Als het microkrediet ingezet moet worden ter financiering van levensvatbare ondernemingen dienen de banken er ook voor te waken dat het zakelijke karakter bewaakt wordt. Dit komt de selectie aan de poort, de snelheid in de beoordeling en de terugbetaling ten goede.

ii Systeem aanpassing

De huidige beoordelingssystemen van kleine kredieten zijn gericht op kostenbeheersing en snelle besluitvorming (voor bank en kredietaanvrager). Zij zijn nog niet afgestemd op de specifieke karakteristieken en de wensen van de micro ondernemer en de micro onderneming. Om microkrediet in te kunnen zetten als instrument van ontwikkeling van micro ondernemingen moet er meer aandacht moeten komen aan contact met de ondernemer zelf en aan beoordelingsaspecten zoals ondernemershouding. –latent aanwezig – ondernemerskwaliteiten⁵³ en het bedrijfsplan. Daarnaast zal er een noodzaak blijven om een risico afdekking te regelen. Deelname in een waarborgfonds is daarvoor een optie (zie hiervoor).

Een deel van deze werkzaamheden (beoordeling van het ondernemerschap en ontwikkeling van de ondernemingsplannen) kan door externe organisaties gedaan worden. Dit moeten dan wel in het kader van structurele afspraken gaan. De ervaringen met het BBZ en experimenten waarbij de Rabobank betrokken is in Den Haag en Amsterdam kunnen als voorbeeld dienen.

⁵³ Zoals te realiseren zijn met de OTT ondernemerschapstoets van SEON of de E-Scan (door ABN-AMRO AMRO gebruikt).

iii De juiste staf inzetten (en opleiden)

De aanpassing van het beleid en van de systemen moeten vergezeld gaan met het herinvoeren van de functie van accountmanager of startersdesk. Men kan daarbij lessen trekken uit de diverse microkrediet programma's in het buitenland: de micro-ondernemer heeft persoonlijk contact nodig bij de bank maar niet noodzakelijkerwijs van een (te) hoogopgeleide medewerker. Het profiel van deze accountmanager kan aangepast zijn aan de sector van de micro ondernemers en micro ondernemingen.

Men kan de ervaring die NGOs/ MFIs in ontwikkelingslanden – in sommige landen zijn zelfs aparte trainingsinstituten voor staf van MFIs daartoe opgezet - hebben met het opleiden van recent afgestudeerden (HBO, BA niveau) tot loan officer/ credit analyst als voorbeeld nemen.

Deze medewerker hoeft niet met alle klanten / starters individueel contact te hebben. Hij of zij zou belast moeten worden met een deel van de portefeuille en indien nodig bereid moeten zijn om klanten te ontmoeten en te woord te staan. Ook bezoeken aan een deel van de klanten op zijn tijd kan het inlevingsvermogen vergroten en de zichtbaarheid van de bank verbeteren.

Om deze nieuwe medewerkers te kunnen laten functioneren, moet er ook aandacht besteedt worden aan de interne organisatiecultuur. Men moet (kunnen) werken in een omgeving waarin microkrediet als een positief product gezien wordt en niet als een sociale activiteit. Waar het gewaardeerd wordt dat men ook micro leningen en aanverwante producten en diensten verkoopt. Waar de promotiekansen niet verminderen omdat men met (te) kleine financieringsproducten werkt.

iv Product ontwikkeling en publiciteit

Producten voor de micro ondernemer moeten ontwikkeld worden op basis van een analyse van de behoeften van deze ondernemer en zijn/ haar onderneming. Het feit dat bijna iedereen een Rekening Courant Krediet heeft (geaccepteerd) is geen argument dat dit het juiste financiële product is. De banken kunnen daarbij putten uit de ervaringen die er in het buitenland zijn opgedaan met kredieten voor micro ondernemers (bestaande en startende).

Het inzetten van mensen die in microkrediet projecten gewerkt hebben in het buitenland kan daarbij behulpzaam zijn (hetzij door eigen staf die in het buitenland in MFI programma's heeft gewerkt verantwoordelijk te maken voor de programma's in Nederland hetzij door het inhuren van ervaren professionals uit ontwikkelingslanden een "proces van reversed transfer of technology South – North")⁵⁴.

Uit het aanvullende onderzoek kwam naar voren dat de ondernemers niet echt op de hoogte zijn van het scala aan producten dat sommige banken kunnen aanbieden. Een betere promotie van de mogelijkheden die een bank heeft kan tot wederzijds profijt leiden.

⁵⁴ Het instellen door de overheid van een speciale prijs voor de het meest vernieuwend microkrediet product in Nederland kan wellicht een stimulans zijn.

8.4 Ondersteunende diensten blijven nodig

i Deelname aan product ontwikkeling

Mede door hun betrokkenheid bij de opzet en de uitvoering in diverse (deel)projecten in het kader van bijv. Equal en bij de begeleiding van starters uit de uitkering, hebben een aantal begeleidingsorganisaties en een aantal individuele adviseurs ervaring opgedaan met micro ondernemingen en de ontwikkeling en stimulering van de sector. Zij hebben zich daardoor verder kunnen verdiepen in de problematiek van de sector en de behoeften van de ondernemers leren herkennen. Het is nuttig als deze groep betrokken wordt bij de noodzakelijke productontwikkeling de komende jaren.

ii Organiseren

In de afgelopen jaren is de infrastructuur van organisaties die begeleiding (kunnen) aanbieden zeer versnipperd geraakt. Er zijn - naast misschien IMK Intermediair en K+V in mindere mate - geen groter aanbieders van begeleiding en advies aan de micro ondernemingen die nationaal opereren. Incidenteel zijn er op lokaal niveau sommige partijen prominent aanwezig. De kennis en ervaring zitten bij enkele personen en organisaties. Indien de sector een rol wil spelen bij de ondersteuning en ontwikkeling van micro bedrijven moet zij bereid zijn kennis te systematiseren, ervaringen uit te wisselen en capaciteit te bundelen. Alleen dan kan zij partij zijn in het overleg met de financiële partners⁵⁵.

iii Noodzaak van kwaliteitsnormen

De kosten voor de selectie en de begeleiding van mogelijke klanten die toegang krijgen tot microkrediet kunnen alleen naar gereduceerd worden door toepassing van gestandaardiseerde begeleidingssystemen en -methoden. Om kwaliteit van de dienstverlening te waarborgen dienen de geïnteresseerde partijen bereid te zijn deze expertises op te bouwen. Het invoeren van kwaliteitsnormen en de controle op de toepassing van de juiste methoden kunnen bijdragen tot de kostenbeheersing.

iv Beperking van project aanpak

Begeleidende organisaties wordt aangeraden zich minder te richten op het deelnemen in kortstondige projecten. Het aangaan van langdurige samenwerkingverbanden (met bijv. banken) en het leveren van nader omschreven diensten kan bijdragen aan de het ontwikkelen van een netwerk van levensvatbare begeleidingorganisaties⁵⁶.

8.5 De ondernemers moeten ook meedoen

i Perceptie en houding

Het is bekend dat MKB ondersteuningsprogramma niet functioneren als men producten en dienst aanbiedt zonder een duidelijke behoefteanalyse (DGIS 1989).⁵⁷ Maar dat kan alleen als de (micro) ondernemer naar voren komt met specifieke en herkenbare vragen. De ondernemers moeten bereid zijn mee te denken over de te ontwikkelen diensten en programma's. Alleen dan kunnen de aanbieders van microkrediet en begeleidingsdiensten hun effectief en adequaat opereren. Daartoe is het wel noodzakelijk dat de ondernemers zich een positief (positiever) beeld vormen van deze diensten.

⁵⁵ Deze laatste treden nu vooral in overleg met KvKs en lokale overheden.

⁵⁶ Dit impliceert wel dat (lokale) overheden en banken gelden ter beschikking stellen voor de cofinanciering van deze diensten.

⁵⁷ Kleinschalige bedrijvigheid, Sector en Themabeleidsdocument voor Ontwikkelingssamenwerking No. 3., DGIS, 1992

Dit vereist ook een omslag in het gedrag en de houding van de micro ondernemers. Zij zullen de a-priori negatieve ideeën over “de banken” van zich af moeten werpen en zich zelf (assertiever) moeten presenteren als partners in het proces en als klanten met rechtvaardige eisen/behoefes. De brancheorganisaties en de vertegenwoordigende organisaties spelen een rol in dit proces.

ii Deelname in voorbereidingstrajecten

Deelname aan begeleiding in het traject naar ondernemerschap blijkt effectief te zijn. Het is daarom in het belang van de aankomende micro ondernemers om daar aan deel te nemen. Een positieve acceptatie van de begeleiding onder de starters moet daartoe bevorderd worden en worden uitgedragen door de MKB organisaties zelf. Ondernemers moeten dit ook erkennen als een investering in henzelf; een nominale bijdrage in de kosten is daarbij verantwoord.

iii (Mee) Betalen voor diensten

Micro ondernemers moeten betalen voor de diensten. Voor (micro) leningen is dat al het geval. De *directe kosten* voor het verstrekken van microkrediet (en voor de verliezen) zijn –per individuele lening niet noodzakelijkerwijs voor de portefeuille - hoger dan voor grotere leningen. Het is redelijk om dat (gedeeltelijk) in de *rentetarieven* te verwerken. Dit kan in het bijzonder indien men opteert voor een programma waarbij de toegang voor de individuele lener van tevoren beoordeeld wordt door een derde partij. Als de markt een inzicht heeft in de kosten /prijsstructuur zal zij ook accepteren dat er een andere prijs betaald moet worden. De ervaringen in het buitenland leren dat dit geaccepteerd wordt⁵⁸.

Voor *ondersteunende diensten* wordt tot op heden marginaal bijgedragen in de kosten; in diverse programma's zijn de diensten zelfs gratis. Om de ondersteunende diensten mogelijk te maken (hoe beperkt in omvang zij ook zijn) zijn *eigen bijdragen in de kosten* wenselijk.

Overwogen moet worden om de starters een substantieel deel van de kosten te laten betalen, eventueel als een mee te financieren bedrag. Dit zou dan fiscaal weer aftrekbaar gesteld kunnen worden. Niet alle potentiële starters hebben baat bij begeleiding; men zou zich moeten richten tot een derde/externe partij om in aanmerking te komen voor de begeleiding in de voorbereidende fase en de voorfinanciering daarvan; (vgl. de structuur bij het BBZ). Naar gelang het te voeren beleid kunnen bepaalde doelgroepen in aanmerking komen voor tegemoetkoming van deze kosten.

8.6 Maar bovenal moet micro krediet ergens voor dienen....

Als men een willekeurige krediet analist in een Boliviaanse micro financiering instelling vraagt wat voor werk hij / zij doet en waarom dan zal men een eenduidig antwoord krijgen. Het gaat om het financieren van micro bedrijven; de producten worden helder te omschreven en de kredietmedewerker kan de te volgen procedure goed uitleggen. Voorts zal hij of zij uitleggen dat het micro krediet mede ingezet wordt ter bestrijding van de armoede in het land; de gefinancierde bedrijven creëren van werk en inkomen.

Als men een manager van een Micro krediet bank in Tanzania vraagt wat de bank doet, welke producten de bank aanbeidt en welke algemene doelen het nastreeft zal men eenduidige antwoorden krijgen. Het producten en dienstenpakket worden helder toegelicht, men kan aangeven welke klanten groepen men zich richt en uit de toelichting

⁵⁸ Er wordt hier geen pleidooi gehouden voor rentetarieven zoals dat gehanteerd wordt in diverse micro programma's in ontwikkelingslanden; de rente moet te allen tijde op een niveau liggen dat het gefinancierd bedrijf levensvatbaar is.

op de doelstellingen van de bank komt naar voren dat het gaat om de algemene (sociaal) economische ontwikkeling van het land.

Als men een medewerkster van een niet gouvernementele organisatie gespecialiseerd in micro krediet in India vraagt wat haar organisatie doet zal men een inspirerend antwoord krijgen. Het opgezette spaarsysteem kan ingezet worden om leningen te financieren aan de leden van de spaargroepen. Met lokale banken wordt samengewerkt om de spaargelden veilig en goed te beleggen. Vrouwen krijgen weer een gevoel van eigenwaarde en kunnen deelnemen in de samenleving door deelname in de spaargroepen.

In alle gevallen is het duidelijk: Micro krediet is geen doel op zich zelf. Het is een instrument voor ontwikkeling het maakt dingen mogelijk. En men kan zich identificeren met het doel dat met de inzet van micro krediet wordt nagestreefd. Dat is de belangrijkste les uit die er te trekken is uit alle ervaring in het buitenland.

There are many experienced people who know, each of them in their own limited field of experience. In other words, the necessary by and large exists...