

Binnenvaartschippers: als de bank geen krediet wil geven, regelen we het zelf

Gepubliceerd: 26 februari 2015 12:45 | Laatste update: 26 februari 2015 12:46



Foto ANP

Binnenvaart Logistiek Nederland begint een kredietunie. Gearriveerde ondernemers kunnen via een nieuw opgerichte coöperatie geld uitlenen aan startende ondernemers. “Voor bedragen onder de 250.000 euro kun je bij de bank niet meer terecht”, zegt BLN-directeur Hester Duursema.

Het is crisis, zeker ook in de binnenvaart. “Het ladingsaanbod daalt en de sector kampt met overcapaciteit. In de tankvaart, maar ook voor droge lading zijn er te veel schepen”, zegt Hester Duursema, directeur van BLN-Koninklijke Schuttevaer (BLN), de branche-organisatie voor de binnenvaart. Het gevolg is dat schippers vergeefs bij de bank aankloppen voor krediet. Degenen die het wel voor elkaar krijgen, betalen forse risico-opslagen. Maar de banken overdrijven. “Er zit gewoon een stop op bij de banken; met name voor kleinere bedragen. En daarmee komt de doorstroming en alle innovatie stil te liggen, want starters maken zo geen kans.”

Wanneer kwamen jullie op het idee om een kredietunie op te richten?

Duursema: “Je ziet het ook in andere sectoren: alternatieve vormen van financiering naast bankkrediet. Wij hebben vorig jaar een enquête uitgevoerd om te kijken of we ondernemers bij elkaar konden brengen. En tot onze verbazing waren er veel ondernemers bereid om geld in een kredietunie te stoppen om zo de sector vooruit te helpen. Tegen een goed rendement natuurlijk.”

Wat voor rendement kunnen die investeerders verwachten? En wie zijn het eigenlijk?

“De investeerders zijn vaak oudere schippers, vaak hebben ze hun schip al verkocht. Ze zien dat er geen starters zijn, dat de doorstroming stil komt te liggen. Het rendement ligt volgens mij zo rond de 7 procent, maar exact hebben we het nog niet vastgesteld. Het is in elk geval meer dan wat je op de bank krijgt. ”

Wat geven de banken als reden dat ze geen leningen meer verstrekken?

“Volgens de banken ligt het aan de nieuwe wet- en regelgeving waaraan ze moeten voldoen. De overheadkosten op een klein bedrag zijn even groot als die op een groot bedrag. Op leningen onder de 250 duizend euro houden ze bijna niets over, zeggen ze.”

“Misschien mede ingegeven door onze plannen voor een kredietunie, hebben veel banken wel een starterspropositie. Maar je merkt dat het bij [Rabobank](#), [ABN Amro](#) en [ING](#) nog steeds beleid is dat ze geen kleine bedragen meer uitlenen. De accountmanagers hebben daar overigens wel moeite mee, die vonden dit leuk werk om te doen. Nu krijgen ze een checklist van boven: dit is waar een krediet aan moet voldoen. ”

Is het niet ironisch dat er nu een coöperatie van ondernemers komt die elkaar geld gaat uitlenen, terwijl dat is hoe de [Rabobank](#) is ontstaan?

“Ja, dat is de ironie. De Rabo is niet meer die coöperatieve bank die het ooit was. Het is niet meer een bank van het mkb. En daarom krijg je dat de kredietbehoefte nu op een andere manier wordt ingevuld.”

Wanneer gaan jullie van start?

“De streefdatum is ergens in mei of juni. Dan kunnen investeerders obligaties kopen waarvan de opbrengst in de kas van de coöperatie komt. De leden kunnen dan krediet aanvragen.”

Wie gaat de kredietaanvragen beoordelen?

“De kredietunie wordt een aparte coöperatie. Voor een brancheorganisatie zou het niet logisch zijn om het zelf te doen. Dan krijg je toch dat mensen denken: ‘Hé ik ben lid, geef mij eens krediet’. En er komt een aparte commissie met daarin ondernemers, juristen en mensen met een bancaire achtergrond die de aanvragen gaan beoordelen. Ook krijg je een coach toegewezen die je helpt bij de kredietaanvraag, maar ook daarna. Relatiebankieren, begeleiding en kennis van de sector, dat zijn dingen die we nu bij de banken missen.”

Zijn er al veel aanvragen binnen?

“Er zijn een vijftigtal financiers die belangstelling hebben. En ik denk dat we ook met 20 tot 50 ondernemers gaan starten. De bedragen moeten wel onder de 250.000 euro blijven, anders voldoen we niet aan de randvoorwaarden van een kredietunie.”

Je moet als ondernemer dus zelf ook fors wat inleggen.

“Ja. De banken kwamen nog wel met voorstellen: ‘Doen wij een deel, en jullie een deel’. Maar daar moet je natuurlijk wel mee oppassen. Dat wij straks het risicodragende deel van de financiering gaan doen.”

“We gaan wel samenwerken met de bank. Als een aanvraag is afgewezen, gaan wij vragen waarom. Want dat zijn de starters die wij willen helpen. Het risico mag ietsje groter zijn. Maar het is ook weer niet zo dat als je geen krediet krijgt bij de bank, je automatisch geld kan lenen bij de kredietunie.”