



[Michiel Werkman](#)

MKB business consultant, columnist en schrijver van het boek 'Rotbanken', directeur De Kredietunie bv

Wie bouwt er mee aan ‘retro-boerenleenbanken’?

Sep 9, 2015

Gestapeld financieren is hot. In dat kader is er in het hele land ook sprake van groeiend enthousiasme voor kredietunies. De tijd lijkt ook steeds meer rijp voor deze vorm van maatschappelijk ondernemen. Bedrijven met een kredietvraag tot 250.000 euro zijn er voldoende. Gemotiveerde ondernemers en experts in financieringen met een overschot aan geld en beschikbare tijd ook. De uitdaging is dat relevante netwerkpartners lokaal samenwerken om volwaardige en betrouwbare spaar- en kredietbedrijven op te zetten. Wie bouwt er mee?

In april jl. is de Wet Toezicht Kredietunies (WTK) door de Eerste Kamer geaccepteerd. Het staat kredietunies nu vrij om zonder AFM vergunning of bankvergunning tot maximaal 10 miljoen*1) euro spaargeld van ondernemers aan te trekken. Dat gezamenlijke spaargeld van alle leden wordt, vanuit de coöperatiekas, uitgeleend aan kredietwaardige klein-zakelijke ondernemingen die, zoals bekend, worstelen met de toegang tot bankfinanciering.

Het oprichten en exploiteren van zo'n kredietunie vereist wel bundeling van maatschappelijk betrokken (oud-) ondernemers plus ervaring en expertise in bedrijfsfinancieringen. Echte kredietunies zijn not-for-profit en worden grotendeels door vrijwilligers geïnitieerd en geleid. *Vrijwilligers* maar geen amateurs! Het opzetten van een kredietunie is het oprichten van een serieus bedrijf door samenwerkende professionals.

Het initiatief tot het oprichten van een kredietunie wordt in de praktijk meestal genomen door een branchevereniging, een ondernemersvereniging of door individuele gemotiveerde lokale ondernemers samen met een oud-financier en een voormalig accountant of notaris in ruste. Samen met professionele krediet specialisten en andere maatschappelijk betrokkenen richten zij zo'n kredietcoöperatie 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 investeringsplan en over de risico's van kredietvragers. Betaalde functionarissen worden eventueel in latere instantie (part time) ingehuurd tegen een vergoeding voor kredietbeoordeling, kredietadministratie en secretariaat.

In elk geval vergt het altijd ervaren ondernemers om aanvragers te beoordelen en te coachen en moeten er specialisten met kennis van bedrijfsfinancieringen betrokken zijn. Opvallend vaak zijn dat ex-medewerkers van Rabobanken maar lang niet altijd. Meestal participeren zij 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 noodzakelijk dat zij, zeker bij aanvang, behoorlijk wat tijd kunnen vrijmaken voor de leden- en de fondsenwerving. En ze moeten onderling goed kunnen samenwerken en als initiatiefgroep over een uitgebreid lokaal sociaal-zakelijk én politiek relatienetwerk beschikken.

Menig oud-ondernemer investeert zelf vaak al risicovol in andere bedrijven. Eén op één als private investeerder of wat meer gespreid via bijvoorbeeld crowdfunding. Kredietunie initiatiefnemers en geldschietters tonen zich vooral gemotiveerd door het leveren van een maatschappelijke bijdrage. Zij blijken niet primair door rendement gedreven. Hun motivatie is vooral het toegankelijk maken en houden van krediet + advies voor actieve klein-zakelijke lokale ondernemers. Wat hen daarnaast aanspreekt is het toegankelijk maken en het vergroten van hun zakelijke netwerk in combinatie met en het realiseren van enige mate van risicospreiding met hun spaargeld via de gezamenlijke spaarkas in de coöperatie. Precies zoals [W.F. Raiffeisen](#) dat zo'n 150 jaar geleden succesvol in Duitsland lanceerde. Vandaar ook de geuzennaam: retro-boerenleenbanken.

Maatschappelijk betrokken ondernemers die elkaar qua ervaring en competenties aanvullen, die over de nodige tijd beschikken en een uitgebreid netwerk hebben. Dát zijn in de praktijk de belangrijkste basisvoorwaarden voor succes. Dat blijkt ook relevant om een van de eerste hobbels te nemen: het organiseren van tussen de 50.000 en 100.000 euro aan funding voor opstart- en aanloopkosten. Daarvoor moeten sponsoring en/of subsidies losgekregen worden om daarna snel een brede ledenbasis van spaarders op te kunnen bouwen. Ook moet marketing en communicatie vorm worden gegeven en er dient een adequate administratie worden ingericht etc. etc.

Kortom, er wordt een serieus spaar- en kredietbedrijf opgericht conform de wet WTK volgens internationaal geaccepteerde WOCCU richtlijnen voor credit unions. De inzet van de initiatiefgroep en actieve leden bepaalt hoe snel dat levensvatbaar en op continuïteit gericht tot stand komt en of er bewust wordt omgegaan met het spaargeld én met de kredietrisico's. Er is al de nodige lokale ervaring en landelijke ondersteuning beschikbaar maar het is aan lokale bestuurders en leden om daar met elkaar de schouders onder te zetten. Allemaal samen want zoals het in een echte kredietunie betaamt, delen zij met elkaar zowel het rendement als het risico.

In de praktijk blijkt het wat 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 zowel sector experts als mensen en middelen voor vrijmaken. Geïnteresseerde ondernemers wenden zich daartoe het beste eerst tot hun eigen branchevereniging.

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

Het aantal echte kredietunies neemt sinds april jl. vlot toe. Maar het kan nog veel sneller. Wie een bijdrage wil leveren om het mkb op deze sympathieke wijze aan nieuwe extra financieringsbronnen te helpen of om een van de inmiddels 192 lokale projecten tot een succes te helpen maken kijkt voor meer informatie op: [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, consultant bij [Insparco](#) en directeur bij [De Kredietunie bv](#), is voormalig zakelijk bankier, columnist, spreker en schrijver van het handboek voor ondernemers: '[Rotbanken](#)'.