

Financiering voor het MKB en de ZZP'er

Meer dan lenen van een bank

Klaas Molenaar, lectoraat Financial Inclusion and New Entrepreneurship



let's change
YOU. US. THE WORLD.

DE HAAGSE
HOGESCHOOL

Financiering voor het MKB en de ZZP'er

Meer dan lenen van een bank

Klaas Molenaar
De Haagse Hogeschool
Lectoraat Financial Inclusion and New Entrepreneurship

Lectoraat Financial Inclusion and New Entrepreneurship
Copyright © 2017

Uitgever: De Haagse Hogeschool
Druk: OBT BV
Vormgeving: De Haagse Hogeschool

Redactieadres

Postbus 13336
2501 EH DEN HAAG

Informatie

Ben je op zoek naar meer informatie over het lectoraat FINE?
Je kunt je vraag of opmerking mailen naar: BFM-lectoraten@hhs.nl
of tijdens kantooruren bellen naar 070 - 445 70 19.

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, door middel van druk,
fotokopieën, geautomatiseerde gegevensbestanden of op welke andere wijze
ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Op het evenement Meedoen Geld(t)?, in 2016 georganiseerd door het lectoraat Financial Inclusion and New Entrepreneurship (FINE) van De Haagse Hogeschool, is een boekje uitgedeeld met een algemeen overzicht van een aantal (nieuwe) vormen van financiering voor het midden- en kleinbedrijf en zelfstandigen in Nederland. De deelnemers stelden het op prijs om een breder overzicht te krijgen van de diverse – bestaande en opkomende – vormen van formele en informele maar ook alternatieve en nieuwe vormen van financiering voor het MKB, of voor de zelfstandige zonder of met personeel (ZZP/ ZMP) , en niet-registreerde ondernemende mensen.

Studenten hebben regelmatig laten blijken dat zij zich willen oriënteren op de nieuwe, alternatieve vormen van financiering en de implicaties daarvan op bedrijven. Dit overzicht geeft hen maar ook docenten én (startende) ondernemers informatie over het bestaan, de mogelijkheden en werkwijze van verschillende bestaande en opkomende financieringsinstrumenten en spelers in de markt.

Deze handleiding stelt de student in staat zich een beeld te vormen van de diverse financieringsmogelijkheden voor het MKB of voor de ZZP'er of ZMP'er. Kennis nemen van de verschillende vormen is de eerste stap naar het ontwikkelen van een systeem waarin de MKB'er of ZZP'er/ ZMP'er de juiste mix van financiering kan verkrijgen. Als de student later misschien zelf aan de slag wil gaan in een onderneming, heeft hij of zij baat bij een bredere kijk op financieringsmogelijkheden. En als de student komt te werken bij financiële dienstverleners of adviesbureaus is het belangrijk dat hij of zij goed in staat is om samenwerking met anderen te zoeken. Op die manier kunnen ondernemers de juiste mix van financiële diensten ontvangen.

Het boek is mede gebaseerd op ons onderzoek in 2017 naar de ontwikkelingen bij de bestaande banken in Nederland, geleid door Richard van der Linde. Ook is dankbaar gebruikgemaakt van de uitkomsten van deelonderzoeken die zijn uitgevoerd door studenten aan de HHs over de geschiedenis van banken in Nederland (Fabian van Hagen) en hun dienstverlening (Zulikha Hesam).

Klaas Molenaar,
lector Financial Inclusion and New Entrepreneurship
december 2017

INHOUD

Inhoud

HET LANDSCHAP VERANDERT	9
DEEL 1 ZO DEDEN WE DAT VROEGER	
1 EERST EIGEN GELD EN DAN DE BANK	14
1.1 Welke banklening?	17
1.2 Lenen kost geld	17
2 IS ELKE BANK ANDERS?	20
2.1 Handelsbelangen	22
i. ABN AMRO – de staat was al grootaandeelhouder	22
ii. Van Lanschot Bankiers – de familie krijgt minder te zeggen	23
2.2 Solidariteit	23
i. Rabobank – ooit een echte coöperatie	24
ii. Volksbank – eerst van de vakbonden, nu van de staat	24
2.3 Focus op speciale groepen	25
i. ING Bank – gebouwd op doelgroepgerichte pilaren	26
ii. Triodos Bank – de klant wikt, de stichting beschikt	27
2.4 Online dienstverlening	27
i. Knab – de online dochter van Aegon	27
ii. Bunq – IT-bank in handen van één persoon	28
2.5 Verdwenen invloed	28
3 OOK VAAK GEBRUIKT TER FINANCIERING	30
3.1 Garanties	30
i. B(B)MKB – De staat die borg staat	31
ii. Voorwaarden en kosten	31
3.2 Factoring en leasing	32
i. De rekening als onderpand	32
ii. Huren dan maar	33
4 DOOR DE BOMEN HET BOS WEL BLIJVEN ZIEN	34
DEEL 2 EN NU: MEERDERE WEGEN LEIDEN NAAR GELD	
5 FINANCIERING VOOR DE ZELFSTANDIG ONDERNEMER VANUIT EEN UITKERING	37
i. Een modulair programma	37
ii. Kosten en baten	39
iii. Bijzonderheden en trends	40

6	MICROFINANCIERING, OOK IN NEDERLAND	41
	i. Van microkrediet naar financial inclusion	41
	ii. Microfinanciering herondekt	42
	iii. Van ontwikkelingslanden naar Europa/Nederland	43
	iv. De microfinanciering van Qredits	45
	v. Ook microfinanciering kost geld	46
7	HET INTERNET BRENGT GELD EN MENSEN BIJ ELKAAR	47
7.1	Crowdfunding – een nieuwe manier om iets ouds te doen	47
	i. Vormen van crowdfunding	48
	ii. Hoe kom je bij de crowd?	49
	iii. Kosten voor de (startende) ondernemer	51
7.2	Onder gelijkenen...	52
	i. Rechtstreeks lenen en investeren	52
	ii. Kosten voor P2P	53
	iii. Ook peers lopen risico's	53
8	LATEN WE HET ZELF DOEN	54
8.1	Kredietunies – van, voor en door ondernemers	54
	i. Wat is een (typische) kredietunie?	55
	ii. Twee modellen	56
	iii. Twee organisaties die kredietunies propageren	57
	iv. Ook kredietunies kosten geld	58
8.2	Broodfondsen	59
	i. Wat is een typisch broodfonds?	60
	ii. Wie propageren broodfondsen?	62
	iii. Broodfondsen in cijfers	62
9	NOG INFORMELE(RE) VORMEN	64
10	SPECIALE MKB-FONDSEN	67
11	FINTECH MAAKT HET NOG MOOIER...	68
	MISSCHIEN GAAT HET WEL OM MEER DAN GELD ALLEEN...	69
	BRONNEN	71
	OVER DE SCHRIJVER	72

Tabellen en figuren

Tabel 1	Ondernemingen en ondernemers en relatie financiële instellingen	11
Tabel 2	Banken in Nederland voor het MKB en zelfstandigen	15
Tabel 3	Banken en kosten voor rekening-courant en (bedrijfs)leningen	18
Tabel 4	Banken en kosten voor gebruik betaaldiensten	19
Tabel 5	De invloed van grootaandeelhouders in banken in Nederland	29
Tabel 6	BMKB en kosten	32
Tabel 7	Bedrijfskapitaal lenen als (startende) zelfstandige in 2016	38
Tabel 8	Gemiddelde kosten Bbz per starter	39
Tabel 9	Kosten voor leningen van Qredits (2017)	46
Tabel 10	Verschillende schenkingsniveaus in broodfondsen	61
Figuur 1	De ondernemende mens en ondernemers, een visualisatie	10
Figuur 2	Van eigen geld naar financieringsmix	14
Figuur 3	Standaardindeling banken	16
Figuur 4	Het crowdfundingproces – de partner	49
Figuur 5	Broodfondsen in Nederland	63
Figuur 6	Functioneren van een CAF-groep	65

HET LANDSCHAP VERANDERT

Het landschap verandert

De Financieringsmonitor (Panteia, 2017) rapporteert dat 20% van de bestaande bedrijven met ten minste 2 werkzame personen (dus de zelfstandigen zonder personeel - ZZP - en de starters niet meegerekend) zich in de tweede helft van 2016 heeft georiënteerd op het verkrijgen van externe financiering. Zij waren vooral op zoek naar leningen van banken. Daarnaast waren leasing en factoring een optie. Dat wil zeggen dat ze de mogelijkheid hebben onderzocht of het verkrijgen van externe financiering de positie van het bedrijf zou kunnen versterken. Van hen dient ongeveer 80% een aanvraag voor externe financiering in, waarvan weer ongeveer 80% ook daadwerkelijk deze financiering verkrijgt, oftewel 15%. Een relatief klein deel verkrijgt dus leningen van banken, wier deel van de markt dus afneemt. Maar we kunnen ook constateren dat dit percentage geleidelijk aan terugloopt en dat tegelijkertijd *alternatieve* vormen van financiering terrein winnen.¹

Het woord alternatief kent vele interpretaties. Zo wordt het vaak gebruikt om aan te duiden dat iets 'afwijkend' of 'anders' is. Maar waar moeten we dan aan denken? Aan afwijkend gedrag? Van Dale vertelt ons dat 'alternatief' verwijst naar "... *andere mogelijkheid dan de gelijke, niet volgens het gebruik of heersende normen*".

Hebben alternatieve financieringsvormen ook te maken met het verlaten van 'de gebaande paden'? Weg van wat we in het algemeen als 'gewoon' beschouwen? Als financiering van en voor het midden- en kleinbedrijf (MKB) via banken loopt, is dat gewoon? Klaarblijkelijk wel, want als we op het internet zoeken op het woord 'alternatieve financiering' vertelt de Kamer van Koophandel de argeloze lezer dat er "... *in aanvulling op banken alternatieve financiers zijn die nieuwe financieringsvormen aanbieden...*". Daarop volgt een opsomming van alternatieve vormen: familie en vrienden, overheidssubsidies, crowdfunding, business angels, ketenfinanciering, kredietunies, strategische partners/informele investeerders, microkrediet, factoring, leasing, venture capital-fondsen, seed-fondsen, NPEX (MKB-beurs), participatie-maatschappijen of FinTechs. Allemaal anders dan de banken, en dus (een) alternatief...

Maar we kunnen daar ook anders naar kijken. In de technische wereld, ten slotte, stelt men dat alternatief naar een *keuzemogelijkheid* verwijst.² En dat is wellicht waar het ook op het gebied van financiering echt om draait: überhaupt kunnen kiezen welke vormen geschikt zijn.

Tijd om eens na te gaan wat de financieringsmogelijkheden zijn voor kleine en middelgrote ondernemers (MKB'ers) en zelfstandigen zonder en met personeel (ZZP'ers en ZMP'ers), bestaand en startend. Wat zijn de opties en wat is geschikt?

Toegang tot (extern) geld stelt mensen in staat hun talenten te benutten en hun ideeën om te zetten in bedrijfsplannen. Dankzij extern geld kunnen zij daadwerkelijk een onderneming opzetten of als (hybride) zelfstandige aan de slag gaan. Dat kan op fulltime- of parttimebasis, met tussenpozen (op intermitterende wijze) of als hybride ondernemer. Kortom, toegang tot (extern) geld is van cruciaal belang voor ondernemers en ondernemende mensen. Door die toegang kunnen zij namelijk volwaardig deelnemen aan de samenleving en van toegevoegde waarde zijn.

1 Zie ook *Doing Business 2018: Reforming to Create Jobs*, World Bank Group

2 <http://www.techniekin nederland.nl/nl/index.php?title=Begrippenlijst>

Zowel in Nederland als in de rest van Europa zijn grote veranderingen gaande: op de arbeidsmarkt, in organisaties, bij mensen zelf en in de relatie mens/organisatie. Door onze huidige manier van denken blijft het (nuttige) effect van die veranderingen soms nog beperkt. Dat heeft ook te maken met de manier waarop we zaken organiseren, regelen en reguleren (via wet- en regelgeving). Maar het zijn allemaal veranderingen die om oplossingen, kennis en inzicht vragen. Kennis en inzicht die we niet alleen lokaal kunnen verkrijgen, maar ook voorbij onze grens.

Neem de arbeidsmarkt. Die is de laatste decennia sterk veranderd. *Lifetime (self)-employment* en *lifetime unemployment* verdwijnen geleidelijk aan. Ze worden vervangen door verschillende vormen van hybride, parttime en intermitterend (zelfstandig) werk. Nieuwe vormen die nauw aansluiten op het hedendaags gedrag en de houding van mensen. Want ook die veranderen: mensen worden mondiger, zijn vaak beter geïnformeerd en stellen zich ondernemender op. Bovendien is de huidige groep ondernemers gevarieerder qua samenstelling. Het is niet meer één speciale groep. Ondernemen wordt door iedereen nu als een serieuze optie voor werk of zelfontplooiing gezien, zelfs al tijdens school en studie, als lichamelijk gehandicapte, als migrant of zelfs nog tijdens het pensioen (OECD, 2017).

Tegenwoordig is de groep zelfstandigen en ondernemers³ dus nog diverser van samenstelling. We kunnen de groep dan ook niet langer met eenduidige definities beschrijven. In figuur 1 is de categorie MKB-ondernemer nader onderverdeeld in ondernemers met overlevingsactiviteiten, ZZP'ers, micro-ondernemers en kleine of middelgrote ondernemers. Elk van die subgroepen heeft haar eigen financieringsbehoeften, die ook nog veranderen naarmate een idee wordt omgezet in een echte start en een bedrijf zich al dan niet verder ontwikkelt.

Figuur 1 De ondernemende mens en ondernemers, een visualisatie



Bron: Lessik en Farbman (Gosses, 1989), aangepast door auteur (Molenaar N., 2016)

3 Waar in deze handleiding 'ondernemer' staat, kan ook 'onderneemster' gelezen worden.

Financiële organisaties kunnen én willen niet iedereen als klant hebben. Zij proberen zich te richten op specifieke doelgroepen en passen hun producten en diensten daarop aan. Deze specialisatie kan leiden tot effectieve en efficiënte dienstverlening. En specifieke doelgroepen voelen zich ook beter thuis bij organisaties die uitstralen dat zij juist hen als klant willen. De laatste decennia zijn zo steeds meer gespecialiseerde organisaties ontstaan, allemaal met diensten gericht op specifieke klantgroepen (zie tabel 1).

Tabel 1 Ondernemingen en ondernemers en relatie financiële instellingen

Omvang onderneming	Focus van de ondernemer/eigenaar	Type ondernemer	Financiële instellingen
Middelgroot bedrijf 50-250 werknemers Officieel geregistreerd Diverse eigenaren ⁴	Gericht op winst en groei	Investeerder Manager en Ondernemer	(Algemene) Banken
Klein bedrijf 10-50 werknemers Officieel geregistreerd Eén eigenaar	Gericht op werk, groei en continuïteit	Ondernemer	(MKB-)banken IT-based banken
Microbedrijf 1-10 werknemers Eén eigenaar	Gericht op continuïteit en redelijk inkomen	Ondernemer	Gespecialiseerde banken Crowdfunding P2P-lenen
Zelfstandig beroep Eén werknemer (tevens ondernemer/eigenaar)	Gericht op inkomen en (soms) zelfstandigheid	Zelfstandige zonder personeel (ZZP'er)/ ondernemend persoon	Gespecialiseerde financiële instellingen Crowdfunding P2P-lenen
Hybride ondernemer/deeltijdondernemer Aanvullend inkomen genererend/overlevingsactiviteit Vaak parttime, quasi-zelfstandig werkend en veelal ook seizoensgebonden	Gericht op aanvullend gezinsinkomen en overleven	Ondernemende personen (al dan niet geregistreerd)	NGO's met microkrediet-programma's IT-based programma's
Speciale doelgroepen die of als zelfstandige of als (micro-) ondernemer verder willen gaan	Gericht op verwerven van (aanvullend) inkomen	Kunstenaars, vrouwen, jongeren, langdurig werklozen, gehandicapten, uitkerings-gerechtigden	Lokale spaar- en leengroepen Speciale programma's

Bron: *They are not yet seen ... but ... Hybrid Entrepreneurship in a changing society* (Molenaar N., 2016)

4 Behalve bij familiebedrijven – eigendom van één familie, vaak gespreid over diverse familieleden.

Alhoewel de bestaande banken nog altijd de grootste financiers van bedrijven zijn, verandert dit snel. Ondernemers benaderen hen weliswaar nog steeds voor leningen, maar de MKB'ers en ZZP'er blijken steeds meer op zoek te zijn naar nieuwe vormen van financiering. Zij zijn gebaat bij complete pakketten van diensten (met vreemd geld en bijdragen om het eigen vermogen te versterken) met daarnaast ook advies voor, tijdens en na de start. Ook uit cijfers van het jaarlijkse European Alternative Finance Industry-onderzoek van accountantskantoor KPMG en de Universiteit van Cambridge blijkt dat de markt veelzijdiger wordt en dat alternatieve financiering 'volwassen wordt' en dus kansen biedt. (University of Cambridge and EY, 2015). E-commerce: IT, web en internet bieden nieuwe financieringsmogelijkheden; diensten kunnen sneller, goedkoper maar vooral ook anders worden aangeboden. De traditionele aanbieders (zoals banken) kunnen dan weleens verdwijnen.

Ondanks de opkomst en groei van alternatieve financieringsvormen blijken er vele misvattingen te bestaan over deze financieringsvormen. Ondernemers krijgen de indruk dat deze financieringsvormen gemakkelijk te verkrijgen zijn en denken dat de kosten minder zijn. Maar vaak weten ondernemers niet precies hoe deze alternatieve financieringsvormen werken. En weten zij wel hoe deze diensten te benaderen en hoe daar effectief gebruik van te maken? En als ondernemers stapelfinanciering toepassen, weten zij dan om te gaan met de verschillende eisen en voorwaarden van verschillende financiers? Reden genoeg voor ondernemers om zich breder te oriënteren.

Deel 1

ZO DEDEN WE DAT VROEGER

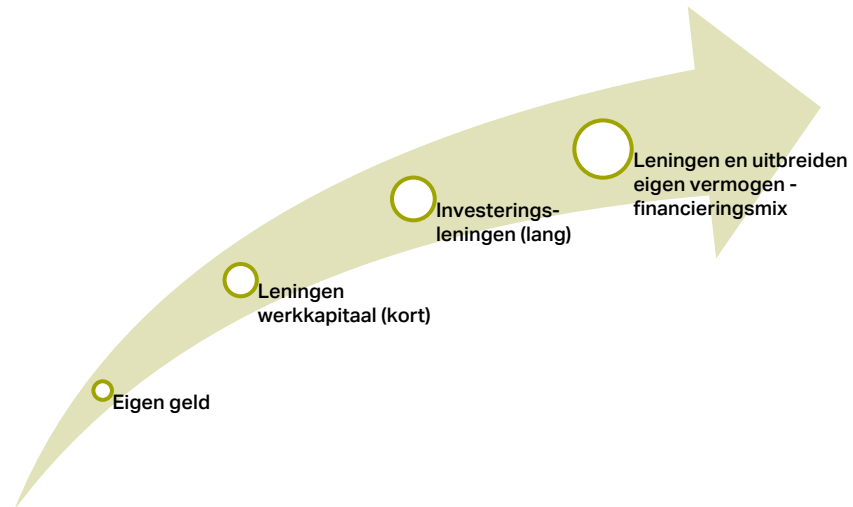
Eigen geld en leningen van banken: dat was de manier waarop het MKB zich traditioneel financierde. Later kwamen daar nog factoring, leasing en garanties bij. In alle systemen speelden banken op een of andere manier wel een centrale rol.

1 EERST EIGEN GELD EN DAN DE BANK

Succesvolle MKB'ers wijzen steevast op het belang van eigen geld eerst: de start van een eigen bedrijf met eigen geld is bijna een garantie op succes. En als het met eigen geld niet lukt, dan kan de ondernemer hopelijk terugvallen op familie en vrienden. Zij kunnen hen de helpende hand toesteken: een schenking, een lening – al dan niet met harde of zachte voorwaarden – of een bedrag dat zij graag omgezet willen zien in een formele deelname in het bedrijf. Pas als dat niet voldoende is, kan men altijd terugvallen op banken.

Vooraf voor investeringen in groei, innovatie en diversificatie heeft het midden- en kleinbedrijf vaak externe financiering nodig.

Figuur 2 Van eigen geld naar financieringsmix



De (oorspronkelijke) kerntaak van een bank was/is niet het uitzetten van leningen, maar het veilig bewaren van spaargeld. De spaarder is afhankelijk van de bank en geeft zijn of haar spaargeld in vertrouwen aan een bank. De bank kan dus over dat geld beschikken, zolang de spaarder het niet opeist. Naast het bewaren van toevertrouwd spaargeld zijn banken het dan ook (tijdelijk) beschikbaar gaan stellen aan derden. Uiteraard zonder dat het spaargeld in gevaar komt; de leningnemer stelt daartoe onderpanden beschikbaar. Zo ontstaat een wederzijdse afhankelijkheid, met de bank als intermediair tussen spaarder/kapitaalinlegger en leningnemer. Die wederzijdse afhankelijkheid heeft lang gewerkt omdat zowel spaarders/kapitaalbezitters, bankinstellingen en leningnemers zich van die wederzijdse afhankelijkheid bewust waren. Kortom, de kerntaak van banken lijkt wel veranderd: het verstrekken van leningen in plaats van het bewaren van spaargeld.

In Nederland spelen banken (nog steeds) een belangrijke rol voor het MKB en ZZP'ers. Zij brengen vraag naar en aanbod van geld samen. Dat doen ze door het verlenen van kredieten aan personen en ondernemingen. Dat lijkt wel de kerntaak van banken, alhoewel ze dat

niet is. Daarnaast faciliteren banken het betalingsverkeer en zorgen ze voor de afhandeling van financiële transacties.⁵ Bovendien willen banken graag aanvullende diensten verkopen aan ondernemers, zoals verzekeringen, garanties of beleggingen. De meest voorkomende diensten – die we ook in deze handleiding behandelen – zijn echter korte en lang(er)lopende leningen.

In 2017 kunnen MKB'ers en ZZP'ers zich wenden tot een beperkt aantal algemene banken zoals ABN AMRO, Rabobank, ING of SNS. Ook kleinere banken met een specifieke (sociale) doelstelling zoals Triodos Bank en ASN Bank kunnen hen van dienst zijn. Toch komt de externe financiering grotendeels van de drie Nederlandse grootbanken: ABN AMRO, ING en Rabobank. Al jaren verstrekken zij ruim 85% van de totale bancaire financiering aan het MKB. De overige banken verstrekken op minder grote schaal financiering aan het MKB. Het aantal Nederlandse banken waar de MKB'er of de ZZP'er zich tot kan richten is dus nogal beperkt. Daarnaast lijken ze veel op elkaar wat betreft hun aangeboden dienstenpakket, ook al hebben ze ieder hun eigen geschiedenis (zie tabel 2).

Tabel 2 Banken in Nederland voor het MKB en zelfstandigen

Naam	Type bank en bijzonderheden	Specifieke MKB-aspecten
Rabobank	Oorspronkelijk een bank op coöperatieve grondslag met direct contact via haar leden (vooral in de agrarische sector); geleidelijk aan meer een algemene bank geworden.	Naast focus op agro-industrie ook gericht op startende ondernemers; geleidelijk aan ook aan het omturnen tot bemiddelaar tussen vermogende mensen en bedrijven die geld zoeken.
ING Bank	Mede ontstaan uit de NMB; in de beginjaren een bank gespecialiseerd in het bedienen van het MKB. ING is nu een algemene bank zonder specifieke focus op het MKB.	Algemeen gericht op het verlenen van een pakket van diensten aan het bedrijfsleven; geen specifieke MKB-focus. Sterk ingezet op digitale dienstverlening en internationaal bedrijfsleven.
ABN AMRO	Oorspronkelijk vooral een handelsbank; richtte zich op alle delen van de samenleving. Gedeeltelijk in staatshanden.	Beleid verandert nogal wat betreft bedienen van het MKB; geen specifieke focus, behalve op starter.
SNS/de Volksbank	Ontstaan uit spaarbanken met directe contacten met de samenleving; op afstand geraakt van de MKB-sector. Richt zich de komende jaren op de markt als een bank zonder franje.	Sinds kort ook gericht op de MKB-sector; probeert de sector te benaderen met de indruk dat het opereert zonder franje.
Triodos Bank	Ontstaan uit antroposofische beweging; onder directe controle van een stichting; vooral gericht op lenen aan bedrijven in de cultuur- en groene sector (bij voorkeur organisch/biodynamisch); een bank zonder kantoren.	Vooral gericht op leningen aan bedrijven in de cultuur- en groene sector.
ASN Bank	Ontstaan uit een spaarbank voor vakbonden; gericht op duurzaamheid; eigendom van SNS Bank en sinds medio 2016 een merknaam; valt onder de bankvergunning van SNS en opereert zonder kantoren.	Vooral gericht op investeringen in duurzaamheid; tot voor kort minder gericht op het bedienen van het MKB; sinds kort betaaldiensten; geen specifieke leningenprogramma's.
RegioBank	Merknaam van SNS; eigendom van SNS Bank en sinds medio 2016 een merknaam; valt onder de bankvergunning van SNS.	Sterke focus op direct contact met MKB in de regio.
Knab	Focus op goedkoop, snel en makkelijk.	Alleen (nog) betaalrekeningen en focus op IT-based systemen zoals crowdfunding voor het MKB.

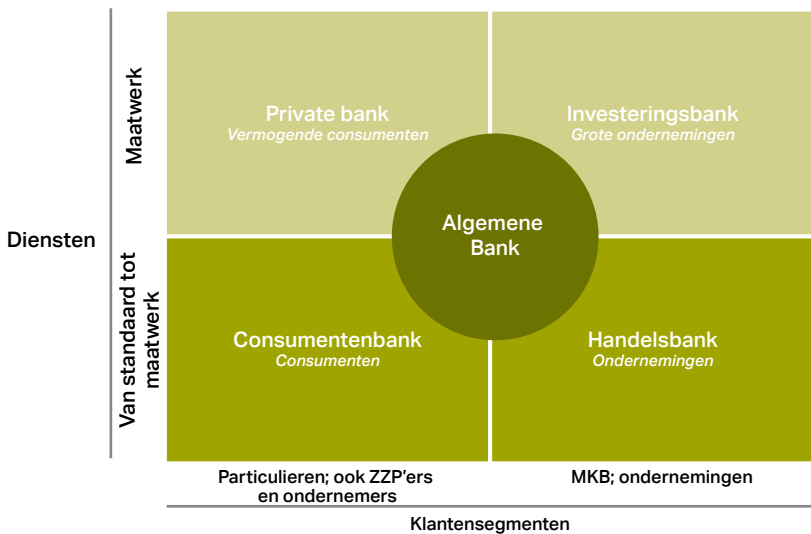
5 <http://www.banken.nl/bankensector/bank-segmenten>

Ondanks hun verschillende ontwikkelingen en profileringsmogelijkheden blijken deze banken ook niet erg met elkaar te concurreren op prijs of productaanbod. MKB'ers hebben baat bij banken die met elkaar concurreren (Linde, 2017). Dit kan leiden tot hogere financieringskosten voor het MKB, slechtere dienstverlening van banken en minder innovatie in het dienstenpakket.⁶

Op basis van hun diensten en klanten onderscheiden we vijf banksegmenten (zie ook figuur 3):

- Consumentenbank: de bank voor consumenten/retailbank
- Private bank: de bank voor vermogende consumenten/private bank
- Zakenbank: de bank voor ondernemingen/commercial bank
- Investeringsbank: de bank voor grote ondernemingen en instellingen/investment bank
- Algemene bank: de bank die zich richt op alle vier voorgaande segmenten/universele bank

Figuur 3 Standaardindeling banken



In Nederland zijn de banken echter sterk op elkaar gaan lijken en algemene banken geworden. En alle leveren dezelfde diensten. Lenen blijft veelal de eerste dienst die afgenomen wordt.

6 Concurrentie op de markt voor MKB-financiering - Autoriteit Consument & Markt, 2015.

1.1 Welke banklening?

De meest voor de hand liggende vorm van financiering voor het midden- en kleinbedrijf is een lening bij de bank. De MKB'er leent een bedrag dat hij of zij nodig heeft om een onderneming te financieren. Dit bedrag wordt, samen met een vaste of variabele rente, binnen een vastgestelde periode terugbetaald.

Banken bieden verschillende soorten kredieten (leningen):

- i. *Rekening-courantkrediet*: dit krediet is met name bedoeld om kortlopende financieringsbehoeften te financieren. Dat betekent dat je op een betaalrekening van je onderneming voor een bepaald bedrag rood mag staan. Een nadeel hiervan is dat banken hiervoor een hoog rentepercentage rekenen. Het is dus een vrij dure manier van geld lenen.
- ii. *Bedrijfsleningen*: een bedrijfslening of zakelijke lening (m.a.w. kapitaal afkomstig van derden verstrekt onder leningsvoorwaarden) treft men op de balans van een MKB-bedrijf aan als 'vreemd vermogen'. Het kan een kortlopende lening zijn (1 jaar), een middellange lening (1 tot 3 jaar) of een langlopende lening (vanaf 3 jaar). De lening moet over die periodes worden terugbetaald en over het uitstaande deel betaalt de ondernemer rente.
- iii. *Hypothecair krediet*: hypotheek voor startende ondernemers. Als zelfstandig ondernemer kun je, als je een eigen woning hebt, een hypotheek afsluiten bij banken en hypotheekverstrekkers. Aangezien je onderpand dan de lening vormt, hoef je geen jaarcijfers te overleggen.
- iv. *Starterskredieten*: een pakket van financiële diensten speciaal ontwikkeld voor startende ondernemers. Veel banken hebben een starterspakket voor startende ondernemers. Het bestaat veelal uit een zakelijke rekening, eventueel een (bescheiden) rekening-courantkrediet, advies en de mogelijkheid tot het afsluiten van zakelijke verzekeringen (rechtsbijstand, aansprakelijkheidsverzekering, bedrijfsongevallen), bijzondere diensten zoals creditcards en toegang tot een boekhoudpakket.

Hoe snel een bank een leningsaanvraag afhandelt, hangt af van de volledigheid van de aanvraag. Een aanvraag bestaat onder meer uit een ondernemingsplan, financieringsplan, terugbetalingsplan, een beschrijving van de persoonlijke situatie en een toelichting van het onderpand. Een ondernemer kan zo'n aanvraag in principe zelf opstellen, maar dat hangt uiteraard wel sterk af van zijn of haar opleiding, kennis en kunde. Als de ondernemer het niet zelf kan, kan hij of zij hulp invoeren van adviseurs.

1.2 Lenen kost geld

De meest voorkomende leningen of kredieten van banken aan zakelijke klanten zijn de rekening-courantfaciliteit (het 'rood staan') en de korte en lang(er)lopende leningen. Vooral de grootbanken bieden de rekening-courantfaciliteit aan. Er is weinig concurrentie op dit gebied en de kosten verschillen niet veel per bank. Een beperkt aantal banken verstrekt zakelijke leningen. Er is een tendens om klanten door te verwijzen naar Credits voor leningen tot € 250.000⁷. De aan deze zakelijke leningen verbonden rentelasten zijn niet direct te achterhalen. Slechts een beperkt aantal banken (in het bijzonder Rabobank en ING Bank) geven

7 Alhoewel het lijkt dat de ABN AMRO met de New10-actie dat (verloren) terrein weer wil terugwinnen.

daar snel inzicht in; andere banken verstrekken zo'n overzicht slechts na het opvragen van een offerte (zie tabel 3).

Tabel 3 Banken en kosten voor rekening-courant en (bedrijfs)leningen

Bank		Rekening-courant	Leningen
Rabobank	Rente	van 5,75% tot 10,90%	van 2% tot 8,5%
	Provisie	van 0,10% tot 2,45%	van 0,2 tot 2,5%
ING Bank	Rente	van 1,7% tot 10,15%	van 1,55% tot 8,20%
	Provisie	van 0,25% tot 1,50%	minimaal € 250; anders 1%
ABN AMRO	Rente	geeft bank niet op; alleen na offerte-aanvraag	geeft bank niet op; alleen na offerte-aanvraag
	Provisie	van 0,5% tot 1%, maar minimaal € 199	van 0,5% tot 1%, maar minimaal € 199
Volksbank/SNS	Rente	n.v.t.	verwijst door naar Qredits
	Provisie	n.v.t.	
ASN	Rente	n.v.t.	alleen voor grote projecten; verwijst door naar Qredits
	Provisie	n.v.t.	
Triodos	Rente	minimaal 4%	geeft bank niet op; alleen na offerte-aanvraag; minimaal € 50.000
	Provisie	individuele opslag	
RegioBank	Rente	n.v.t.	RegioBank verstrekt dit krediet niet; verwijst door naar Qredits
	Provisie		
Knab	Rente	n.v.t.	verwijst door naar crowdfunding-platforms zoals Collin Crowdfund; neemt dan wel eventueel deel tot 10%; rente afhankelijk van de deelnemers
	Provisie	n.v.t.	

Bron: Websites van banken (2017); zie ook <https://www.bankenvergelijking.nl/privé-bankrekening>

Banken brengen naast rente en afsluitprovisie meerdere provisies in rekening. Zij gebruiken daar allerlei termen voor zoals bereidstellingsprovisie, kredietprovisie en individuele klantenprovisie. Die provisies kunnen de kosten sterk beïnvloeden.

Naast kosten voor leningen hebben mkb'ers die een relatie met een bank hebben ook te maken met de kosten van een zakelijke rekening. Die bestaan uit de vaste jaarlijkse kosten voor een bankrekening, internetbankieren en een bankpas.

Banken brengen ook variabele kosten in rekening bij een zakelijke rekening, oftewel kosten die afhangen van het aantal transacties. Transactiekosten doen zich voor bij overboekingen. Alle banken waarbij een zakelijke rekening openen mogelijk is, brengen namelijk kosten in rekening voor bijboekingen, afschrijvingen en acceptgirobijdragen en -afschrijvingen (zie tabel 4).

Tabel 4 Banken en kosten voor gebruik betaaldiensten

Bank	Vaste kosten	Aantal gratis transacties	Bijschrijving	Afschrijving	Acceptgiro-bijschrijving	Acceptgiro-betaling
Knab	€ 60 per jaar 3 mnd gratis	1.000 per jaar	€ 0,10	€ 0,10	€ 0,10	€ 0,10
ING	€ 114 per jaar 1e jaar gratis	1e jaar gratis	€ 0,15	€ 0,08	€ 0,45	€ 0,08
Rabobank	€ 128 per jaar 1e jaar gratis	1e jaar gratis	€ 0,15	€ 0,08	€ 0,35	€ 0,08
ABN AMRO	€ 143 per jaar 1e jaar € 35	1e jaar gratis	€ 0,15	€ 0,07	€ 0,35	€ 0,07
Volksbank/ SNS	€ 90 per jaar	Alle	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
ASN	€ 72 per jaar 6 mnd gratis	Alle	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Triodos	€ 122 per jaar	-	€ 0,15	€ 0,07	€ 0,30	€ 0,07

Bron: Websites banken in Nederland (2017)

Daarnaast komen natuurlijk de verborgen kosten voor de ondernemer. Neem bijvoorbeeld de tijd die hij en zijn adviseurs moeten besteden aan het voorbereiden van de leningaanvraag. Maar ook de tijd om kredietbeoordelaars – die steeds minder voorbereid zijn – uit te leggen waarvoor de lening is bedoeld. En wat te denken van het regelen van de nodige zekerheden, onderpanden en het in orde brengen van alle vereiste bescheiden? Allemaal redenen waarom ondernemers vaak alsnog afzien van een leningaanvraag bij de bank en op zoek gaan naar andere financieringsmogelijkheden.

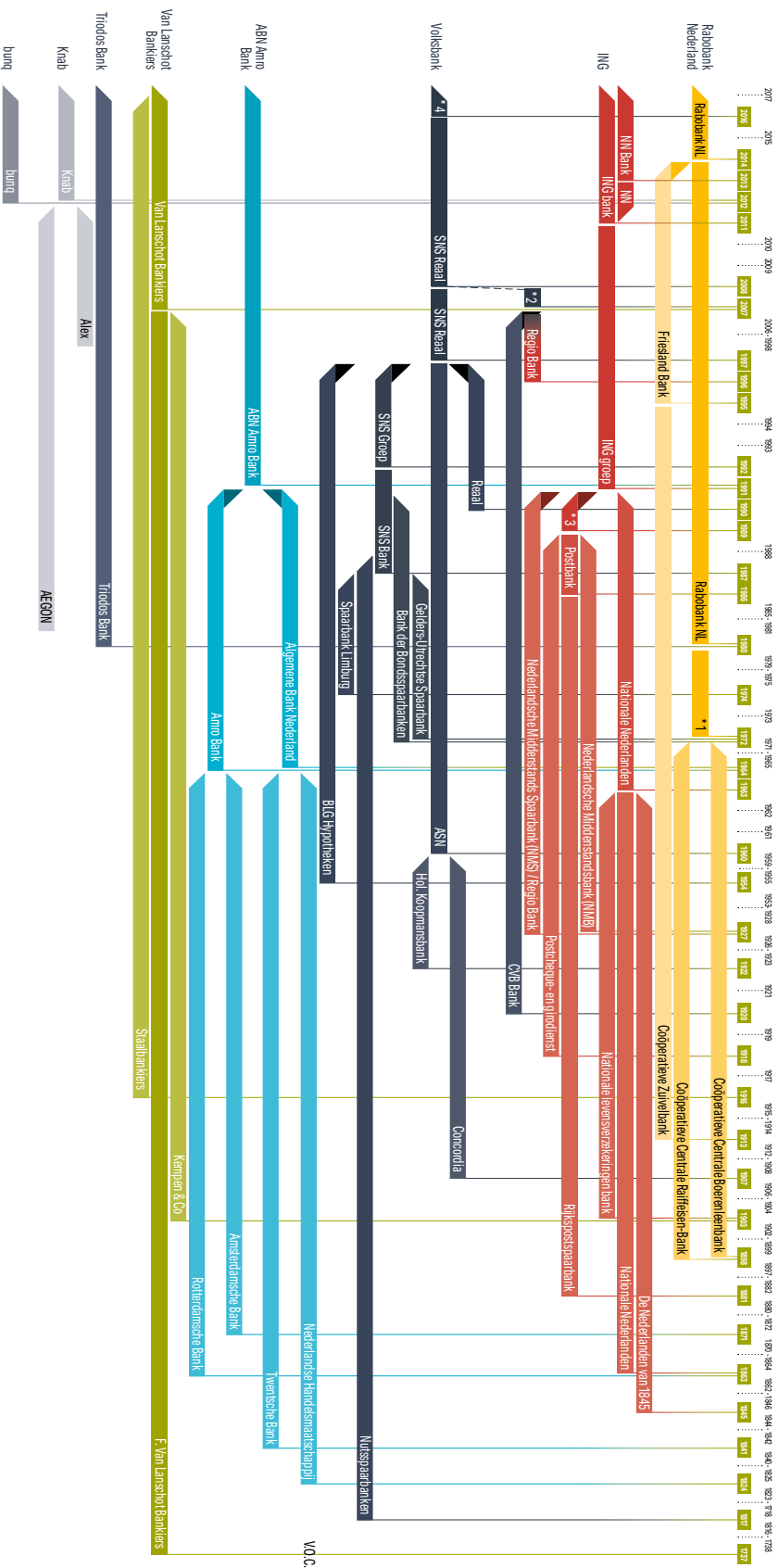
2 IS ELKE BANK ANDERS?

Op het eerste gezicht lijkt het dat banken die zich tot ondernemers richten dezelfde producten en diensten aanbieden. Maar banken en hun producten/diensten zijn niet identiek. Ze hebben elk hun eigen wereldbeeld, specialisme en voorkomen. Potentiële klanten vormen zich daar een beeld van. Dat beeld wordt niet alleen bepaald door de huidige reclame-uitingen. Het wordt ook indirect gevormd door het imago dat de instelling door de jaren heen heeft opgebouwd. Banken zijn in het verleden opgericht met een specifiek doel voor ogen. En vaak met een directe rol voor de oprichters, spaarders of klanten. Of het nu gaat om eigendom of invloed op besluitvorming en beleid. In de beginjaren hadden oprichters, doelgroepen/klanten, kleinere aandeelhouders, leden (in geval van coöperaties) of de staat directe invloed op en controle over de financiële instellingen. Die invloed en controle zijn voor een groot deel door fusies, overnames, herstructureringen of afschermingsconstructies verdwenen, verwaterd, overgenomen of tegengegaan. Alleen de staat heeft bij een aantal instellingen weer invloed teruggekregen. Zie schema (1) voor een eerste indruk van al die bewegingen in het (nabije) verleden, die aangeven dat alles naar elkaar toe groeit.

Een nadere analyse leert wel dat de belangrijkste banken die vandaag de dag het MKB of de zelfstandige ondernemer financieren wel specifieke kenmerken hadden bij hun oprichting:

- Handelsbelangen
- Solidariteit en samenwerking
- Gerichtheid op een specifieke doelgroep
- Online dienstverlening

Schema 1 Overzicht ontwikkeling van een aantal banken in Nederland



*1 Coöperatieve Centrale Raiffeisen-Boerenbank
 *2 Regio Bank in 2006 overgenomen door SIS Reaal
 *3 NMB Postbank groep
 *4 Volksbank

2.1 Handelsbelangen

Nederland is van oudsher een handelsland. Binnen de landsgrenzen maar vooral daarbuiten. Ondernemers zijn Nederlanders zeker, zeker in commerciële zin. Partijen bij elkaar brengen en zoeken naar winst voor beide partijen. De kern van verhandelen. Om die handel mogelijk te maken is (voor)financiering nodig. De VOC en WIC waren organisatievormen waar de financiering van de handel een centrale rol speelde. En de daaruit voortvloeiende relaties met de (voormalige) koloniën hebben geleid tot het ontstaan van diverse vormen van handelsfinancieringen en handelsbanken: de ABN AMRO heeft zijn wortels in die handelsfinanciering. Maar ook de oudste (familie)bank van Nederland, Van Lanschot, ontstond uit het erkennen van het nut van financiering van handel.

ABN AMRO – de staat was al grootaandeelhouder

ABN AMRO is (nog steeds) een semionafhankelijk staatsbedrijf, met de staat als grootaandeelhouder. De bank is in 1991 ontstaan uit een fusie tussen de Algemene Bank Nederland en AMRO Bank. De Algemene Bank Nederland is in 1964 ontstaan uit de Nederlandsche Handel-Maatschappij (NHM) en de Twentsche Bank. De AMRO Bank is weer ontstaan door een fusie van de Amsterdam Bank (AM) en Rotterdam Bank (RO). En we kunnen stellen dat beide oorspronkelijke oerbanken vanuit de impliciete gedachte van wederzijdse afhankelijkheid zijn opgericht.

Na de Napoleontische tijd kreeg Nederland zijn koloniën weer terug, waardoor de handel weer aantrok. Om de handel te ondersteunen, richtte Koning Willem I in 1824 per decreet de Nederlandsche Handel-Maatschappij (NHM) op. De NHM had vooral succes in Nederlands-Indië, waar ze een alleenrecht op handel genoot. De maatschappij beheerde verscheidene plantages en leende het geld aan veelbelovende projecten. Het was een semionafhankelijk staatsbedrijf, net als zijn latere afstammeling, de huidige ABN AMRO Bank. De compagnie berustte volledig op de steun van de Nederlandse koloniale overheerser. In ruil voor deze steun fungeerde de NHM als schakel tussen moederland en de koloniale gewesten, elk van elkaar afhankelijk.

De Twentsche Bank, opgericht in 1840, is een van de voorlopers van de ABN AMRO Bank. Gedurende drie decennia, van 1881 tot 1911, was de Twentsche Bank de grootste bank van Nederland. En in 1958 introduceerde zij de persoonlijke lening in Nederland. Benjamin Willem Blijdenstein had de Twentsche Bank opgericht om alle financiële handelingen rond de opkomende textielindustrie en de daarmee samenhangende textielexport naar Azië (in het bijzonder Nederlands-Indië) te ondersteunen. De wederzijdse afhankelijkheid tussen Londen (import van grondstoffen en verkoop van eindproducten), Enschede (productie) en Amsterdam (export naar Nederlands-Indië) was de basis voor de succesvolle groei van deze bank.

De AMRO Bank heeft haar oorsprong in Zuid- en Noord-Holland. De bank uit Noord-Holland had in haar beginjaren veel te maken met Duitse invloeden. De Duitsers waren op zoek naar investeringsmogelijkheden in Nederland en de Amsterdamse bank paste hier perfect in, aangezien ze ook op de aandelenmarkt aanwezig was. De bank uit Zuid-Holland richtte zich meer op de handel met Nederlands-Indië en het bankwezen dat hiermee gepaard ging.

Van Lanschot Bankiers – de familie krijgt minder te zeggen

Van Lanschot Bankiers, opgericht in 1737, is de oudste onafhankelijke (private) bank van Nederland. De bank is opgericht door een rijke familie uit 's-Hertogenbosch, onder meer voor de financiering van de handel met het voormalig Nederlands-Indië. Van Lanschot richt zich op het topsegment in de markt: in het bijzonder financiering van familiebedrijven en het beheer van privévermogens.

Van 1737 tot 1991 is altijd een familielid bestuurder geweest van de bank. Tot het overlijden van Jan Cees van Lanschot in 1991 was de invloed van de familie dan ook erg groot. Sinds 1994 veranderde de aandeelhoudersstructuur bij Van Lanschot. De familie-involed werd minder en de eerste stappen naar een beursnotering op de AEX werden gezet. Het doel hiervan was een betere toegang tot de kapitaalmarkt en een grotere naamsbekendheid. Daarmee werd de onafhankelijkheid ook steeds belangrijker.

Ook de bancaire instellingen die Van Lanschot Bankiers in de loop van zijn geschiedenis heeft overgenomen dragen dezelfde visie uit. Een voorbeeld is Kempen & Co, opgericht in 1903 en in 2007 overgenomen door Van Lanschot. Sinds zijn oprichting richtte Kempen & Co zich op de handel in beursfondsen. Ook de overname in 2016 van Staalbankiers (opgericht in 1916) was in lijn met het beleid van Van Lanschot. Doel van deze overname was het marktaandeel in de persoonlijke dienstverlening te vergroten. Met de komst van Staalbankiers groeide het belegd vermogen van Van Lanschot met ca. € 1,7 miljard.

Begin 2017 heeft de familie Van Lanschot nog 10% van de aandelen in bezit. Daarnaast is er nog een aantal pensioenfondsen met een aanzienlijk aandeel, zoals het ABP (dat ongeveer 30% bezit). De rest van de aandeelhouders zijn investeringsfondsen. Zij zien hun belegging in Van Lanschot puur als investering.

2.2 Solidariteit

Mensen kunnen besluiten om samen op te trekken en samen te sparen. Dat gezamenlijke spaargeld kan vervolgens – in overleg – worden aangewend ter financiering van (economische) activiteiten van een van de groepsleden. Dat is de kern van het coöperatieve sparen en lenen.

Tijdens de industriële revolutie (eind 18^e eeuw) ontwikkelde Friedrich Raiffeisen lokale coöperatieve spaar- en leensystemen voor én door arme boeren. Het doel was hen in staat te stellen zich los te weken van (uitbuiting door) grote handelaars en bedrijven. In 1864 vestigde hij in Duitsland de eerste krediet- en spaarbank op coöperatieve grondslag. Een succes dat veel navolging kreeg en uitmondde in de oprichting van Boerenleenbanken en Raiffeisenbanken in Nederland en de Duitse Volksbank-Raiffeisen. In Nederland groeiden de lokale banken na diverse fusietrajecten uit tot de Rabobank.

In 1820 richtte de Maatschappij tot Nut van 't Algemeen in Workum de eerste Nutsspaarbank op. Het veilig bewaren van spaargelden voorkwam dat men geld verloor en waarborgde dat er middelen beschikbaar waren zodra dat noodzakelijk was. De naam van de organisatie geeft al aan dat het om méér dan alleen het dienen van het 'economisch belang' ging. Juist solidariteit met mensen aan de onderkant van de samenleving en de overtuiging dat het noodzakelijk

was hen in staat te stellen zich sociaal verder te ontwikkelen, lagen aan de initiatieven ten grondslag. Ook deze kleine spaarbanken zijn later (via fusies) doorgegroeid tot volwaardige banken als de SNS Bank en Fortis Bank.⁸

Rabobank – ooit een echte coöperatie

De Rabobank promoot zich tegenwoordig met de slogan 'Een aandeel in elkaar'. Die payoff is terug te voeren naar haar wortels: de coöperatieve spaar- en kredietcoöperaties die ten tijde van de industriële revolutie zijn ontstaan op het platteland. Het oprichten van die coöperaties werd vooral gestimuleerd door mensen die bezorgd waren over het lot van de boerenbevolking, die geen toegang tot krediet had en zichtbaar werd uitgebuit door de tussenhandel. Later nam de bevolking op het platteland zelf het heft in handen. Welgemeend eigenbelang en solidariteit waren de redenen waarom deze coöperaties werden opgericht. Bij oprichting brachten de leden (boeren) kapitaal in en werden daarmee eigenaar, lid en bestuurder. Een eigendomsstructuur waarbij de lokale leden directe zeggenschap hadden.

De lokale, primaire coöperaties zijn later opgegaan in de Coöperatieve Centrale Boerenleenbank en de Coöperatieve Centrale Raiffeisen-Bank, beide gevormd in 1898. Tot 1972 richtte de Raiffeisen-Bank zich op het noorden van Nederland (Utrecht) en de boerenleenbank op het zuiden (Eindhoven). Na 1972 hebben deze twee coöperatieve banken een secundaire coöperatieve bank opgezet: Rabobank Nederland. Dit is een centrale coöperatie in handen van ruim honderd lokale coöperatieve (Rabo)banken.

Tot een paar jaar geleden hadden alle coöperaties een eigen bankvergunning en waren zij aangesloten bij Rabobank Nederland. Sinds kort heeft de Rabobank één bankvergunning voor alle coöperaties, mede op instigatie van De Nederlandsche Bank (DNB). Het secundaire coöperatieve karakter van de Rabobank Nederland is daarmee verdwenen. Lokale Rabobanken worden daarmee feitelijk centraal aangestuurd. De invloed van leden op lokaal niveau is daarmee sterk verwaterd.

Volksbank – eerst van de vakbonden, nu van de staat

De Volksbank is de moedermaatschappij van de merken ASN Bank, RegioBank, SNS Bank en BLG Wonen.

De Volksbank (sinds januari 2017 de voortzetting van de SNS Bank) is sinds februari 2013 volledig in handen van de Nederlandse staat, na de nationalisatie van de toenmalige SNS Bank. De sterk verslechterende balanspositie van de toenmalige SNS Bank (die veel geld moest afboeken op leningen bij haar vastgoedbedrijf SNS Property Finance) maakte dat noodzakelijk.

Alle aandelen zijn in handen van Stichting Administratiekantoor Beheer Financiële Instellingen (NLFi), dat ook een de aandelen van de staat in ABN AMRO beheert. Wel heeft de overheid uitgesproken dat ze voornemens is om de bank en haar merken na verloop van tijd te privatiseren.

De SNS (Samenwerkende Nederlandse Spaarbanken) heeft door haar historie een socialistisch karakter. Zij is ontstaan uit fusies van Nutsspaarbanken die in het begin van

⁸ Kapitaal dat tijdens deze fusies is vrijgekomen, is onder meer gebruikt om het VSBfonds op te zetten.

de 19^e eeuw waren opgericht door de Maatschappij tot Nut van 't Algemeen (de eerste Nutsspaarbank werd in 1817 opgericht). Doel was de gemeenschap en het welzijn te bevorderen.

Het onderdeel ASN Bank is in 1960 voortgekomen uit een fusie tussen Concordia en de Hollandse Koopmansbank. Deze banken richtten zich vooral op het verzekeren van werklieden bij ziekte en werkloosheid. Het Nederlands Verbond van Vakverenigingen (NVV) nam het initiatief tot de oprichting van de ASN. Ten tijde van oprichting was de bank ingeschreven als stichting, dit is later omgezet in een naamloze vennootschap (nv). Duurzaamheid staat bij de ASN nu centraal.

RegioBank is een gedeeltelijke voortzetting van de Centrale Volksbank (CVB), die begin 20e eeuw uit spaarinitiatieven van de rooms-katholieke arbeidersbeweging in Nederland ontstond. Verschillende per bisdom georganiseerde spaarbanken gingen in twee stappen (1920 en 1942) samen tot de N.V. Spaarbank Centrale Volksbank, gevestigd te Utrecht. In de jaren zestig ontstond samenwerking met de spaarbanken die gelieerd waren aan de vakbeweging van de andere twee grote zuilen: de Algemene Spaarbank van Nederland (ASN) en de Spaarbank voor Protestants Nederland (SPN). Van dit drietal was de CVB de grootste; ze was op dat moment de vierde spaarbank van Nederland.

Terwijl de SPN toch haar eigen weg ging, verdiepte de samenwerking van de Centrale Volksbank met de ASN en de andere financiële instellingen van de algemene en katholieke vakcentrales zich. De vakcentrales fuseerden op hun beurt tot de Federatie Nederlandse Vakbeweging (FNV). Het streven naar samenwerking werd bevorderd doordat de grote banken steeds concurrerder werden op de consumentenmarkt en doordat de oude achterban sterk kromp (ontzuiling en ontkerkelijking).

In 1990 resulteerde de samenwerking in de vorming van de Reaal Groep. Bij nader inzien bleken er echter zo veel cultuurverschillen te zijn dat de directie van de Centrale Volksbank 'een nieuw thuis' zocht. Na mislukte onderhandelingen met de VSB Groep werd de Centrale Volksbank, inmiddels bekend als de CVB Bank, in 1992 overgenomen door de SNS Bank (later SNS Groep). Deze nam in 1996 ook de rest van Reaal over, waaronder ASN.

ASN en RegioBank zijn 100% dochters van de Volksbank en hebben geen eigen bankvergunning meer. Niet alleen de indirecte invloed van klanten op deze banken is afgenomen. Ook het risico voor klanten bij deze banken is daarmee sterk toegenomen. Omdat het geen afzonderlijke banken meer zijn maar merken onder de Volksbank, vallen spaartegoeden niet meer afzonderlijk onder het depositogarantiestelsel.

2.3 Focus op speciale groepen

Groepen die hun idealen willen verwezenlijken en extern geld nodig hebben, ervaren soms dat de toegang tot financiering geblokkeerd is bij de traditioneel denkende financiële instellingen. Dat kan de doorslag geven om onderling te gaan sparen, garanderen en lenen. Ook kunnen externe partijen besluiten om speciaal voor een specifieke groep een financieringsprogramma of zelfs een instelling op te zetten.

Het bekendste voorbeeld is het ontstaan van de Nederlandsche Middenstandsbank (NMB), de eigenlijke voorloper van de ING en de Postbank, die zich vooral richtte op middelgrote en kleinere ondernemers.

Een ander voorbeeld: de ASN, opgericht in 1960 door het Nederlands Verbond van Vakverenigingen (NVV, tegenwoordig de FNV) en verzekeringsmaatschappij De Centrale om haar leden toegang tot een spaarbank te verschaffen.

Om aanhangers van het antroposofische gedachtegoed in Nederland van dienst te zijn en toegang tot geld te verschaffen, is de Triodos Bank ontstaan.

Het ontstaan van de Postbank is een ander voorbeeld. Om een groot deel van de samenleving in staat te stellen deel te nemen aan het betalingsverkeer, is een landelijk netwerk van loketten binnen de postkantoren opgericht. Dat is later uitgegroeid tot een zelfstandig functionerende bank: de Postbank.

Ook de huidige broodfondsen en kredietunies kenmerken zich door een duidelijke identificatie met een specifieke (doel)groep in de samenleving, respectievelijk de ZZP'er en de kleinere ondernemer.

En zelfs bij nieuwkomers als Knab en Bunq kunnen we stellen dat zij zich bij hun oprichting focusten op een speciale doelgroep: mensen die via internet snel en direct toegang willen hebben tot financiële diensten.

ING Bank – gebouwd op doelgroepgerichte pilaren

In 1991 is de ING Groep ontstaan uit een fusie tussen Nationale Nederlanden en de NMB Postbank. De oorspronkelijke eigenaar van wat nu ING Bank heet, was de Nederlandse overheid. In 1881 richtte de overheid de Rijkspostspaarbank op, vooral om mensen die nog geen toegang hadden tot het bankwezen in staat te stellen een spaarrekening te openen. In 1918 werd de Postcheque- en Girodienst hieraan toegevoegd om mensen aan het betalingsverkeer te laten deelnemen. Beide activiteiten zijn specifiek gericht op het vergroten van toegang tot financiële diensten.

De tweede pilaar was de Nederlandsche Middenstandsbank (NMB). De NMB ontstond in 1927 bij de fusie van de Algemeene Nederlandsche Centrale Middenstandsbank, de Hanzebanken, de BOAZ-banken en de Middenstandsbank voor Limburg. Allemaal banken die zich vooral richtten op het midden- en kleinbedrijf.

In 1989 gingen de NMB en de Postbank na overdracht van de aandelen van de staat op in de NMB Postbank. Dit was het einde van de invloed van de overheid bij deze banken. Later werd daar de Nationale Nederlanden aan toegevoegd. Deze was weer ontstaan uit de verzekeringsmaatschappijen zoals De Nederlanden van 1845 en de Nationale Levensverzekeringenbank, sinds hun oprichting sterk verbonden met verzekeringsproducten voor een breed deel van de bevolking. Dit samengaan maakte het mogelijk dat de ING Groep een breed aanbod van producten kon aanbieden. In de loop der jaren heeft de ING Bank de focus op speciale doelgroepen losgelaten en zich steeds meer gericht op de grotere klanten en de zakelijke markt.

Die staatsinvloed kwam terug op 9 oktober 2008, toen de ING Bank een kapitaalinjectie kreeg van € 10 miljard (als garantiekapitaal) om haar verzwakte balanspositie te versterken.

Deze staatsdeelnaming is in de afgelopen jaren afgekocht. Ook werd de verzekeringspoot losgekoppeld. De ING Bank is nu in handen van particuliere aandeelhouders. Op 11 augustus 2016 waren de grotere aandeelhouders BlackRock Inc. met 5,07% en Artisan Investments GP LLC met 3,01%.

Triodos Bank – de klant wikt, de stichting beschikt

De Triodos Bank N.V. is in 1980 opgericht door leden van de antroposofische gemeenschap in Nederland. Het doel bij oprichting was financiële diensten (vooral kredieten/leningen) aanbieden aan de antroposofische gemeenschap in het bijzonder, voor het stimuleren van economische activiteiten en bedrijven die het gedachtegoed verstrekten. In de loop der jaren is Triodos' focus explicieter gericht op duurzaamheid en zorg dragen voor een betere wereld.

De enige aandeelhouder is de Stichting Administratiekantoor Aandelen Triodos Bank (SAAT). Het bestuur wordt door coöptatie benoemd.

Door het plaatsen van certificaten van aandelen en de gekozen bestuursstructuur heeft Triodos Bank het onmogelijk gemaakt dat externe partijen (klanten, geïnteresseerden, institutionele beleggers) invloed en zeggenschap krijgen over de bank. In de statuten is tevens opgenomen dat een persoon of organisatie niet meer dan 10% van de certificaten van Triodos in handen mag hebben. Bovendien wordt de top van de bank geleid door twee echtelieden.

Daarnaast wordt hun onafhankelijkheid in stand gehouden door de manier van stemmen op de Algemene Vergadering van Certificaathouders. Zelfs certificaathouders hebben een beperkte invloed in de stichting. Triodos Bank heeft namelijk een maximum van duizend stemmen per certificaathouder ingesteld. Door deze maatregelen betoogt Triodos Bank dat haar kernwaarden niet in gevaar komen.

Het is dus onmogelijk voor klanten van Triodos Bank of leden van de antroposofische gemeenschap om rechtstreeks aan te geven welke koers de bank zou moeten varen. Slechts een beperkt aantal mensen in het bestuur van de stichting en in de top van de bank hebben de feitelijke controle en zeggenschap.⁹ De invloed van klanten bij bijvoorbeeld de Rabobank is dan ook groter dan bij de Triodos Bank.

2.4 Online dienstverlening

IT, het web, sociale media en het internet bieden nieuwe mogelijkheden om snel en direct diensten te kunnen leveren aan de markt. Ook dienstverlening aan het MKB en de ZZP'er kunnen sneller en efficiënter geregeld worden. Dat is opgepakt door twee ondernemingen die zich expliciet als bank en IT-/online dienstverlener profileren: Knab en Bunq.

Knab – de online dochter van Aegon

Knab is een bank die in 2009 is opgericht en is onderdeel van Aegon N.V. Aegon Bank en Knab vallen onder één bankvergunning en daarmee ook gezamenlijk onder het depositogarantiestelsel. Het is een online bank zonder kantoren. Aegon Bank biedt

.....
9 De top van de bank in Nederland wordt geleid door twee echtelieden.

vooral bankspaarproducten aan en Knab richt zich vooral op de bancaire diensten via het internet. Het doel van de oprichting van Knab was het online aanbieden van financiële dienstverlening en het concurreren op het gebied van kosten met marktleiders zoals ING en ABN AMRO.

Onderzoek van de Consumentenbond heeft echter wel aangegeven dat de kosten bij Knab relatief hoog zijn. En de Telegraaf schreef op 21 september 2012 een artikel waarin zij stelde dat de bank "Knab duur" was. Als reactie hierop gaf Knab aan dat de verborgen kosten bij de ING en ABN AMRO hoger waren.

De bank is nog in een groeifase. In 2014 had ze slechts 6.000 klanten. Na een koerswijziging richtte Knab zich meer op ZZP'ers; in juni 2016 had ze meer dan 100.000 klanten.

De controle over Knab is voor 100% in handen van Aegon N.V., dat zelf weer onder invloed staat van private investeringsfondsen. Per 2016 waren er twee aandeelhouders met een belang boven de 3%: BlackRock met 3,04% en Dodge & Cox International Stock Fund met 5,06%. Interessant is dat het beleggingsfonds BlackRock ook een belang van 5,07% in ING heeft.

Bunq – IT-bank in handen van één persoon

Bunq is net zoals Knab een bank die niet zo lang geleden is opgericht, in 2012. Hoewel Bunq een bank met een eigen bankvergunning van De Nederlandsche Bank (DNB) is, wordt het door veel media meer gezien als een betaal-app. Dit komt onder andere doordat Bunq de eerste bank was die de mogelijkheid tot betaling via telefoonnummer of e-mailadres aanbiedt. Ook sprak de bank bij nieuwszender RTL Z de ambitie uit om "het Whatsapp van het betalingsverkeer te worden".

Bunq is als enige bank in Nederland een besloten vennootschap met een directeur-groootaandeelhouder: Ali Niknam. Niknam is ook eigenaar van het technologiebedrijf TransIP B.V. Dit IT-bedrijf houdt zich bezig met activiteiten rond webhosting. Met deze achtergrond heeft Niknam de kennis en mogelijkheden om het idee van Bunq als internetbank te realiseren.

Door het digitale platform van TransIP heeft Bunq de kennis om innovatieve oplossingen te bieden voor de problemen van vandaag. Een voorbeeld van zo'n oplossing is dat Bunq-klanten via het scannen van QR-codes geld kunnen overmaken.

Ali Niknam is 100% eigenaar van Bunq Holding B.V. Deze B.V. is weer eigenaar van Bunq Bank. Het totale geplaatste vermogen bedroeg ruim € 11 miljoen op 31 december 2015. Ter vergelijking: het geplaatste vermogen van de ING Bank was op dat moment € 843 miljard.

2.5 Verdwenen invloed

In de beginjaren hadden oprichters, doelgroepen/klanten, kleinere aandeelhouders, leden (in geval van coöperaties) of de staat directe invloed op en controle over de financiële instellingen. Door fusies, overnames, herstructureringen of afschermingsconstructies zijn die invloed en controle voor een groot deel verdwenen, verwaterd, overgenomen of tegengegaan. Alleen de staat heeft bij een aantal instellingen weer invloed en controle teruggekregen.

Een blik op het financiële landschap begin 2017 levert het volgende beeld op:

- Twee banken (gedeeltelijk) in handen van de Nederlandse staat (ABN AMRO, Volksbank/SNS);
- Eén bank heeft zich volledig afgeschermd door een bijzondere aandelenconstructie (Triodos Bank);
- De Rabobank heeft haar specifieke coöperatieve structuur verloren en wordt centraal aangestuurd met verwaterde controle door de leden;
- De ING Bank is in handen van een beperkt aantal grotere institutionele beleggers en private equity companies;
- Nieuwkomer Bunq is in handen van één enkele aandeelhouder;
- Knab is een volledige dochter van Aegon N.V.;
- ASN Bank en RegioBank profileren zich als onafhankelijk optredend, maar zijn eigendom van één enkele bank: de Volksbank;
- Van Lanschot Bank is niet langer onder controle noch in bezit van één enkele familie.

Banken hebben de wortels met hun verleden bewust of onbewust doorgesneden of vergaten waar zij vandaan kwamen. De Postbank en de Nederlandse Middenstand Bank (NMB) zijn opgegaan in de ING Bank, de Rabobank gaat verder met haar centralisatie en verliest haar coöperatieve karakter. Daarnaast zijn de ABN AMRO en de Volksbank eigendom van de staat geworden. Nieuwe externe partijen zijn belangrijke spelers geworden: de staat via NLFI als grootaandeelhouder in ABN AMRO en de Volksbank en een aantal beleggingsfondsen via deelname in ING Bank, ABN AMRO, Aegon (Bunq) en Van Lanschot.

BlackRock is een van de grootste beleggingsfondsen ter wereld. Het heeft naast de ING Bank en Aegon N.V. ook aandelen in banken zoals Barclays en Bank of America. LDDM staat voor La Dou Du Midi en is een stichting die de belangen van de Van Lanschot-familie behartigt. Opmerkelijk is dat ook Unilever aandeelhouder is in een Nederlandse bank. Zij hebben een belang van 3,99% in Aegon N.V. Ook Rabobank investeert zelf in andere banken. Zo zijn zij aandeelhouder van zowel Van Lanschot als Triodos Bank (al is dat beperkt door de certificering van aandelen) – zie tabel 5.

Tabel 5 De invloed van grootaandeelhouders in banken in Nederland

Organisatie	Rabo- bank	ING	ABN AMRO	Volks- bank	Van Lanschot	Triodos Bank	Aegon N.V. (Bunq)	Totaal
BlackRock		5,07%					3,12%	8,19%
NLFI			70,09%	100,00%				170,09%
Pensioenfonds ABP					12,06%			12,06%
SAC ABN AMRO		5,72%	29,91%					35,63%
LDDM					9,76%			9,76%
Delta Lloyd						3,90%		3,90%
Rabobank Nederland					9,76%	5,60%		15,36%

Bron: <http://www.grootaandeelhouders.nl/> en www.bloomberg.com

3 OOK VAAK GEBRUIKT TER FINANCIERING

De traditionele kredietverlening door banken heeft haar beperkingen. In de eerste jaren van het bestaan van een onderneming wordt toegang tot krediet bemoeilijkt door een gebrek aan onderpanden en een groot beslag op werkkapitaal. Garanties kunnen dan toegang tot een langlopende lening versoepelen. Banken in Nederland maken daar ruimschoots gebruik van. Daarnaast zijn factoring en leasing mogelijkheden om in de behoefte aan kortetermijnfinanciering van werkkapitaal (van bestaande bedrijven) te voorzien.

3.1 Garanties

Kleine ondernemers met goede plannen hebben niet altijd succes met hun leningaanvragen bij banken. Het is niet alleen dat onbekend onbemind maakt. De inschatting van de risico's door banken leidt vaak tot een afwijzing. Een nadere bestudering van het waarom van die afwijzing leidt tot de constatering dat het niet zozeer de risico's op niet kunnen terugbetalen zijn, maar de mate waarin die risico's worden afgedekt. Afdekking kan door het beschikbaar stellen van onderpanden door de leningnemer, die eventueel door de leningverstrekker te gelde kunnen worden gemaakt. Als de leningnemer niet voldoende onderpanden kan verstrekken, kunnen garanties (af te geven door derden) een uitkomst zijn. Garanties zijn echter niet meer dan beloften door een derde partij dat zij (een deel van) de lening zal betalen als de leningnemer dat niet kan. Dus veel hangt af van de mate waarin partijen vertrouwen in elkaar hebben en de hardheid van de afspraken.

Een garantiefonds zal zijn garanties alleen (kunnen en moeten) afgeven als er sprake is van een situatie waarin:

- *goede* ondernemers
- met *goed* uitgewerkte ondernemingsplannen
- en *goede* investeringsplannen
- in overleg treden met *goed* functionerende banken/financiële instellingen (met professionele staf)
- die tot een *positieve* evaluatie komen van de ingediende leningaanvraag.

Soms zien MKB'ers dat hun aanvraag toch wordt afgewezen omdat zij over onvoldoende middelen als onderpand beschikken. In dat geval kan een garantiefonds of een individu in de lacune voorzien door het afgeven van een aanvullende garantie respectievelijk een waarborg.

Het gaat dus *niet* om het financieren van slechte projecten, onduidelijke/zwak uitgewerkte investeringen of het 'helpen' van zwakke ondernemers of zwakke banken.

Garantiefondsen kunnen wel impulsen geven aan bepaalde (technologische) ontwikkelingen door sectorgerichte acties en aan doelgroepen door specifieke programma's. Door middel van garantiefondsen kunnen dan gelden worden geleid naar sectoren of groepen die anders terzijde worden geschoven. Dit kan bijvoorbeeld leiden tot het (tijdelijk) intensiever steunen van innovatiegerichte start-ups, sociale ondernemingen, bedrijven op te zetten door speciale groepen (vrouwen of jongeren) of zoals in de naoorlogse jaren het midden- en kleinbedrijf.

Daartoe kunnen heel specifieke garantiefondsen worden opgericht die veelal van geringe omvang zijn. Zie ook (Molenaar N., 2004).

B(B)MKB – De staat die borg staat

In Nederland is het B(B)MKB (Borgstellingbesluit MKB; ook wel BSK of Staatsgarantie genoemd) tot op heden succesvol geweest om bestaande MKB-bedrijven toegang te verschaffen tot bancaire financiering.

Het borgstellingskrediet (BMKB) is een zogenaamd unfunded garantiefonds. Het bijzondere daarbij is tevens dat de bank zelf een beslissing kan nemen of zij een eventuele lening onder de garantie van het BMKB laat vallen (zgn. ex ante-regeling). Via het ministerie van Economische Zaken¹⁰ staat de Nederlandse staat voor een deel garant voor bedrijven die een lening willen afsluiten, maar de bank niet genoeg zekerheid kunnen bieden ('onderpand', zoals gebouwen of machines).

Het Borgstellingskrediet is bestemd voor MKB-bedrijven in Nederland, Bonaire, Sint Eustatius of Saba. Het is vooral gericht op gevestigde ondernemingen (d.w.z. ondernemingen die langer dan drie jaar operationeel zijn). Er zijn geen echte restricties wat betreft bedrijfsvorm (natuurlijk persoon of rechtspersoon).

Verreweg de meeste MKB'ers kunnen er gebruik van maken, waaronder ook ondernemers met vrije beroepen.

Sinds een paar jaar kunnen ook startende ondernemers (d.w.z. ondernemers die minder dan drie jaar actief zijn) gebruikmaken van deze regeling. De borgstellingsregeling staat daarbij open voor eenmanszaken, vof's en BV's waarin de ondernemer (directeur-) grootaandeelhouder is.

Voorwaarden en kosten

De BMKB-borgstellingsregeling is bestemd voor bestaande ondernemingen met maximaal 250 werknemers (fte) met een jaaromzet tot € 50 miljoen of een balanstotaal tot € 43 miljoen.

De looptijd van de borgstelling is maximaal zes jaar vanaf de datum van de eerste aflossing. Als de lening bedoeld is om te investeren in een gebouw of schip, geldt een periode van twaalf jaar. Als de lening dient om een woon-/werkpand te financieren, dient minstens 50% van de ruimte bestemd te zijn voor zakelijk gebruik.

Het maximum van het BMKB-krediet is tot en met 31 december 2017 verhoogd van € 1 miljoen naar € 1,5 miljoen.

Een starter kan bij zijn of haar bank een 'starterslening' afsluiten van maximaal € 266.667, waarbij de overheid borg staat voor 67,5%.

De aflossing van de leningen – dus het teruglopen van de garantie – begint uiterlijk zes maanden na de kredietondertekening.

10 De Rijksdienst voor Ondernemend Nederland is verantwoordelijk voor de uitvoering van de regeling.

In overleg met de bank is het mogelijk om de aflossing van de lening drie keer op te schorten. Elke opschorting mag maximaal vier aaneengesloten kwartalen duren.

Het Nederlandse BMKB brengt bij de banken eenmalig een provisie (upfront) in rekening, in tegenstelling tot andere garantiefondsen.¹¹ Deze provisie wordt berekend over het totaal van de gegarandeerde lening en het tarief is afhankelijk van de looptijd. De bank rekent deze provisieverplichting weer door naar de klant (zie tabel 6).

Tabel 6 BMKB en kosten

Looptijd (in kwartalen)	Regulier, starters	Speciale regelingen ¹²
t/m 8	3,90%	5,55%
9 t/m 24	4,25%	6,10%
25 t/m 48	5,85%	8,35%

3.2 Factoring en leasing

Startende kleine bedrijven (en zelfstandigen) hebben vooral in de beginfase een structureel tekort aan geld. In de opstartfase lopen verkoopopbrengsten vaak nog achter bij de oorspronkelijke inschatting in het ondernemingsplan. In deze fase doen zich namelijk veel zaken voor die niet waren voorzien of waarvan de effecten te positief zijn ingeschat. De verkoop loopt achter, wat een direct effect heeft op de liquiditeitspositie van het bedrijf.

Factoring geeft armslag om nog niet geïnde facturen om te zetten in geld. Leasing is een mogelijkheid om bedrijfsmiddelen te verwerven zonder grootschalige investeringen. Maar ondernemers kunnen leasing en factoring ook weloverwogen gebruiken om hun start en eerste groei mogelijk te maken.

De rekening als onderpand

Bij factoring vindt de financiering plaats op basis van de debiteurenportefeuille, eventueel gecombineerd met voorraad- en inkoopfinanciering. Een factormaatschappij neemt bestaande facturen van de onderneming over en verstrekt een voorschot (lening) van meestal maximaal 85% van de nominale waarde. Ze neemt dan het debiteurenbeheer over. Van de geïnde gelden kan een vast percentage worden afgetrokken als betaling voor de dienst. Ook kan worden afgesproken dat over het voorschot een rentepercentage wordt betaald.

Factoring biedt de volgende voordelen:

- De facturen worden (snel) betaald en het bedrijf heeft financiële speelruimte of werkkapitaal voor debiteuren, voorraden en onderhanden werk.
- Het bedrijf beperkt het risico van niet- of slecht betalende debiteuren.
- Het debiteurenbeheer wordt overgenomen en de ondernemer kan zich tot zijn of haar kerntaken beperken.

¹¹ Over het algemeen rekenen garantiefondsen een premie van 0,5% tot 2% per jaar gedurende de looptijd.

¹² Bijvoorbeeld voor op innovatie gerichte bedrijven.

Juridisch gezien is factoring de verpanding van vorderingen aan de factoring-maatschappij. Grotere bedrijven waarmee de kleine ondernemer zakendoet, kunnen een verpandingsverbod in het contract opnemen. In dat geval kan men niet terugvallen op factoring.

Huren dan maar

Leasing is een belangrijke financieringsvorm voor nieuwe investeringen in vaste activa en 'concurrereert' met de (middel)lange banklening.

Het is voor MKB-bedrijven een handige wijze om bedrijfsmiddelen te verwerven (machines, computersystemen, panden) zonder al te hoge investeringen. Leasing biedt financiële ruimte en kan belastingvoordeel opleveren. Bij leasing is sprake van een kredietvertrekker (ook wel *lessor* genoemd; voornamelijk leasemaatschappijen) en een kredietnemer (*lessee*). Leasing is geschikt voor bedrijven uit alle branches en sectoren.

De MKB'er heeft de keuze om de investering uit eigen middelen te betalen of deze te leasen. Bij leasing kan hij of zij beschikken over bedrijfsmiddelen zonder de liquiditeitspositie aan te tasten. De ondernemer kan direct opbrengsten realiseren met het gehuurde object. Het bedrijf heeft iedere maand dezelfde lasten.

Er zijn twee standaardvormen van leasen:

Financiële Lease Na afloop van een vaste periode wordt de ondernemer/onderneming eigenaar van het bedrijfsmiddel

Operationele Lease De ondernemer huurt het object voor de vastgestelde periode

Een andere vorm is een sale-en-lease-backconstructie waarmee liquiditeiten worden vrijgespeeld door het verkopen en terughuren van bedrijfsmiddelen (zoals gebouwen, machines, ICT-apparaten en voertuigen). De solvabiliteit kan verbeteren of verslechteren, afhankelijk van de mate waarin het geld voor kortlopende verplichtingen wordt gebruikt én of de betrokken activa op de balans blijven.

4 DOOR DE BOMEN HET BOS WEL BLIJVEN ZIEN

Het idee dat MKB'ers en ZZP'ers het wel afkunnen met een lening – al dan niet gegarandeerd – en eventueel met aanvullende diensten als factoring en leasing, moet worden bijgesteld. Ook de gedachte dat banken hen graag van dienst zijn.

Financiers zijn kritischer geworden naar de klanten toe. Banken, als belangrijkste verstrekker van krediet aan MKB-ondernemers, zijn streng(er) op de aard van de gevraagde financiering en wijzen te risicovolle financieringsaanvragen af. Van de 17% MKB-ondernemingen die in 2015 externe financiering heeft gezocht, ervaart meer dan 40% problemen bij de zoektocht naar financiering bij de bank (Panteia, 2015). Het blijkt ook dat banken zich steeds meer richten op grotere bedrijven en dat ze bewust kiezen voor kredieten met lagere risico's.

Nieuwe aanbieders van financiering voor MKB-ondernemers zijn op de markt gekomen: crowdfunding, kapitaalverstrekking door informele investeerders, kredietunies, peer-to-peer financiering en uitbreiding van de dienstverlening van de leidende microkredietinstelling, Qredits. De markt voor crowdfunding voor bedrijfsfinanciering is bijvoorbeeld exponentieel gestegen de laatste jaren. Van 2012 tot en met 2015 is de crowdfundingmarkt in Nederland verdubbeld, van € 12 miljoen naar maar liefst € 128 miljoen in 2015 – een groei van bijna 815%. Het jaar 2016 was weer een recordjaar met een totaal opgehaald bedrag van € 170 miljoen door ruim 4.800 projecten. Ondanks een sterke groei van 33%, valt deze in het niet bij de groei die in voorgaande jaren gerealiseerd werd (Douw&Koren, 2015).

Sommige banken en partijen die crowdfunding aanbieden, zagen kansen om samen te werken, omdat daarmee de kans om financiering te kunnen verstrekken aan ondernemers wordt vergroot. Toch is de algemene teneur dat nieuwe aanbieders nog veel op zichzelf opereren en er weinig structurele samenwerking is bij de behandeling en afhandeling van aanvragen voor financiering door ondernemers.

Ook treden nieuwe aanbieders zonder specifieke financiële ervaring met financiële diensten op de markt, door toepassing van nieuwe IT-technologieën (ondergebracht onder de naam FinTech). Deze nieuwkomers maken de financiële markt meer divers en soms ook minder goed te doorgronden. Mobieletelefoonaanbieders zoals Orange of T-Mobile en webwinkels als Amazon of Alibaba bieden nieuwe betaaldiensten en financieringen aan, grensoverschrijdend en met directe toegang.

Ondernemers zien dan door de bomen het bos niet meer, gaan veelal hun eigen weg en trachten toch financiering te vinden zonder gerichte informatie of actieve begeleiding. Ze besteden relatief veel tijd en geld aan de zoektocht naar de juiste financiering, het formuleren van hun aanvraag (hun investeringsplannen), de onderhandelingen en het effectief en efficiënt toepassen en aanwenden van beschikbaar gestelde fondsen. Denk bijvoorbeeld aan tijd en geld voor externe adviseurs, maar ook voor het bezoeken van voorlichtingsbijeenkomsten etc. Als voorlichting, informatie, training en begeleiding evenwichtig op elkaar afgesteld zijn, kan dat leiden tot een efficiënter doorlopen van dat proces. De noodzaak om meer aandacht te besteden aan de opzet, organisatie en manier van doorlopen van het financieringsproces voor ondernemers kwam onder meer naar voren in een

drietal onderzoeken die het lectoraat FINE heeft uitgevoerd (Berveling, 2014) (De Haan, 2015) (Van der Plas, 2014). Op basis van een aanvullend onderzoek onder 400 MKB-ondernemers in de regio Haaglanden en de belangrijkste aanbieders van financiering en betrokken adviserende partijen (lectoraat FINE, 2014) kwam naar voren dat een mismatch bestaat tussen vraag en aanbod van financiering voor de kleinere MKB-ondernemingen.

De toegang die ondernemende mensen hebben tot financiële diensten wordt mede bepaald door de kennis die zij hebben over de mogelijke diensten. Onderzoek door het lectoraat FINE heeft aangetoond dat het aanbieden van financiële diensten en informatie over het aanbod alleen niet voldoende is (Berveling, 2014) (De Haan, 2015). Ondernemers moeten ook zelf investeren in hun financierbaarheid. Daarmee kan een goede ondernemer zich onderscheiden van een minder goede ondernemer. Ondernemers hebben baat bij een meer proactieve houding en een weloverwogen keuze van de juiste (mix van) diensten.

Ook de medewerkers van de aanbieders moeten begrijpen met wie zij te maken hebben. Het verkrijgen van de juiste informatie en een indruk van de potentiële gebruikers van de diensten kan zich niet meer beperken tot het laten invullen van aanvraagformulieren die dan automatisch verwerkt worden. Een juiste financieringsmix vraagt ook om direct contact om tot maatwerk te komen. Iets wat vroeger heel normaal was en dat nu door de technologische veranderingen is verdwenen en is vervangen door automatische evaluatiesystemen.

Nieuwe methodes van voorlichting, informatieverstrekking en begeleiding komen op. Voorbeelden zijn het Kredietpaspoort van de Kamer van Koophandel, een online dashboard met verschillende testen en modellen die de ondernemer kan invullen. De verwerkte gegevens geven de ondernemer een beeld van zichzelf, zijn of haar onderneming en kredietwaardigheid. En via De Nieuwe Ondernemersbank (DNOB) hoopt Ondernemend Nederland (ONL) met kennisoverdracht, coaching en advies ondernemers in staat te stellen snel tot de juiste financieringsmatch te komen. En via deze nieuwe portalen kunnen zij in aanraking komen met een geheel nieuw palet aan mogelijkheden.

Deel 2

EN NU: MEERDERE WEGEN LEIDEN NAAR GELD

Banken zijn niet zaligmakend. En veel MKB'ers weten dat. Naast het aantrekken van geld via vrienden en familie zijn er klaarblijkelijk meerdere opties voor ZZP'ers, micro- of kleine ondernemers om aan de benodigde gelden te komen. De laatste jaren is het palet aan aanbieders en dus mogelijkheden voor ondernemende mensen aanzienlijk uitgebreid en vernieuwd. Een aantal nieuwe partijen heeft zich een plaats verworven (Bbz en Qredits), anderen tonen aan dat veranderingen nodig zijn en zullen ook de komende jaren diensten blijven aanbieden in Nederland.

Ondernemers kunnen onder meer kiezen uit:

- Start vanuit de uitkering
- Microfinanciering
- Peer-to-peer financiering (P2P)
- Crowdfunding
- Kredietunies
- Broodfondsen
- Lokale financieringen
- Speciale MBK-fondsen

Verder zien we dat door technologische vernieuwing ook nieuwe methoden en partijen de markt opkomen, die betaaldiensten en zelfs nieuwe vormen van financieren (o.a. virtueel) gaan aanbieden.

5 FINANCIERING VOOR DE ZELFSTANDIG ONDERNEMER VANUIT EEN UITKERING

Langdurig werkloos zijn en afhankelijk zijn van de bijstand wil niet zeggen dat men niet kan ondernemen. Het Bbz (Besluit bijstandsverlening zelfstandigen, 2004) is een uniek programma in Nederland om langdurige werklozen die op bijstandsniveau zitten te begeleiden naar zelfstandig (parttime) ondernemerschap. Het Bbz is een door het parlement goedgekeurd, nationaal programma dat wordt bestuurd onder het Nederlands recht. De gemeenten zijn medeverantwoordelijk voor de uitvoering van het Bbz, met name de afdelingen die onder sociale zaken vallen. Het Bbz is ook een voorbeeld voor vergelijkbare programma's (voor mensen met andere uitkeringen dan de bijstand).

Een modulair programma

De Bbz-regeling biedt bijstandsgerechtigden de mogelijkheid via zelfstandig ondernemerschap uit hun uitkering te stromen. Ook kunnen kleinere ondernemers die in financiële problemen raken en werkloos dreigen te worden, tijdelijke financiële en immateriële ondersteuning krijgen onder deze regeling. De Bbz-regeling heeft in de loop der jaren aangetoond dat haar modulaire opzet en pakket van aanvullende diensten effectief zijn. De regeling wordt om die reden ook (gedeeltelijk) gekopieerd voor programma's voor andere uitkeringsgerechtigden, die bijvoorbeeld nog een WW- of WAO/Wajong-uitkering ontvangen. De nieuwe Wet maatschappelijke ondersteuning (Wmo) biedt nu ook mogelijkheden om verder te experimenteren met de opzet.

De belangrijkste diensten die onder de Bbz-regeling kunnen worden gefinancierd zijn:

- Oriëntatie op het ondernemerschap
- Training in ondernemerschap en bedrijfsgerelateerde onderwerpen
- Begeleiding voor de start: bij de formulering van een ondernemingsplan en de financiering van achtergestelde leningen
- Begeleiding na de start
- Doorbetaling van de uitkering in de eerste periode na de start¹³

Om in aanmerking te komen voor steun vanuit de Bbz bij de start van een eigen onderneming moet de aanvrager:

- een levensvatbaar ondernemingsplan overleggen;
- onderbouwen dat het totale bedrijfsinkomen voldoende geld oplevert voor het onderhoud van zijn of haar gezin en de instandhouding van het bedrijf;
- tussen de 18 en 65 jaar zijn;
- een eventuele kredietaanvraag eerst voorleggen aan een bank (pas bij afwijzing kunnen het ondernemingsplan en de aanvraag worden behandeld door de overheid).

.....
13 En tijdens de voorbereiding.

9-8-2016

De Vegetarische Snackbar (Den Haag)

Jurgen Verwoerd (40) is vanuit een uitkering zijn eigen bedrijf gestart. Via het internet ontdekte hij de Bbz-regeling. Vervolgens heeft hij zijn plannen gedeeld bij de gemeente Den Haag. Nadat Verwoerd de gemeente had overtuigd van zijn plan werd hij doorverwezen naar een adviesbureau.

Verwoerd werd door een adviseur getraind om zich verder te ontwikkelen als (startend) ondernemer. Hij heeft daar veel baat bij gehad, omdat de adviseur hem goed kon informeren over de regels en procedures die komen kijken bij het starten van een onderneming.

O.a. met behulp van de financiële steun via de Bbz-regeling en het goedgekeurde plan, is Verwoerd gestart met zijn eigen zaak. Zijn winkel heet De Vegetarische Snackbar en bevindt zich tegenover station Den Haag Hollands Spoor. In de nabije toekomst is Verwoerd van plan om de zaak uit te breiden met een pizza- en pastahoek.

De gemeenten selecteren bijstandsgerechtigden die in aanmerking kunnen komen voor ondersteuning onder de Bbz-regeling bij de start van een eigen onderneming. In de voorbereidingsperiode worden training, begeleiding en coaching door de gemeenten vergoed.

Ook kan de gemeente een periodieke uitkering voor levensonderhoud op bijstandsniveau laten doorlopen gedurende de aanlooperperiode van het bedrijf. Een gevestigde zelfstandige die in de problemen dreigt te komen kan bij de gemeente (tijdelijke) ondersteuning krijgen.

Voor goedgekeurde ondernemingsplannen van een starter vanuit de bijstand wordt maximaal € 35.549 als achtergestelde lening beschikbaar gesteld met maximale looptijd van vijf jaar. Een ondernemer hoort daarbij duidelijk te kunnen aangeven dat hij of zij in staat is om de rente- en aflossingsverplichtingen van de aanvraag af te betalen. Ook moet de ondernemer onderbouwen dat hij in de kosten van levensonderhoud kan voorzien.

De zelfstandige die in problemen komt, kan een lening van maximaal € 193.089 ontvangen. De zelfstandige hoort de lening binnen hooguit tien jaar terug te betalen, maar bij voorkeur zo snel mogelijk. De rente op een Bbz-lening is sinds 1 juli 2009 8% (zie tabel 7).

Tabel 7 Bedrijfskapitaal lenen als (startende) zelfstandige in 2016

Doelgroep	Vorm bedrijfskapitaal	Bedrijfskapitaal als rentedragende lening	Omzetbaar in gift?
Startende zelfstandige uit de bijstand	Achtergestelde lening	Maximaal € 35.549m – rente 8%.	Niet mogelijk
Gevestigde ondernemer met tijdelijke financiële problemen	Als lening of gift, afhankelijk van het vermogen van de ondernemer	Maximaal € 193.089. Binnen 10 jaar moet worden terugbetaald. – rente 8 %.	Maximaal € 9.654 als Eigen Vermogen minder is dan € 185.829 en inkomen onder bijstandsniveau ligt.

Bron: <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/bijstand-voor-zelfstandigen-bbz/vraag-en-antwoord/kan-ik-als-startende-zelfstandige-bedrijfskapitaal-lenen-of-krijgen>

Kosten en baten

De gemeenten vergoeden de training, begeleiding en coaching die door derden wordt verzorgd. De potentiële ondernemer kan gevraagd worden om ook een (vaak nominaal) bedrag te betalen aan de uitvoerders. Dat bedrag varieert van € 100 voor de trainingen tot € 250 voor de begeleiding bij en na de start. Over leningen betaalt de startende bijstandsgerechtigde 8% rente op jaarbasis.

Deze bijdragen door de ontvangers van de diensten zijn minder dan de werkelijke directe kosten. De (in)directe baten voor de samenleving zijn echter hoger. Uit onderzoek door Ecorys (2011) blijkt dat de maatschappelijke baten van het ondersteunen van een starter vanuit de Bbz-regeling hoger zijn dan de gemiddelde kosten (zie tabel 8).

Tabel 8 Gemiddelde kosten BBZ per starter

Kosten/gemiste inkomsten voor centrale overheid	Bedrag	Baten	Bedrag
Inkomenssteun gedurende training/voorbereiding	€ 14.080	Besparing (gemiddeld) op uitkeringen	€ 97.334
Coach pre-starter	€ 4.880	Inkomstenbelasting – op ondernemerssalaris	€ 15.650
Vorbereidend krediet	€ 300	Inkomstenbelasting werkzame mensen	€ 3.011
Vorbereiding/coaching voor het starten	€ 2.880	Terugbetaling sociale bijstand	€ 2.266
Second opinion	€ 4.000	Rente of terugbetaling lening(en)	€ 4.630
Lopende betaling inkomenssteun/sociale bijstand	€ 56.000		
Bedrijfslening	€ 9.720		
Coaching na het starten	€ 540		
Implementatiekosten tijdens het starten	€ 2.800		
Min de inkomstenbelasting als de persoon werkzaam is	€ 8.782		
Totale kosten overheid	€ 103.982	Totale baten samenleving	€ 122.891
Saldo			€ 18.909

Bron: Schatting gedaan door Ecorys (2011), bewerkt door N. Molenaar (2014) - From B to Z for Long term unemployment in the Netherlands by Klaas Molenaar, Professor on Financial Inclusion and New Entrepreneurship at The Hague University of Applied Sciences for the OECD (2014)

Bijzonderheden en trends

Volgens gegevens van Ecorys (2011) hebben ongeveer 5.000 personen die een bijstandsuitkering ontvangen interesse in het starten van een eigen bedrijf. Ongeveer 50% hiervan besluit uiteindelijk om geen onderneming te starten (SEO, 2008). Oftewel: 1.800 tot 2.400 personen per jaar.

Opvallend is dat meer dan 50% van de aanvragen wordt afgewezen door de gemeenten. Hierdoor blijven slechts 900 tot 1200 ondernemers over die hun ondernemingsplan in praktijk kunnen brengen. Tot op heden is 72% van de startende ondernemers die financiële steun hebben gekregen via de Bbz-regeling na drie jaar nog steeds zelfstandig ondernemend. Gemiddeld lenen de nieuwe starters € 17.000 tot € 19.000. Dat is vergelijkbaar met de gemiddelde leningen afkomstig van Qredits.

Onder de Wmo zijn gemeenten in staat om meer experimenten uit te voeren voor mensen die vanuit een uitkering een eigen bedrijf willen starten. Vooral hybride ondernemingsvormen (ondernemen in combinatie met een (deel van een) uitkering) bieden mogelijkheden om mensen sneller te laten deelnemen aan het economisch verkeer. (Heuvel, 2015). Ook migrant-ondernemers (nieuwkomers en statushouders) worden in toenemende mate in staat gesteld om gebruik te maken van de faciliteiten van de Bbz-regeling.

6 MICROFINANCIERING, OOK IN NEDERLAND

Financiële organisaties kunnen én willen niet iedereen als klant hebben. Zij proberen zich te richten op specifieke doelgroepen en passen hun producten en diensten daarop aan. Deze specialisatie kan leiden tot effectieve en efficiënte dienstverlening. Als mensen op kleinere schaal iets willen opzetten dat hen een – vaak aanvullend – inkomen oplevert, zullen zij eerst zonder hulp of advies van derden aan de slag gaan. Met eigen spaargeld starten is dan de eerste optie. Maar dat is niet altijd voldoende om de start te maken. Men moet zich dus tot anderen wenden. Maar als kleinere starters zich richten tot banken in Nederland, merken zij dat zij niet altijd als een serieuze partij worden beschouwd. Het kan ook zijn dat kleinere ondernemers al direct besluiten om naar organisaties te gaan die gespecialiseerd zijn in het verstrekken van kleinere leningen. Microfinanciering komt dan in beeld. In Nederland wordt microfinanciering nog maar door één organisatie aangeboden: Qredits.¹⁴

Van microkrediet naar financial inclusion

In de afgelopen decennia heeft een evolutie op het gebied van microfinanciering plaatsgevonden. Wat begon als microkrediet, een eenvoudige dienst voor het verstrekken van leningen aan mensen zonder bankrekening, is uitgegroeid tot een complexe microfinancieringsmarkt waarop wereldwijd duizenden microfinancieringsinstellingen (MFI's) opereren. Met hun producten en diensten helpen zij mensen met een laag inkomen aan hulpmiddelen.

De woorden *microkrediet* en *microfinanciering* worden vaak door elkaar gebruikt, zowel in spreek- als schrijftaal. Toch zijn deze twee begrippen niet hetzelfde. Microkrediet valt onder microfinanciering en verwijst specifiek naar het verstrekken van kleine leningen aan de armen, zoals de Grameen Bank doet. De nadruk lag hierbij expliciet op het bestrijden van armoede en het stimuleren van de economie. Vooral NGO's en maatschappelijke organisaties speelden hierin een grote rol.

Vanwege het besef dat huishoudens toegang moeten hebben tot een breder aanbod van financiële diensten, is microfinanciering verder op gang gekomen. De nadruk ligt hierbij niet alleen maar op het verlenen van krediet aan micro-ondernemingen. Het begrip microfinanciering is breder. Het omvat met name de inspanningen voor het verzamelen van spaargeld van huishoudens met een laag inkomen, het aanbieden van (micro-) verzekeringen, (micro)garanties of geldoverboekingen. Soms gaat dit hand in hand met informatie en voorlichting. En voor klanten die economische activiteiten willen opzetten, bieden enkele MFI's ook aanvullende diensten aan zoals training, bedrijfsadvisering en zelfs marketingdiensten.

Sinds 2012 wordt er ook meer gesproken en geschreven over *financial inclusion*. Dit is het streven naar een situatie waarin iedereen toegang heeft tot de juiste financiële diensten tegen een eerlijke prijs en daardoor ook kan meedoen in de samenleving, vooral als het gaat om economische activiteit.¹⁵ Het Center for Financial Inclusion beschrijft *full*

14 Officieel geregistreerd als Stichting Microfinanciering Nederland.

15 <http://hh.surfsharekit.nl:8080/get/smpid:31382/DS1>

financial inclusion als een toestand waarin iedereen gebruik kan maken van financiële diensten van goede kwaliteit, tegen betaalbare prijzen en met gemak en waardigheid voor de klant. Deze financiële diensten worden aangeboden door een breed palet aan aanbieders (variërend van NGO's, microfinancieringsinstellingen, gespecialiseerde banken, MKB-investeringsfondsen tot reguliere aanbieders). Op die manier kan iedereen er gebruik van maken, ongeacht zijn of haar maatschappelijke positie. Speciale aandacht wordt wel besteed om diegenen te bereiken die ogenschijnlijk buitengesloten zijn (of raken) van de samenleving.

Microfinanciering herondekt

Microfinanciering is helemaal niet nieuw. Door de eeuwen heen zijn er overal ter wereld vele vormen van kredietverstrekking en sparen ontwikkeld om mensen die geen toegang hadden tot formele financieringsbronnen toch van financiële middelen te voorzien.

- In de middeleeuwen kon de gezal van de meester in het *gilde* geld lenen om voor zichzelf te beginnen.
- In de 15^e eeuw richtten de Franciscaner monniken al pandjeshuizen op.
- In de 18^e eeuw werd het Volkskrediet geïntroduceerd door de Ierse dominee en schrijver Jonathan Swift.
- In 1895 werd in het voormalige Nederlands-Indië de Priyayi Bank opgericht door Raden Wiriamada.
- In 1811 werd de eerste onderlinge waarborgmaatschappij (verzekeringsmaatschappij) van Nederland opgericht in het Friese Achlum.
- In 1820 richtte de Maatschappij tot Nut van 't Algemeen in Workum de eerste Nutsspaarbank op.

Microkrediet is niet iets van de laatste decennia en is niet uitgevonden door Muhammad Yunus uit Bangladesh (oprichter van Grameen Bank) of door Maria Nowak¹⁶ uit Frankrijk (oprichter van ADIE). Muhammad Yunus heeft microkrediet wél weer onder de aandacht gebracht. Verder heeft hij aangetoond dat armen ook goede leners (en zelfs goede spaarders) kunnen zijn. Microleningen kunnen armen in staat stellen hun leef- en werkomstandigheden duurzaam te verbeteren. In 1976 richtte Yunus de Grameen Bank¹⁷ op, een lokale organisatie die in de loop der jaren uitgroeide tot een volwaardige bank met miljoenen klanten; een concept dat in veel landen navolging kreeg. Tal van microfinancieringsinstellingen, verspreid over de hele wereld, bieden inmiddels microleningen, spaarproducten en microverzekeringen aan. Zo stellen zij miljoenen armen in staat om actief deel te nemen aan de samenleving. Door ze toegang te bieden tot financiële diensten die het formele banksysteem hen ontzegt.¹⁸ En die microfinancieringsinstellingen zijn op hun beurt volwaardige spelers binnen het financiële systeem geworden (Molenaar, 2013).

16 Maria Nowak is de oprichtster van ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Economique), een van de grote microfinancieringsinstellingen. Zij is bovendien een van de grondleggers van de European Microfinance Network (EMN), het Europese netwerk voor de promotie van microfinanciering in de EU-lidstaten.

17 Grameen betekent dorp.

18 Naar schatting waren in 2010 meer dan 3.000 microfinancieringsinstellingen actief, voornamelijk in ontwikkelingslanden, die ongeveer \$ 150 miljard aan microkredieten hadden uitstaan bij meer dan 150 miljoen klanten.

In een standaardrelatie ontvangt de lener pas een lening tegen een onderpand. En hij of zij betaalt de lening uiteindelijk met de daarbij behorende rente terug. Als de lener niet in staat is de lening met rente terug te betalen, wordt zijn of haar onderpand in beslag genomen. Juist omdat armen niet in staat zijn om onderpand aan te bieden, vraagt de Grameen Bank daar bij het verstrekken van leningen niet naar.

De leningen die door de Grameen Bank worden verstrekt, zijn bedoeld voor het uitvoeren van activiteiten waarmee inkomsten worden gegenereerd. De bank blijkt succesvol: maar liefst 98% van de verstrekte leningen wordt terugbetaald, ook al richt de bank zich met name op de armste 20% van de bevolking in Bangladesh. Inmiddels is de Grameen Bank uitgegroeid tot een volwaardige bank met miljoenen klanten. En voor veel microfinancieringsinstellingen (MFI's) in andere landen is ze een inspiratiebron geweest. Door MFI's over de hele wereld kunnen miljoenen armen gebruikmaken van financiële diensten die het formele banksysteem hen ontzegt. Zij kunnen onder meer toegang krijgen tot microleningen, spaarproducten en microverzekeringen.

Van ontwikkelingslanden naar Europa/Nederland

Microfinanciering heeft zich in ontwikkelingslanden bewezen als een effectief middel om mensen te activeren met microleningen (in plaats van giften). Het is een algemene verzamelnaam voor kleinschalige financiële dienstverlening aan de armen, voornamelijk in ontwikkelingslanden. Microfinanciering omvat niet alleen microkredietverlening. Ook (toegang tot) sparen, verzekeringen, pensioenen en betalingsverkeer – en soms ook aanvullende diensten zoals training en begeleiding – vallen onder dit begrip. De Verenigde Naties (VN) riepen 2005 uit tot het internationaal jaar van het microkrediet.¹⁹ Hiermee wilden de VN publieke aandacht schenken aan microfinanciering en de samenwerking tussen private en publieke partijen stimuleren. Microfinanciering heeft bovendien ook bijgedragen aan het verwezenlijken van een van de Ontwikkelingsdoelen van de VN voor het nieuwe millennium: halvering van het aantal mensen dat in extreme armoede leeft (in 2015).

UNCDF (2004) concludeerde op basis van meerdere onderzoeken dat microfinanciering drie belangrijke functies heeft:

- zeer arme huishoudens helpen met het voorzien in basisbehoeften en hen beschermen tegen risico's;
- de economische situatie van huishoudens met een klein inkomen verbeteren;
- de economische participatie van vrouwen ondersteunen en tevens het gelijkwaardigheidsgevoel stimuleren.

In veel ontwikkelingslanden zijn ook kleinere ondernemers de afgelopen jaren op weg geholpen met microleningen.

Microfinanciering is vooral gebaseerd op een aantal principes die banken tegenwoordig niet direct meer toepassen:

- vertrouwen stellen in de klant (boven onderpanden)
- zorgen voor een zo groot mogelijke toegankelijkheid (m.a.w. dicht bij de klant zitten)
- klanten het gevoel geven dat zij mede betrokken zijn bij de organisatie
- indien mogelijk aanvullende diensten verlenen om nog beter gebruik te maken van het geld dat ter beschikking wordt gesteld.

19 https://www.dnb.nl/binaries/Occstud51_tcm46-146652.pdf

Maar microfinanciering is niet alleen een succesvolle benadering in ontwikkelingslanden. De laatste twintig jaar heeft het ook een plaats verworven in veel Europese landen, waaronder Nederland. De Europese Commissie heeft als doel gesteld dat minimaal 20 miljoen mensen die nu niet maatschappelijk participeren en/of werkloos dreigen te worden, in 2020 actief aan de samenleving deelnemen.²⁰

Terwijl microfinanciering op Europees niveau wordt gedefinieerd als een microlening onder de € 25.000, wordt de grens in Nederland bij € 50.000 gelegd. De grootste microfinancieringsinstelling in Nederland, Qredits, biedt microleningen aan in combinatie met gerichte coaching. Oorspronkelijk verstrekte Qredits voornamelijk microleningen tot € 50.000; in de loop der jaren is dit bedrag geleidelijk aan verhoogd en kan de organisatie ook leningen verstrekken aan het midden- en kleinbedrijf. Sinds begin december 2014 kan Qredits leningen tot € 250.000 vertrekken. Als (startende) micro-ondernemer kun je bij stichting Qredits een lening aanvragen van maximaal € 50.000 (microkrediet) tot € 250.000 (MKB-krediet).

Clarence' idee heeft Qredits



Vier jaar lang was Clarence Sackman eigenaar van een winkel waarin hij woonaccessoires en kleine meubels verkocht. Hij was geen beginnende ondernemer meer, maar doordat de euro was ingevoerd, werd het een stuk minder druk in zijn winkel. Bovendien moest hij nog steeds zijn hoge huur blijven betalen.

Alhoewel hij geen financiële opleiding heeft gehad, is hij samen met Qredits aan de slag gegaan om planmatig een ondernemingsplan op papier te zetten. Clarence: "Dat was best een hoop werk, omdat je over alle mogelijke kosten heel precies moet nadenken. Maar als je dat eenmaal achter de rug hebt, ontstaat wel een totaalbeeld van je onderneming."

Geleerd van het verleden, heeft Clarence een besluit gemaakt over de maximale huurprijs en daarbij alle mogelijke inkoopkosten en verkoopprijzen in beeld gebracht. In januari 2012 vond hij al redelijk snel een geschikt pand in Den Haag: *Brood & Koffie bij Clarence*. Hij benadrukt dat hij dit te danken heeft aan het ondernemingsplan, dat hem geholpen heeft om een vliegende start te maken.

20 <http://hh.surfsharekit.nl:8080/get/smpid:31382/DS1>

De microfinanciering van Qredits

In Nederland is Qredits (een onafhankelijke non-profitinstelling) de toonaangevende instelling die microfinanciering aanbiedt. ZZP'ers en micro-ondernemers die minder dan vijf werknemers in dienst hebben, blijken veelal kleinere bedragen en gericht advies nodig te hebben. Uit kostenoverwegingen blijken banken terughoudend om deze groep ondernemers uitvoerig van dienst te zijn. Qredits vult dat gat op. Al sinds de start van microfinanciering in Nederland (in 2008), blijkt er steeds meer behoefte te zijn aan zowel microkrediet als coaching. Dat blijkt bijvoorbeeld uit een rapport van McKinsey dat de Raad voor Microfinanciering op 23 november 2009 aanbood aan de toenmalige staatsecretaris voor Economische Zaken. In de loop der jaren is Qredits in staat gesteld om meer dan alleen microkredieten te verschaffen en kan zij geld lenen tot aan € 250.000.

Ongeacht leeftijd, afkomst of arbeidsverleden moeten mensen die gebruik willen maken van de producten en diensten van Qredits, voldoen aan de volgende criteria:

- Een goed onderbouwd ondernemingsplan voorleggen: waar is de externe financiering voor nodig?
- Een potentieel levensvatbaar idee voorleggen, dat met ondersteuning kan worden ontwikkeld tot een volledig ondernemingsplan.
- Beschikking hebben over voldoende ondernemersvaardigheden; eventueel te versterking/ondersteuning van derden.
- Bereidheid om eventuele coaching te ontvangen voor het starten of voortzetten van hun onderneming.

De afgelopen jaren heeft Qredits 8.500 ondernemers gefinancierd, voor een totaalbedrag van € 170 miljoen. Eind 2016 was 93% van deze ondernemers nog steeds actief.

Dit heeft ervoor gezorgd dat er 10.000 banen zijn gecreëerd in de Nederlandse markt. Op 7 januari 2016 kreeg Qredits als eerste microfinancieringsinstantie in Europa een grote lening van € 100 miljoen toegewezen van de Europese Investeringsbank. Deze lening is verstrekt na bemiddeling tussen het ministerie van Economische Zaken en het Europees Fonds voor Strategische Investerings (EFSI).

In het eerste kwartaal van 2017 zijn er meer kredietaanvragen dan ooit binnengekomen. De grootste groei is gerealiseerd in het aantal aangevraagde MKB-kredieten (zakelijke kredieten van € 50.000 tot € 250.000). Deze kredieten werden 20% meer aangevraagd. Het aantal microkredieten (kredieten tot € 50.000) is gestegen van 1.700 in het eerste kwartaal van 2016 naar 1.850 in het eerste kwartaal van 2017. Een groei van 9%. Eind juni 2016 is het nieuwste Qredits-product geïntroduceerd: 'Flexibel krediet', een werkkapitaaloplossing voor ondernemers. Hiervoor zijn al 3.000 aanvragen ontvangen.

Qredits is – na de commerciële banken – de grootste kredietverstrekker voor het MKB in Nederland. Begin 2017 had de organisatie 55 vaste medewerkers in dienst en werkten 600 vrijwillige coaches voor Qredits. Qredits helpt ondernemers met financiering tot € 250.000, coaching en tools.²¹ Het ondersteunt startende en bestaande ondernemers bij het starten of investeren in hun bedrijf met behulp van ondernemerstools, coaching en bedrijfskredieten tot € 250.000. Qredits wil hiermee het ondernemerschap bevorderen.

21 <https://qredits.nl/over-qredits/wie-is-qredits/>

Verder wil het (startende) MKB-ondernemers die geen toegang hebben tot financiële diensten via banken op economisch, financieel en sociaal aspect onafhankelijk maken.

Het verschil in de aanpak van Qredits van de meeste zakelijke kredietverstrekkers, is dat Qredits veel persoonlijke aandacht en flexibiliteit schenkt aan haar klanten. Zij biedt de klant een *mix van diensten*. De bedrijfsadviseur helpt bij het opstellen van het ondernemingsplan, neemt de moeite om de ondernemer thuis op te zoeken en fungeert als vast aanspreekpunt na de kredietverlening. Daarnaast stelt de organisatie de klant handige ondernemerstools ter beschikking en zorgt ze dat de toekomstige en bestaande ondernemers begeleiding kunnen krijgen van ervaren coaches.

Ook microfinanciering kost geld

De rente op de leningen van Qredits (zie tabel 8) varieert van minimaal 6,75% (voor hypothecaire leningen van maximaal € 250.000 voor bedrijfspanden) tot maximaal 9,75% (voor microleningen tot € 50.000).

Tabel 9 Kosten voor leningen van Qredits (2017)

Details	Microkrediet	MKB-krediet	Hypothecair krediet voor MKB'er en ZZP'ers
(Doel)groep	Voor (aspirant-) ondernemers	Voor startende en bestaande ondernemers	Voor bedrijfspanden voor startende en bestaande ondernemers
Bedrag	Maximaal € 50.000	Van € 50.000 tot € 250.000	Maximaal € 250.000
Rente	Van 8,75% tot 9,75%	Van 7,75% tot 8,75%	Van 6,75% tot 7,75%
Looptijd	Van 1 tot 10 jaar	Van 1 tot 10 jaar	Van 1 tot 20 jaar
Overige kosten	Tijd voor voorbereiding plannen en voor coaching Reiskosten naar kantoren Qredits Kosten materialen zoals e-learning	Tijd voor voorbereiding plannen en voor coaching Reiskosten naar kantoren Qredits Kosten materialen zoals e-learning	Tijd voor voorbereiding plannen en voor coaching Reiskosten naar kantoren Qredits Kosten materialen zoals e-learning
Overige punten	Inclusief gratis e-learning; optioneel 1 jaar coaching (gratis)	Borgstelling via BMKB mogelijk (plus 1% minimaal); inclusief gratis e-learning; optioneel 1 jaar coaching (gratis)	Inclusief gratis e-learning; optioneel 1 jaar coaching (gratis)

Bron: www.qredits.nl

Naast rente op leningen moet de (aankomende) ondernemer rekening houden met de volgende kosten:

- Eigen voorbereidingstijd
- Reistijd en -kosten naar het kantoor van Qredits tijdens de aanvraagperiode
- Reistijd en -kosten naar bijeenkomsten
- Tijd voor coaching
- Aanschafkosten van leermaterialen

7 HET INTERNET BRENGT GELD EN MENSEN BIJ ELKAAR

Het internet biedt nieuwe mogelijkheden voor mensen met geld om in contact te komen met mensen die juist geld nodig hebben. En omgekeerd. Ook MKB-ondernemers die op zoek zijn naar nieuwe bronnen van (externe) financiering kunnen via internet tot verrassende oplossingen komen. Peer-to-peer financiering (P2P) en crowdfunding zijn twee vormen van financiering die steeds meer in de belangstelling komen en blijken succesvolle vormen van MKB-financiering. Beide zijn nieuwe manieren om iets ouds te doen. (Dresner, 2014). Ze brengen mensen met geld in contact met diegenen die het nodig hebben. Maar nu via internet en sociale media (Facebook, LinkedIn etc.).

7.1 Crowdfunding – een nieuwe manier om iets ouds te doen

Crowdfunding kan worden gedefinieerd als een collectieve inspanning van een groep individuen die hun geld bij elkaar voegen om een bepaald project of bedrijf te financieren via het internet (De Buysere, 2012).

Uitgangspunt is om een groep mensen te verbinden die elkaar of het project op een redelijk directe wijze kennen. Vooral startende en vernieuwende ondernemers kunnen niet al te omvangrijke investeringen in hun individuele bedrijven en projecten financieren door het verzamelen van kleine donaties van een grote groep individuen. Neem bijvoorbeeld een IT-student die een webdesignbedrijfje wil starten, een hoogleraar die geld zoekt voor het uitgeven van een boek of een toneelgroep die vrienden en kennissen vraagt een nieuwe theaterproductie mogelijk te maken. Crowdfunding is iets anders dan doneren aan een goed doel. Bij crowdfunding biedt de ontvanger zijn of haar medefinanciers namelijk meestal – op een of andere wijze – een beloning in het vooruitzicht.

Het basisconcept van crowdfunding is al vele jaren in meerdere uiteenlopende sectoren gebruikt. De allereerste platforms ontstonden met name door initiatiefnemers die op een innovatieve manier steun zochten voor de muziek-, kunst- en literatuurindustrie. In de loop der tijd zijn daar steeds meer sectoren bij gekomen, zoals de horeca-, bouw- en agrarische sector. Crowdfunding is gebaseerd op crowdsourcing, dat al een aantal jaren eerder door het bedrijfsleven werd toegepast. Bedrijven die gebruikmaken van crowdsourcing laten consumenten bepalen hoe een (nog te ontwikkelen) product er uiteindelijk uit komt te zien, of welke marketingconcepten de moeite waard zijn.²²

22 <https://www.collincrowdfund.nl/wat-is-crowdfunding/>

Vormen van crowdfunding

Partijen kunnen op verschillende manieren investeren in een crowdfundingactie, met verschillende tegenprestaties. De vier meest voorkomende vormen van crowdfunding zijn:

1. Doneren zonder tegenprestatie (donation-based): de oude, welbekende vorm van geven aan een goed doel. Donateurs weten overigens precies waar hun geld naartoe gaat. Deze eerste variant wordt gezien als een begin van crowdfunding.
2. Doneren in ruil voor een (niet-financiële) beloning (reward-based).
3. Deelnemen in het kapitaal van een op te zetten bedrijf (equity-based). Kortom: investeren in de hoop dat je dividend krijgt of dat het aandeel in waarde toeneemt.
4. Lenen aan een derde (lending-based): de geldgever ontvangt rente als compensatie voor de lening. Financieel rendement is hierbij van groot belang.

Donation-based

Donation-based crowdfunding is een moderne manier van geld schenken aan een goed doel. Goede doelenorganisaties gebruiken dit model al meer dan veertig jaar om donateurs aan te trekken. Vroeger vaak ter ondersteuning van het algemeen geformuleerde doel, tegenwoordig ook meer voor specifieke projecten. De donateurs identificeren zich vaak met de organisatie en hebben een sterke sociale motivatie om geld te doneren. De donateurs krijgen geen compensatie en de organisaties hoeften geen echte verantwoording af te leggen over de besteding van het geld. De laatste jaren willen de gevers wel direct zicht hebben op waar hun geld naartoe gaat. Als die transparantie er is, blijken geldverstrekkers ook eerder bereid tot grotere donaties per persoon.

Donateurs zijn vaak ook loyaal tegenover de NGO, zeker als de organisatie hen regelmatig op de hoogte brengt over de voortgang van het project. Sociale ondernemingen zouden deze vorm van crowdfunding voor een deel van hun werk kunnen gebruiken. Bijvoorbeeld voor de financiering van (delen van) operaties die ook op langere termijn niet financieel duurzaam zijn.

Reward-based

Dit model wordt gebruikt door projecteigenaren die donaties voor een bepaald project verzamelen en (kleine) niet-financiële beloningen teruggeven. Deze tegenprestaties zijn vooral symbolisch bedoeld en zijn financieel vaak minder waard dan het geschonken geld. Op deze manier blijft er genoeg geld over voor het project. Overigens kan het wel zo zijn dat donateurs die meer geld schenken, een grotere beloning krijgen. Over het algemeen zijn de projecteigenaren niet wettelijk verplicht om hun donateurs te voorzien van producten. De Pebble-watch is bijvoorbeeld gepitcht via een video op het online crowdfundingplatform Kickstarter. De projecteigenaren hadden het doel om \$ 100.000 op te halen voor de R&D-kosten. Ze beloofden in ruil voor elke \$ 100 een Pebble-watch weg te geven. Wanneer de \$ 100.000 niet zou worden bereikt, zou elke donateur zijn of haar geld terugkrijgen.

Equity-based

Equity-based crowdfunding houdt in dat een bedrijf een investering vraagt van een groep crowdfunders i.p.v. een enkele *angel investor* of andere privé-investeerders. Deelnemers kunnen bijvoorbeeld geïnteresseerd zijn omdat zij graag investeren in een bedrijf waarvan de missie overeenkomt met hun eigen waarden of sociale doelen. Denk bijvoorbeeld aan investeren in windmolenenergie of een zorginstelling. Andere deelnemers willen naast hun investering persoonlijk worden betrokken bij een project en

hun expertise inzetten. En er zijn ook deelnemers die participeren omdat zij denken dat het een interessante investering is, die op (korte) termijn een aantrekkelijk rendement kan opleveren. In dit opzicht verschilt de equity-crowdfunder niet van de angel investor. Crowdfunders die investeren in het bedrijf krijgen als compensatie dividend en waardevermeerdering van het aandeel. Net als bij lending-based crowdfunding, is ook hier het rendement van de investering van groot belang.

Symbid, ontstaan in 2011, is een voorbeeld van een equity-based crowdfundingplatform in Nederland. Het is zelfs een van de eerste aandelencrowdfundingplatforms ter wereld. Het 'Funding Network' van Symbid geeft ondernemers directe toegang tot verschillende financieringsvormen en geeft investeerders volledig inzicht in hun portfolio. Dit is mogelijk door Symbids online investerings- en monitoringtechnologie.

Lending-based

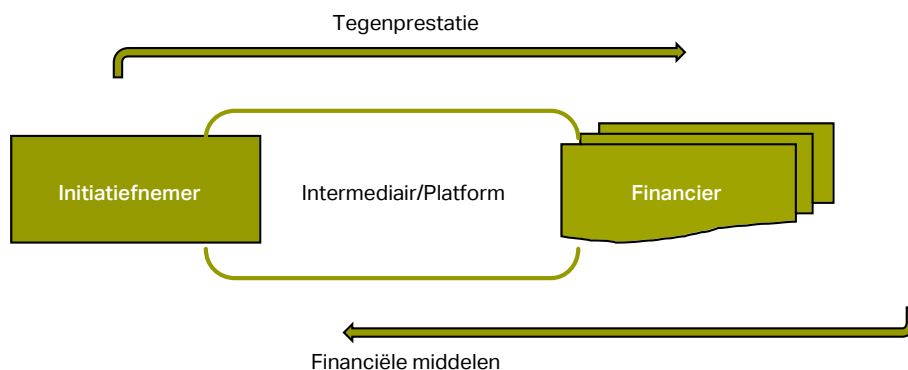
Ook lenen via crowdfunding is mogelijk, en deze vorm komt steeds meer voor. Crowdfunders lenen geld aan een bedrijf of particulier en verwachten hun geld (plus bijbehorende rente) na een afgesproken periode terug. Ondernemingen lenen dus geld van een groep mensen in plaats van een bank. Meestal gaat het om kleine, relatief stabiele bedrijven. De competitieve voordelen van lending-based crowdfunding ten opzichte van een banklening zijn vooral de (meestal) lagere rentes en grotere flexibiliteit. Hoewel lending-based crowdfunding in veel opzichten lijkt op een banklening, ontvang je als ondernemer geen grote lening van een bank, maar leen je kleine bedragen van meerdere personen (investeerders).

Hoe kom je bij de crowd?

Mensen investeren in crowdfundingprojecten om verschillende redenen: ze delen bijvoorbeeld dezelfde waarden als de onderneming in kwestie, het project is van lokaal belang of zorgt bijvoorbeeld voor nieuwe banen. Bovendien beschikken sommige investeerders over vaardigheden die van belang zijn om het project tot een succes te maken. Deze investeerders zijn dan ook vaak bereid hun expertise te delen.

Verschillende partijen spelen een rol in het crowdfundingproces: een initiatiefnemer, een financier en een intermediair (crowdfundingplatform). Figuur 4 geeft de onderlinge relatie tussen deze drie partijen weer.

Figuur 4 Het crowdfundingproces – de partner



De initiatiefnemer/ontvanger

Deze persoon neemt het initiatief voor de crowdfundingcampagne van het bedrijf of project. Hierbij wordt een beroep gedaan op het publiek (eventueel na het vormen van een vriendenkring/kring van mogelijk geïnteresseerden). Initiatiefnemers ontvangen niet alleen geld. Ze kunnen via crowdfunding ook feedback van het publiek krijgen over hun producten en/of diensten. Feedback over de prijs bijvoorbeeld, of suggesties voor ontwerp of marketing. Daarbij heeft de directe link tussen initiatiefnemer en financier een positieve invloed op de klantenloyaliteit, marketing en participatie.

De financier-deelnemer

Financiers zijn de mensen die het project ondersteunen met een financiële contributie. Mensen kiezen ervoor deel te nemen aan crowdfunding vanwege de verwachte immateriële en/of financiële beloningen.

Immateriële beloning

Sommige financiers zijn al tevreden wanneer zij zien dat het project wordt gerealiseerd en succesvol is. Deze immateriële manier van belonen komt met name voor in donatiegebaseerde crowdfunding, in het bijzonder bij goededoelenorganisaties (De Buysere, 2012).

Materiële beloning

Hierbij ontvangt de financier – als compensatie voor zijn of haar bijdrage – een product of dienst. De initiatiefnemer verzamelt eerst donaties van een groep financiers en realiseert daarmee vervolgens het product of de dienst. In sommige gevallen is de financier tevreden met een beloning die een lagere economische waarde heeft dan zijn of haar originele donatie.

Financiële beloning

Financiers kunnen ook een idee via crowdfunding ondersteunen als zij daar een financiële beloning voor terug willen. Zowel emotionele als financiële beweegredenen spelen daarbij vaak een rol. Deze vorm van beloning kan worden gebruikt bij de loan-based crowdfunding. Hierbij krijgen financiers bovenop de terugbetaling van de lening ook rente als compensatie. Als het om deelneming in een nieuw project gaat, bestaat de financiële beloning uit een deel van het mogelijke dividend dat onder de aanbieders verdeeld kan worden.

De intermediair

Een intermediair fungeert als tussenpersoon tussen de initiatiefnemer en de financiers. Meestal gaat het om een online platform dat eigendom is van een derde partij, waar beide andere partijen bij elkaar komen. De beheerders van dit crowdfundingplatform zijn in principe het eerste aanspreekpunt voor zowel initiatiefnemer als financiers. Zij coördineren het crowdfundingproces.

Een crowdfundingplatform werkt meestal als volgt:

- Initiatiefnemers met een businessidee melden zich aan bij een online platform. Sommige platforms hebben bepaalde criteria waaraan initiatiefnemers moeten voldoen. Zo kunnen zij bijvoorbeeld eerst naar de inhoud of achtergrond van het project kijken. Andere platforms daarentegen publiceren ideeën zonder specifieke eisen.

- Op het moment dat een idee is geaccepteerd door een online platform, hoort de projecteigenaar een financieringsdoel te formuleren (bedrag en bepaalde periode waarin dat moet worden opgehaald). Dit is bedoeld om zoveel mogelijk potentiële financiers aan te trekken. Deze financiers kunnen direct hun mogelijke bijdragen kenbaar maken via het online crowdfundingplatform.
- Gedurende het crowdfundingproces brengt de projecteigenaar geïnteresseerde financiers en fans op de hoogte via updates op het online platform.
- Als het financieringsdoel binnen de afgesproken periode is behaald, ontvangt de projecteigenaar het toegezegde geld en worden de investeringsbedragen bij alle investeerders afgeschreven. De aflossing en betaling van de rente worden maandelijks bijgeschreven op de rekeningnummers van de investeerders. Wanneer de leningaanvraag niet exact 100% is bereikt, komt de leningovereenkomst niet tot stand. In dat geval krijgt de financier in principe de gereserveerde investeringsbedragen terug. Bij Collin Crowdfund krijgt de investeerder zijn of haar geld terug binnen een werkdag.
- Na het behalen van het financieringsdoel willen sommige financiers betrokken blijven bij de besluitvorming en algemene strategie van het project of bedrijf. Sommige financiers hebben stemrechten. Bovendien communiceren financiers en projecteigenaren vaak via het platform, zodat zij betrokken blijven bij het project.

Kosten voor de (startende) ondernemer

Geld ophalen via crowdfunding brengt kosten met zich mee. Naast de rente of de immateriële tegenprestatie die de geldgever vraagt en de kosten voor de ondernemer om mensen te vinden en binden, brengen de platforms ook kosten in rekening aan zowel ondernemer als investeerder.

Om gebruik te maken van een crowdfundingplatform betaal je als ondernemer een vergoeding. Deze bestaat uit een vergoeding voor het plaatsen van het project op het platform én uit een vergoeding op het moment dat het financieringsdoel is behaald. Lending-based crowdfunding verschilt van andere soorten. Bij lending-based crowdfunding moet namelijk elk jaar een percentage van het doelbedrag worden betaald gedurende de looptijd van de lening. Deze vergoeding ligt meestal tussen de 0,5% en 2% per jaar. Afhankelijk van de looptijd kan het ook voorkomen dat er eenmalig een percentage van het doelbedrag wordt afgeschreven. Dit percentage ligt dan overigens wel hoger dan bij een langere looptijd.

Plaatsingsvergoeding

De plaatsingsvergoeding op het platform is meestal een vast bedrag. Maar het kan ook een percentage van het doelbedrag zijn (het gewenste op te halen bedrag). Deze vergoeding kan verschillen tussen verschillende platforms.

Succesfee

De succesfee, te betalen door de ondernemer aan het platform, is doorgaans een percentage van het streefbedrag. Bij de meeste platforms betaalt de ondernemer alleen een succesfee als het streefbedrag is opgehaald. Als crowdfunding wordt gebruikt voor het ophalen van donaties, sponsoring of het aantrekken van aandelenkapitaal, wordt eenmalig een vast bedrag betaald. Bij crowdfunding om leningen te verkrijgen zijn de kosten vaak afhankelijk van de looptijd van de lening. Over het algemeen varieert de succesfee van verscheidene platforms tussen de 3% en 10%.

Bijkomende kosten

Naast de plaatsingskosten en succesfee kunnen nog andere kosten in rekening worden gebracht. Hieronder vallen bijvoorbeeld:

- Kosten voor een financieel adviseur
- Kosten voor een begeleidingspakket
- Notariskosten (bijvoorbeeld bij het opzetten van een coöperatie)
- Jaarlijkse administratiekosten

7.2 Onder gelijken...

Mensen met relatief veel kapitaal – veelal opgebouwd tijdens meerdere decennia van hun werkzame leven – kunnen dat bij banken in deposito houden, beleggen of door derden laten investeren. Veel vermogenden willen echter zelf beslissen hoe zij hun geld inzetten, welke risico's zij aanvaardbaar vinden en in welke bedrijven zij hun kapitaal willen investeren. Vaak doen ze dat bij voorkeur in sectoren waarin zij zelf gewerkt hebben. Ze kunnen dan – via direct contact – zowel hun geld als kennis inzetten. De opkomst van internet en sociale media maakt het bovendien mogelijk om dat over grotere afstanden te doen.

Rechtstreeks lenen en investeren

Via online platforms worden mensen met geld in contact gebracht met mensen die geld zoeken. De eerste groep heeft dat geld in de loop der jaren verworven via werk in loondienst, als ondernemer of door te beleggen. Vaak gaat het om mensen die zijn teruggetreden uit het bedrijfsleven en naar nieuwe wegen zoeken. Of het zijn gepensioneerden die nog actief willen blijven. Vaak zijn ze bereid een deel van hun vermogen te investeren in bedrijven. Ze accepteren daarbij het gegeven dat ze een deel van hun vermogen kunnen verliezen.

De online platforms bieden investeerders de kans om in contact te komen met ondernemers die willen doorgroeien of willen vernieuwen en op zoek zijn naar relatief grote bedragen.

Het platform Boober heeft een paar jaar geleden geprobeerd peer-to-peer financiering (P2P) te introduceren in Nederland. Door tegenwerking van autoriteiten ('onbekend maakt onbemind?') is dit initiatief niet echt van de grond gekomen.

Later zijn in Nederland diverse platforms verschenen die het mogelijk maken om geld uit te lenen of te investeren als peer-to-peer (oftewel als *gelijke aan gelijke*). Degene die de lening of het kapitaal (als medeaandeelhouder) verstrekt, is gelijk aan degene die de lening aangaat. Die gelijkheid zit 'm vaak in het feit dat degene met geld in dezelfde sector heeft gewerkt als de ontvanger. Geld wordt dan ook vaak in combinatie met ervaring en kennis aangeboden.

Bekende peer-to-peer-platforms (vaak ook onderdeel van een crowdfundingplatform) in Nederland zijn:

- Geldvoorelkaar
- Lendico
- Lendex
- Samenlening
- Sameningeld

Kosten voor P2P

De leninggever/investeerder beslist in principe tegen welk rendement hij of zij het geld inzet bij een derde. De rente voor bedrijfsleningen die banken in rekening brengen is daarbij vaak de benchmark: in veel gevallen zal de investeerder een hoger rendement willen behalen. Niet alleen de afweging van de risico's is daarbij bepalend. Ook de emotionele band die hij of zij met het nieuwe project heeft, kan van invloed zijn op de uiteindelijke prijs. In Nederland waren de kosten voor de leningnemer in 2016 3,5% tot 10%. Bij investering kunnen beide partijen afspreken dat ze streven naar een minimaal rendement (bijvoorbeeld tussen de 10% tot 15%), maar dit wordt natuurlijk alleen uitgekeerd bij werkelijk gerealiseerde winst.

De gebruikers van de platforms moeten ook bemiddelingskosten betalen. Dit kan variëren van 0,5% tot 1,0%.

Ook peers lopen risico's

Op P2P-platforms is bankregulering niet van toepassing en de Wet op het financieel toezicht (Wft) is nog niet volledig ingericht op P2P-lending. Bij financiering via de bank ligt het risico van niet terugbetalen (default) bij de bank, die dat veelal heeft afgedekt met onderpanden. Bij peer-to-peer financiering ligt het risico direct bij de leninggever; er is geen sprake van verpandingen om risico's af te dekken. Aan de andere kant is juist het directe contact tussen de peers een waarborg voor vroege signalering van problemen. Dat geeft de mogelijkheid om snel in te grijpen.

De platforms spelen hier ook een rol in. Zij kunnen een risicocheck uitvoeren van de investeringen die zij aanbieden. Daarbij kunnen zij gebruikmaken van nieuwe methodes en modernere evaluatiesystemen dan die van banken, geheel toegespitst op het specifieke P2P-karakter. De uiteindelijke beslissing om al dan niet te investeren – en derhalve over het al dan niet accepteren van een risico – ligt echter bij de peer. Hij of zij moet bereid blijken om de leningen en kennis te verstrekken.

In Nederland is P2P-financiering nog relatief nieuw in vergelijking met bijvoorbeeld het Verenigd Koninkrijk. De omvang is daarom nog niet vastgelegd in statistieken. Geldvoorelkaar.nl was in 2011 het eerste platform voor het MKB in Nederland dat een vergunning van de Autoriteit Financiële Markten (AFM) kreeg.

8 LATEN WE HET ZELF DOEN

Als mensen merken dat zij worden buitengesloten, zullen zij dat – bewust of onbewust – gedurende een periode accepteren. Maar op een gegeven moment zullen zij stappen ondernemen om toegang te verkrijgen. Dat geldt natuurlijk ook voor ondernemers en ondernemende mensen die geld nodig hebben om hun bedrijf op te zetten of uit te breiden. Als hun die kans ontzegd wordt, zullen zij (of anderen) uiteindelijk stappen ondernemen om toch toegang te verkrijgen.

Ze vormen zelf informele spaar- en leengroepen of zetten coöperatieve verzekeringssystemen op. Ze roepen een vereniging in het leven of registreren een stichting; organisaties die eerst kleine kredieten verstrekken en later ook andere financiële diensten (spaarmogelijkheden, verzekeringen, garanties) aan het portfolio toevoegen. Ondernemende mensen grijpen die kansen en gaan aan de slag. Niet alleen in ontwikkelingslanden, maar ook in Nederland.

Kredietunies worden door MKB'ers opgezet om, buiten de banken om, samen toegang tot leningen te krijgen. En ZZP'ers zetten broodfondsen op; door samen te sparen kunnen zij onderling inkomenszekerheid creëren in tijden van ziekte en langdurige arbeidsongeschiktheid van een of meerdere leden. Zonder tussenkomst van bestaande verzekeringsmaatschappijen.

8.1 Kredietunies – van, voor en door ondernemers

Een kredietunie is een op coöperatieve leest geschoeide vorm van lenen door en voor MKB'ers. Zonder tussenkomst van een bank lenen ondernemers uit het MKB aan collega's die geld nodig hebben voor het verwezenlijken van hun plannen. Daarnaast wordt de kredietnemer ook gecoacht door een aangesloten collega-ondernemer. Het model van de kredietunie is in Nederland sinds 2016 wettelijk mogelijk en wordt gepropageerd, ontwikkeld en ondersteund door twee landelijk opererende belangenorganisaties:

- Vereniging Samenwerkende Kredietunies
- Kredietunie Nederland, een belangenvereniging

De vraag naar gespecialiseerde kredietverstrekkingen voor het midden- en kleinbedrijf (MKB) neemt nog steeds toe. Bijna 99% van de Nederlandse bedrijven kan worden aangemerkt als MKB-bedrijf. Deze groep zorgt voor 58% van de totale omzet in het bedrijfsleven en biedt arbeidsplaatsen aan 60% van de werkende bevolking.

Het aantal MKB-bedrijven neemt toe. En bestaande ondernemers erkennen dat zij – om de continuïteit van hun bedrijf te waarborgen – moeten blijven innoveren. Om te overleven, dienen zij hun productieprocessen en dienstverlening op tijd bij te stellen. Vanwege het aangescherpte kredietbeleid van banken is het verkrijgen van financiering echter moeilijker geworden voor MKB-ondernemers; vooral 'kleinere' leningen variërend van € 25.000 tot € 250.000 worden minder door banken verstrekt. Door strengere regelgeving, scherper toezicht (o.a. Basel III) en hoge behandelingskosten is het voor banken niet meer aantrekkelijk.

Investeren is geen luxe, maar een must. Een groeiend aantal MKB-bedrijven zoekt dan ook zijn eigen weg om aan financiering te komen. Een coöperatieve opzet maakt het mogelijk om kredietgever en kredietnemer bij elkaar te brengen. Zonder tussenkomst van een bank. Wereldwijd blijken kredietunies een succesvolle vorm van kredietverlening. Dat bedrijven elkaar voortaan financiële diensten kunnen verlenen zonder dat een bank als intermediair optreedt, biedt ook het MKB in Nederland nieuwe kansen. Kredietunies vullen de ontstane ruimte voor kredietverlening van, voor en door ondernemers met leningen tot € 250.000 en de belangstelling voor kredietunies neemt gestaag toe.²³

Wat is een (typische) kredietunie?

Een kredietunie is een non-profitcoöperatie bestaande uit meerdere MKB-ondernemers. Ze organiseren zich per regio of branche om geldmiddelen ter beschikking te stellen aan ondernemers die geld nodig hebben. Daarnaast coachen zij de ondernemer en ondersteunen hem of haar met hun eigen netwerk. Zowel de kredietnemer als de kredietgever wordt lid en deelt dus in de resultaten van de kredietunie. De geldverstrekken leden dienen dus tevens als sponsor of coach voor collega-ondernemers, oftewel de kredietnemers. Het doel hiervan is een grotere kans van slagen/meer succes voor deze ondernemers. Het belangrijkste kenmerk van een kredietunie is de bevordering van onderlinge solidariteit tussen kredietnemers en kredietgevers: de kredietunie heeft geen winststreven en alle leden, zowel kredietgevers als kredietnemers, hebben stemrecht.

Een kredietunie kent twee soorten leden: een ondernemer die beschikt over geldmiddelen (een geldgever) en een ondernemer die wil investeren in eigen productiemiddelen en werkkapitaal en daarom naar middellange financiering zoekt (een geldnemer). Om als MKB-ondernemer lid te worden van een kredietunie zul je moeten behoren tot hun doelgroep. Dat houdt in dat het potentiële lid zijn of haar bedrijfsactiviteiten uitoefent in een bepaalde stad of regio, maar het kan ook zijn dat hij of zij lid is van een bepaalde bedrijfstak.

De leden van een kredietunie zijn alleen aansprakelijk voor het bedrag dat zij hebben bijgedragen aan het eigen en vreemd vermogen van de kredietunie. Leden van een kredietunie kopen een ledencertificaat. Dat kan door eenmalig een bedrag te betalen of via een jaarlijkse ledenbijdrage (dit verschilt per kredietunie). Het ledencertificaat geeft stemrecht in de algemene ledenvergadering van de kredietunie. Daarnaast kunnen leden investeren via de kredietunie. Bij kredietunies die gebruikmaken van het centrale kasmodel gebeurt dit door het aanschaffen van *perpetuals* of obligaties. Bij een kredietunie die werkt met *community funding* gebeurt dit door in te schrijven op een lening die op het platform wordt gezet. Ieder lid met een ledencertificaat (lidmaatschapsbewijs) heeft het recht om te stemmen tijdens de algemene ledenvergadering. Ook kan elk lid worden gekozen tot bestuurder van de coöperatie. Een mogelijk positief saldo aan het einde van het boekjaar wordt verdeeld onder alle leden of gestort in de reserve van de kredietunie.

23 <http://www.dekredietunie.nl/over-ons/>

Een groep MKB-ondernemers kan het initiatief nemen om een kredietunie op te starten als zij het belang voor een bepaalde branche, regio of stad inzien. Dit proces verloopt volgens de volgende stappen:

1. Ondernemers vormen samen een initiatiefgroep.
2. De initiatiefgroep bepaalt volgens welk model zij de kredietunie wil oprichten. Het centrale kasmodel, het community funding-model of een combinatie van de twee. Bij een van de brancheverenigingen worden handboeken, juridische stukken en begeleiding opgevraagd.
3. Er wordt een businessplan met financiële prognoses opgesteld voor de kredietunie.

Als het vooronderzoek en businessplan een positief resultaat opleveren, kan een bestuur worden gezocht en kan de kredietunie potentiële kredietgevers gaan aantrekken. Als er voldoende funders zijn aangesloten, kan de kredietunie beginnen met het behandelen van de eerste kredietaanvragen.

Net als bij banken zijn er voorwaarden verbonden aan het verkrijgen van kredietverlening bij kredietunies. Wat kredietunies anders maakt dan de bank, is dat zij in eerste instantie kijken naar de ondernemer zelf en de kansen van diens bedrijf.

Een kredietaanvraag kan in principe onder de volgende voorwaarden worden ingediend:

- het betreft een bestaande MKB-onderneming met bewezen goed ondernemerschap;
- financiering wordt gebruikt voor activiteiten van de onderneming, werkkapitaal of productiemiddelen;
- financiering biedt nieuwe arbeidsplaatsen of behoudt bestaande;
- de aanvraag bedraagt maximaal € 250.000;
- deelneming of deelfinanciering is bespreekbaar;
- een ondernemingsplan en cashflowprognose zijn beschikbaar;
- de onderneming is gevestigd in de regio of lid van een sectorale bedrijfsvereniging.

Twee modellen

Kredietunies kunnen werken volgens twee modellen:

- **Het centrale kasmodel (klassieke of risk sharing-model)**

Binnen dit model bestaat de centrale kas uit de middelen van alle investeerders. Hieruit wordt het krediet gefinancierd. Via ledencertificaten dragen leden van de coöperatie bij aan het vermogen. Dat geld is niet opvorderbaar. Via de gezamenlijke kas wordt een krediet verstrekt. De kredietunie vormt tevens een voorziening om het risico van eventuele niet-betaalde leningen af te dekken. Dit risico wordt verdeeld onder alle leden van de coöperatie.

- **Het community funding-model (bemiddelingsmodel)**

In dit model wordt de kredietaanvraag na goedkeuring op het investeringsplatform geplaatst. Hier kunnen investerende ondernemers kenbaar maken of zij willen meedoen aan investeringen van kredietunies waarvan zij lid zijn. In tegenstelling tot het risk sharing-model is het krediet dus niet afkomstig vanuit de kas van de kredietunie. Een ondernemer wordt meestal gefinancierd door 5 tot 25 investerende leden. Dit betekent dat het risico wordt verspreid onder de ondernemers die investeren in een bepaalde kredietvrager. Er is bij dit model sprake van een hoger risico, omdat leningen die niet

worden terugbetaald niet worden opgevangen door aangehouden voorzieningen. Overigens is voor gebruik van dit model een ontheffing van de AFM verplicht.

Kredietunies die horen bij de Vereniging Samenwerkende Kredietunies kunnen werken volgens het centrale kasmodel, het bemiddelingsmodel of een combinatie van die twee. Dat laatste is het zogenaamde hybride model, dat wordt gebruikt om de wensen van de investerende ondernemers te optimaliseren.

Twee organisaties die kredietunies propageren

Kredietunies kunnen door leden zelf worden opgezet. In sommige gevallen is steun vanuit een centrale organisatie wenselijk. In Nederland kunnen kredietunies ondersteuning en begeleiding krijgen van twee centrale organisaties. Beide organisatie zijn als vereniging opgezet en stellen individuele kredietunies in staat zich bij een van hen aan te sluiten.

● **Kredietunie Nederland (KN)**

Kredietunie Nederland is een belangenvereniging die het stelsel van kredietunies in Nederland stimuleert, faciliteert en begeleidt. Dit wordt gedaan in overeenstemming met de Wet toezicht kredietunies en internationaal geaccepteerde standaarden. De governanceregels, gedragscode en regels van de kredietunies zijn afkomstig van de World Council of Credit Unions (WOCCU). Kredietunie Nederland is ook lid van de European Network of Credit Unions (ENCU). In brede zin bieden kredietunies aanvullende toegang tot krediet aan MKB-ondernemers. Initiatiefnemers van kredietunies worden actief geholpen door Kredietunie Nederland om het ontstaan van een kredietunie en de daarbij behorende operationele inrichting te stimuleren.

Bestaande kredietunies worden ondersteund op het gebied van compliance & risk management, kredietanalyse & kredietbeheer, leden- en fondswerving, communicatie & marketing, cofinanciering, administratie, automatisering, opleidingen en management. Kredietunie Nederland huldigt het subsidiariteitsprincipe. Dat wil zeggen dat de leden zelfstandig bevoegd zijn, hun eigen bestuur kiezen en hun eigen beleid bepalen. Alleen datgene wat de leden beter gezamenlijk kunnen ondernemen, delegeren zij aan Kredietunie Nederland.

● **Vereniging van Samenwerkende Kredietunies**

De Vereniging van Samenwerkende Kredietunies (VSK) is de branchevereniging van kredietunies in Nederland.²⁴ De VSK werkt volgens twee modellen. Dit in tegenstelling tot Kredietunie Nederland, die alleen werkt met het centrale kasmodel. Het doel van de VSK is het creëren van meer mogelijkheden voor het midden- en kleinbedrijf. Ze wil helpen bij het oprichten en ontwikkelen van kredietunies. Daarnaast presenteert de VSK zich als vertegenwoordiger voor de overheid en andere partijen. De vereniging bestaat momenteel uit achttien kredietunies, waarvan er elf actief krediet verstrekken.

.....
24 <http://www.samenwerkendekredietunies.nl/>

De Vereniging van Samenwerkende Kredietunies ondersteunt bij:

- statuten en opstartadvies voor het centrale kasmodel of bemiddelingsmodel;
- aanvraag van subsidies of andere financiële bijdragen voor opstartkosten (bij brancheorganisaties, gemeenten, provincies e.d.);
- juridische documentatie voor het aantrekken van funding (in de vorm van *perpetuals*, obligaties, deposito's of lidmaatschap bij bemiddeling);
- handboeken voor alle processen rond de kredietbeoordeling en -verstrekking in de kredietunie;
- handboeken en instructie voor het coachingsproces;
- juridische documentatie voor het verstrekken van de lening;
- de start van een eigen kredietunie;
- een communicatieplan voor kredietunies.

Deze producten vormen samen de toolkit voor de start van een eigen kredietunie.

Deze set is ontwikkeld met eigen materiaal van de kredietunies en aangevuld met ondersteuning van een subsidie van het ministerie van Economische Zaken. De VSK stelt de set voor € 1500 beschikbaar aan nieuwe kredietunies die zich aansluiten als aspirant-lid. Het aspirant-lidmaatschap kost € 250.

Daarnaast zorgt de Vereniging van Samenwerkende Kredietunies voor:

- het waarborgen van de kwaliteit via het kwaliteitskader;
- de landelijke zichtbaarheid van kredietunies;
- gezamenlijke inkoop waar nodig;
- een kennisbank met wetsartikelen, nieuwsfeiten en ervaringen van collega's;
- nationale belangenbehartiging en lobbyactiviteiten.

Kredietunies die zijn opgericht en de operationele fase al hebben bereikt of binnenkort van start gaan, kunnen lid worden van de Vereniging Samenwerkende Kredietunies.

Ook kredietunies kosten geld

Als een ondernemer een krediet aanvraagt bij een kredietunie, is het de bedoeling dat deze ondernemer ook lid wordt van die kredietunie. Wellicht is zijn of haar bedrijf na een bepaalde termijn financieel namelijk zo gezond dat hij of zij zelf óók krediet kan verstrekken aan een ondernemer die daar behoefte aan heeft. De ondernemers die participeren in de kredietunie en krediet verstrekken, krijgen een vergoeding (rendement) voor het feit dat ze krediet verstrekken en risico nemen. Wanneer de ondernemer niet in staat is het krediet terug te betalen, maken de leden van de coöperatie verlies. Daarnaast maakt de kredietunie ook kosten voor screening en beheer. In de algemene ledenvergadering bepalen de leden of zij akkoord gaan met de gemaakte kosten en rendementen (risicovergoeding) die worden uitgekeerd. Op dit moment zitten vrijwel alle kredietunies in Nederland nog in een opstartfase. De meeste unies hebben besloten nog geen rendement uit te keren aan de leden. Hun portfolio is namelijk zo klein dat zelfs het niet terugbetalen van een enkel krediet een groot effect zou hebben op hun financiële resultaat.

De kosten voor de kredietunie bestaan grofweg uit:

- Risicoreserve/stroppenpot
- Beheer
- Screening
- IT-ondersteuning/backoffice

De inkomsten voor een kredietunie (kunnen) bestaan uit:

- Contributies
- Rente-inkomsten uit een verstrekt krediet
- Afsluitprovisie (niet altijd in rekening gebracht)
- Kosten voor het in behandeling nemen van een aanvraag

De afsluitprovisie en kosten voor het in behandeling nemen van de aanvraag verschillen per kredietunie.

De rentes van de leningen verschillen ook per kredietunie, maar blijven vooralsnog onder de 8,5%.

8.2 Broodfondsen

Een broodfonds is een onderling waarborgmechanisme voor zelfstandigen zonder personeel (ZZP'ers). Onderling vertrouwen en sparen voor onvoorziene omstandigheden staan daarbij centraal. Als een ondernemer ziek wordt, heeft hij of zij tijdelijk geen inkomen meer. Vooral ZZP'ers hebben daar geen voorziening voor; een derde van hen blijkt daar niets voor geregeld te hebben. Een broodfonds bestaat uit een groep ondernemers die elkaar hierbij willen ondersteunen en dit risico willen afdekken. Het idee om broodfondsen op te zetten is bedacht voor en door ondernemers. Sinds 2006 valt de werking ervan onder het Nederlandse schenkingsrecht. Per 1 juli 2016 nemen circa 9.000 zelfstandige ondernemers deel aan een van de 204 broodfondsgroepen in Nederland. Broodfondsen worden ondersteund door een landelijke coöperatie: de BroodfondsMakers, die individuele broodfondsen adviseren en begeleiden.

Zelfstandigen hebben wettelijk geen recht op inkomensondersteuning. Als een zelfstandige langdurig ziek wordt of arbeidsongeschikt raakt, heeft hij of zij geen inkomen. Om deze terugval in inkomen op te kunnen vangen, heeft hij of zij een (relatief grote) financiële buffer nodig. Een ondernemer is echter wettelijk niet verplicht om een verzekering af te sluiten tegen arbeidsongeschiktheid en dit kan leiden tot grote risico's.

Veel zelfstandigen zien af van het afsluiten van een arbeidsongeschiktheidsverzekering (AOV) omdat zij de premies bij verzekeringsmaatschappijen te hoog vinden. Mensen met een risicovol beroep, medisch verleden en ouderen betalen bovendien een hogere premie. De verzekeringsmaatschappij bepaalt eigenhandig de hoogte van de premie en de voorwaarden waaronder de zelfstandige in aanmerking komt voor een uitkering. De verschillende controles en medische keuringen die verzekeringsmaatschappijen in geval van ziekte of ongeval uitvoeren, leiden ook tot een lange wachttijd voor de ondernemer en/of onzekerheid over de uitbetaling.

Door hoge premies en late uitbetalingen kan de zelfstandige niet alleen in persoonlijke financiële problemen komen. Ook de continuïteit van zijn of haar bedrijf kan gevaar lopen. Slechts een derde van de bijna één miljoen zelfstandigen in Nederland heeft daarom zo'n verzekering afgesloten. Het broodfonds biedt een alternatief. Samen met andere zelfstandigen kan een ondernemer een vangnet creëren dat functioneert op basis van solidariteit en onderling vertrouwen.

Het broodfonds wordt gezien als een succes in Nederland. Het staat open voor alle soorten ondernemers, vooral ZZP'ers. André Jonkers, een van de oprichters van de BroodfondsMakers Coöperatie: *"Omdat het kleinschalig en overzichtelijk is, weten de mensen in een broodfonds precies wat er met hun geld gebeurt. En dankzij het onderlinge vertrouwen blijft het een betaalbare oplossing."*²⁵

Door met andere zelfstandigen met relatief bescheiden bedragen een spaarpot op te bouwen, kunnen ondernemers een gezamenlijk reserve opbouwen. Deze reserve kunnen ze aanspreken als een van de leden langdurig ziek wordt. Dat is een van de hoofdredenen voor zelfstandigen om lid te worden van een broodfonds. Zij hoeven ten tijde van ziekte en/of arbeidsongeschiktheid niet al hun eigen financiële reserves aan te spreken en/of een beroep te doen op hun naaste omgeving.²⁶

Wat is een typisch broodfonds?

Voor ongeveer één miljoen zelfstandigen en freelancers in Nederland is arbeidsongeschiktheid een risico. Een arbeidsongeschiktheidsvoorziening als een broodfonds geeft zelfstandigen de mogelijkheid om elkaar bij arbeidsongeschiktheid te steunen door middel van schenkingen. Een broodfondsgroep is ontwikkeld door en voor zelfstandig ondernemers. Een broodfonds wordt gekenmerkt door betaalbaarheid, kleinschaligheid, transparantie en solidariteit.²⁷

Een broodfonds bestaat uit minimaal twintig tot maximaal vijftig deelnemers. Doordat een broodfonds minimaal twintig leden moet tellen, zijn de schenkingen per persoon laag genoeg om onder het belastingvrije schenkbedrag te blijven. Een lid kan een zieke deelnemer namelijk hooguit € 2122 belastingvrij schenken op jaarbasis. Dat wil zeggen dat als een deelnemer langer dan een jaar ziek is, een groep van minimaal twintig personen altijd belastingvrije schenkingen kan doen. Het is belangrijk dat het aantal leden van een broodfonds doorgroeit, omdat je met twintig personen slechts één zieke ondernemer kunt ondersteunen.

Door het maximum van vijftig deelnemers blijft overleg en persoonlijk contact tussen de leden gemakkelijk. Bij een grotere groep zou het lastiger zijn om andere leden persoonlijk te leren kennen. En dat is wel nodig, want een broodfonds is gebaseerd op vertrouwen, zeggenschap en samenwerking.

Een broodfonds bestaat dus in principe uit minimaal twintig tot maximaal vijftig ondernemers, die maandelijks een bepaalde hoeveelheid geld bewaren op hun

²⁵ <http://www.bredavandaag.nl/nieuws/economie/2016-04-02/nieuw-broodfonds-voor-bredase-ondernemers-de-maak>

²⁶ <http://broodfondzsachterhoek.nl/images/informatiebrief.pdf>

²⁷ http://www.broodfonds.nl/meest_gestelde_vragen?wat_is_een_broodfonds&wat_is_een_broodfonds

persoonlijke broodfondsrekening. De bedoeling van een broodfondsgroep is om een ondernemer bij langdurige ziekte van maandelijkse schenkingen te voorzien, zodat hij of zij ook tijdens die ziekteperiode rond kan komen.

Aangezien praktisch alle ondernemers binnen twee jaar weer aan het werk zijn, duren de schenkingen dan ook niet langer. Bovendien neemt de zieke ondernemer ook een eigen risico, omdat hij of zij de eerste maand na ziekmelding voor eigen rekening neemt.

De leden van een broodfonds hebben elk een ander inkomen. Elke deelnemer kiest een schenkingsniveau dat past bij zijn of haar maandinkomen, zodat er elke maand een bepaald bedrag opzij wordt gezet. Als iemand een hoger schenkingsniveau kiest, betaalt hij of zij dus ook hogere bedragen dan iemand die voor een lager schenkingsniveau kiest. Overigens gelden voor alle leden van het broodfonds dezelfde voorwaarden.

De maandelijkse inleg van een deelnemer wordt op een eigen broodfondsrekening gezet. Nogmaals: de schenking moet passen bij de winst die een ondernemer maakt uit zijn of haar onderneming. In tabel 10 staan de verschillende schenkingsniveaus aangegeven.

Tabel 10 Verschillende schenkingsniveaus in broodfondsen

Niveau	Maandelijkse inleg (exclusief contributie)	Maandelijkse schenking in geval van ziekte	Maximale buffer
Niveau 1	€ 33,75	€ 750,00	€ 1.215,00
Niveau 2	€ 45,00	€ 1.000,00	€ 1.620,00
Niveau 3	€ 56,25	€ 1.250,00	€ 2.025,00
Niveau 4	€ 67,50	€ 1.500,00	€ 2.430,00
Niveau 5	€ 78,75	€ 1.750,00	€ 2.835,00
Niveau 6	€ 90,00	€ 2.000,00	€ 3.240,00
Niveau 7	€ 101,25	€ 2.250,00	€ 3.645,00
Niveau 8	€ 112,50	€ 2.500,00	€ 4.050,00

Broodfonds Deventer Haven

Op 1 oktober 2016 wordt het derde Broodfonds in Deventer opgericht, geregistreerd als De Deventer Haven. Tot dusver hebben al 26 zelfstandige ondernemers, afkomstig uit Deventer en omgeving, zich hiervoor aangemeld. Er is plaats voor hooguit vijftig leden.

Deventer Haven is een variatie van een reguliere inkomensverzekering. De inleg van elke ondernemer is afhankelijk van zijn of haar inkomen. Wanneer iemand langdurig ziek wordt of arbeidsongeschikt raakt, ontvangt hij of zij na dertig dagen een schenking uit het fonds.

Bron: De Stentor
5 september 2016

Per jaar kan een deelnemer in principe twee keer zijn of haar schenkingsniveau veranderen.

Een broodfonds bestaat uit ondernemers met verschillende beroepen, zoals boekhouders, schrijvers, boeren, ontwerpers, verpleegkundigen en koks. Ook zelfstandigen met personeel, vennoten van een vof, maten in een maatschap en directeuren-groootaandeelhouders (DGA's) van een BV kunnen lid zijn van een broodfonds.²⁸

Bij de Kamer van Koophandel wordt de vereniging van ieder broodfonds ingeschreven. Bij nieuwe groepen zijn de (eenmalige) inschrijfkosten € 250 per deelnemer. Dit geldt niet per se voor broodfondsen die al langer bestaan. Voor hen geldt een ander bedrag, dat je ook betaalt als je meedoet aan een broodfonds. Bovendien wordt per deelnemer een maandelijkse contributie van € 10 verwacht, die naar zijn of haar eigen broodfonds wordt overgemaakt.

Wie propageren broodfondsen?

De BroodfondsMakers Coöperatie is opgezet door de initiatiefnemers van het eerste broodfonds in Nederland. BroodfondsMakers geeft begeleiding aan ondernemers die lid willen worden van een broodfonds of een broodfonds willen opstarten. BroodfondsMakers vindt het daarbij belangrijk dat zelfstandigen het heft in eigen handen nemen. De coöperatie verzorgt ook de publiciteit over het broodfonds en ziet het als haar taak om het concept als het ware te bewaken.

Vanuit de BroodfondsMakers Coöperatie is het broodfonds sinds 2009 verder ontwikkeld. Op basis van de ervaringen in de honderden broodfondsen die momenteel in Nederland zijn gevestigd, wordt het concept broodfonds verder verbeterd.

De Vereniging Solidair (<http://www.solidair.nl/>), een samenwerkingsverband van bedrijven, ZZP'ers, non-profitorganisaties en woonverenigingen in Utrecht, speelde een rol in het uitdragen van het concept. Zij heeft financiële bijdragen beschikbaar gesteld bij het tot stand brengen van het eerste broodfonds. Solidair heeft als doel nieuwe oplossingen te bedenken voor een duurzame en solidaire economie door het zetten van concrete stappen.

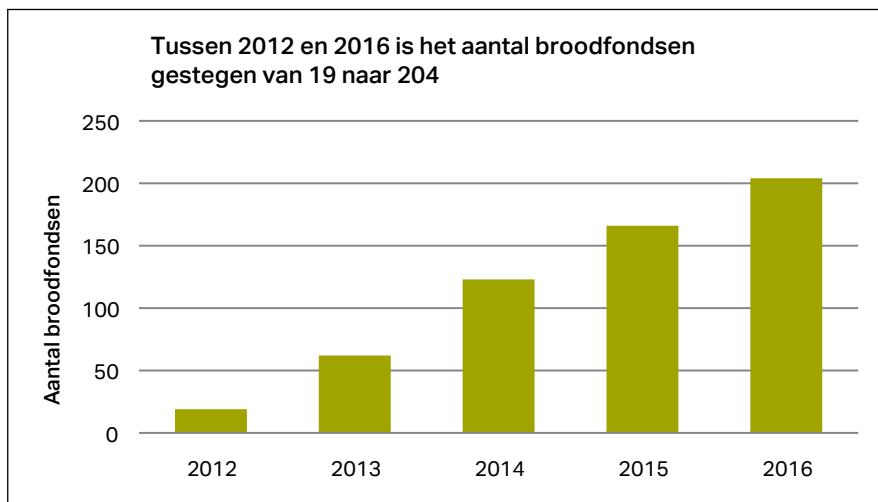
Broodfondsen in cijfers

Ruim twintig zelfstandig ondernemers uit Utrecht richtten in 2006 het eerste broodfonds op. Zij wilden hiermee hun zieke collega helpen met een inkomensaanvulling. Het aantal onderlinge waarborggroepen dat als broodfonds kan worden aangemerkt groeide vanaf 2011 naar 19 (2012), 62 (2013), 123 (2014), 166 (2015) en in 2016, zoals eerder genoemd, naar 204. Daarbij zijn er nog eens twintig broodfondsen in oprichting.

Ook het gemiddeld aantal deelnemers per broodfonds ontwikkelt zich positief: van gemiddeld 32 deelnemers in 2011 naar 42 in 2016 (zie figuur 5).

28 http://www.broodfonds.nl/hoe_het_werkt?voor_wie

Figuur 5 Broodfondsen in Nederland



Bron : http://www.broodfondsen.nl/nieuws/nieuws/persbericht_na_10_jaar_broodfondsen_staan_nog_ster

Volgens Biba Schoenmaker, medeoprichter van BroodfondsMakers, zijn broodfondsen niet te wankel: *“Al die ervaring laat ook zien dat een groep helemaal niet zomaar omvalt. Waarom zouden er anders nu al 159 broodfondsen zijn? Ik denk dat die 6400 mensen anders ook niet lid waren geworden of nog steeds meedoen.”* Daarentegen maakte Maarten Post, voorzitter van Stichting ZZP Nederland, kenbaar dat hij het broodfonds niet ziet als een waterdichte oplossing. *“Zolang het goed gaat, gaat het goed, maar er kan een moment komen dat er een aantal claims tegelijkertijd komt en het geld op is. Dan heb je natuurlijk een probleem”*, aldus Post. Hij voegt daar overigens wel aan toe dat hij blij is voor de broodfondsen die het tot nu toe hebben volgehouden.

9 NOG INFORMELE(RE) VORMEN

Toegang tot krediet en aanverwante bankdiensten (in de traditionele vorm zoals leningen of de faciliteiten voor een al dan niet tijdelijke overstand) wordt steeds moeilijker. Een groeiende groep mensen wordt niet bereikt. Een deel wordt de deur gewezen omdat de bedragen die zij sparen of willen lenen niet interessant genoeg zijn (lees: te weinig opbrengen voor de financiële instelling). Anderen voelen zich niet meer thuis bij traditionele financiers vanwege de bedrijfscultuur. En een deel wendt zich af omdat ze hun manier van werken en handelen niet meer accepteert. Sommige ondernemers zoeken naar alternatieven vanuit teleurstelling, andere doen dat omdat zij er ten diepste van overtuigd zijn dat het organiseren rondom, van en met geld anders kan.

Buitengesloten mensen zetten hun eigen programma's en organisaties op, net als in ontwikkelingslanden. Naast (of misschien wel in de plaats van?) het formele bankwezen. We zien dat ondernemende mensen via hun informele netwerken – en buiten de formele financiële instanties om – nieuwe vormen van financiële samenwerking ontwikkelen. Bijna allemaal hebben zij een sterk samenwerkende en coöperatieve insteek. Mensen vormen groepen, meestal met gelijkgestemden. Gezamenlijk proberen zij toegang tot geld te verkrijgen. De meest in het oog springende in Nederland zijn al eerder besproken: broodfondsen en kredietunies. Beide vormen zijn redelijk verankerd doordat zij zich voegen naar bestaande wetgeving (broodfondsen) of zich laten leiden door nieuwe wetgeving (kredietunies).

Daarnaast zien we ook nieuwe, informele vormen van organiseren opkomen. Allemaal buiten de banken om, maar vaak met kenmerken van onderling sparen en lenen. Systemen waar veel microfinancieringsprogramma's op gebaseerd zijn en die door de eeuwen heen soms zijn uitgegroeid tot volwaardige financiële instellingen. Vormen waarbij de afstand tussen geld en mensen klein is. En waarbij de controle over het geld meer in handen van de gebruikers (ontvangers, leners) en bezitters (spaarders, investeerders) is gekomen.

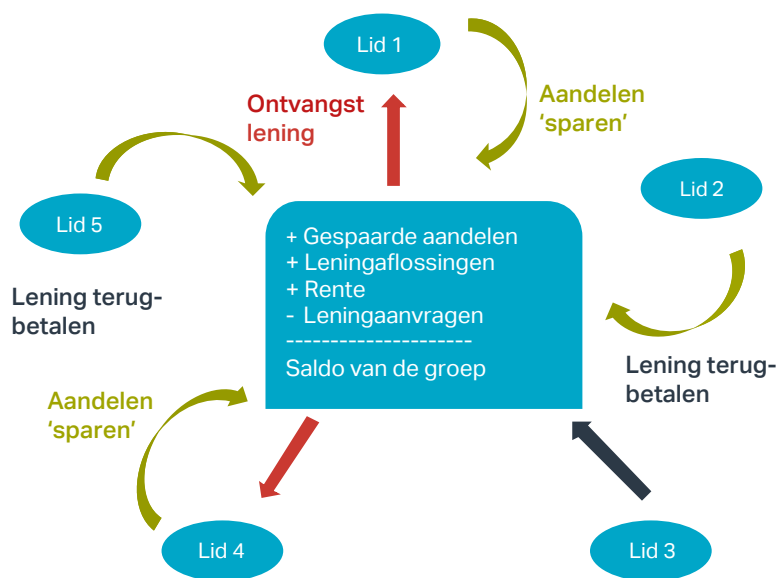
In het oog springende verschijnselen zijn onder meer:

- Onderlinge systemen waar geld is vervangen door onderlinge verplichtingen zoals LETS of de Timebank. Lokaal Economisch Transactie Systeem (LETS) heeft zijn oorsprong in Canada. Begin jaren tachtig raakten veel Canadezen werkloos door een stagnerende economie en faillissementen. Ze hadden weinig financiële middelen, dus het ruilen van goederen en diensten was een alternatief dat redding bood. Om niet afhankelijk te zijn van een-op-een-ruil en het eerlijk te laten verlopen, werden alternatieve valuta ontwikkeld. Sinds hun ontstaan in de jaren negentig zijn er meer dan honderd LETS-kringen opgezet in heel Nederland. De deelnemers willen een bloeiende, alternatieve en kleinschalige economie bevorderen, waarbij het welzijn van mens en milieu in de directe omgeving centraal staat (www.letscontact.nl).

De Timebank is een vergelijkbaar initiatief, dat vanuit Den Haag landelijke diensten wil aanbieden. Zij gebruiken tijd als alternatieve valuta, in de vorm van een uur. De nadruk ligt bij de Timesbank minder op een kleinschalige lokale economie. Timesbank wil met behulp van moderne technologie een grootschalig landelijk netwerk opzetten, waar ook zelfstandigen hun diensten kunnen aanbieden. Timebank telt op dit moment meer dan duizend actieve deelnemers (www.timebank.cc).

- Lokale munten worden alleen binnen een bepaalde regio gebruikt. Ze moeten ervoor zorgen dat lokale economieën (met name krimpgebieden of ontwikkelingsregio's) beter worden bediend en dat geld niet wegloopt. Doel van een dergelijk muntensysteem is om mensen te stimuleren vaker aankopen te doen bij lokale winkels. Immers: in veel Nederlandse krimpregio's wordt de lokale middenstand weggeconcurrerd door grote winkelketens, internetbedrijven en supermarkten. Een voorbeeld is de Makkie in Amsterdam. Bewoners in Amsterdam-Oost verdienen Makkies door een klus te doen voor een organisatie in de Indische Buurt. Eén uur werk voor de buurt levert één Makkie op, die vervolgens bij winkels kan worden ingeruild. De waarde die aanbieders aan een Makkie toekennen verschilt overigens: Albert Heijn geeft € 2 korting op de boodschappen tegen inlevering van een Makkie, maar voor drie Makkies kun je een concert van het Nederlands Philharmonisch Orkest bezoeken ter waarde van € 30 (www.makkie.cc). De PeperMunt is een regionaal betaalmiddel in Zwolle, ter waarde van € 1. De bedoeling is de PeperMunt alleen bij lokale ondernemers uit te geven. Op die manier willen de deelnemers de kleine ondernemer helpen het hoofd boven water te houden (www.zwolsepepermunt.nl).
- Informele spaar- en leengroepen zoals de CAF-groepen zijn een van de nieuwste initiatieven in Nederland op het gebied van onderling sparen en leningen verstrekken. Ze zijn geïnspireerd door verschillende manieren van omgaan met geld in ontwikkelingslanden en leunen sterk op coöperatieve tradities in Nederland. Een CAF-groep bestaat idealiter uit tien tot twintig leden, die meestal één keer per maand bij elkaar komen om geld in te leggen (te sparen) en geld aan elkaar te lenen. De deelnemers sparen tijdens een vaste cyclus en bouwen een gezamenlijk fonds op. Kleine leningen worden uit het spaarfonds verstrekt; leden bepalen de voorwaarden voor terugbetaling (termijnen, bedragen, rente); de kredietnemer betaalt het bedrag op een afgesproken tijdstip terug (zie ook figuur 6).

Figuur 6 Functioneren van een CAF-groep



Leden van de groepen bouwen (spaar)kapitaal op door maandelijks eigen geld in te leggen. Afhankelijk van de afspraken binnen de groep variëren die maandelijkse bijdragen van € 10 tot € 200 per lid, in Nederlandse CAF-groepen. Uit het opgebouwde spaarkapitaal kunnen leden vervolgens leningen verkrijgen. Zo worden zij minder afhankelijk van subsidies of leningen van financiële instellingen. De ervaring leert dat leden naarmate het onderlinge vertrouwen groeit, grotere bedragen gaan sparen en aan elkaar lenen. De omvang van de leningen wordt bepaald door de ingelegde gelden. Dat kan variëren van € 150 per lening voor consumptieve doeleinden tot € 8.000 voor economische activiteiten (kleine, eigen bedrijfsactiviteiten). Alle beslissingen en financiële procedures worden (in principe) uitgevoerd in de aanwezigheid van alle leden. CAF-groepen zijn in bijzonder belangrijk voor de leden, omdat zij de relatie mens/geld weer herstellen en de leden zelfstandig oplossingen kunnen vinden voor directe financiële en sociale problemen.

Deze nieuwe initiatieven hebben met elkaar gemeen dat zij buiten het formele banksysteem omgaan. Dat kan gezien worden als een bedreiging voor het traditionele bancaire wezen, maar ook als een signaal dat er fundamentele veranderingen aan de gang zijn in de wereld van geld. Een nadere bestudering leert ons namelijk dat al deze systemen erop gericht zijn om een nauwere band tussen personen met geld en de ondernemer te creëren. Mensen willen weer controle hebben over geld en de relatie geld/mens. Dit is een fundamentele verandering van het bankwezen. Het gaat hier veel meer om de relatie die mensen met (hun eigen) geld willen hebben. En het zijn stuk voor stuk initiatieven waarbij geld dichterbij de gebruiker komt.

10 SPECIALE MKB-FONDSEN

De laatste jaren is een aantal nieuwe MKB-investeringsfondsen opgericht. Pensioenfondsen, verzekeringsmaatschappijen en andere institutionele beleggers (en zelfs banken) hebben speciale fondsen opgericht om het MKB te voorzien van (veelal langlopende) financiering. Deze fondsen functioneren buiten de banken om; ze zoeken en leggen rechtstreeks contact met MKB-bedrijven. Soms voor relatief grote bedragen (tot € 5 miljoen), soms voor kleinere bedragen. Zo is, door privé-initiatief en door fondsen opgericht door de Nederlandse overheid, een waaier van mogelijkheden ontstaan.

De Nederlandse Investeringsinstelling (NLII) heeft bijvoorbeeld twee speciale fondsen opgericht. Via het nieuwe Achtergestelde Leningen Fonds (ALF) kunnen MKB'ers met een beperkt eigen vermogen leningen tussen de € 150.000 en € 5 miljoen krijgen. Bij het eveneens nieuwe Bedrijfsleningen Fonds (BLF) kunnen banken leningen van € 10 miljoen tot € 25 miljoen aan bedrijven verstrekken.

Het bedrijfsleven zelf zet ook eigen fondsen op. Zo werd onlangs bekend dat KPN een investeringsfonds lanceert dat speciaal is gericht op startende ondernemingen: KPN Ventures. Dit fonds krijgt in eerste instantie een budget van € 35 miljoen. Vergelijkbare initiatieven als dat van KPN zijn bijvoorbeeld het Randstad Innovation Fund (gericht op HR-technologie), Sanoma Ventures (gericht op digitale media, e-commerce en onderwijs) en TMG Startups (innovatieve projecten).

Maar ook de staat heeft fondsen opgericht. Deze worden vooral beheerd en uitgevoerd door de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) en zijn ondergebracht in twee kernprogramma's: het Innovatiefonds en het SEED Capital-fonds. Deze fondsen hebben vaak een specifiek doel: hetzij de versterking van de financiële structuur van het bedrijf, hetzij de stimulering van een specifieke activiteit.

11 FINTECH MAAKT HET NOG MOOIER...

Hoe komen MKB'ers en ZZP'ers de komende jaren aan externe financiering? Een aantal ontwikkelingen en trends in de samenleving en het financiële netwerk zullen daarop van invloed zijn. Technologische vernieuwingen, verdergaande digitalisering en een veranderende houding van mensen – op zoek naar een directer contact met hun geld – zullen bestaande financiële instellingen aansporen tot verandering. Zij dienen hun product-markt-combinaties, diensten, strategieën, rollen, bedrijfsmodellen en verdienmodellen structureel aan te passen.

Het financiële landschap voor MKB'ers in Nederland zal de komende jaren sterk veranderen. Nieuwe aanbieders zoals crowdfunders (via hun platforms), kredietunies, big data companies en aanbieders van mobiele telefonie treden toe, ieder met een of meerdere nieuwe financieringsproducten. Sommige vooral op het terrein van betalingsverkeer, andere gericht op het vertrekken van investeringskapitaal; hetzij als lening, hetzij als participatie. Sneller, goedkoper, digitaal... Maar ook directer en dichterbij.

Banken investeren veel tijd, energie, creativiteit en menskracht in het ontwikkelen van apps die aan de eerste set van eisen voldoen. Betaal-apps stellen de gebruiker in staat met één enkele handeling direct betalingen te verrichten. Direct als consument aan een leverancier, in groepsverband (zoals Tikkie²⁹) of als ondernemers naar andere toeleveranciers of afnemers. Daarnaast ontwikkelen banken producten die sneller leiden tot het toekennen van een lening, zoals New10³⁰. Dit alles dankzij geautomatiseerde systemen met uitgewerkte algoritmes, zonder echte tussenkomst van een persoonlijk oordeel. Maar dit zijn geen nieuwe producten die de rol van de banken wezenlijk doen veranderen. De bank levert een nieuwe dienst (betaal-app), zorgt voor af- en bijboekingen van de rekening en beslist nog steeds onafhankelijk over het toekennen van geld aan een derde; geld dat eigenlijk aan de spaarders toebehoort. En spaarders hebben nog steeds geen directe zeggenschap over dat geld, behalve dat zij kunnen beslissen het weg te halen bij de bank. De bank kan dichterbij haar klanten komen en via videoverbindingen gesprekken met (hypotheek)adviseurs mogelijk maken. Althans, dit geeft de indruk dat klanten dichterbij hun klanten komen. Maar wezenlijk is de positie van de bank niet veranderd. Zij blijft de intermediair die uiteindelijk (onafhankelijk van de klant) beslist om een lening wel of niet te verstrekken.

Ook big data companies als Google, Amazon, Alibaba en telecomaandieners (denk bijvoorbeeld aan Orange of T-Mobile) bieden allerlei betaaldiensten aan via hun bestaande netwerken. Deze acties dwingen banken om de concurrentie aan te gaan. Willen banken hun betaaldiensten (lees: betaalrekeningen) in handen houden, dan zullen zij moeten investeren in nieuwe apps. In wezen verandert daarmee niet veel aan hun positie, hun rol in het systeem en hun verdien- en bedrijfsmodellen. Een klant wordt nog steeds gebonden aan een bank via zijn of haar betaalrekening. Al loopt alles via digitale kanalen en internet, de bank is en blijft de intermediair. Toch dwingt massale concurrentie banken om zich te bezinnen op hun toekomstige rol.

29 https://tikkie.me/?ext=DS3_DB4444_MobBankApp:NL%20

Particulier:Googlepaid:TikkieApp_o___%2Btikkie%20%2Bbrabobank-b&extid=DS3:0:0:0:0

30 <https://www.abnamro.nl/nl/grootzakelijk/producten/financiering/new10.html>

MISSCHIEN GAAT HET WEL OM MEER DAN GELD ALLEEN...

De opkomst van al deze nieuwe keuzemogelijkheden (eerder opties dan alternatieven) stelt mensen in staat om (weer) een directe relatie met hun geld te hebben en houden, om grip te houden op hun geld en betrokken te zijn bij de beslissingen over de inzet van dat geld. Dan is een intermediair, wat een bank in wezen is, niet meer nodig. Het MKB heeft dus meer keuzemogelijkheden en die gebruikt het ook. Tegenwoordig zijn MKB'ers niet (meer) op zoek naar een enkel financieel product ter financiering van hun activiteiten. Zij zoeken naar complete financiering. De gemiddelde levenscyclus van bedrijven is steeds korter (mede door sneller opeenvolgende technologische innovaties en een kortere levensduur van producten en diensten). Dat vraagt niet alleen om geld voor de start en doorgroei, maar ook voor de eventuele consolidatie en uitbouw van ondernemingen. Al vanaf het begin. MKB'ers en ZZP'ers hebben behoefte aan advies over en toegang tot een mix van kort en lang geld, vreemd en eigen vermogen, leningen en deelname gekoppeld aan verzekeringen, garanties en betaaldiensten.

De behoefte aan een mix van financiering én advies biedt kansen voor de traditionele banken om aan het MKB te blijven verdienen, ook in tijden van lage marges op lenen en sparen, waarop hun traditionele verdienmodel is gebaseerd. Banken dienen dan hun rol en hun verdienmodel wezenlijk te laten veranderen. Van intermediair van geld, opererend tussen spaarder en leningnemer, kunnen zij zich omvormen tot adviseur en makelaar. Advies over de meer optimale financieringsmix kunnen zij koppelen aan de rol van bemiddelaar en verwerver van de complete financiering. Dat kan dan een pakket zijn met deels peer-to-peer financiering (informele) participaties, crowdfunding, deelname aan speciale fondsen en eventuele werkkapitaalleningen (korte termijn). De bank komt niet alleen in een andere relatie te staan met de MKB'ers. Ze verdient ook op een andere wijze: niet meer via de marges tussen sparen en lenen, maar eerder via betalingen voor adviesdiensten en bemiddeling.

Het is evident dat deze structurele veranderingen van het financiële landschap en traditionele partijen ook een andere houding van ondernemers met zich mee zullen brengen. Een deel van hen zal de veranderingen als logisch zien en daar direct op inspelen. Een ander – wellicht groter – deel MKB'ers dient echter proactief te worden geïnformeerd, zodat zij effectief gebruik kunnen maken van alle nieuwe kansen. Dat is niet alleen een rol van de aanbieders van financiële diensten, maar ook van opleidingen, advies- en voorlichtingsdiensten.

BRONNEN

BRONNEN

- Berveling, R. (2014). *Financieringsaanbod voor het MKB*. De Haagse Hogeschool.
- Douw&Koren. (2015). *Crowdfunding in Nederland 2014*. Douw&Koren crowdfunding consultancy.
- Gosses, A. M. (1989). *Small enterprises, new approaches*. The Hague, The Netherlands: Ministry of Foreign Affairs, Directorate of International Cooperation.
- Haan, M. de (2015). *Rapportage over de vraag naar financiering van startende MKB-ondernemers*. De Haagse Hogeschool.
- Heuvel, v. d. (2015). *Ontsnappen aan oude ideeën; Hybride ondernemerschap in de gemeente Den Haag*. The Hague: The Hague University of Applied Sciences/ FINE.
- Lectoraat FINE. (2014). *De Financiering van het Nederlandse MKB moet anders!* De Haagse Hogeschool.
- Linde, R. v. (2017). *Maakt het uit welke bank?* Den Haag: De Haagse Hogeschool.
- Molenaar, N. (2004). *Management of Guarantee Funds for Small Enterprises, Training Manual*. Turin, Italy: ILO.
- Molenaar, N. (2013). *Microfinanciering, waar gaat het dan over?* The Hague: The Hague University of Applied Sciences.
- Molenaar, N. (2016). *They are not yet seen... but... Hybrid Entrepreneurship emerging in a changing society*. Den Haag: The Hague University of Applied Sciences.
- OECD. (2017). *Entrepreneurship at a Glance 2017*. Paris: OECD.
- Panteia. (2015). *Financieringsmonitor 2015-1: Onderzoek naar de financiering van het Nederlandse bedrijfsleven*. Zoetermeer: Panteia.
- Panteia. (2017). *Financieringsmonitor 2016-2, Onderzoek naar de financiering van het Nederlandse bedrijfsleven*. Zoetermeer: Panteia.
- Plas, A. van der (2014). *Startersfinanciering voor zelfstandigen zonder personeel*. De Haagse Hogeschool.
- University of Cambridge and EY. (2015). *Moving Mainstream, The European Alternative Finance Benchmarking Report*. London: University of Cambridge and EY.

OVER DE SCHRIJVER

Klaas Molenaar (1949), (MA Management Science – Erasmus Universiteit Rotterdam)

Klaas Molenaar is een hybride ondernemer, constant op zoek naar de verbinding tussen ondernemen en financieren. Dit alles om mogelijkheden en kansen te creëren voor ondernemende mensen die ook actief mee willen doen.

Molenaar is eigenaar van Timpoc Consultants, dat zich vooral op Inclusive Entrepreneurship en Financial Inclusion richt. Samen met zijn echtgenote is hij ook oprichter van Timpoc Organics V.O.F., dat organische producten uit Peru verhandelt.

Als consultant en trainer vraagt Molenaar zich continu af of wat wij zien, ook wel echt de werkelijkheid is.

Sinds 2012 is Molenaar lector Financial Inclusion and New Entrepreneurship aan De Haagse Hogeschool. Hij verricht onder meer onderzoek naar nieuwe vormen van ondernemerschap en anders met geld omgaan. Daarbij gelooft hij sterk in The Reversed Transfer of Knowledge South-North, een principe dat mede leidraad is in het onderzoek aan De Haagse Hogeschool.

Als academicus verzamelt en ordent hij feiten en vervolgens vraagt hij zich af in hoeverre deze toepasbaar zijn.

Molenaar is lid van de Raad voor Microfinanciering in Nederland en ex-president van het European Microfinance Network (EMN). In die posities heeft hij mede vormgegeven aan microfinanciering in Nederland en Europa.

Naast zijn werkzaamheden is Molenaar geïnteresseerd in schaatsen, zeilen en wielrennen.

De Haagse Hogeschool



hhs.nl/lectoraat-fine



BFM-lectoraten@hhs.nl



070 - 445 70 19



Johanna Westerdijkplein 75
2521 EN Den Haag

Het lectoraat Financial Inclusion and New Entrepreneurship (FINE) vergaart en deelt kennis over nieuwe vormen van financiering en nieuwe (hybride) vormen van ondernemen. Zo wil het lectoraat bijdragen aan een samenleving waar ondernemende mensen het verschil maken. Het onderwijs en onderzoek is gericht op iedereen die meer wil weten en begrijpen van de rol van de ondernemende mens in de samenleving. Of het nu gaat om studenten, docenten of professionals uit de beroepspraktijk.

dehaagsehogeschool.nl