

[Michiel Werkman](#)

Een kredietunie oprichten is geen sinecure

Gepubliceerd op 23 juni 2015

Gestapeld financieren is hot. In dat kader is er verspreid over het land sprake van groeiend enthousiasme voor het kredietunie concept. De tijd lijkt ook meer en meer rijp voor deze vorm van duurzaam of maatschappelijk ondernemen. Bedrijven met een kredietvraag tot 250.000 euro zijn er voldoende. Gemotiveerde ondernemers en bankiers in ruste met een overschot aan geld en beschikbare tijd ook. De uitdaging is dat relevante netwerkpartners lokaal samenwerken om een volwaardig en betrouwbaar spaar- en kredietbedrijf op poten te zetten. Wie helpt mee?

In april jl. is de Wet Toezicht Kredietunies (WTK) door de Eerste Kamer geaccepteerd. Het staat kredietcoöperaties nu vrij om zonder bankvergunning, via een gezamenlijke kas, tot maximaal 10 miljoen*1) euro spaargeld van ondernemers aan te trekken. Dat spaargeld wordt vooral weer uitgeleend aan kredietwaardige klein-zakelijke ondernemingen die, zoals bekend, worstelen met de toegang tot bankfinanciering. Het oprichten en exploiteren van zo'n kredietunie vereist bundeling van maatschappelijke betrokkenheid, ondernemerschap, ervaring en expertise in bedrijfsfinanciering bij de initiatiefnemers. Not-for-profit Kredietunies worden grotendeels door vrijwilligers geïnitieerd en geleid. Vrijwilligers maar geen amateurs. Het opzetten van een kredietunie is niets anders dan het opzetten van een nieuw bedrijf. Door samenwerkende professionals.

Het initiatief tot het oprichten van een kredietunie wordt in de praktijk vaak genomen door een branchevereniging of door enkele gemotiveerde lokale ondernemers met een oud-bankier en een accountant of notaris in ruste. Samen met professionele kredietspecialisten, juristen en andere maatschappelijk betrokkenen richten zij zo'n kredietcoöperatie als nieuw bedrijf op en zij dragen zorg voor de continuïteit. Uit hun midden worden de vrijwilligers voor het Bestuur, de Raad van Toezicht en een Raad van Advies aangezocht. Zij installeren een kredietcommissie die zich een professionele mening vormt over de ondernemerscapaciteiten, over het plan en de risico's van kredietvragers. Betaalde functionarissen worden pas in latere instantie (part time) ingehuurd tegen een vergoeding voor kredietbeoordeling en -administratie en secretariaat.

In elk geval moeten er altijd specialisten met kennis van bedrijfsfinancieringen aan verbonden worden. Opvallend vaak zijn dat ex-medewerkers van Rabobanken maar lang niet altijd. Meestal participeren die in de rol van oprichter, bestuurder en/of als geldschieter. De initiatiefnemers moeten over een goede reputatie beschikken en ze zijn vaak tot op zekere hoogte financieel onafhankelijk. Het is absoluut noodzakelijk dat initiatiefnemers, zeker in aanvang, flink wat tijd kunnen vrijmaken voor de oprichting en de fondsenwerving. Daarvoor moeten zij onderling goed kunnen samenwerken en als initiatiefgroep over een uitgebreid lokaal sociaal-zakelijk én politiek relatiernetwerk beschikken.

Menig oud-ondernemer investeert zelf vaak al risicovol in één of meer andere bedrijven. Kredietunie initiatiefnemers en hun leden blijken echter niet primair door rendement gedreven. Zij tonen zich vooral gemotiveerd door het leveren van een maatschappelijke bijdrage. In dit geval hun inzet voor het toegankelijk maken en houden van krediet voor de actieve lokale klein-zakelijke ondernemers.

Wat hen daarnaast aanspreekt is de combinatie van de vergroting van hun netwerk en het realiseren van enige mate van risicospreiding met elkaars spaargelden via de gezamenlijke spaarkas van de coöperatie. Precies zoals [W.F. Raiffeisen](#) dat zo'n 150 jaar geleden succesvol in Duitsland lanceerde.

Samenwerkende ondernemers met belangstelling voor maatschappelijk verantwoord handelen die elkaar qua ervaring en competenties aanvullen, die over veel tijd beschikken en een uitgebreid netwerk hebben. Dát zijn in de praktijk de belangrijkste basisvoorwaarden voor succes. Dat blijkt relevant om een van de eerste hobbels te nemen: het organiseren van funding tussen de 50.000 en 100.000 euro voor de opstart- en aanloopkosten. Maar ook om daarvoor sponsoring los te krijgen en om snel een brede ledenbasis van spaarders op te bouwen. Daarnaast moet marketing en communicatie vorm worden gegeven. Er moet een adequate administratie worden ingericht etc. etc.

Kortom, er wordt een serieus bedrijf opgericht. De inzet van de initiatiefgroep en actieve leden bepaalt of er een levensvatbaar en op continuïteit gericht financieringsbedrijf tot stand komt dat bewust omgaat met het spaargeld én met de kredietrisico's. Bestuur en leden moeten daar samen de schouders onder zetten.

In de praktijk lijkt het eenvoudiger om tot een door een branchevereniging geïnitieerde (zg. sectorale) kredietunie te komen. Branchevereniging leveren er in eigen kring toegevoegde waarde mee en men kan er sector experts, mensen en middelen voor vrijmaken. Geïnteresseerde ondernemers wenden zich daartoe het beste tot hun eigen branchevereniging.

Bij regionale kredietunies bouwen de ondernemers het met elkaar op. Valkuilen daarbij zijn een te smalle initiatiefgroep of dat vooral enthousiaste zzp'ers toetreden die er onvoldoende structureel tijd voor kunnen vrijmaken. Actieve ondernemers, zzp'ers en consultants vormen belangrijke bouwstenen voor zowel de initiatiefgroep als binnen de ledenbasis. Voor snelheid en continuïteit kan zo'n project beter worden gedragen via samenwerking van goed bekend staande lokale ondernemers in ruste.

Wie actief een bijdrage wil leveren om het mkb op deze sympathieke wijze aan nieuwe extra financieringsbronnen te helpen of om een van de bestaande 162 lokale projecten tot een succes te maken is van harte welkom.

Voor meer informatie zie: de [Vereniging van Kredietunies in Nederland \(VKN\)](#)

*1) Boven de 10 miljoen is er sprake van een intensievere vorm van toezicht en boven de 100 miljoen is een bankvergunning vereist.



[Michiel Werkman](#) - [Insparco](#)

Michiel Werkman is voormalig zakelijk bankier. Sinds 2012 staat hij als onafhankelijk business consultant MKB ondernemers bij in financierings- en derivatenkwesties. Michiel is gastdocent, auteur & uitgever van het boek 'Rotbanken', waarin hij ondernemers leert 'de "taal" van geldschietters te spreken'. Voorts is hij mede-oprichter van de Coöperatieve Kredietunie Stad Amsterdam en projectleider bij de Vereniging Kredietunies in Nederland.