

# Kredietunie geeft een kontje in het krimpgebied

## ACHTERGROND

Hoe stimuleer je de economie in een aardbevings- en krimpregio als de bank niet thuis geeft? De Economic Board Groningen werkt samen met de Kredietunie Eemsregio. Hulp voor en door ondernemers: het werkt.

ERIK VAN DER VEEN

Een slager, een IT-specialist, een installateur, een winkelier. Het zijn heel verschillende ondernemers, maar ze hebben één ding gemeen. Of eigenlijk twee dingen. Eén: ze zijn nu nog klein, maar hebben stuk voor stuk de ambitie én potentie om te groeien. En twee: daarbij krijgen ze een kontje van collega-ondernemers.

Ondernemers helpen ondernemers: dat was vorig jaar het idee achter de oprichting van de coöperatieve vereniging Kredietunie Eemsregio. Veertig ondernemers legden samen 150.000 euro bij elkaar om beginnende collega's op weg te helpen met een lening in een tijd waarin het midden- en kleinbedrijf zo goed als geen geld meer los krijgt bij de banken.

Acht ondernemers in de gemeenten Delfzijl, Appingedam, Eemshaven en Loppersum kregen inmid-

### 'Nieuw perspectief voor het gebied begint bij werk'

dels een lening, zegt Edske Smit, die als penningmeester over de pot waakt bij de Kredietunie Eemsregio. In totaal is nu twee ton 'weggezet'. Daarmee zijn volgens Smit tien volledige arbeidsplaatsen behouden of gecreëerd, bij een waaier aan mkb'ers in de regio.

Dat was exact de reden waarom de Economic Board Groningen deze zomer in de kredietunie stapte met een lening van 500.000 euro. Nog een half miljoen kreeg de Kredietunie Groningen. Beide 'onderlinge' ondernemersbanken' doen volgens EGB-directeur Marco Smit precies

waarvoor zijn club is opgericht: het versterken van de economie in het aardbevingsgebied. Daarvoor is de komende vijf jaar 97,5 miljoen euro te verdelen van de NAM en de provincie Groningen.

„Wij hebben geen voorkeur”, zegt penningmeester Smit over de bonte kredietportefeuille van 'zijn' unie. „Wij kijken: is het een goeie ondernemer? Zo ja, dan gaan we met elkaar in de slag. Alleen als we denken dat er voor een bepaalde branche betere kredietverstrekkers zijn dan wij, verwijzen we door. We doen bijvoorbeeld niks in de horeca: daar zijn heel goede crowdfundsters voor.”

Ondernemers die aankloppen voor een lening gaan door een stevig beoordelingstraject voordat de kredietcommissie het licht op groen zet. Dat is niet hetzelfde als een heel lang traject, zegt Smit. „In negen van de tien gevallen kennen wij de ondernemer al. Is het niet rechtstreeks, dan wel via een van de ondernemers in ons netwerk. Je opereert in dezelfde regio, dus je komt elkaar ook tegen. Daardoor kan je vrij snel inschatten wat voor vlees je zakelijk in de kuip hebt.”

De Kredietunie richt zich op het gebied waar de zakenbanken de vingers niet meer aan branden. De ondergrens ligt bij aanvragen van 25.000 euro en de leningen kunnen oplopen tot 2,5 ton. „Daarboven wordt het voor de bank weer commercieel interessant”, zegt voormalig ABN-man Smit. Hij snapt de terughoudendheid bij zijn oud-collega's wel: „Het is niet per se onwil. De banken zitten ook klem tussen de kapitaalisen van de toezichhouder en het rendement dat de aandeelhouders willen zien.”

Bij de kredietunie gaat de kraan misschien wat soepeler open en wordt ook wat welwillender en creatiever met de ondernemers meegeacht. Maar ze worden gewoon volgens normale zakelijke normen beoordeeld en betalen een 'marktcon-



Kredietunie-penningmeester Edske Smit en 'sponsor' Marco Smit (links) van Economic Board Groningen: vijf maanden, acht leningen, tien banen. FOTO'S JAN ZEEMAN

## Twee kredietunies zijn al los, nog drie zijn er in de maak

Buiten de Eemsregio en de Stad zijn er in de provincie Groningen nog drie kredietunies in de maak. Het verst is de Kredietunie Veenkoloniën & Oostermoer, initiatieven in het Oldambt en Westerkwartier zijn nog in de oriënterende fase.

De initiatiefgroep in de Veenkoloniën wil volgens woordvoerder Remco van Suchtelen in januari uit de startblokken met de fondsenwerving in de regio Stadskanaal/Veendam en de Drentse Monden. Hij verwacht dat zijn coöperatie eerste kredieten in het tweede kwartaal van volgend jaar kunnen worden verstrekt.

In Winschoten laat de oprichting van de Kredietunie Oldambt volgens woordvoerder Hein Hilariides nog zeker een halfjaar op zich wachten.

Meer informatie op: [www.dekredietunie.nl](http://www.dekredietunie.nl)  
[www.kredietunie-eemsregio.nl](http://www.kredietunie-eemsregio.nl)  
[www.kredietunieg groningen.nl](http://www.kredietunieg groningen.nl)

forme' rente. Om te voorkomen dat ze hun betalingsverplichtingen verdragen, worden ze intensief begeleid. De unie wijst een van haar leden aan als coach en evalueert minstens vier

keer per jaar hoe de zaken ervoor staan, nog vaker als het om starters gaat.

De EBG en Kredietunie zijn tevreden met de resultaten tot dusver en

dus met elkaar. „Zonder het geld van de Economic Board hadden we dit niet kunnen doen”, zegt Smit. Zijn achternaamgenoot bij de EBG twijfelt er niet aan dat de samenwerking

een vervolg krijgt. „Als Edske het geld heeft weggezet, komt er gewoon nog een half miljoen op tafel.”

De kredietunie laat volgens de EBG-directeur zien dat Noord-Gro-

ningen wel degelijk economisch perspectief heeft. „Het zijn hier niet alleen maar rottige verhalen over krimp en aardbevingsellende. Juist de enorme slag die we moeten ma-

ken om alle huizen bevingsbestendig te maken, biedt kansen om de economie te versterken. We onderzoeken nu bijvoorbeeld ook of we de materialen die nodig zijn voor die

bouwgolf, in eigen regio kunnen produceren. Want uiteindelijk draait alles om banen. Nieuw perspectief voor het gebied begint bij werk voor de mensen die er wonen.”

## 'Je merkt dat je met ondernemers aan tafel zit'

Eigenlijk was het al jaren een droom: een eigen winkel. Maar er was een kleine ramp voor nodig voor Miranda Mud er werk van durfde maken. In augustus belandde ze op straat toen haar werkgever de baby- en jeugdmodezaak sloot waar ze vijftien jaar had gewerkt. Op 1 oktober opende ze haar eigen Muddies Kids Fashion in hartje Appingedam.

Dat was haar zonder de Kredietunie Eemsregio niet gelukt, zegt de kersverse ondernemster. „De week na mijn ontslag zat ik al bij de eerste banken over mijn ondernemingsplan te praten.” Maar helaas: de geldkraan ging nergens open. „Zodra het woord detailhandel valt, ben je kans-

loos. Geen bank die de vingers daar nog aan brandt.”

Hoe anders was dat bij de Kredietunie. Na een onsuccesvol rondje langs de banken schoof Mud eind augustus voor het eerst aan om haar plannen door te spreken. Vanaf dat moment ging het snel, zegt de ondernemster. Met een lening van 40.000 euro kon ze haar winkel inrichten.

„De houding bij de Kredietunie is menselijker dan bij de bank”, zegt Mud. „Ze kijken niet alleen naar het rendement dat er valt te halen, maar ook naar het maatschappelijk belang. Als dit niet was gelukt, had ik nu werkloos thuisgezeten. Dat telt ook mee. En je merkt dat je met on-

dernemers aan tafel zit. Ze beslissen snel. Is het levensvatbaar? Dan gaat het door.”

Ze runt de winkel vooralsnog in haar eentje, maar ze sluit niet uit dat er in de toekomst nog een plekje in het verschieft ligt voor een van haar voormalige collega's. „Als de omzet het toelaat, waarom niet.” Tot dusver lopen de zaken als een trein, zegt ze enthousiast. „Dit is precies de goede tijd om te beginnen: iedereen moet nu een nieuwe winterjas. Dat belang zagen ze bij de Kredietunie ook meteen. Er zat haast achter. Als ik pas met de wintercollectie kom als het al uitverkoop is, ben ik te laat. Over dat soort dingen denken ze heel actief mee.”



Miranda Mud (rechts) met een klant: „Precies de goede tijd om te beginnen.”

## 'De bank wil zijn risico drievoudig afdekken'

De verlichting moet nog worden opgehangen, maar een rode brandweerwagen staat al te wachten op de eerste cursisten. Frans Renkema leidt trots rond in de nieuwe trainingshal die hij in de Eemshaven heeft gebouwd voor zijn bedrijf Alert, specialist in brandveiligheid.

Straks komen hier jaarlijkse enkele honderden werknemers oefenen. Bedrijfsopleidingen, vooral uit de chemie-, olie- en gassector en de agrarische industrie, maar uit ook de zorg, hebben ieder jaar een verplichte herhalingscursus om hun kennis op te frissen.

Met de nieuwe hal springt Alert in op deze groeiemarkt. Het bedrijf geeft

al langer veiligheidstrainingen bij zijn bakermat en hoofdvestiging in Delfzijl, maar in de Eemshaven is ruimte om dat nog fors op te voeren. „Laatst hadden we al een groepje enthousiaste bhv'ers van een zorgcentrum. Die dames trainen normaal op de parkeerplaats.”

De Kredietunie Eemsregio gaf een krediet van 25.000 euro voor de hal. Het enige geld dat Alert leende op een investering van in totaal een half miljoen in zowel de Eemshaven als Delfzijl, zegt Renkema. „Verder doen we alles uit eigen middelen betalen.”

Een bewuste keus, zegt de ondernemer. „De banken willen het risico op hun financieringen drievoudig afdekken. Dan geef je dus ook je pri-

véhuis in onderpand. Dat zie ik niet zitten.” Bij de Kredietunie gaf de snelle groei van Alert wel voldoende vertrouwen. Sinds hij zijn bedrijf in 1999 begon, verdrievoudigde Renkema de omzet tot bijna 2 miljoen. Er staan veertig man op de loonlijst.

Om de groei erin te houden, kijkt Renkema ook met een schuin oog naar de veranderende belastingregels. Bedrijfsuitjes worden fiscaal minder aantrekkelijk voor werkgevers, maar personeelsopleidingen blijven volledig aftrekbaar. Trainen in de Eemshaven moet daarom ook 'fun' worden. „Door beide te combineren, kan een bedrijf straks nog iets leukers voor werknemers doen, zonder dat het bergen geld kost.”



Frans Renkema gooit de deuren open: laat de cursisten nu maar komen.