

Vijf jaar Nederlandse kredietunies

Quicksan naar het functioneren
van kredietunies en hun
brancheorganisaties

Opdrachtgever:

Ministerie van Economische Zaken en Klimaat
Amsterdam, 26 maart 2019

Ons kenmerk 1018272-005b/rko/tha

K
PLUS
V

Vijf jaar Nederlandse kredietunies

Quickscan naar het functioneren van kredietunies en hun brancheorganisaties

Opdrachtgever:

Ministerie van Economische Zaken en Klimaat
Amsterdam, 26 maart 2019

Ons kenmerk 1018272-005b/rko/tha

Contactpersoon:

Rosanne Koning
+31 6 27 08 55 97
r.koning@kplusv.nl





Inhoud

| | | |
|----------|--|-----------|
| 1 | Inleiding op de uitgevoerde Quickscan | 6 |
| 1.1 | Achtergrond en aanleiding | 6 |
| 1.2 | Doelstelling van deze quickscan | 6 |
| 1.3 | Onderzoeksaanpak | 6 |
| 1.4 | Leeswijzer | 7 |
| 2 | De ontwikkeling van kredietunies in Nederland | 8 |
| 2.1 | Introductie, de kredietunie op hoofdlijnen | 8 |
| 2.2 | De verwachte impact van kredietunies | 10 |
| 2.3 | Hoe hebben kredietunies zich in Nederland ontwikkeld en hoe hebben zij gefunctioneerd? | 11 |
| 2.4 | De positie van de kredietunie in de kapitaalmarkt | 17 |
| 2.5 | Tussenconclusie | 21 |
| 3 | De brancheorganisaties voor de kredietunies | 21 |
| 3.1 | Introductie | 21 |
| 3.2 | De start van de twee brancheorganisaties | 21 |
| 3.3 | Beschrijving van de twee brancheorganisaties | 23 |
| 3.4 | Publieke financiering voor de brancheorganisaties | 26 |
| 3.5 | Tussenconclusie | 28 |
| 4 | Levensvatbaarheid en perspectief van de kredietunie | 29 |
| 4.1 | Introductie | 29 |
| 4.2 | De ontwikkelingen van de kredietunie als speler in de kapitaalmarkt | 29 |
| 4.3 | De ontwikkeling van de branche | 33 |
| 4.4 | De ondersteuning vanuit de overheid in perspectief | 35 |
| 4.5 | Tussenconclusie | 37 |
| 5 | Conclusies | 38 |
| 5.1 | De ontwikkeling van kredietunies in Nederland. | 38 |
| 5.2 | De brancheorganisaties voor de kredietunies | 39 |
| 5.3 | Levensvatbaarheid en toekomstperspectief van de kredietunies | 39 |
| 6 | Aanbevelingen – impact voor het mkb | 40 |
| 6.1 | Aanbevelingen | 40 |
| 6.2 | Tot besluit | 41 |

Bijlagen

| | | |
|-----------|----------------------|----|
| Bijlage 1 | Overzicht deelvragen | 42 |
| Bijlage 2 | Definitielijst | 44 |

Bijlage 3 Overzicht interviews
Onze contactgegevens

45
46





1 Inleiding op de uitgevoerde Quickscan

1.1 Achtergrond en aanleiding

Kredietunies zijn opgestart om het kleine mkb toegang te verschaffen tot de kapitaalmarkt. Sinds de crisis die startte in 2008 is de regelgeving voor banken strenger geworden en komen veel bedrijven niet meer in aanmerking voor financiering¹. Als reactie hierop zijn kredietunies in Nederland ontstaan. Een kredietunie is een samenwerkingsvorm van en voor ondernemers, waarin men elkaar onderling krediet verschaft. In 2013 zijn de eerste kredietunies in Nederland opgericht.

Het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat heeft naar aanleiding van een motie in de Tweede Kamer² aan KplusV gevraagd een quickscan uit te voeren naar het functioneren en het perspectief van de financieringsvorm kredietunies en het functioneren van beide brancheorganisaties.

De tekst motie van de motie luidde als volgt:

De Kamer, gehoord de beraadslaging, overwegende dat kredietunies een mooie aanvulling zijn op het aanbod van mkb-financiering; overwegende dat het zonde zou zijn als deze financieringsvorm omvalt en er brancheorganisaties zijn die bezien op welke wijze de levensvatbaarheid van deze financieringsvorm het beste kan worden geborgd; verzoekt de regering, een onderzoek te doen naar de ontwikkeling en het toekomstperspectief van de financieringsvorm kredietunies en het functioneren hierbij van de brancheorganisaties, en gaat over tot de orde van de dag.

- Amhaouch, Bruins, Moorlag, Stoffer

1.2 Doelstelling van deze quickscan

Deze quickscan is bedoeld om inzicht te verschaffen in het functioneren van kredietunies en hun brancheorganisaties. Uit de quickscan moet daarnaast een beeld volgen hoe kredietunies zich verder moeten ontwikkelen. De quickscan richt zich op de periode 2013-2018 om het functioneren van de kredietunies en brancheorganisaties te beschrijven. Daarnaast wordt het toekomstperspectief van de financieringsvorm beschreven.

De quickscan kent een drietal (hoofd)vragen:

1. Hoe hebben kredietunies zich tot op heden ontwikkeld?
2. Hoe is het functioneren van beide brancheorganisaties en welke activiteiten en ondersteuning worden geboden aan kredietunies?
3. Wat is het perspectief en levensvatbaarheid van de financieringsvorm kredietunies en een wenselijke vorm van vertegenwoordiging?

In bijlage 1 geven we een overzicht van de deelvragen die voor het onderzoek zijn vastgesteld.

1.3 Onderzoeksaanpak

Voor de uitvoering van het evaluatieonderzoek is gebruik gemaakt van zowel kwalitatieve als kwantitatieve onderzoeksmethoden. De quickscan heeft een korte doorlooptijd. Hier hangt de keuze voor de onderzoeksmethoden mee samen. Hieronder geven we de belangrijkste onderzoeksactiviteiten weer.

¹ MKB Actieplan 2018, Aanvullend Actieplan mkb financiering (2014).

² Kenmerk: Kamerstuk 35000 XIII nr. 31.



1.3.1 Deskresearch

Een eerste basis voor het verkrijgen van de juiste inzichten over de werking van de kredietunies en de brancheorganisaties is deskresearch. Voor dit onderzoek hebben we een documentenstudie uitgevoerd. Op basis van:

- De bestaande documenten van de brancheorganisaties en de kredietunies.
- Subsidiebeschikkingen en online beschikbare informatie.
- De administratieve data die beschikbaar is gesteld door brancheorganisaties Vereniging Samenwerkende Kredietunies (VSK) en Vereniging van Kredietunies in Nederland (VKN) is de ontstaansgeschiedenis en werking van de kredietunies in kaart gebracht.

1.3.2 Interviews

Naast de inzichten verkregen uit de documentenstudie hebben we gesproken met vertegenwoordigers van de brancheorganisaties, met zeven kredietunies en met mensen die betrokken zijn geweest bij de oprichting van de kredietunies en brancheorganisaties. Deze gesprekspartners hebben we vragen voorgelegd over onder meer de resultaten van kredietunies tot op heden, hun visie op het toekomstperspectief voor kredietunies en de ondersteuning van de brancheorganisaties aan kredietunies. Gezien de doorlooptijd is er niet gesproken met gestaakte kredietunies en onafhankelijke experts op het gebied van mkb-financiering, noch met (potentiële) klanten van de kredietunies (de ondernemers). In bijlage 3 is een overzicht gegeven van de uitgevoerde interviews.

1.4 Leeswijzer

In het rapport komen de volgende onderwerpen aan de orde:

- In hoofdstuk 2 geven we een beschrijving van de ontwikkelingen van kredietunies. Hierin bespreken we de verwachtingen van kredietunies bij oprichting en hoe kredietunies zich in de praktijk hebben ontwikkeld.
- In hoofdstuk 3 bespreken we de brancheorganisaties. We gaan in op de geschiedenis van de brancheorganisaties en op de ondersteuning die zij bieden aan de kredietunies.
- In hoofdstuk 4 gaan we in op het toekomstperspectief voor kredietunies. Welke verwachtingen zijn waargemaakt door de kredietunies, en waar dienen verwachtingen te worden bijgesteld.
- Het rapport sluit af met conclusies en aanbevelingen (hoofdstuk 5 en 6).

De deelvragen die (primair) worden behandeld, worden in elk hoofdstuk en daaronder liggende paragrafen vooraf uitgelicht. Bijlage 2 bevat een overzicht van definities van verschillende termen die veelvuldig terugkomen in het onderzoek. Dit betreft termen waarbij het van belang is om vast te stellen welke definitie in het kader van dit onderzoek gehanteerd is.

Er is door EZK gekozen voor een quickscan en niet voor een evaluatie van het instrument kredietunie, danwel een evaluatie van de brancheorganisaties. Omdat er vanwege de gekozen onderzoeksvorm beperkte ruimte was voor bijvoorbeeld dataverzameling, zullen sommige deelvragen met gepaste voorzichtigheid worden beantwoord. Hoewel deze aan bod komt, is dit ook geen evaluatie van de subsidieverstrekking van EZK aan de brancheorganisaties, noch dient deze quickscan opgevat te worden als een evaluatie van de instrumenten van andere overheden welke ingezet zijn voor kredietunies.

De VKN heeft aangegeven zichzelf als een belangenorganisatie te zien, en niet als een brancheorganisatie. Om in dit rapport eenduidig te zijn, is ervoor gekozen om zowel de VSK en VKN brancheorganisatie te noemen. Waar brancheorganisatie staat, mag ook belangenorganisatie worden gelezen waar het de VKN betreft.

Als onderdeel van het onderzoeksproces heeft KplusV zowel de VSK als de VKN uitgenodigd om de stukken die op hun brancheorganisatie van toepassing zijn in hoofdstuk 3 tegen te lezen op feitelijke onjuistheden. Dit betrof vier pagina's tekst uit het eindrapport. Beide brancheorganisaties hebben daarop feedback gegeven. Na het toesturen van de versie van de tekst waarin de feitelijke onjuistheden zijn gecorrigeerd, gaf de voorzitter van VKN aan dat hij onvoldoende vertrouwen heeft in de wijze waarop KplusV het onderzoek heeft uitgevoerd. Hij heeft daarom zijn medewerking aan het onderzoek ingetrokken.



2 De ontwikkeling van kredietunies in Nederland

2.1 Introductie, de kredietunie op hoofdlijnen

Kredietunies zijn in Nederland een relatief nieuwe financieringsvorm. Ze bestaan in Nederland sinds 2013. In het buitenland bestaat dit financieringsinstrument al veel langer, zo is de eerste kredietunie in de VS al in de 19^e eeuw opgericht. WOCCU (World Council of Credit Unions), de internationale brancheorganisatie voor kredietunies, hanteert de volgende definitie voor kredietunies:

"A credit union is a customer/member owned financial cooperative, democratically controlled by its members, and operated for the purpose of maximizing the economic benefit of its members by providing financial services at competitive and fair rates."

In landen als Ierland, Verenigde Staten en Canada hebben kredietunies een belangrijke functie in het nationale financieringslandschap. Hier is meer dan de helft van de bevolking lid van een kredietunie. In Nederland is de rol van kredietunies een stuk kleiner: hier is 0,01% van de bevolking lid van een kredietunie³. Dit kan deels worden verklaard doordat kredietunies in Nederland een andere doelgroep hebben dan de meeste kredietunies wereldwijd. Uniek aan het Nederlandse systeem is dat alleen leningen aan mkb worden verleend. In het buitenland worden door kredietunies hoofdzakelijk persoonlijke leningen verstrekt. De kredietunies in Nederland hebben veel gelijkenis met de coöperatieve boerenleenbanken welke in het begin van de 20^e eeuw zijn opgericht. Hier werden overtollige middelen van boeren en burgers lokaal overgeheveld naar ondernemers die hun bedrijfsactiviteiten wilden uitbreiden en bij reguliere banken en geldschieters geen gehoor vonden. Dit was gebaseerd op maatschappelijke verantwoordelijkheid en wederzijds belang.

Dit concept is onveranderd in de huidige kredietunies. (Oud-)ondernemers stellen een deel van hun vermogen beschikbaar voor financiering van lokale ondernemers, of ondernemers uit dezelfde branche waarbij zij eveneens kennis en ervaring inzetten ten behoeve van de geldlener. De kredietunies zijn ontstaan om het kleine mkb toegang te verschaffen tot de kapitaalmarkt. Kredietunies willen het gat opvullen dat is ontstaan doordat banken terughoudender zijn geworden met het verstrekken van leningen aan mkb-bedrijven.

2.1.1 Verschillende modellen voor kredietverstrekking

In Nederland bestaan drie modellen voor kredietunies: het centrale kasmodel, het bemiddelingsmodel en een hybride vorm waarin beide modellen worden gecombineerd. Bij beide modellen kunnen ondernemers alleen lid worden als zij een verbondenheid hebben met de overige leden van de kredietunie. Deze verbondenheid kan worden gevormd door regionale verbondenheid of sectorale verbondenheid. Kredietnemers krijgen in beide scenario's een coach toegewezen. Door de begeleiding van een coach en de sociale verbondenheid zou het risico dat de kredietnemer de lening niet kan afbetalen afnemen.

³ WOCCU, Statistical Yearbook 2017, revised november 2018.



In het centrale kasmodel hebben zowel kredietnemers als kredietgevers evenveel zeggenschap. Iedereen die lid wordt, koopt zijn/haar stemrecht via perpetuele ledencertificaten, deposito's of obligaties. De kredieten worden verstrekt vanuit de kas van de vereniging. De vereniging draagt daarbij dus het risico. Om deze reden wordt een risicovoorziening aangehouden. Eventuele opbrengsten komen ten goede aan alle leden. Deze kredietunies hebben geen ontheffing van AFM nodig. Kredietunies in het buitenland werken vrijwel altijd via dit model. Bij kredietunies die volgens het bemiddelingsmodel zijn georganiseerd worden ondernemers voorgesteld aan een groep investeerders die ieder voor eigen rekening en risico investeren in de onderneming. In deze kredietunies wordt er rechtstreeks door financiers geïnvesteerd en loopt dit niet via de kas van de kredietunie. De risico's worden hiermee niet door de kredietunie gespreid voor investeerders. Het rendement is hoger omdat er geen risicovoorziening wordt aangehouden. Voor deze vorm is een ontheffing van AFM nodig. Kredietunies die volgens het hybride model zijn georganiseerd combineren beide modellen. Hier worden aanvragen gedeeltelijk voorgelegd aan de krediet gevende leden. Zij kunnen voor eigen rekening en risico investeren. Het resterende gedeelte van de investering wordt door de kredietunie vanuit de centrale kas gedaan. Deze vorm vraagt ook een ontheffing van AFM.

| | Centrale Kasmodel | Bemiddelingsmodel |
|-------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| Leden | Zowel kredietnemers als kredietgevers | Zowel kredietnemers als kredietgevers |
| Coaching | Vanuit kredietunie | Vanuit kredietunie |
| Risico | Via kredietunie bij leden | Bij investeerder |
| Risicobeheersing | Risicovoorziening 3% lening | Individueel beleid |
| Rendement | Voor alle leden | Voor investeerders |
| Wetgeving | Wet Toezicht Kredietunies | Ontheffing AFM nodig |
| Rendement voor investeerders | Circa 3% | Circa 6% |
| Rente voor ondernemers | Circa 7-8% | Circa 7-8% |

Tabel 1. Verschil centrale kasmodel en bemiddelingsmodel zoals toegepast in Nederland⁴

De typische organisatiestructuur van de kredietunie is een vereniging met een bestuur van drie tot vijf personen, een kredietcommissie van twee tot vier personen en eventuele andere organen zoals een Raad van Toezicht of marketingcommissie. Het bestuur wordt bij alle kredietunies gevormd door vrijwilligers. Vaak zijn dit personen die reeds met pensioen zijn. Zij hebben de tijd om de kredietunie te leiden als vrijwilliger. Kredietunies zijn georganiseerd als lokale netwerkorganisaties.

Nederlandse kredietunies worden door twee brancheorganisaties vertegenwoordigd, namelijk Vereniging van Samenwerkende Kredietunies (VSK) en Vereniging van Kredietunies in Nederland (VKN). Kredietunies aangesloten bij VKN zijn alleen volgens het centrale kasmodel georganiseerd. Bij VSK zijn alle modellen aanwezig bij de leden.

2.1.2 Nederlandse kredietunies in internationaal perspectief

In landen als Ierland, Polen en VS zijn kredietunies veel sterker aanwezig dan in Nederland. Met name in Ierland en de VS worden kredietunies zeer veel gebruikt. In de VS is de marktpenetratie ruim 52%. De marktpenetratie wordt berekend als het aantal leden van kredietunies gedeeld door de bevolking tussen 15-64 jaar oud. In Ierland is de marktpenetratie zelfs 117%⁵. In Ierland is circa 77% van de totale bevolking lid van een kredietunie. In deze landen zijn kredietunies

⁴ Rentepercentages naar opgave kredietunies.

⁵ Dit percentage is te verklaren doordat mensen buiten de leeftijd van 15-64 lid zijn van kredietunies of mensen lid zijn van meerdere verenigingen.

direct concurrenten van banken. Consumenten zetten hun spaargeld bij kredietunies en kunnen via de kredietunie persoonlijke leningen afsluiten. Zoals genoemd is de marktpenetratie in Nederland 0,01%. Gemiddeld is de marktpenetratie in Europese landen met kredietunies 3,11%⁶.

Het aandeel zakelijke leningen ligt in het buitenland een stuk lager. Ter illustratie, VSK heeft contact met de brancheorganisatie voor kredietunies in de staat Indiana, VS. Hier zijn 154 kredietunies aangesloten, waarvan 53 ook zakelijke leningen aanbieden. Deze kredietunies hebben 2,5 miljoen leden en hebben ruim \$ 20,9 miljard aan leningen uitstaan, waarvan \$ 2 miljard aan zakelijke leningen.



2.2 De verwachte impact van kredietunies

A.1 Wat was het gewenste effect van de oprichting van kredietunies?

Kredietunies zijn in Nederland ontstaan als reactie op de teruglopende kredietverschaffing van banken aan het mkb. Sinds de crisis van 2008 zijn banken terughoudender met het verstrekken van leningen en kredieten aan kleinere en middelgrote bedrijven. Voor deze bedrijven waren weinig alternatieven. In deze tijd zijn veel alternatieve financieringsmogelijkheden ontstaan zoals crowdfunding en Qredits.

VKN geeft aan dat de vereniging is opgericht om "tegemeet te komen aan de groeiende behoefte in gespecialiseerde kredietverlening voor het mkb, met name in kredieten tot € 250.000"⁷. VSK wil "Ondernemers in het mkb blijvend toegang bieden tot financiering" en "een alternatief naast de bank bieden"⁸. Kredietunies moeten hiermee een antwoord bieden voor de ondernemers die een financieringsvraag tot € 250.000 hebben. In een verkennend onderzoek naar kredietunies uit december 2012 wordt genoemd dat het gewenste effect was dat de kredietunies de financieringsvraag voor het kleinere mkb invullen.

De doelgroep waar kredietunies zich op richten is het kleine mkb met een relatief kleine kredietbehoefte (tot circa € 250.000). De behoefte bestaat zowel uit werkkapitaal als een investering voor bedrijfsmiddelen. Kredietunies verstrekken alleen vreemd vermogen, en kredietunies verstrekken vaak krediet zonder zekerheden, waardoor deze leningen materieel achtergesteld zijn aan andere leningen. Kredietunies financieren in het algemeen geen starters of startups.

In theorie wordt door de sociale verbondenheid tussen kredietnemer en kredietgever onderlinge solidariteit gecreëerd. Kredietnemers krijgen een coach die de ondernemer begeleidt. De combinatie van sociale verbondenheid en adequate coaching zou moeten leiden tot minder wanbetalingen. Kredietunies hebben geen winstoogmerk en zijn democratisch georganiseerd, zodat alle leden evenveel zeggenschap hebben. Kosten worden zo laag mogelijk gehouden en de kredietunies worden door vrijwilligers geleid. Hierdoor kunnen kredietunies tegen relatief lage kosten kredieten uitzetten en zijn de kosten voor de ondernemer te overzien.

Aanvragers worden door de kredietunie verder geholpen, ook als hun voorstel niet door de kredietunie gefinancierd kan worden. Kredietunies geven aan veel aanvragers door te verwijzen naar de bank, of aan te moedigen op een andere manier hun plannen vorm te geven, zodat geen financiering nodig is. Kredietunies vertellen dat dat is omdat hun vrijwilligers andere mkb-ondernemers willen helpen, en dat ze dat net zo lief met coaching of een goede doorverwijzing doen, als middels een krediet.

⁶ Statistical report 2017, revised nov 2018, World Council of Credit Unions.

⁷ <https://www.dekredietunie.nl/over-ons/> d.d. 10 dec 2018.

⁸ <https://www.samenwerkendekredietunies.nl/over-ons/> d.d. 10 dec 2018.



Wanneer wel een krediet wordt afgenomen, worden ondernemers begeleid door een coach van de kredietunie. Deze coach is over het algemeen een van de krediet gevende leden van de kredietunie. Daardoor heeft deze coach persoonlijk belang bij het welslagen van de ondernemer, en kan de coach makkelijk het netwerk van de kredietunie mobiliseren voor de ondernemer.

In verschillende gevallen hebben banken kredietunies gevraagd om gezamenlijk een lening te verstrekken, zodat de kredietunie de ondernemer kan begeleiden, iets dat voor de bank niet in dezelfde intensiteit mogelijk is.

Doordat kredietunies vanuit het netwerk meer informatie kunnen krijgen over de ondernemer die de lening aanvraagt, en door hun kennis van de regio of branche, beschikken zij over meer informatie over de risico's van een lening dan de bank. Een kredietunie doet geen leningen met een hoger risicoprofiel dan een bank, maar heeft wel extra informatiebronnen, en komt daardoor soms tot een andere risicoschatting dan de bank. We hebben ook voorbeelden gekregen van aanvragen die door een bank zijn afgewezen, maar na goedkeuring door de kredietunie toch ook door banken zijn gefinancierd.

Het gewenste effect dat kredietunies moeten realiseren is dat kredietunies moeten functioneren als een alternatieve kredietmogelijkheid voor het mkb, en om de afhankelijkheid van bankfinanciering te verminderen.

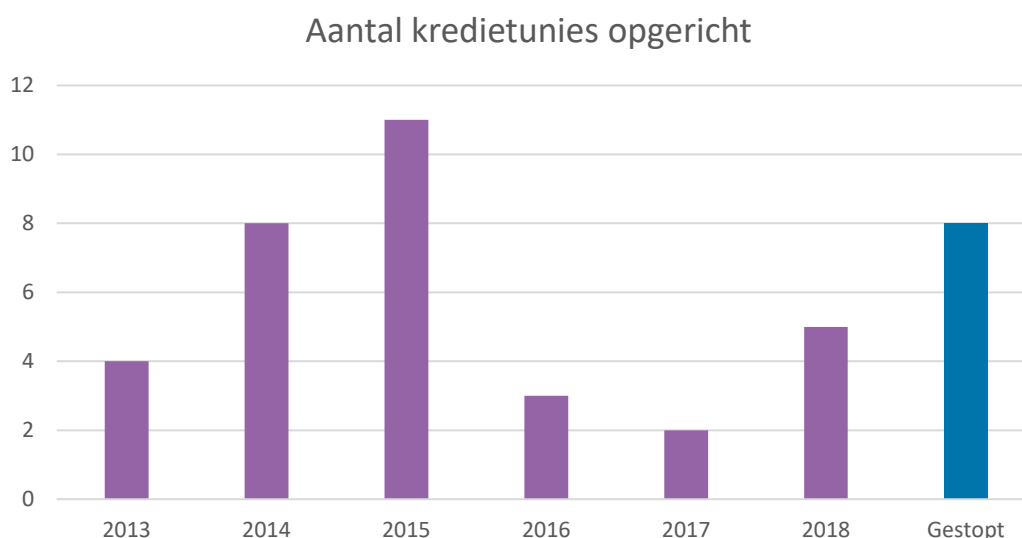
2.3 Hoe hebben kredietunies zich in Nederland ontwikkeld en hoe hebben zij gefunctioneerd?

2.3.1 Inleiding

Het is belangrijk om te weten hoe de kredietunies in Nederland zich hebben ontwikkeld om een beeld te kunnen vormen over het functioneren van de kredietunies. Hiervoor hebben wij de kredietunies in Nederland in het algemeen en de verstrekte financiering door kredietunies in kaart gebracht.

2.3.2 De kredietunies in Nederland

- A.2 Hoeveel kredietunies zijn er opgericht?**
- A.3 Hoeveel bevinden zich nog in de initiatieffase?**
- A.4 Hoeveel en welke kredietunies hebben hun activiteiten inmiddels weer gestaakt?**
- A.5 Hoeveel leden hebben de kredietunies?**
- A.6 Hoe wordt de rol van coach ingevuld? Zijn hiervoor voldoende vrijwilligers beschikbaar?**



- In de afgelopen jaren zijn er in totaal **47 pogingen** gedaan om een kredietunie op te richten waarvan **33 daadwerkelijk kredietunies zijn opgericht** tussen 2013 en 2018.
- Hiervan zijn in 2019 nog **25 kredietunies actief** en staan open voor aanvragen, **8 kredietunies zijn weer gestopt**.
- Daarnaast is (niet in figuur opgenomen) nog het initiatief genomen tot de oprichting van 14 kredietunies. Hiervan zijn zeven kredietunies in oprichting weer gestaakt. Zeven kredietunies verkeren nog in de oprichtingsfase, het is nog niet mogelijk om vast te stellen of deze daadwerkelijk gaan starten.
- Wij hebben niet kunnen onderzoeken of er bij de 25 nog bestaande kredietunies voornemens zijn tot beëindiging van hun activiteiten.

Kredietunies en hun brancheorganisaties geven aan dat de reden dat niet wordt overgegaan tot oprichting is dat de benodigde financiering voor de opstart niet aanwezig is. Een aantal kredietunies zit officieel nog in de initiatieffase (7), maar ze zijn al sinds 2015 bezig met het aantrekken van de benodigde startfinanciering.

De acht kredietunies die de activiteiten hebben gestaakt zijn de volgende:

- Kredietunie Alkmaar
- Kredietunie Zeeland
- Noaber Krediet
- Kredietunie Gooi- en Vechtstreek
- Kredietunie Midden Nederland
- Kredietunie MKB Drechtsteden
- Kredietunie Stad Amsterdam
- Kredietunie Zwolle

In totaal hebben de 25 bestaande kredietunies circa **900 leden**. Gemiddeld hebben zij circa 36 leden per kredietunie. De grootste kredietunie is COP Veluwe met 120 leden. Kredietunie Brabant en Binnenvaart Kredietunie Nederland zijn daarnaast grote kredietunies qua ledenaantal met 80 leden. Daarnaast zijn ook tien kredietunies actief met minder dan 15 leden. De leden van de kredietunie bestaan zowel uit kredietgevende als kredietnemende leden, maar bestaan in de praktijk grotendeels uit de kredietgevende leden. Voor de kredietnemende en kredietgevende leden worden verschillende soorten certificaten of obligaties uitgegeven die in waarde

verschillen. De kredietgevende en kredietnemende leden hebben geen verschil in stemrecht in de kredietunie.

Uit de leden wordt vaak een coach toegewezen aan de kredietnemer. Bij een groot aantal kredietunies is dit verplicht. Bij een aantal wordt door het bestuur besloten of een coach noodzakelijk geacht wordt. De coach komt in enkele gevallen van buiten de kredietunie indien er geen geschikte coach voor de ondernemer binnen de kredietunie gevonden kan worden. De kredietunies geven aan dat er over het algemeen **geen gebrek is aan coaches**.



2.3.3 De financiering die kredietunies hebben verstrekt

A.7 Hoeveel leningen zijn er aangevraagd en daadwerkelijk verstrekt? En hoeveel kapitaal is verstrekt?

A.8 Welk percentage van de leningen is op tijd betaald, en welk percentage liep een betalingsachterstand op?

A.9 Hoeveel leningen zijn afbetaald?

A.10 Hoe is de balans tussen kredietaanvragen en beschikbaar vermogen bij de verschillende kredietunies?

A.11 Hoe is de uitsplitsing van bovenstaande getallen naar de twee brancheorganisaties?

A.12 Binnen welke regio's en branches is het meeste kapitaal verstrekt?

A.13 Hoe verhouden branchegerichte kredietunies zich tot regiogerichte kredietunies?

A.14 Wat is het bereik van de kredietunies naar ondernemers?

Algemene resultaten kredietunies

In totaal zijn er bij de kredietunies over de afgelopen jaren circa **800 aanvragen** voor leningen gedaan. Uit de interviews blijkt dat veel kredietunies informeel meer aanvragen binnenkrijgen die zij vaak telefonisch al afwijzen. Van alle aanvragen zijn in totaal **163 leningen verstrekt**. Hiermee wordt dus circa 21% van de aanvragen succesvol gefinancierd. Een aantal van de kredietunies heeft nog geen óf zeer weinig kredieten verstrekt. De zes grootste kredietunies hebben samen 100 leningen verstrekt. De 19 andere unies hebben in totaal 42 leningen verstrekt, dus gemiddeld circa 2 per kredietunie over een periode van soms enkele jaren. De kredietunies die zijn gestopt hebben 21 leningen verstrekt. Uit de interviews blijkt eveneens dat er een groot verschil is tussen kredietunies met betrekking tot het aantal aanvragen. Er zijn kredietunies die niet meer dan één aanvraag per kwartaal krijgen, maar ook kredietunies die meerdere aanvragen per maand behandelen. Een aantal kredietunies die wij gesproken hebben geeft aan dat zij te maken hadden met een aanlooperperiode waarin zij weinig aanvragen kregen maar dat de naamsbekendheid in de regio steeds beter wordt en hiermee het aantal maar ook de kwaliteit van de aanvragen groeit. In totaal hebben de kredietunies bijna **€ 12,5 miljoen aan kapitaal verstrekt**.

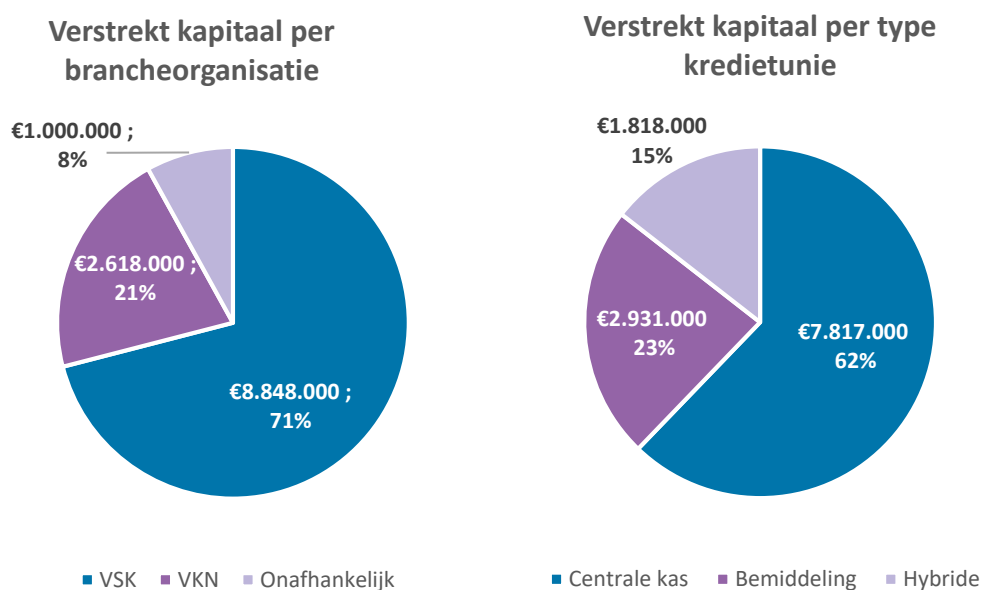
De slagingskans voor het verkrijgen van financiering bij een kredietunie is met 21% kleiner dan de slagingskans in de markt als geheel, zelfs als er wordt gerekend van oriëntatie op krediet tot daadwerkelijk verkrijgen van krediet (48% in de totale markt⁹). Het is echter moeilijk om de kwaliteit van de aanvragen in de gehele markt te vergelijken met de aanvragen die kredietunies hebben gekregen.

⁹ Percentage micro ondernemers die zich oriënteerde op een financiering, en die financiering gekregen heeft. Financieringsmonitor 2018, CBS.

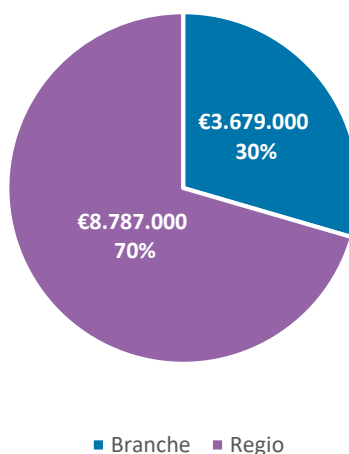
Uit de beschikbare gegevens blijkt dat het aantal leningen waarop een betalingsachterstand is opgelopen minimaal is. Het blijkt dat slechts vijf leningen tot nu zijn afgeboekt. Er zijn momenteel negen leningen afgelost. Dit aantal is nog vrij laag omdat kredietunies vaak nog niet lang bestaan en in de eerste jaren relatief weinig kredieten hebben verstrekt. De looptijd van de meeste leningen is daarmee nog niet verstreken.

De kredietunies geven aan dat de balans tussen beschikbaar kapitaal en kredietaanvragen scheef is. De kredietunies stellen over voldoende middelen te beschikken om leningen te verstrekken maar dit nog niet of weinig gedaan hebben. Deze middelen komen voor het grootste deel van de kredietgevende leden, daarnaast treden regionale overheden en andere regionale partijen soms op als co-financier, zie ook hoofdstuk 3. De kredietunies geven aan dat veel aanvragen worden afgewezen omdat er geen vertrouwen is in de ondernemer. Daarnaast geven zij aan dat veel aanvragers worden doorverwezen naar andere initiatieven of worden geholpen met een alternatief scenario zoals het stoppen van het bedrijf of herstructurering zodat geen financiering nodig is. Zij geven ook aan dat veel aanvragers een kredietunie zien als "makkelijk geld ophalen". Doordat kredietunies enerzijds relatief weinig aanvragen krijgen, zoals eerder beschreven en zij anderzijds vaak niet tevreden zijn over de kwaliteit hiervan kunnen zij het beschikbare kapitaal onvoldoende uitzetten.





Verstrekt kapitaal naar branche en regio



Verdeling naar brancheorganisatie en focusgebied

De twee brancheorganisaties vertegenwoordigen, op één na, alle kredietunies in Nederland. Alleen COP Veluwe is een onafhankelijke kredietunie. VSK vertegenwoordigt vijftien van de actieve kredietunies, VKN negen. Er zijn acht kredietunies sinds hun start overgestapt van VKN naar VSK, andersom zijn er geen kredietunies overgestapt van de VSK naar VKN. Het grootste deel (71%) van de kredieten is verstrekt door kredietunies die zijn aangesloten bij VSK. De kredietunies aangesloten bij VKN hebben 21% van het totaal aan kredieten verstrekt. De enige onafhankelijke kredietunie in Nederland heeft € 1 miljoen aan kredieten verstrekt, goed voor 8% van het geheel, zie ook figuur 1. Naast COP Veluwe zijn vier andere kredietunies die meer dan € 1 miljoen aan kapitaal hebben uitgezet. Zij zijn allemaal lid van VSK.

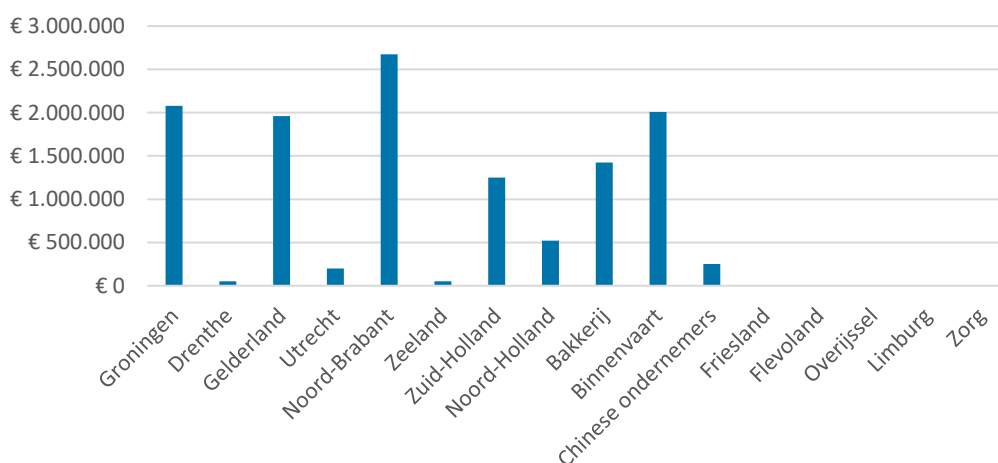
Het aantal betalingsachterstanden, afbetaalde leningen en de balans tussen beschikbaar vermogen en uitgezet kapitaal is vergelijkbaar tussen de kredietunies van beide brancheorganisaties en de onafhankelijke kredietunie.



Kredietunies kunnen zowel regionaal als sectoraal gericht zijn. Dit geeft echter geen verschil voor de inrichting van de kredietunie. Zowel regionaal als sectoraal zijn kredietunies volgens de verschillende modellen georganiseerd.

In figuur 4 wordt duidelijk hoe de verdeling van het uitgezette kapitaal is naar regio en branche. Opvallend is dat kredietunies in de provincies Noord-Brabant, Groningen, Zuid-Holland en Gelderland veel meer kredieten hebben verstrekt dan andere provincies. In Noord-Brabant wordt dit voornamelijk veroorzaakt door Kredietunie Brabant die circa € 2,5 miljoen aan leningen heeft verstrekt. In Groningen zijn vier kredietunies actief en is daarmee de provincie met de meeste kredietunies. Zuid-Holland heeft ook drie actieve kredietunies. In Gelderland zijn twee kredietunies actief die beide ongeveer € 1 miljoen aan kredieten hebben verstrekt. Daarnaast valt op dat de sectorale kredietunies relatief goed presteren¹⁰. Zij zijn goed voor 28% van het totale uitgezette kapitaal, zie figuur 3.

Verstrekt kapitaal per regio / branche



Figuur 2: Verdeling kapitaalverstrekking naar regio en branche

Op basis van de beschikbare gegevens is het niet te zeggen of het centrale kasmodel, het bemiddelingsmodel of het hybridemodel voor de kredietunies het meest succesvol is. De drie kredietunies met het meest uitgezette vermogen hanteren alle drie een ander model¹¹. Bij de branchegeorganiseerde kredietunies ligt de verhouding tussen aantal aanvragen en verstrekte leningen veel hoger dan bij de regionaal georganiseerde kredietunies (circa 40% respectievelijk 10%-20%).

Men is het erover eens dat het grootste probleem van de kredietunies de naamsbekendheid van het instrument is. Het bereik lijkt daarmee beperkt. Ook op basis van het aantal aanvragen van leningen en het aantal verstrekte leningen kan worden geconcludeerd dat het bereik naar ondernemers beperkt is. Gezien het aantal aanvragen hebben kredietunies over het algemeen een onvoldoende sterke rol in het regionale/sectorale netwerk. De kredietunies die relatief veel leningen verstrekken geven aan dat zij zich mengen in het regionale/sectorale netwerk en andere

¹⁰ Chinese Kredietunie Nederland is opgericht in 2018.

¹¹ Kredietunie Brabant: bemiddeling, Binnenvaart Kredietunie: centrale kas, Kredietunie Bakkerijen: hybride.

marketingactiviteiten ontplooiën en hiermee de naamsbekendheid vergroten. De kredietunies lijken daarmee dus (gedeeltelijk) zelf in staat om hun impact te vergroten.

De gestopte kredietunies geven allen aan dat zij onvoldoende aanvragen kregen voor kredieten en hiermee de levensvatbaarheid van de kredietunie niet konden aantonen. Uitzondering hiervan was Noaberkrediet, die gestopt is omdat ze van mening zijn dat er momenteel voldoende alternatieven beschikbaar zijn en daarmee de rol van de kredietunie is uitgespeeld¹².



| | VSK | VKN | Onafhankelijk | Regio | Branche |
|-----------------------------|-------------|-------------|---------------|-------------|-------------|
| Aantal leningen aangevraagd | 415 | 304 | 65 | 674 | 110 |
| Aantal leningen verstrekt | 96 | 54 | 13 | 120 | 43 |
| Bedrag verstrekt | € 8.900.000 | € 2.600.000 | € 1.000.000 | € 8.800.000 | € 3.700.000 |
| % betalingsachterstand | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| Aantal leningen afbetaald | 4 | 5 | 0 | 9 | 0 |

Tabel 2. Samenvatting resultaten 2.3.3

2.4 De positie van de kredietunie in de kapitaalmarkt

- A.15** Hoe verhouden kredietunies zich tot andere vormen van financiering? Is er een gat in de markt gevuld?
- A.16** Hoe heeft de veranderde economische situatie de nut en noodzaak van kredietunies veranderd?
- A.17** Wat is het effect van de Wet Toezicht Kredietunies op het functioneren van kredietunies?

2.4.1 Vergelijking met andere financieringsvormen

Gelijk met het opkomen van kredietunies kwamen ook andere alternatieve financieringsvormen op. Crowdfunding is in Nederland in 2010 ontstaan, Qredits werd in 2009 opgericht en ook financiering door business angels is gegroeid sinds deze periode. In het onderzoek hebben we de groei van kredietunies vergeleken met de groei van crowdfunding, informal investing en Qredits. Deze financieringsvormen richten zich op grotendeels dezelfde doelgroep als kredietunies, zoals beschreven in paragraaf 2.2.

Crowdfunding

Financiering via crowdfunding is sterk gegroeid in de afgelopen jaren. Sinds 2010 heeft financiering via crowdfunding zich ontwikkeld van ongeveer € 0,5 miljoen per jaar naar ruim € 240 miljoen in 2018¹³. Crowdfunding is gestart met voornamelijk reward-based investeringen, waarbij investeerders een eerste product ontvangen. Hiermee was crowdfunding vooral interessant voor startende ondernemers en consumentenproducten. In de laatste jaren heeft een verschuiving plaatsgevonden naar andere vormen zoals leningen, aandelen(certificaten) of converteerbare leningen. Het grootste deel van de financiering wordt door middel van leningen opgehaald. Hiermee is het ook voor B2B-bedrijven en gevestigde ondernemers mogelijk gebruik te maken van crowdfunding. Daarnaast is het aantal platforms dat ondernemers de mogelijkheid biedt investeerders te vinden sterk gegroeid en gespecialiseerd. Platforms richten zich vaak op een specifieke doelgroep, zoals duurzaamheid, gevestigd mkb, creatieve industrie etc. Er is een groot verschil in omvang van de platforms. De grootste tien platforms zijn goed voor meer dan 65% van de totale financiering¹⁴.

¹² <https://www.naaberkrediet.nl/> dd 12 februari 2019.

¹³ Crowdfundingcijfers.nl, Crowdfundmarkt, Fundwijzer.

¹⁴ <https://www.fundwijzer.nl/crowdfunding-markt-groeit-naar-e-175-miljoen-in-2017>.

Voor de cijfers over de stand van zaken van de crowdfundingsector baseren we ons op de rapporten en cijfers van drie partijen: Crowdfundingcijfers, Crowdfundmarkt en Fundwijzer. De onderstaande tabel toont het totaal geïnvesteerde bedrag via leningen en equity per jaar.

Het financieren via crowdfunding maakt de afgelopen jaren een enorme groei door. Steeds meer ondernemers kiezen voor crowdfunding. Daarnaast groeit ook het gemiddelde bedrag dat via crowdfunding wordt opgehaald. Het overgrote deel van financiering via crowdfunding wordt via (converteerbare) leningen verstrekt, een klein deel via equity crowdfunding (uitgifte van aandelen). Waar de crowdfundingmarkt in het verleden (2013 tot en met 2015) de groei jaarlijks verdubbelde, lijkt vanaf 2016 een "bescheidener" tempo van groei te zien in de markt. Het aantal leningen met betalingsachterstand is bij crowdfunding een stuk groter dan bij kredietunies. Bij Collin Crowdfund, het grootste platform in Nederland is dit circa 5% van het aantal leningen over ruim 580 leningen¹⁵. Gemiddeld is de default rate ongeveer 2% bij crowdfundingplatforms¹⁶.

| (x miljoen) | 2016 | | 2017 | | 2018 | |
|----------------------------|----------------|--------------|----------------|---------------|----------------|--------------|
| | Lening | Aandeel. | Lening | Aandeel. | Lening | Aandeel. |
| Crowdfundingcijfers | € 141,2 | € 5,7 | € 185,1 | € 10,2 | € 292,7 | € 4,5 |
| Crowdfundmarkt | € 130,1 | € 5,7 | € 163,0 | € 7,6 | € 232,5 | € 1,9 |
| Fundwijzer | € 145,2 | € 5,1 | € 163,1 | € 12,4 | € 196,8 | € 5,4 |
| Gemiddelde | € 138,8 | € 5,5 | € 170,4 | € 10,1 | € 240,7 | € 3,9 |

Tabel 3: verstrekte crowdfunding per jaar, verdeeld naar crowdfunding in de vorm van leningen, en crowdfunding in de vorm van aandelen.

Kredietunies startten als financieringsvorm iets later dan crowdfunding. De groei van crowdfunding ging echter veel sneller dan die van kredietunies. Crowdfunding lijkt aan te sluiten bij de huidige tijdgeest. Het biedt ondernemers die financiering zoeken veel verschillende mogelijkheden. Er kan worden gekozen uit diverse vormen van crowdfunding, en ook is crowdfunding toepasbaar voor uiteenlopende bedragen. Crowdfunding biedt ondernemers meer dan alleen financiering, vaak wordt crowdfunding ook gebruikt voor marketing. Hierdoor biedt crowdfunding een interessant voordeel aan ondernemers.

Informal Investing

Informal investing is een financieringsvorm waar een vermogende particulier, vaak een (oud-) ondernemer, investeert in een onderneming in ruil voor een aandelenbelang, soms in combinatie met een (achtergestelde) lening. Een informal investor brengt naast financiële middelen ook kennis en ervaring mee.

De markt van informal investing is weinig transparant (partijen lopen niet te koop met de financiering die ze verstrekken en ontvangen) en is daarom beperkt te kwantificeren. Een belangrijk percentage van de totale investeringen is informeel en niet publiekelijk gerapporteerd. Om toch een inschatting te maken, maken we gebruik van de cijfers van de *European Trade Association for Business Angels* (EBAN)¹⁷. De afgelopen drie jaar is informal investing in Nederland mondjesmaat gegroeid. De lage rente op spaargeld en staatobligaties zorgt ervoor dat particulieren op zoek gaan naar alternatieven met een hoger rendement. De belangrijkste sector waarin werd geïnvesteerd waren FinTech en ICT, gevolgd door Healthcare. Informal investing wordt gezien als financieringen door particulieren vanaf € 50.000. In 2018 werden circa 840 investeringen gedaan door informal investors in Nederland.

¹⁵ <https://www.collincrowdfund.nl/leningportefeuille/>.

¹⁶ <https://www.crowdfundmarkt.nl/over-crowdfunding/defaults>.

¹⁷ EBAN Statistics Compendium 2017. <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2018/07/EBAN-Statistics-Compendium-2017.pdf>.

De investeerders waar de EBAN zich op richt zijn veelal de business angels welke acteren in het hoog-innovatieve en risicovolle domein. Er is minder zicht op de rol van informele investeerders in de meer reguliere bedrijfsfinanciering tussen ondernemers.



| | 2015 | 2016 | 2017 |
|-------------------------------------|------|------|------|
| Totaal geïnvesteerde bedrag (x mln) | 122 | 125 | 128 |
| Percentage groei j-o-j | 4,3% | 2,4% | 2,4% |

Tabel 4: De EBAN stelt in haar rapport dat het de multiplier op het transparante kapitaal 10 bedraagt, in verband met de (on)zichtbaarheid van verschillende investeerders.

Informal investing bestaat al langer dan kredietunies. Informal investors richten zich voornamelijk op innovatieve startups. Zij investeren soms in bedrijven in een vroegere fase dan kredietunies. De vorm van financiering is ook deels anders. Kredietunies verschaffen alleen vreemd vermogen, waar informal investors ook eigen vermogen verschaffen. Informal investors brengt naast de financiering ook zijn/haar kennis en ervaring mee. Hierdoor is het voor ondernemers in de start- en groeifase vaak een zeer geschikte financier.

Qredits

Qredits is een privaat-publiek initiatief dat is opgestart door het Ministerie van EZK, ING, ABN AMRO, Rabobank, Bank Nederlandse Gemeenten en Triodos Bank om de kredietverstrekking aan mkb te stimuleren. Qredits verstrekt kredieten tot maximaal € 250.000. De doelgroep voor Qredits is breder dan voor kredietunies. Qredits richt zich op zowel starters als gevestigden. Kredietunies richten zich voornamelijk op gevestigde bedrijven. Qredits is gestart in 2009 en verstrekte dat jaar 500 kredieten. Uit cijfers van Qredits blijkt dat zij in 2017 2.300 zakelijke kredieten hebben verstrekt met een waarde van € 53 miljoen. Dit betekende een groei van 28% ten opzichte van 2016¹⁸. In totaal heeft Qredits 12.000 financieringen verstrekt voor een totaal bedrag van circa € 300 miljoen¹⁹. Van de 2.300 verstrekte kredieten in 2017 waren 1.760 microkredieten tot € 50.000. Qredits verstrekt sinds 2013 ook MKB kredieten tot € 250.000 en sinds 2016 bieden ze ook een flexibel krediet aan tot maximaal € 25.000. Qredits verstrekt relatief weinig MKB kredieten, in 2017 is dit 160 keer verstrekt. Daarnaast is ruim 400 keer een flexibel krediet verstrekt²⁰. In totaal kreeg Qredits in 2017 ruim 12.500 aanvragen. Zij financieren hiermee 18% van de aanvragen.

Qredits is een aantal jaren eerder ontstaan dan kredietunies. Qredits groeide echter veel harder dan kredietunies. Qredits heeft hiervoor wel meer publieke financiering ontvangen waarmee zij op professionele wijze uitgerold kon worden. Qredits investeert, net als kredietunies, alleen in de vorm van vreemd vermogen in bedrijven. Qredits biedt daarnaast tegen laag tarief coaching aan voor ondernemers.

In vergelijking met de hierboven genoemde financieringsvormen hebben kredieten die bij kredietunies worden afgesloten vaak een relatief hoog rentepercentage. Gemiddeld betaalt een ondernemer 7-8% rente op de lening. Daarnaast wordt, afhankelijk van de kredietunie, vaak ook nog een afsluitprovisie of adviestraject in rekening gebracht. Dit is iets hoger dan bij crowdfunding, waar de gemiddelde rente rond de 5-7% ligt. Qredits rekent met rentes tussen de 6-8%. Hier staat tegenover dat kredietunies minder zekerheden vragen en daardoor over het algemeen materieel achtergestelde leningen bieden.

¹⁸ <https://www.accountant.nl/nieuws/2018/1/qredits-verstrekt-28-procent-meer-kredieten-in-2017/>.

¹⁹ <https://qredits.nl/nieuws/qredits-groeit-zowel-nationaal-als-internationaal/>.

²⁰ Sociaal jaarverslag Qredits 2017.



2.4.2 Het gat in de markt

In de meest recente financieringsmonitor, uitgevoerd door CBS, wordt gesteld dat 22,7% van alle bedrijven met 2-9 werknemers behoefte heeft aan externe financiering. Dat komt neer op ruim 43.500 bedrijven. Ruim 20.600 bedrijven doen daadwerkelijk een aanvraag voor financiering, 80% hiervan succesvol. CBS doet geen uitspraken over de omvang van de aangevraagde financiering²¹. Uit een kapitaalmarktonderzoek dat KplusV in 2018 uitvoerde blijkt dat de financieringsvraag voor microbedrijven in Nederland jaarlijks € 7,5 miljard is²².

In totaal is er circa € 12,5 miljoen aan kredieten verstrekt door kredietunies sinds 2013. Kredietunies hebben daarmee maar een heel klein aandeel in de financieringsmarkt. Ook zijn kredietunies qua omvang een stuk kleiner dan hiervoor genoemde alternatieven en groeien langzamer dan crowdfunding, Qredits en andere alternatieve financieringsvormen die zijn ontstaan als antwoord op de moeilijk toegankelijke financieringsmarkt voor het (kleine) mkb. Daarom kan worden gesteld dat kredietunies een zeer kleine impact hebben op het gat in de financieringsmarkt voor het kleine mkb.

2.4.3 Veranderde economische situatie

Kredietunies zijn gestart als reactie op het verkleinde financieringsaanbod voor het kleine mkb doordat banken minder kleine kredieten verstrekken. Sinds de start van de kredietunies is de economie weer sterk gegroeid. Banken zijn nog steeds gehouden aan strengere regels, hiermee is het voor banken onaantrekkelijk om deze kleine kredieten te behandelen. Zij nemen aanvragen kleiner dan € 250.000 daarom weinig in behandeling. In die zin is er bij banken weinig veranderd ten opzichte van 2013. De banken hebben mede om deze reden Qredits opgericht. Door de vele nieuwe financieringsvormen is er veel aanbod van kapitaal bijgekomen, ook voor het kleinere mkb, zie hierboven onze beschrijving van crowdfunding, informal investors en Qredits in paragraaf 2.4.1. Noaberkrediet heeft hieruit de conclusie getrokken dat haar diensten niet meer onderscheidend genoeg zijn ten opzichte van de alternatieven. Andere kredietunies geven juist aan dat er weinig is veranderd en de noodzaak voor kredietunies nog steeds hoog is.

Er is nog steeds sprake van een mismatch op de financieringsmarkt, voornamelijk voor kleine bedrijven en starters²³. Dit zit voornamelijk in de beschikbaarheid van vreemd vermogen en beschikbaar kapitaal voor vroege fase ondernemingen. Dit wordt deels opgevuld door de groei van Qredits en crowdfunding. In theorie geven kredietunies nog steeds antwoord op een financieringsbehoefte die beperkt wordt ingevuld. In de praktijk spelen kredietunies echter een zeer kleine rol in de oplossing van het probleem.

2.4.4 Wet Toezicht Kredietunies

De Wet Toezicht Kredietunies (WTK) heeft het mogelijk gemaakt dat kredietunies geld kunnen aantrekken via obligaties en andere opvorderbare gelden. Daarvoor was het alleen mogelijk om geld aan te trekken via perpetuele ledencertificaten. Het nadeel hiervan is dat een investeerder niet makkelijk zijn geld weer terug kan halen als hij wil stoppen. Dit kon alleen als iemand anders zijn certificaat wilde overnemen. Doordat deze belemmering nu weg is, is het voor de kredietunies makkelijker om geld aan te trekken. Een kredietunie kan tot € 10 miljoen aantrekken zonder aan extra toezicht en extra vergunningsverplichtingen te hoeven voldoen. Momenteel is er nog geen enkele kredietunie die meer heeft verstrekt dan € 2,5 miljoen, en alle kredietunies samen hebben ongeveer € 12,5 miljoen verstrekt. Inclusief het geld dat zij in kas hebben, hebben zij circa € 14 miljoen privaat kapitaal aangetrokken. Kredietunies zullen voorlopig dus nog onder het lichte regime van de WTK vallen.

²¹ Financieringsmonitor 2018, CBS

²² Rapportage nog niet publiek

²³ Financieringsmonitor 2018, CBS



Het invoeren van de WTK heeft geen duidelijk zichtbaar effect gehad op het functioneren van de kredietunies. Een aantal kredietunies geeft wel aan dat het makkelijker is geworden om te groeien doordat ze makkelijker geld aan kunnen trekken. Over het algemeen is de kredietverstrekking van kredietunies echter sindsdien niet veel gegroeid. Voor wat betreft de groei van kredietunies lijkt het beschikbare kapitaal niet het knelpunt, maar het aantal en de kwaliteit van de aanvragen. Doordat het makkelijker wordt om kapitaal aan te trekken was verwacht dat het aantal kredietunies zou stijgen. Wat opvalt is echter dat na het ingaan van de WTK, in januari 2016, het aantal opgerichte kredietunies niet stijgt. In 2015 is een duidelijke piek zichtbaar in het aantal opgerichte kredietunies, in 2016 daalde het aantal opgerichte kredietunies echter sterk, en in 2017 en 2018 werden minder kredietunies opgericht dan in 2015 en staakten ook diverse unies hun activiteiten. De opstart van de kredietunies is niet alleen afhankelijk van het beschikbare kapitaal. Er moet eveneens een groep vrijwilligers opstaan die het initiatief wil nemen om de kredietunie op te starten en uit te rollen.

2.5 Tussenconclusie

Kredietunies zijn een financieringsinstrument waarbij op lokaal of sectoraal niveau ondernemers geld lenen aan andere ondernemers. Kredietunies zijn in 2013 gestart in Nederland. Sindsdien zijn in totaal 33 kredietunies opgericht, waarvan nog 25 actief zijn. In totaal hebben zij 163 leningen verstrekt voor een totaal van € 12,5 miljoen, waarvan het overgrote deel door 6 kredietunies en verdeeld over vijf jaar. De kredietunies hebben de volgende resultaten bereikt in de periode van 2013 tot en met 2018.

| | |
|------------------------------------|--------------|
| Aantal leningen aangevraagd | 784 |
| Aantal leningen verstrekt | 163 |
| Bedrag verstrekt | € 12.500.000 |
| Betalingsachterstand % | 0% |
| Aantal leningen afbetaald | 9 |

Tabel 5: bereikte resultaten door alle kredietunies tezamen in de periode 2013-2018.

Kredietunies vullen slechts een klein deel van de totale financiering. Andere alternatieve financieringsvormen die zich op een vergelijkbare doelgroep richten, zoals crowdfunding, informal investors en Qredits verstrekken vele malen meer kapitaal. Bij elkaar verstrekken zij ruim € 420 miljoen per jaar, waar kredietunies over 5 jaar € 12,5 miljoen hebben verstrekt. De vraag naar alternatieve financieringsoplossingen is nog steeds aanwezig, maar kredietunies spelen op dit moment een zeer beperkte rol als aanbieder van alternatieve financiering. De invoer van de WTK heeft het mogelijk gemaakt voor kredietunies om makkelijker geld aan te trekken. Dit heeft de groei van kredietunies in omvang en aantal echter niet gestimuleerd.

3 De brancheorganisaties voor de kredietunies

3.1 Introductie

In Nederland zijn twee brancheorganisaties voor kredietunies actief, de Vereniging van Kredietunies in Nederland (VKN) en de Vereniging voor Samenwerkende Kredietunies (VSK). In dit hoofdstuk gaan we in op het ontstaan van de twee brancheorganisaties, hoe zij zijn ingericht, hoe zij functioneren en welke financiering de brancheorganisaties hebben ontvangen.

3.2 De start van de twee brancheorganisaties

B.1 Waarom zijn er twee brancheorganisaties en hoe verhouden deze zich tot elkaar?

In 2012 werd de Coöperatieve Vereniging Kredietunie Nederland opgericht, als coöperatie van kredietunies. Deze vereniging ontving van het ministerie van EZK een subsidie voor het oprichten van drie kredietunies. In samenwerking met deze vereniging zijn toen vijf kredietunies in pilot fase opgericht (BOVAG, Bakkerijen, Eindhoven, Amersfoort, Zeeland), waarvan er vier ook kredieten zijn gaan verstrekken. Het was de bedoeling dat deze kredietunies zouden gaan werken volgens het centrale kas model (zie paragraaf 2.1), omdat dat model internationaal gebruikelijk is.



Op dat moment was het voor kredietunies binnen de Wet Financieel Toezicht (WFT) niet mogelijk om spaargeld (opvorderbare gelden) te beheren, omdat daar een bankvergunning voor nodig was en kredietunies te klein waren om deze aan te vragen. Om toch te voldoen aan de WFT, konden kredietunies die werkten volgens het centrale kas model alleen investeringen van leden aannemen in de vorm van perpetuele ledencertificaten. Het was hierdoor moeilijk om leden te vinden voor de kredietunies, aangezien de meeste mkb-ondernemers zelf willen kunnen blijven beschikken over hun vermogen.

Om te zorgen dat kredietunies andere typen fondsen aan zouden kunnen trekken dan perpetuele ledencertificaten, waren er twee opties: een wetswijziging in de WFT of werken via een bemiddelingsmodel (zie paragraaf 2.1), geïnspireerd op het model dat in crowdfunding wordt gebruikt. Dit model stond (en staat) onder toezicht van de AFM, en het was voor kredietunies mogelijk om hier een ontheffing voor aan te vragen. Binnen de Coöperatieve Vereniging ontstond toen onenigheid. De huidige voorzitter van de VKN vond dat het centrale kasmodel het enige juiste model was voor kredietunies, onder andere omdat dit model het dichtste bij de internationale definitie van een kredietunie ligt, en wilde een wetswijziging bewerkstelligen. Degenen die de VSK hebben opgericht gaven ook de voorkeur aan het centrale kasmodel, maar vonden het bemiddelingsmodel geschikt voor kredietunies om van start te kunnen gaan, en wilden niet hoeven wachten op een wetswijziging. Deze onenigheid resulteerde in een breuk in de Coöperatieve Vereniging.

De vijf pilotkredietunies hebben toen in 2013 de VSK opgericht. Binnen de Vereniging Samenwerkende Kredietunies werden naast kredietunies die werkten volgens het bemiddelingsmodel ook kredietunies met een centrale kas en hybride model actief. In 2013 werd eveneens de Vereniging van Kredietunies in Nederland opgericht. In deze vereniging werken alle leden volgens het centrale kas model.

Beide brancheorganisaties vinden het speelveld te klein om het bestaan van twee brancheorganisaties te rechtvaardigen. Er zijn daarom vier fusiepogingen geweest tussen de organisaties. In januari 2017 is er een Letter of Intent tot fusie getekend door beide partijen. Uiteindelijk zijn alle fusiepogingen mislukt, omdat de partijen het niet eens werden over de voorwaarden. Belangrijke breekpunten waren onder andere:

- Verschil in visie over welk model zou moeten worden gebruikt voor kredietunies (alleen centrale kas versus centrale kas en bemiddeling).
- Vergoeding van de investeringen die de voorzitter van de VKN persoonlijk heeft gedaan in de VKN.
- De positie en zeggenschap van de directie en bestuursleden van beide brancheorganisaties in de nieuwe brancheorganisatie.

Binnen de VKN leidden de fusiepogingen ook tot spanningen, zowel een bestuurder als leden van de Raad van Toezicht zijn vertrokken naar aanleiding van de fusiepogingen. Er is op dit moment geen goede relatie tussen de twee brancheorganisaties en er worden geen pogingen meer gedaan tot toenadering.

3.3 Beschrijving van de twee brancheorganisaties

- B.2 Wat is de doelstelling van de beide brancheorganisaties
- B.3 Hoe zijn beide brancheorganisaties ingericht en welke activiteiten worden verricht?
- B.4 Welke dienstverlening wordt geboden aan kredietunies?
- B.5 Hoe stimuleren de brancheorganisaties de verdere professionalisering van kredietunies?
- B.6 Hoe ervaren de kredietunies de ondersteuning van de brancheorganisaties?



3.3.1 Beschrijving van de VKN

Doelstelling

De VKN beschrijft de doelstellingen als volgt: "Kredietunie Nederland (KN) is in het leven geroepen om het MKB in ons land eenvoudig toegang te geven tot bedrijfsfinanciering die bij hen past. KN helpt ondernemers zich te verenigen in professionele, kleinschalige lokale krediet coöperaties"²⁴. Met inachtneming van de kernbegrippen integriteit, subsidiariteit en soevereiniteit in eigen kring. Concreet zijn de doelen van VKN de volgende:

Doelen:

1. Per bedrijfstak of per regio in totaal 100 kredietunies helpen oprichten, waarin de leden (geldgevers en kredietnemers) persoonlijk belang hebben bij succesvolle kredietverlening.
2. De leden te helpen bij de inrichting van de bedrijfsvoering en het beheer van hun kredietunie.
3. Het draagvlak voor kredietunies in Nederland vergroten.
4. De wettelijke basis voor kredietunies verstevigen.
5. De kosten van kredietverlening voor ondernemers zo laag mogelijk houden.

Inrichting

De VKN is een vereniging met leden. De heer Lampe is bestuurder en waarnemend directeur van VKN. Daarnaast heeft de VKN een Raad van Advies met vijf leden. De heer Lampe wordt ondersteund door een ledenraad bestaande uit twee bestuurders van kredietunies die lid zijn bij de VKN. Ook zijn zes bestuursadviseurs actief, die het bestuur op een aantal vakgebieden ondersteunen. Leden van de VKN kunnen deze adviseurs raadplegen voor specifieke vraagstukken.

De op- en inrichting van kredietunies is door de VKN uitbesteed aan De Kredietunie BV. De Kredietunie BV treedt op als Credit Union Service Organisation (CUSO) De heer Lampe is directeur en aandeelhouder van deze BV (de aandelen van de BV waren eerst eigendom van de heer Lampe, toen van de VKN, en zijn nu, naar aanleiding van een besluit van de ALV weer overgegaan naar de heer Lampe).

De governance structuur van de VKN is niet ingericht zoals gebruikelijk voor een onafhankelijke brancheorganisatie. Bestuur en directie van een vereniging worden normaal gezien gevoerd door verschillende personen. Daarnaast is het ongebruikelijk dat de directeur van de brancheorganisatie tevens directeur is van de belangrijkste uitvoeringsorganisatie. Dit heeft als gevaar dat het voor buitenstaanders onduidelijk is met wie er zaken worden gedaan: met de VKN zonder winst oogmerk, of met de Kredietunie Nederland BV, met commerciële belangen. De VKN gebruikt in de communicatie de namen "Kredietunie Nederland" en "Vereniging van Kredietunies in Nederland" door elkaar om de vereniging aan te duiden. Er wordt op de website (www.dekredietunie.nl) overwegend gebruik gemaakt van de naam Kredietunie Nederland. Daarmee kan het voor de buitenwereld onduidelijk zijn met wie ze van doen hebben.

²⁴ <https://www.dekredietunie.nl/home/doelstellingen-en-activiteiten/>.



Dienstverlening aan de leden

In de laatste nieuwsbrief van de VKN valt te lezen dat de VKN een gedeelte van haar werkzaamheden tijdelijk opgeschort heeft, aangezien hiervoor geen financiering meer beschikbaar was. Ook het WOCCU-lidmaatschap van de VKN is opgeschort. Aan leden met een actieve kredietunie wordt op dit moment daarom geen dienstverlening geboden.

De VKN heeft een samenwerking met De Kredietunie BV, die wordt ingeschakeld voor het op- en inrichten van kredietunies en ook de Kredietunie Kennisbank, een kennisbank met relevante informatie voor kredietunies, exploiteert. De ondersteuning van De Kredietunie BV is (tegen betaling) nog wel verkrijgbaar. De Kredietunie BV hanteert commerciële tarieven, ter illustratie: een toolkit voor de op- en inrichting van een kredietunie met de benodigde informatie voor het opstarten van een kredietunie kost bij De Kredietunie BV € 10.000.

Ondersteuning bij de professionalisering van de leden

De ondersteuning van de VKN bij professionalisering van kredietunies is gericht op het inbrengen van kennis en ervaring bij de opzet van kredietunies middels de betaalde diensten die De Kredietunie BV aanbiedt via de VKN.

De VKN heeft verschillende werkzaamheden die zij verrichtte voor de belangenbehartiging en professionalisering van kredietunies per medio 2018 opgeschort tot hiervoor financiering beschikbaar komt. Belangrijke opgeschorte werkzaamheden betreffen het schrijven van verschillende handboeken voor kredietunies (onder andere compliance, governance- en riskmanagement, administratieve organisatie) en het selecteren van een ICT- en boekhoudsysteem. Daarnaast is er via de website van de VKN een bibliotheek te raadplegen over onderwerpen die de kredietunies raken, en houdt de VKN via haar nieuwsbrief en sociale media contact met de leden.

Tevredenheid van de leden van de VKN

De leden van VKN die wij spraken, vertelden dat ze weinig contact hebben met de VKN. Zij waren tevreden over de VKN. Een aantal van de leden gaf aan dat ze het de VKN gunden dat zij lid bleven, omdat ze in de opstart zijn geholpen door de VKN. De leden gaven ook aan dat zij begrijpen dat er vanwege het gebrek aan financiering van de VKN een groot gedeelte van de activiteiten van de VKN is opgeschort.

Acht kredietunies zijn die eerder lid waren van VKN zijn overgestapt naar VSK. De overgestapte kredietunies die wij spraken gaven aan dat dit was vanwege een verschil in visie op hoe kredietunies dienen te worden ingericht en/of vanwege de governance van VKN.

3.3.2 Beschrijving van de VSK

Doelstelling

De VSK omschrijft haar doelstellingen als volgt: "De Vereniging helpt bij het oprichten van kredietunies, en het verder groeien naar levensvatbare omvang. Zij vertegenwoordigt de leden richting de overheid en andere partijen, en richt zich op het realiseren van alles wat nodig is om coöperatieve kredietverlening effectief te kunnen opzetten in Nederland."

De operationele doelstelling van de VSK bij oprichting was de volgende:

Het vormen van een vereniging van levensvatbare (coöperatieve) kredietverleners, die zakelijke kredieten verleent aan het mkb in Nederland die:

- Leden faciliteert bij het opstarten.
- Leden assisteert bij de groei naar een levensvatbaar businessmodel.
- Samenwerking en kennisuitwisseling tussen leden bevordert.

- Het leveren van kwalitatief hoge dienstverlening bevordert.

Inrichting

De VSK is een vereniging met leden. Het bestuur wordt gevormd door een voorzitter en drie algemene bestuursleden. De algemene bestuursleden zijn bestuurders van kredietunies die lid zijn van de VSK. Voor de dagelijkse operatie is een directeur aangesteld.

VSK voert de typische activiteiten uit voor een brancheorganisatie, en ondersteunt daarnaast kredietunies daarnaast ook in primaire proces, onder andere door het aanbieden van de centrale back-office voor kredietunies. Hiermee combineert de VSK de functies van een brancheorganisatie en die van een zogenaamde Credit Union Service Organisation (CUSO).

Dienstverlening aan de leden

Als brancheorganisatie levert de VSK de volgende dienstverlening:

- Ondersteunt kredietunies bij het starten en doorgroeien.
- Scant nieuwe regelgeving en operationele processen.
- Doet lobbywerk in Brussel en Den Haag.
- Houdt een documentenset bij waar best practices en noodzakelijke informatie is te vinden uit binnen- en buitenland.
- Gaat samenwerkingsverbanden aan met marktpartijen.
- Houdt een kwaliteitskader bij, en bewaakt dit kwaliteitskader.
- Ontwikkelt nieuwe producten of stimuleert andere partijen om deze te ontwikkelen (bijvoorbeeld uitgifte van participaties, hybride fondsen, etc.).
- Begeleidt aanvragen voor garantieregelingen en funding door leden.
- Doet landelijke marketing voor de kredietunies.

VSK biedt hiernaast als CUSO ondersteuning bij de uitvoering van kredietunies. Het belangrijkste onderdeel hiervan vormt de centrale back-office voor kredietunies. Deze back-office bestaat uit:

1. Een beveiligd IT-platform waar alle processen binnen de kredietunie worden uitgevoerd, geadmistreerd en gearhiveerd, en waar de governance in de kredietunie wordt gewaarborgd (functiescheiding) zodat wordt voldaan aan alle relevante wet- en regelgeving door alle deelnemende kredietunies.
2. Personeel dat de uitboeking, automatische incasso's en eerstelijnsbeheer uitvoert voor de kredietunies, controleert of aan de minimale kwaliteitseisen bij verstrekking is voldaan, en fungeert als helpdesk voor kredietunies voor het platform.

De activiteiten die de VSK als CUSO aanbiedt, worden vanuit de vereniging zonder winstoogmerk geboden. Een gedeelte van de activiteiten die de VSK aanbiedt, is met subsidie ontwikkeld (zie paragraaf 3.4). Daarom kunnen deze tegen een niet-commercieel tarief worden aangeboden. Ter illustratie een toolbox voor de op- en inrichting van een kredietunie met vijf uur ondersteuning kost van de VSK € 1.500.

Ondersteuning bij professionalisering van de leden

De VSK heeft de afgelopen jaren ingezet op drie professionaliseringsslagen voor haar leden, waarvan er nu twee voltooid zijn. De eerste professionaliseringsslag was het delen van informatie en ervaring om een operationeel model voor kredietunies te ontwikkelen. De tweede professionaliseringsslag was het opzetten van het gedeelde centrale back-office "Mijn Kredietunie". De derde professionaliseringsslag die de VSK wil maken is het professionaliseren van het management van kredietunies, en het beheer van leningen en het verder ontwikkelen van de coaching en netwerkfunctie van kredietunies. Voor het beheer zijn vanuit de VSK twee stichtingen opgezet die geldstromen voor kredietunies beheren, één stichting voor het beheer



van zekerheden, en één stichting voor het beheer van derdengelden. Het ondersteunen van het beheer van kredietunies vanuit de CUSO wil de VSK nog verder ontwikkelen. VSK wil dat kredietunies groeien naar een volume waarbij zij een professionele kracht in kunnen huren voor het managen van de kredietunie, zodat de vrijwilligers zich meer kunnen focussen op coaching, het netwerk en de ondernemers.

Tevredenheid van de leden van de VSK

De leden van de VSK gaven aan tevreden te zijn over de steun vanuit VSK. Met name het centrale back-office systeem "Mijn Kredietunie" en de stichtingen derdengelden en beheer zekerheden werd genoemd als belangrijke ondersteuning vanuit VSK. Kredietunies gaven aan dat zij hierdoor professioneler kunnen opereren. Ook de vraagbaakfunctie van de VSK wordt zeer gewaardeerd, evenals de lobby richting de politiek.



3.3.3 In perspectief: hoe verhouden de brancheorganisaties zich tot andere brancheorganisaties?

Voor deze quickscan hebben we de activiteiten van drie andere brancheorganisaties op het gebied van financieringsinstrumenten gezien, namelijk de Business Angels Netwerken Nederland, de Branchevereniging Nederland Crowdfunding, en de Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen. Deze brancheorganisaties richten zich met name op belangenbehartiging, communicatie over het financieringsinstrument en kennisuitwisseling tussen de leden.

De twee brancheorganisaties voor kredietunies houden zich echter naast deze activiteiten ook bezig met operationele ondersteuning van de kredietunies. Beide brancheorganisaties geven, zoals eerder genoemd, namelijk aan dat zij ook Credit Union Service Organisation zijn. De VKN doet dat door de projectbegeleiding te voeren in de opzet van kredietunies vanuit Kredietunie Nederland BV en door de exploitatie van de Kredietunie Kennisbank, en de VSK door technische ondersteuning te bieden door middel van de stichtingen derdengelden en beheer zekerheden en door de centrale back-office. Dit is een groot verschil met andere brancheorganisaties. Hun leden kopen zelf deze diensten in bij private partijen (denk aan de bouw van een crowdfunding-platform of een participatiebeheersysteem voor een investeerder). Ook het financieel beheer zoals dit door de VSK gedaan wordt, doen de leden in de andere branches zelf. Aangezien deze services een belangrijke rol spelen in de dienstverlening van de beide brancheorganisaties aan haar leden, roept dit de vraag op of beide brancheorganisaties in essentie niet meer een serviceorganisatie zijn dan een brancheorganisatie.

3.4 Publieke financiering voor de brancheorganisaties

B.7 Welke publieke financiering hebben de brancheorganisaties, danwel de individuele kredietunies ontvangen?

Zoals eerder benoemd, zijn banken terughoudender geworden met het verstrekken van mkb-financiering. Dat is reden voor de overheid om in de afgelopen jaren verschillende nieuwe alternatieve financieringsvormen te stimuleren zodat het financieringslandschap diverser zou worden. Ondernemers dienen minder afhankelijk te worden van de bank bij financiering en daarmee toegang krijgen tot een breder aanbod van mkb-financiering.

De brancheorganisaties en kredietunies hebben voor vier doeleinden publieke financiering ontvangen: financiering van de brancheorganisatie, startfinanciering voor individuele kredietunies, cofinanciering van leningen die verstrekt zijn door kredietunies en borgstellingen op het krediet door EZK (via de BMKB-regeling). Van de subsidies van het ministerie van EZK die voor kredietunie overstijgende activiteiten zijn gegeven aan de brancheorganisaties hebben wij een

compleet overzicht. De startfinanciering en cofinanciering voor individuele kredietunies is op provinciaal, regionaal en gemeentelijk niveau toegezegd. Omdat wij gezien de scope van dit onderzoek zoals beschreven in hoofdstuk 1 alleen informatie hebben gekregen vanuit het ministerie van EZK, de brancheorganisaties en 7 geïnterviewde kredietunies, is dit geen compleet overzicht. Van de BMKB-regeling is slechts door één kredietunie op kleine schaal gebruik gemaakt, twee kredietunies zitten in de aanvraagprocedure om hier gebruik van te mogen maken. We gaan hier daarom niet verder op in.



3.4.1 Subsidie en donaties aan de brancheorganisaties

De Coöperatieve Vereniging Kredietunie Nederland

Deze coöperatie, waarvan de huidige voorzitter van de VKN voorzitter was, ontving in 2012 een subsidie van € 150.000 van ministerie van EZK via de Stichting de Zilveren Eeuw, in de vorm van een krediet voor het vertalen van de (voor eigen rekening en risico opgestelde) haalbaarheidsstudie in een businessplan, het kiezen van een kredietuniemodel binnen de wettelijk geldende regelingen en het oprichten van een vijftal pilot kredietunies. Dit krediet is bij de liquidatie van de Coöperatieve Vereniging volledig kwijtgescholden door het ministerie van EZK.

VKN

De VKN ontving nimmer subsidie van het ministerie van EZK. Zij hebben in 2013 wel een subsidieaanvraag gedaan, maar deze is afgewezen. Een van de belangrijkste redenen van afwijzing was dat er vanuit EZK niet de verwachting was dat er op korte termijn een substantieel aantal partijen lid zou worden van de VKN. Voorts heeft VKN gedurende 2014 en 2015 een aantal subsidieaanvragen bij EZK ingediend, die alle werden afgewezen. VKN ontving in 2015 wel een financiering uit de markt (Start Foundation, Univé en Fonds 1818) van € 300.000 voor het professionaliseren van de organisatie en het oprichten van 50 kredietunies in de periode 2015-2020. In dat jaar konden hiermee 15 kredietunies worden opgericht. Voor het oorspronkelijke doel was totaal € 600.000 begroot, maar de tweede tranche van de financiering ad € 300.000,- is niet uitgekeerd.

VSK

De VSK heeft van het ministerie van EZK tussen 2013 en 2018 in totaal € 1,1 miljoen aan subsidie ontvangen. Deze subsidie betreft € 830.000 opstartfinanciering voor de inhuur van staf en communicatie en voor de organisatie van overkoepelende activiteiten voor alle kredietunies, en € 270.000 voor de aanschaf van een back-office systeem. Dit back-office systeem is toegankelijk voor alle kredietunies in Nederland, inclusief de kredietunies aangesloten bij VKN. Voor zover bekend bij de onderzoekers wordt er nog geen gebruik gemaakt van dit systeem door leden van de VKN.

3.4.2 Startfinanciering voor individuele kredietunies

Wij hebben zowel aan de brancheorganisaties als aan de zeven kredietunies die wij hebben geïnterviewd gevraagd om startsubsidies waar zij van wisten aan ons te melden.

Daardoor weten wij dat er door gemeenten en provincies gezamenlijk in ieder geval € 816.000 startsubsidie aan kredietunies is verstrekt, waarvan € 455.000 aan VSK leden en € 361.000 aan VKN leden. Een gedeelte van de VSK leden was nog lid van VKN toen zij de startsubsidie kregen. De kredietunies waarvan wij weten hoeveel startsubsidie zij kregen (totaal 16 kredietunies), kregen gemiddeld € 51.000 startsubsidie. Branchegerichte kredietunies hebben, voor zover daar sprake van was, startkapitaal binnen de eigen sector opgehaald, dus geheel buiten de overheid om.



De subsidie van startfinanciering voor individuele kredietunies is voor een gedeelte uitgegeven aan het inkopen van diensten bij of via de brancheorganisaties, en op die manier bij de brancheorganisaties dan wel bij hun uitvoeringsorganisaties terecht gekomen. Dit is met name het geval voor de Kredietunie Nederland BV, omdat die betaalde dienstverlening aanbiedt gericht op het opzetten van kredietunies. Kredietunie BV biedt aan om op basis van no cure no pay kredietunies op te zetten²⁵. De opgerichte kredietunie hoeft alleen voor de dienstverlening van De Kredietunie BV te betalen indien er subsidie is verkregen voor het opzetten daarvan. Het is niet bij ons bekend hoeveel er totaal aan dienstverlening bij de brancheorganisaties is ingekocht.

| Ontvangende partij | Hoogte subsidie | Verstreckende partij |
|--|----------------------|------------------------------|
| Stichting de Zilveren Eeuw | € 150.000 | EZK |
| VSK | € 1.100.000 | EZK |
| Verschillende kredietunies ²⁶ | € 816.000 (minimaal) | Regionale of lokale overheid |

Tabel 6: Overzicht van opstartsubsidies voor kredietunies en brancheorganisaties.

3.4.3 Co-financieringsregelingen

Daarnaast zijn er door verschillende publieke en niet publieke organisaties co-financieringsregelingen aangeboden. In een co-financieringsregeling levert een regionale partij zoals bijvoorbeeld provincie of gemeente een bijdrage in het vullen van de kas van de kredietunie. Bij een aantal kredietunies is afgesproken dat er voor de kredieten een bepaald percentage van de kredieten kan worden ingevuld met het publieke geld. Gezien de scope van dit onderzoek, zoals besproken in hoofdstuk 1 hebben wij geen totaaloverzicht van alle beschikbare co-financieringsregelingen voor kredietunies, en de uitputting daarvan. Bij de onderzoekers is bekend dat er minstens € 3,5 miljoen cofinanciering beschikbaar is gesteld, waarvan minstens € 800.000 is benut.

3.5 Tussenconclusie

Als gevolg van een verschil in inzicht over hoe een kredietunie idealiter moet zijn georganiseerd, zijn twee brancheorganisaties ontstaan. VKN is van mening dat dit alleen via het centrale kasmodel hoort en alle leden van VKN zijn dus ook via dit model georganiseerd. VSK heeft een bredere opvatting en vertegenwoordigt ook leden die via het hybride en bemiddelingsmodel georganiseerd zijn. De markt is te klein voor twee brancheorganisaties. Verschillende fusieopgingen hebben echter tot niets geleid.

VKN heeft dienstverlening via de brancheorganisatie grotendeels opgeschort. Er wordt nog wel dienstverlening geboden via de commerciële serviceorganisatie De Kredietunie BV. Deze organisatie helpt bij de op- en inrichting van kredietunies. VSK biedt alle dienstverlening vanuit de vereniging, zonder winstoogmerk. De VSK helpt onder andere met de opstart van kredietunies en heeft daarnaast een back-office systeem waarvan aangesloten leden gebruik van maken. Beide brancheorganisaties bieden naast vertegenwoordiging ook actieve dienstverlening aan de kredietunies. Dit soort dienstverlening gaat verder dan dienstverlening die brancheorganisaties normaal gezien bieden.

Zowel de brancheorganisatie VSK als Stichting de Zilveren Eeuw als de individuele kredietunies hebben publieke financiering verkregen.

²⁵ Voor het opzetten van één kredietunie wordt door de VKN gemiddeld € 40.000 euro begroot, onder meer voor het leveren van een toolkit die de opstart van een kredietunie volgens de VKN met 6 tot 9 maanden kan versnellen (105 documenten); de oprichtingstoolkit kost € 5.000 de inrichtingstoolkit eveneens € 5.000, het ondersteunen van een regionale of sectorale projectleider (die in 200 uur voor € 100,- per uur het opstartproject moet kunnen afronden), het formeren van een initiatiefgroep, het werven van leden, de communicatie, de financiering van de opstartkosten, het project management en de monitoring.

²⁶ Dit bedrag is waarschijnlijk hoger, aangezien niet alle startsubsidies voor kredietunies bij ons bekend zijn.

4 Levensvatbaarheid en perspectief van de kredietunie



4.1 Introductie

In deze quickscan is er met zowel de brancheorganisaties als met een aantal kredietunies gesproken over het toekomstperspectief en de levensvatbaarheid van kredietunies, en hoe kredietunies het beste kunnen worden ondersteund door de brancheorganisaties. Gezien de scope van dit onderzoek zoals beschreven in hoofdstuk 1 is er geen marktonderzoek gedaan naar de financieringsmarkt voor het kleine mkb en de mate waarin zij zich willen wenden tot kredietunies.

We hebben voor de quickscan de resultaten die tot nu toe zijn behaald onderzocht en vergeleken met de doelstellingen die er waren bij oprichting van de eerste kredietunies en met de resultaten van andere nieuwe financieringsvormen, zoals crowdfunding, financiering door Qredits en informal investing. Op basis daarvan schetsen we hier het toekomstperspectief voor kredietunies, en de wenselijke vorm van ondersteuning door brancheorganisaties.

4.2 De ontwikkelingen van de kredietunie als speler in de kapitaalmarkt

- C.1 Wat zijn de sterke en zwakke punten van de gemiddelde kredietunie in Nederland?**
- C.2 Hoe verhoudt het effect van kredietunies in de praktijk zich tot de gehoopte effecten van kredietunies?**
 - Welke gehoopte effecten worden bereikt en welke niet?
 - Waarin wijkt de werking van kredietunies af ten opzichte van het hetgeen wat was beoogd?
 - Wat kan er worden gedaan om te zorgen dat de aspiraties die er waren bij oprichting van kredietunies beter te vervullen?
 - Op welke punten dienen verwachtingen bijgesteld te worden?
- C.3 Is er een verschil te observeren in de effectiviteit tussen branchegerichte kredietunies en regionale kredietunies?**
- C.4 Is er een bepaalde schaalgrootte qua omvang van een kredietunie te identificeren waarop de grootste kans op succes is?**
- C.5 Wat is het perspectief (kansen en bedreigingen) voor kredietunies in Nederland? En wat moet er gebeuren om daar te komen?**

4.2.1 SWOT analyse kredietunies

Zoals te lezen in hoofdstuk 2, is er een groot verschil tussen de actieve kredietunies in ledenaantal, kredietaanvragen en verstrekt krediet. In deze SWOT-analyse geven we de algemene karakteristieken van de kredietunie als instrument weer. Sommige sterktes en zwaktes of kansen en bedreigingen blijken daarom niet bij alle kredietunies ook werkelijkheid te zijn.

| | |
|--|---|
| <p><u>Sterktes</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kunnen risico's goed inschatten vanwege netwerk en grote lokale / branchegerichte kennis • Grote betrokkenheid van coach en leden bij de lening • Lage overheadkosten | <p><u>Zwaktes</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Onbekend bij ondernemers • Afhankelijk van vrijwilligers • Beperkte rendementsmogelijkheden |
| <p><u>Kansen</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Krijgen van meer aanvragen door samenwerking met andere financiers • Betere inschatting van risico's vertalen naar lagere rentepercentages voor ondernemers | <p><u>Bedreigingen</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Noodzaak van kredietunies wordt lager door betere beschikbaarheid van kapitaal • Opkomst / ontwikkeling van alternatieven |

Figuur 1. Een SWOT-analyse van kredietunies.

Sterktes

Kredietunies hebben idealiter kennis van en een uitgebreid netwerk in de regio of branche waar zij actief zijn. Dit zorgt ervoor dat zij toegang hebben tot informatie waar veel andere financiers geen toegang toe hebben, en ze daardoor een uitgebreidere risico inschatting kunnen maken dan veel andere financiers. Dit maakt dat zij soms tot een positieve risicoanalyse komen, waar andere financiers met hetzelfde risicoprofiel tot een negatieve risicoanalyse komen. Deze toegang tot informatie zorgt ervoor dat kredietunies soms kredietaanvragen kunnen goedkeuren die andere financiers niet zouden goedkeuren, en maakt dat ze ook een interessante partner kunnen zijn voor andere financiers.

Daarnaast maakt de grote betrokkenheid van de coach en de leden van de kredietunies bij de lening dat de ondernemer in moeilijke tijden ondersteuning kan krijgen. Daardoor is het default risico op leningen bij een kredietunie klein in verhouding tot andere financieringsvormen. Deze intensieve begeleiding kan kredietunies een interessante partner maken voor andere financiers, met name op posten die wat risicovoller zijn.

Doordat kredietunies met vrijwilligers werken hoeven ze weinig kosten te maken. De overheadkosten van kredietunies zijn dan ook vaak erg laag.

Zwaktes

Kredietunies hebben twee belangrijke zwakke punten. Het eerste zwakke punt is de onbekendheid van kredietunies. Daardoor lukt het kredietunies maar matig om kwalitatief goede kredietaanvragen binnen te krijgen, en verstrekken zij minder kredieten dan van tevoren verwacht werd. Een aantal kredietunies lost dit probleem met enig succes op door het instellen van een marketingcommissie.

Het tweede zwakke punt is de beperkingen die kredietunies hebben doordat zij volledig worden gerund door vrijwilligers. Op dit moment hebben kredietunies simpelweg te weinig inkomsten

om professioneel management te kunnen financieren. Het is voor kredietunies lastig om vrijwilligers te vinden die voldoende expertise hebben en de continuïteit te waarborgen. En de werkzaamheden voor kredietunies kunnen soms langzamer gaan doordat vrijwilligers andere prioriteiten hebben.

Kansen

De sterktes van kredietunies maakt dat kredietunies een goede toevoeging kunnen zijn in de financieringsmix. Door samenwerkingen met andere financiers, bijvoorbeeld op kredietaanvragen die bij andere financiers (banken) net niet door de kredietanalyse zijn gekomen, zouden kredietunies meer aanvragen kunnen binnenkrijgen.

Kredietunies kunnen een meer concurrerende positie innemen in het financieringslandschap als zij door hun betere risicoanalyse en ondersteuning via coaches een lagere rente voor ondernemers kunnen bieden.

Bedreigingen

Kredietunies zijn voor ondernemers een vrij dure vorm van financieren, aangezien de gemiddelde rente 7-8% bedraagt. Deze rente valt op zich te verdedigen, aangezien kredietunies vaak leningen geven zonder zekerheden. Doordat kapitaal overall beter én goedkoper beschikbaar wordt, zullen ondernemers minder snel kiezen voor een lening bij een kredietunie wanneer zij ook elders een lening kunnen krijgen. Het risico daarvan is dat kredietunies een "lender of last resort" worden en weinig kwalitatief goede aanvragen krijgen.

De opkomst van andere alternatieve financieringsvormen zorgt ervoor dat het gat in de markt waardoor kredietunies ontstonden snel wordt ingevuld. Het aantal verstrekte kredieten door kredietunies stijgt veel minder snel en is in omvang veel kleiner dan bij andere alternatieve financieringsvormen, zoals crowdfunding en Qredits. Zij zijn kredietunies daardoor voor in het bedienen van het kleine mkb in hun behoefte aan financiering.

4.2.2 Confrontatie van gehoopte effecten van kredietunies met gerealiseerde effecten

De belangrijkste doelstelling bij de start van kredietunies was, (zie hoofdstuk 2), het invullen van de financieringsvraag van het kleine mkb, door het verschaffen van kredieten tot € 250.000.

De impact van kredietunies op de markt is, gezien de omvang van de verstrekte leningen door kredietunies, heel klein. In 2014 werd door onderzoekers Smit en Braaksma nog voorspeld dat kredietunies op de middellange termijn € 200 – 300 miljoen in totaal verstrekt zouden hebben. Kredietunies hebben van 2013 tot op heden slechts € 12,5 miljoen verstrekt. De jaarlijkse financieringsbehoefte van micro mkb bedrijven wordt door KplusV jaarlijks op € 7,5 miljard geschat. De impact van kredietunies hierop is bijna nihil.²⁷ De onbekendheid van kredietunies is ook illustratief voor de kleine impact die kredietunies tot nu toe hebben gehad op de totale financieringsmarkt voor het kleine mkb. Andere vormen van financiering die in dezelfde tijd zijn ontstaan, zoals crowdfunding, of financiering door Qredits, zijn veel bekender.

Ook bieden kredietunies slechts in een beperkt aantal regio's en branches een alternatief voor het mkb. Alleen in regio's Groningen, Zuid-Holland, Noord-Brabant en Gelderland en in de branches bakkerij en binnenvaart zijn kredietunies actief die meer dan € 1 miljoen hebben verstrekt. Zes kredietunies verstrekken het merendeel van de financiering.

²⁷ <https://www.mkb servicedesk.nl/documenten/Bedrijfsfinanciering%20-%20zo%20kan%20het%20ook%202014.pdf>.



Daarnaast was de belofte van kredietunies dat zij, doordat ze vóór ondernemers dóór ondernemers kredieten verschaffen, sterk ingebed zouden zijn in het lokale netwerk, en daardoor dicht bij de aanvragers staan. Deze belofte is beperkt waar gemaakt. De kredietunies hebben vanuit het netwerk toegang tot informatie waar andere financiers geen toegang tot hebben. Dit geeft kredietunies een voordeel in het beoordelen van kredieten. De kredietunies worden echter niet goed gevonden door ondernemers uit het lokale netwerk die een krediet nodig hebben. Het bereiken van het lokale netwerk voor kredietaanvragen valt tegen.



Door deze factoren werken kredietunies slechts beperkt zoals beoogd. Zij voorzien voor een klein aantal ondernemers in de financieringsvraag die zij ergens anders niet konden invullen. Dit is echter op veel kleinere schaal dan kredietunies oorspronkelijk beoogden. Ook financiert een kredietunie soms ondernemers die ook door andere financiers geholpen kunnen worden. Op het niveau van de kredietunies zelf, hebben wij in de interviews met kredietunies wel voorbeelden gehoord van leningen die verstrekt zijn aan ondernemers die elders geen lening konden krijgen.

Kredietunies kunnen pas het effect bereiken dat wordt beoogd als er voldoende aanvragen zijn en daarmee voldoende krediet verstrekt kan worden. Om dit te bereiken, moet de naamsbekendheid van kredietunies worden vergroot, nu blijkt dat dit onvoldoende uit het netwerk komt van de leden van de unies. Doordat kredietunies door vrijwilligers geleid worden en er weinig middelen zijn moeten kredietunies op hun eigen kracht en inspanning zien te groeien. Ook de bereidheid van ondernemers om zich te wenden tot een kredietunie zien wij niet aanmerkelijk toenemen, gezien de alternatieven die zij hebben en de mate waarin deze de afgelopen jaren (wel) een snelle ontwikkeling hebben doorgemaakt. De verwachte groei van kredietunies is daarom beperkt. En als met dezelfde middelen gewerkt wordt, is niet te verwachten dat deze groei zal versnellen. De belofte dat kredietunies zeer betrokken zijn in de regio of branche komt niet tot uiting, kijkend naar het aantal aanvragen bij de kredietunies en naar het aantal leden (behoudens drie grote kredietunies).

Gezien de langzame groei van financieringen door de bestaande kredietunies tot op heden, en het feit dat het oprichten van nieuwe kredietunies veel tijd en energie kost, verwachten wij niet dat het door kredietunies verstrekte vermogen binnen afzienbare tijd wel een stevige impact zal krijgen op de financieringsmarkt. Wel verwachten we dat de bestaande grotere kredietunies in hun eigen regio van betekenis zullen zijn voor de mkb ondernemers die zij kredieten verschaffen.

4.2.3 Succesfactoren kredietunies

De twee branchegerichte kredietunies hebben meer krediet verstrekt, en accepteren een groter percentage van de lening aanvragen dan de gemiddelde regiogerichte kredietunie, met tot nu toe dezelfde resultaten op het gebied van betalingsachterstanden. Gemiddeld kan daarom worden gesteld dat de branchegerichte kredietunies succesvoller zijn in het financieren van het mkb dan de regiogerichte kredietunies. Er is echter wel een aantal regiogerichte kredietunies dat op hetzelfde niveau presteert als de branchegerichte kredietunies. Uit de interviews kwamen aanwijzingen dat het hebben van een sterke verbondenheid een belangrijkere voorspeller van succes is dan of een kredietunie branchegericht of regiogericht is. De verbondenheid is echter moeilijk 'in te stellen' bij het oprichten van nieuwe kredietunies. De succesvolle kredietunies geven daarnaast aan dat zij vrij goed gevonden worden in hun regio/branche. Zij besteden veel aandacht aan hun naamsbekendheid en de toegevoegde waarde van de kredietunie onder de aandacht te brengen van de doelgroep.

Er is geen schaalgrootte te onderscheiden waarop een kredietunie meer kans op succes heeft. De juiste schaal van een kredietunie hangt af van het gebied of branche waarin de kredietunie actief is. De kredietunie moet groot genoeg zijn om voldoende aanvragen te kunnen krijgen, maar klein

genoeg om de verbondenheid tussen de leden te bewaren. De precieze grootte die een branche of regio moet hebben om een kredietunie succesvol te laten opereren verschilt, het gaat er vooral om dat er een balans tussen vraag en aanbod aanwezig is. Op dit moment zijn er, gezien de beperkte omvang en korte bestaanstijd van de kredietunies, onvoldoende gegevens om hier een nadere uitspraak over te doen.



4.2.4 Perspectief voor kredietunies in Nederland

Op basis van de ontwikkeling die kredietunies sinds de opstart hebben meegemaakt, is het niet aannemelijk dat kredietunies in de komende vijf jaar een grote impact zullen maken op het financieringslandschap voor het mkb. Wij verwachten dat wanneer kredietunies op de huidige voet doorgaan zij over vijf jaar ongeveer € 30-40 miljoen in totaal verstrekt hebben bovenop de huidige € 12,5 miljoen. Er is maar een klein aantal kredietunies écht actief, en de actieve kredietunies hebben bescheiden portfolio's, die organisch groeien. Er zijn geen concrete aanwijzingen dat er op korte termijn een groot aantal nieuwe kredietunies zal worden opgericht.

Daarmee blijven kredietunies op de middellange termijn een marginale rol spelen in vergelijking met andere alternatieve financieringsvormen, die op jaarbasis een veelvoud verstrekken van wat verwacht wordt dat kredietunies in vijf jaar zullen verstrekken. Uit de interviews blijkt bovendien dat de kredietunies nog niet in staat zijn om in de nabije toekomst zonder vrijwilligers te kunnen werken.

Dat betekent niet dat de bestaande kredietunies die goed functioneren (lees, frequent ondernemers financieren) niet van toegevoegde waarde zijn. De verwachting is dat zij, zolang de leden hun tijd en geld in de kredietunie blijven steken, waarde kunnen blijven leveren aan individuele ondernemers. Zeker wanneer zij hun kennis inbrengen in samenwerking met andere financiers. Deze waarde kunnen zij verder vergroten door te investeren in de naamsbekendheid van de kredietunies, en de bekendheid van hun toegevoegde waarde zodat de kredietunies meer ondernemers kunnen helpen.

4.3 De ontwikkeling van de branche

- C.6 Hoe verhoudt de uiteindelijke werking van brancheorganisaties zich tot de originele doelstelling van de brancheorganisaties?**
- Welke doelstellingen worden bereikt?
 - Welke doelstellingen worden niet bereikt?
 - Wat kan er worden gedaan om de doelstellingen van de brancheorganisaties beter te vervullen?
- C.7 Hoe kunnen brancheorganisaties de kredietunies het beste ondersteunen bij hun verdere ontwikkeling?**
- C.8 Welke doelstellingen zouden daartoe moeten worden bijgesteld om kredietunies beter te faciliteren?**

4.3.1 De werking van de brancheorganisaties in verhouding tot de doelstellingen

De hoofddoelstelling van de brancheorganisaties was om middels kredietunies te voorzien in de financieringsbehoefte van het kleine mkb. Deze doelstelling is hierboven al besproken. Daarnaast hebben de brancheorganisaties ook nog verschillende subdoelstellingen.

Zoals beschreven in hoofdstuk 3, heeft de VKN de volgende subdoelstellingen:

1. Per bedrijfstak of per regio in totaal 100 kredietunies helpen oprichten, waarin de leden (kredietgevers en -nemers) persoonlijk belang hebben bij succesvolle kredietverlening.
2. De leden te helpen bij de inrichting van de bedrijfsvoering en het beheer van hun kredietunie.

3. Het draagvlak voor kredietunies in Nederland vergroten.
4. De wettelijke basis voor kredietunies verstevigen.
5. De kosten van kredietverlening voor ondernemers zo laag mogelijk houden.



Ad) 1 en 2. De VKN is er niet in geslaagd om 100 kredietunies op te richten in Nederland. De ontwikkeling van kredietunies gaat langzamer dan van tevoren gedacht en gehoopt. Daarnaast blijkt het opzetten van kredietunies geen garantie voor het slagen daarvan. Er zijn veel kredietunies opgezet die niet of nauwelijks actief zijn geworden. Daarom is het belangrijk om niet alleen te focussen op het opzetten van kredietunies, maar ook van tevoren goed na te denken over de levensvatbaarheid van iedere kredietunie en de opgezette kredietunies na de start te blijven begeleiden.

Ad) 3. Het draagvlak voor kredietunies in Nederland is iets groter geworden, gezien de groei van kredietunies, maar kredietunies zijn nog geen gemeengoed onder het mkb.

Ad) 4. De VKN is er goed in geslaagd om de wettelijke basis voor kredietunies te verstevigen. Het lobbywerk van de VKN heeft geleid tot de invoering van de Wet Toezicht op Kredietunies.

Ad) 5. Gezien de schaal van kredietunies, is het moeilijk aannemelijk te maken dat kredietunies invloed hebben gehad op de kosten van kredietverlening in zijn algemeenheid. Vanwege de inzet van vrijwilligers, kunnen de kredietunies wel een relatief uitgebreide kredietbeoordeling doen. De kosten voor het aangaan van een lening is lager dan bij een bank of crowdfundingplatform. De rente op een lening bij de bank of bij een crowdfundingplatform zijn echter veelal wel lager voor de ondernemer. Dit is ook van toepassing op de VSK.

De operationele doelstelling van de VSK bij oprichting waren de volgende:

Het vormen van een vereniging van levensvatbare (coöperatieve) kredietverleners, die zakelijke kredieten verleent aan het MKB in Nederland die:

1. Leden faciliteert bij het opstarten.
2. Leden assisteert bij de groei naar een levensvatbaar businessmodel.
3. Samenwerking en kennisuitwisseling tussen leden bevordert.
4. Het leveren van kwalitatief hoge dienstverlening bevordert.

Ad) 1. VSK heeft een documenten set ontwikkeld die de leden faciliteert bij het opstarten, en dient als vraagbaak voor startende kredietunies.

Ad) 2. VSK assisteert de leden bij de groei, door het ter beschikking stellen van haar knowhow en best practices en biedt ondersteuning in de vorm van de gedeelde back-office. Essentieel voor de levensvatbaarheid van een kredietunie, is het aantal kwalitatief goede lening aanvragen. Dit is bij bijna alle kredietunies een probleem. VSK is er nog niet in geslaagd om dit op nationaal niveau te verbeteren, of om kredietunies de juiste handvatten te bieden om hier goed mee om te gaan.

Ad) 3. De leden van VSK werken samen in de centrale back-office via de VSK, en kennisuitwisseling heeft ook plaats via de VSK.

Ad) 4. VSK heeft de kwaliteit van dienstverlening bevordert door het beschikbaar stellen van de juiste processen voor kredietunies, en door de invoering van de centrale back-office en de stichtingen voor het beheer van gelden.

4.3.2 Ondersteuning van de brancheorganisaties richting de toekomst

Om de kredietunies beter te kunnen ondersteunen is het belangrijk dat de brancheorganisaties kritisch naar zichzelf kijken. Het bestaan van twee brancheorganisaties die beide aangeven dat het speelveld te klein is voor hen beiden, draagt niet bij aan de financieringsvorm kredietunie in Nederland. Door de concurrentie tussen de twee brancheorganisaties gaat kostbare energie verloren, die zou kunnen worden gestoken in de ontwikkeling van kredietunies. Het zou de ondersteuning aan kredietunies ten goede komen wanneer er één brancheorganisatie wordt gevormd.



Nu de brancheorganisaties een aantal jaren bestaan, is het logisch om de rollen die zij aangenomen hebben tegen het licht te houden. In de toekomst is het wenselijk dat de brancheorganisatie puur de vorm van brancheorganisatie aanneemt, en de ondersteuningstaken op het primaire proces van kredietunies elders belegt. De brancheorganisatie kan wel centrale inkoop hiervan begeleiden en zelfs een gedeelte hiervan betalen wanneer de kredietunies dat niet kunnen, maar zou niet de aanbieder van diensten moeten worden. Zo wordt ervoor gezorgd dat de belangen van de brancheorganisatie altijd duidelijk zijn, en dat er geen onnodige afhankelijkheid van de leden aan de brancheorganisatie ontstaat.

Hetzelfde geldt voor de rol van de brancheorganisaties bij het ontstaan van nieuwe kredietunies. De brancheorganisatie kan naar onze mening een inspirerende en ondersteunende rol hebben bij de opstart van nieuwe kredietunies, maar zou niet zelf nieuwe kredietunies moeten initiëren en leiden in de startfase. Een top-down aanpak voor het starten van kredietunies past niet bij het opzetten van een lokale netwerkorganisatie (voor en door ondernemers).

De bestaande kredietunies worstelen met het krijgen van voldoende kwalitatief goede kredietaanvragen. De brancheorganisaties kunnen hier op vier manieren bij helpen. Ten eerste door kennisuitwisseling tussen de kredietunies op dit gebied te stimuleren. Verschillende kredietunies hebben oplossingen bedacht en uitgeprobeerd. Het is belangrijk dat deze informatie ook bij andere kredietunies terecht komt. Ten tweede door de kredietunies in het algemeen te ondersteunen bij professionalisering. Ten derde kan de brancheorganisatie hiernaast op landelijk niveau aandacht besteden aan het vergroten van de naamsbekendheid van kredietunies. Tot slot door te zorgen dat kredietunies meer samen kunnen werken met andere financiers. De brancheorganisatie kan hiervoor samenwerkingsovereenkomsten aangaan met brancheorganisaties van andere financiers.

4.4 De ondersteuning vanuit de overheid in perspectief

C.9 Hoe verhoudt de subsidie die is gegeven door het ministerie van EZK en de provincies aan kredietunies en brancheorganisaties zich tot de bereikte resultaten door deze partijen (doelmatigheid)?

EZK heeft diverse alternatieve financieringsvormen ondersteund in de afgelopen jaren zodat zij zich konden ontwikkelen tot een volwaardig aanbod voor ondernemers. Nu een aantal jaar verstreken is kan de balans opgemaakt worden welke financieringsvormen het meest succesvol zijn gebleken (de doelmatigheid van de subsidies) en of en voor welke financieringsvormen nadere ondersteuning passend is.

De VSK en Stichting de Zilveren Eeuw hebben € 1.250.000 aan subsidie gekregen voor overkoepelende activiteiten van EZK. Daarnaast hebben individuele kredietunies nog minstens € 800.000 euro aan (opstart)subsidie ontvangen door gemeentes en provincies, en gebruik gemaakt van € 800.000 euro aan co-financiering van publieke partijen. In deze paragraaf gaan we in op de doelmatigheid van deze subsidie.

Voor deze quickscan bezien wij doelmatigheid als volgt:

- Aantal nog actieve kredietunies die kredieten verstrekt hebben.
- Het totaal private kapitaal aangetrokken door kredietunies.
- De mate waarin kredietunies zich ontwikkeld hebben tot een volwaardig instrument naast bancaire financiering en andere alternatieve financieringsvormen.
- Hoe bovenstaande punten in verhouding staan tot de verstrekte subsidies door ministerie van EZK en lokale overheden.

Actieve kredietunies en verstrekte kredieten

Van de 33 opgerichte kredietunies zijn nog 25 kredietunies actief. Negen van hen hebben nog geen kredieten verstrekt maar behandelen wel aanvragen. De overige zeventien kredietunies zijn als volgt te verdelen:

| Omvang | Aantal kredietunies |
|---|----------------------------|
| Minder dan € 100.000 verstrekt | 4 |
| Tussen € 100.000 en € 500.000 verstrekt | 7 |
| Tussen € 500.000 en € 1.000.000 | 1 |
| Meer dan € 1.000.000 verstrekt | 5 |

Tabel 7. Hoeveelheid kredietunies naar omvang van het totale verstrekte kapitaal.

Slechts vijf actieve kredietunies hebben meer dan € 1 miljoen aan kredieten verstrekt. Twee van deze kredietunies zijn gericht op een branche. Zij zijn allen al langere tijd actief, ze zijn in 2015 of eerder opgericht. Daarnaast heeft één gestopte kredietunie iets minder dan € 1 miljoen aan kredieten verstrekt.

Totaal aangetrokken privaat kapitaal

- Kredietunies hebben voor zover bij ons bekend € 3,5 miljoen aan publieke cofinanciering toegezegd gekregen, waarvan minstens € 800.000 is gebruikt.
- De kredietunies hebben sinds de oprichting circa € 12,5 miljoen aan kredieten verstrekt, maximaal enkele miljoenen per jaar.
- Kredietunies hebben minimaal € 2 miljoen in kas.
- De kredietunies hebben sinds de oprichting van kredietunies in totaal circa € 14 miljoen aan privaat kapitaal opgehaald voor de verstrekking van de kredieten.

Ontwikkeling van kredietunies tot volwaardig financieringsinstrument

Een klein aantal kredietunies biedt een reëel alternatief voor bancaire financiering, maar slechts in een beperkt aantal regio's en enkele branches. In 2014 werd door onderzoekers Smit en Braakma nog voorspeld dat kredietunies op de middellange termijn € 200 – 300 miljoen in totaal verstrekt zouden hebben²⁸. In de praktijk blijkt dat er sindsdien 12,5 miljoen is verstrekt door kredietunies. De dekking van kredietunies in Nederland is laag en het totale aandeel in de financieringsmarkt is zeer klein. De kredietunies hebben nog weinig naamsbekendheid en zijn nog niet professioneel georganiseerd. De kredietunies zijn afhankelijk van vrijwilligers voor het dagelijkse proces. Hieruit concluderen wij dat kredietunies in het algemeen nog geen volwaardig alternatief zijn voor bankfinanciering, maar ook niet voor Qredits, Crowdfuning of Business Angels.

Doelmatigheid subsidies aan kredietunies en brancheorganisaties

De afgelopen jaren zijn er publieke middelen besteed om verschillende vormen van alternatieve financiering de kans te geven zich te ontwikkelen. Ook aan kredietunies is in dat kader subsidie verstrekt. Slotsom van de afgelopen jaren is dat er door EZK € 1.250.000 en door regionale en lokale overheden minimaal € 800.000 publiek geld is uitgegeven, en minimaal € 800.000 aan cofinanciering is verstrekt om € 12,5 miljoen aan mkb kredieten te verstrekken door kredietunies. Er is door kredietunies tot op heden voor het verstrekken van de kredieten circa € 14 miljoen privaat kapitaal aangetrokken.

Veel andere vormen van alternatieve financiering, zoals crowdfunding of informal investing zijn erin geslaagd met minder inzet van publieke middelen meer privaat kapitaal te mobiliseren.

²⁸ <https://www.mkb servicedesk.nl/documenten/Bedrijfsfinanciering%20-%20zo%20kan%20het%20ook%202014.pdf>.

Ondanks de uitgegeven subsidie en de verstrekte cofinanciering die is verstrekt om de financieringsvorm kredietunies te helpen groeien, hebben kredietunies zich nog niet ontwikkeld tot een volwaardig financieringsinstrument.

4.5 Tussenconclusie

De impact van kredietunies op de totale financieringsmarkt is zeer klein. Kredietunies vervullen maar minimaal de beoogde doelstelling om mkb kredieten tot € 250.000 te verstrekken. Het hebben van een sterke verbondenheid lijkt een belangrijke succesfactor voor kredietunies. Wij verwachten dat de rol van kredietunies in de totale financieringsmarkt niet zal toenemen. Lokaal of sectoraal kunnen kredietunies wel een rol van betekenis spelen.

De doelen van de brancheorganisaties worden tot op heden deels behaald. Beide brancheorganisaties bieden ondersteuning aan kredietunies. De VKN biedt vooral betaalde ondersteuning bij opstart, De VSK biedt zowel ondersteuning bij de opstart van kredietunies als ondersteuning bij de uitvoering van de operationele activiteiten. Wij zien voor de brancheorganisaties in de toekomst in mindere mate een rol als initiërende partij voor kredietunies, maar denken dat de brancheorganisaties wel een inspirerende en ondersteunende rol kunnen spelen. De rol van brancheorganisaties ligt dan voornamelijk bij de vertegenwoordiging van de belangen van de kredietunies en het organiseren van support voor kredietunies via andere partijen.

De VSK en de stichting Zilveren Eeuw hebben van EZK in totaal € 1,25 miljoen aan subsidie ontvangen om overkoepelende activiteiten voor kredietunies te financieren. Kredietunies hebben van regionale en lokale overheden ruim € 800.000 aan subsidies ontvangen. Door verschillende regionale overheden is tevens ondersteuning in de vorm van cofinanciering geboden. Bij andere alternatieve financieringsvormen die tegelijkertijd met kredietunies opkwamen, is er minder subsidie gegeven ten opzichte van het uitgezette kapitaal. Het totaal aan verstrekte kredieten en aangetrokken kapitaal door kredietunies is beperkt. Ondanks de uitgegeven subsidie en de verstrekte cofinanciering, hebben kredietunies zich nog lang niet ontwikkeld tot volwaardig financieringsinstrument.



5 Conclusies

De hierna volgende conclusies naar aanleiding van onze bevindingen vormen de opmaat naar de aanbevelingen in hoofdstuk zes. Deze conclusies zijn voor het merendeel van toepassing op alle kredietunies, en daarmee ook op de beide brancheorganisaties. Daar waar een conclusie expliciet van toepassing is op één van de brancheorganisaties, is dit aangegeven.



5.1 De ontwikkeling van kredietunies in Nederland.

- Kredietunies zijn opgericht om een antwoord te bieden op de verminderde kredietverlening van banken aan het kleine mkb.
- Kredietunies in Nederland onderscheiden zich in theorie van andere financieringsvormen door een sterk regionaal of sectoraal netwerk waarin ze opereren en het bieden van coaching aan kredietnemers.
- Kredietunies zijn in het buitenland op verschillende plekken sterk ingebed in het financieringslandschap.
- In Nederland hebben kredietunies een andere doelgroep dan internationaal de standaard is. In Nederland worden alleen zakelijke kredieten verstrekt, in het buitenland verstreken hoofdzakelijk persoonlijke leningen.
- Sinds 2013 zijn 33 kredietunies opgericht, waarvan er nog 25 actief zijn. Zij hebben in totaal circa € 12,5 miljoen aan kredieten verstrekt. Gemiddeld bedragen de leningen iets minder dan € 100.000.
- Er is geen direct zichtbaar onderscheid te maken in effectiviteit tussen de drie modellen (centrale kas, bemiddeling, hybride). In alle vormen zijn succesvolle en minder succesvolle kredietunies aanwezig.
- De Wet Toezicht Kredietunies heeft het makkelijker gemaakt voor kredietunies om extern kapitaal aan te trekken. Door obligaties en deposito's aan te kunnen bieden sluit dit beter aan bij de wens van investeerders. Sinds de ingang van de Wet Toezicht Kredietunies is echter geen versnelde groei in het aantal kredietunies zichtbaar.
- Het knelpunt voor de groei van het uitgeleende vermogen ligt voornamelijk in het aantal kwalitatief goede aanvragen. Dat komt mede doordat ondernemers onvoldoende worden bereikt door kredietunies en doordat de naamsbekendheid beperkt is. Er is over het algemeen voldoende beschikbaar kapitaal aanwezig in de kredietunies om nieuwe kredieten te verstrekken.
- Kredietunies hebben de belofte dat ze goed zijn ingebed in het (lokale of branchegerichte) ondernemersnetwerk. Deze belofte wordt onder meer gezien het lage aantal aanvragen niet voldoende waargemaakt.
- De omvang van kredietunies is veel kleiner dan andere alternatieve financieringsvormen en is minder hard gegroeid. Kredietunies hebben in de periode 2013-2018 totaal € 12,5 miljoen aan kredieten verschaft (gemiddeld € 2,5 miljoen per jaar). Crowdfunding is inmiddels gegroeid naar ruim € 240 miljoen per jaar, Qredits verschaft circa € 50 miljoen per jaar en via business angels wordt jaarlijks circa € 120 miljoen geïnvesteerd in ondernemingen.
- Kredietunies richten zich op hetzelfde segment als Qredits en deels ook als crowdfunding en in mindere mate ook als business angels.
- Kredietunies zijn slechts in een klein aantal regio's en branches actief.
- Op basis van de conclusie dat kredietunies moeite hebben met het krijgen van goede kredietaanvragen, het feit dat ze maar in een klein aantal regio's en branches actief zijn, en het feit dat andere alternatieve financieringsvormen die (deels) gericht zijn op dezelfde doelgroep groter zijn en sneller groeien, kan worden gesteld dat kredietunies tot op heden slechts minimaal een gat in de markt vullen.

Resumerend is te stellen dat de kredietunies over het algemeen voldoende middelen kunnen mobiliseren om te voorzien in kredietbehoefte van het kleine mkb maar deze beperkt bereikt, en daardoor te weinig kredietaanvragen krijgt. En dat het mkb uit andere alternatieve financiers wel veel financiering weet aan te trekken. Hiermee leveren kredietunies een zeer kleine bijdrage aan de totale kredietvoorziening aan het kleine mkb.



5.2 De brancheorganisaties voor de kredietunies

- De kredietunie branche is te klein voor het bestaan van twee brancheorganisaties. Er gaat energie en tijd verloren aan de concurrentiestrijd tussen de twee brancheorganisaties.
- De communicatie vanuit de brancheorganisaties over elkaar kan het vertrouwen in het financieringsinstrument an sich schaden.
- Alle vier tot nu toe ondernomen fusiepogingen tussen de VSK en VKN zijn mislukt, en er is geen zicht op een tot elkaar komen van de brancheorganisaties.
- Het grootste deel van de verstrekte kredieten is verstrekt door leden van de VSK. Ook heeft de VSK de meest uitgebreide ondersteuning aan haar leden opgebouwd.
- De VSK heeft veel meer financiële ondersteuning gehad door subsidies van EZK dan de VKN.
- De VSK is de enige brancheorganisatie met een governance structuur die is ingericht volgens best practises voor vergelijkbare verenigingen.
- Beide brancheorganisaties bieden zowel activiteiten die typisch zijn voor brancheorganisaties als toegevoegde (normaliter commerciële) services vanuit hun rol als Credit Union Service Organisation

Resumerend is te stellen dat het hebben van een goed functionerende brancheorganisatie de ontwikkeling van de kredietunies kan versnellen, maar dat het naast elkaar bestaan van twee brancheorganisaties deze versnelling belemmert.

5.3 Levensvatbaarheid en toekomstperspectief van de kredietunies

- Op regionaal en brancheniveau heeft zich een beperkt aantal kredietunies ontwikkeld, die op kleine schaal kredieten verstrekken en op eigen kracht verder kunnen groeien, zo lang zij vrijwilligers kunnen vinden die zich in willen blijven zetten voor de kredietunie.
- De impact van kredietunies kan worden vergroot door nog meer de samenwerking aan te gaan met andere financiers.
- Het "unieke aanbod" van kredietunies wordt in de praktijk nog niet voldoende gevonden door mkb ondernemers. In de tussentijd groeien andere, (vergelijkbare) alternatieve financieringsvormen sneller, doordat zij de mkb'er beter weten te bereiken.
- Kredietunies groeien minder snel dan andere financieringsvormen. Elke kredietunie is een individuele netwerkorganisatie, maar dit netwerk zorgt niet automatisch voor een substantiële inbedding in het lokale of branchegerichte netwerk.
- Kredietunies kunnen alleen succesvol worden in regio's of branches waar er een sterke verbondenheid is tussen ondernemers, daarom heeft een kredietunie die zelf in de lead is voor de start en uitvoering van de kredietunie een grotere kans van slagen dan wanneer de brancheorganisatie hierin de lead neemt.
- Op basis van in het verleden bereikte resultaten, is niet te verwachten dat kredietunies binnen afzienbare tijd op macroniveau de beschikbaarheid van en toegankelijkheid tot financiering voor het mkb zullen vergroten.

Resumerend is te stellen dat kredietunies op kleine schaal van waarde zijn, in enkele regio's en enkele branches. Op macroniveau spelen kredietunies slechts een marginale rol in het financieringslandschap, en wordt niet verwacht dat deze rol binnen afzienbare tijd veel groter zal worden.

6 Aanbevelingen – impact voor het mkb

6.1 Aanbevelingen



D.1 Aanbevelingen omtrent ondersteuning van de kredietunies en brancheorganisaties.

Op basis van de resultaten en de conclusies zijn er aanbevelingen te doen voor het ondersteunen van kredietunies en brancheorganisaties. Deze zijn onderverdeeld naar aanbevelingen gericht op:

1. De aanvragen bij de individuele kredietunies.
2. Het functioneren van de brancheorganisaties.
3. De positie van Ministerie van EZK en regionale overheid

Uitgangspunt bij deze aanbevelingen is de wijze waarop, rekening houdend met de conclusies ten aanzien van kredietunies, de impact voor ondernemers vergroot kan worden. Hoewel zoals beschreven, de omvang van kredietunies en hun belang voor ondernemers op macroniveau minimaal is, kan de impact wel iets toenemen om meer van de potentie van kredietunies te verzilveren.

6.1.1 Meer toegevoegde waarde voor kredietunies

- Kredietunies kunnen in het algemeen sterker inzetten op hun aanwezigheid in de regionale/sectorale netwerken. Door beter bekend en ingebed te zijn in het regionale/sectorale netwerk wordt de naamsbekendheid en daarmee het bereik naar ondernemers vergroot.
- Een voorbeeld hiervan is deelname aan netwerken met andere financiers om hier de bekendheid van de kredietunie te vergroten. Door samenwerkingen met andere financiers aan te gaan kunnen eveneens potentiële kredietnemers aangetrokken worden. Samenwerking met andere partijen vergroot ook het vertrouwen in kredietunies.
- Daarnaast kunnen individuele kredietunies een actieve rol vervullen in het aantrekken van kredietaanvragen. Dit kan bijvoorbeeld door het oprichten van een marketingcommissie die de bekendheid vergroot van de kredietunie en de voordelen van de kredietunie benadrukt en door ondernemers te begeleiden met het doen van een complete aanvraag. Ook veel provincies bieden hiervoor ondersteuning aan, bijvoorbeeld in de vorm van een voucher om support in te kopen.

6.1.2 Een beter functionerende vertegenwoordiging

- Het is duidelijk dat het in het belang zou zijn van alle kredietunies wanneer er één brancheorganisatie zou zijn die alle kredietunies zou vertegenwoordigen. Er is op dit moment geen duidelijke route uit te stippelen om dit te bereiken, het is aan de leden en de besturen om daarin stelling te nemen.
- Het is belangrijk dat brancheorganisaties ervoor zorgen dat hun belangen in lijn liggen met de belangen van hun leden, en dat de belangen op elk moment duidelijk zijn. Het is raadzaam om alleen activiteiten die gebruikelijk zijn voor een brancheorganisatie vanuit de brancheorganisatie uit te voeren en (potentieel) commerciële activiteiten duidelijk buiten de brancheorganisatie te beleggen.
- Het is niet de taak van een brancheorganisatie om zich actief bezig te houden met de daadwerkelijke opzet van haar eigen leden (in dit geval kredietunies). Brancheorganisaties kunnen de opzet van nieuwe kredietunies wel faciliteren door een inspirerende en ondersteunende rol te vervullen. Ook kunnen zij helpen voorkomen dat er opnieuw veel kredietunies ontstaan die uiteindelijk niet van start gaan door duidelijk te communiceren over wat er nodig is voor een levensvatbare kredietunie.
- De belangrijkste rem op de groei van verstrekt vermogen door kredietunies is dat zij onvoldoende kredietaanvragen van goede kwaliteit binnen krijgen. De brancheorganisaties kunnen hier in ondersteunen door het faciliteren van onderlinge kennisuitwisseling op dit

- thema tussen kredietunies en door de awareness en kennisdeling over deze financieringsvorm te vergroten, en door samenwerking met andere financiers te bevorderen.
- De verdien capaciteit van de brancheorganisaties is op dit moment onvoldoende om op eigen benen te kunnen staan. Brancheorganisaties moeten daarom onderzoeken hoe zij hun inkomsten in balans kunnen brengen met de uitgaven. Het verdient de voorkeur om naast subsidies op zoek te gaan naar additionele inkomsten vanuit de markt, indien dit niet mogelijk is dienen de uitgaven te worden bijgesteld.



6.1.3 De positie van EZK en regionale overheid

- Als ondersteuning aan de financieringsvorm kredietunies zou EZK kunnen overwegen om een impuls te geven aan de individuele kredietunies waarmee ze hun naamsbekendheid kunnen vergroten. Dit zou kunnen gebeuren in samenwerking met regionale of lokale overheden.
- Eventuele toekomstige ondersteuning aan kredietunies danwel hun brancheorganisatie dient naar ons inzicht gerelateerd te zijn aan en in verhouding te staan tot de daadwerkelijke impact van de financieringsvorm. Dit is onder meer af te meten aan de financiering die daadwerkelijk aan ondernemers verstrekt wordt.
- Het is dan ook van belang dat EZK de ondersteuning van kredietunies plaatst binnen haar visie en staand beleid over de wijze waarop zij alternatieve financiering wil stimuleren en wat daartoe effectieve interventies zijn. Hier vanuit is vervolgens vast te stellen of het passend is om kredietunies en of de brancheorganisaties te blijven ondersteunen.

6.2 Tot besluit

We verwachten met deze quickscan naar het functioneren van kredietunies, ondanks de beperkingen die deze onderzoeksvorm in zich heeft, meer inzicht te hebben gecreëerd in hoe deze alternatieve financieringsvorm in Nederland heeft gefunctioneerd tot nu toe en wat het toekomstperspectief is voor kredietunies.

De idee achter kredietunies is sympathiek: ondernemers die elkaar verder helpen door het onderling verstrekken van kredieten. We hebben in dit onderzoek veel mensen ontmoet die zich met verve inzetten om dit in Nederland werkelijkheid te maken. Op kleine schaal wordt enig succes geboekt. De ambities voor de kredietunies als geheel, dienen substantieel te worden bijgesteld. Aangezien de kredietunies maar in een paar regio's en branches actief zijn, is het belangrijk om samen met deze regio's en branches ondersteuning van kredietunies te coördineren.

Bijlage 1 Overzicht deelvragen



- A.1** Wat was het gewenste effect van de oprichting van kredietunies?
- A.2** Hoeveel kredietunies zijn er opgericht?
- A.3** Hoeveel bevinden zich nog in de initiatieffase?
- A.4** Hoeveel en welke kredietunies hebben hun activiteiten inmiddels weer gestaakt?
- A.5** Hoeveel leden hebben de kredietunies?
- A.6** Hoe wordt de rol van coach ingevuld? Zijn hiervoor voldoende vrijwilligers beschikbaar?
- A.7** Hoeveel leningen zijn er aangevraagd en daadwerkelijk verstrekt? En hoeveel kapitaal is verstrekt?
- A.8** Welk percentage van de leningen is op tijd betaald, en welk percentage liep een betalingsachterstand op?
- A.9** Hoeveel leningen zijn afbetaald?
- A.10** Hoe is de balans tussen kredietaanvragen en beschikbaar vermogen bij de verschillende kredietunies?
- A.11** Hoe is de uitsplitsing van bovenstaande getallen naar de twee brancheorganisaties?
- A.12** Binnen welke regio's en branches is het meeste kapitaal verstrekt?
- A.13** Hoe verhouden branchegerichte kredietunies zich tot regiogerichte kredietunies?
- A.14** Wat is het bereik van de kredietunies naar ondernemers?
- A.15** Hoe verhouden kredietunies zich tot andere vormen van financiering? Is er een gat in de markt gevuld?
- A.16** Hoe heeft de veranderde economische situatie de nut en noodzaak van kredietunies veranderd?
- A.17** Wat is het effect van de Wet Toezicht Kredietunies op het functioneren van kredietunies?
- B.1** Waarom zijn er twee brancheorganisaties en hoe verhouden deze zich tot elkaar?
- B.2** Wat is de doelstelling van de beide brancheorganisaties?
- B.3** Hoe zijn beide brancheorganisaties ingericht en welke activiteiten worden verricht?
- B.4** Welke dienstverlening wordt geboden aan kredietunies?
- B.5** Hoe stimuleren de brancheorganisaties de verdere professionalisering van kredietunies?
- B.6** Hoe ervaren de kredietunies de ondersteuning van de brancheorganisaties?
- B.7** Welke publieke financiering hebben de brancheorganisaties, danwel de individuele kredietunies ontvangen?
- C.1** Wat zijn de sterke en zwakke punten van de gemiddelde kredietunie in Nederland?
- C.2** Hoe verhoudt het effect van kredietunies in de praktijk zich tot de gehoopte effecten van kredietunies?
- Welke gehoopte effecten worden bereikt en welke niet?
 - Waarin wijkt de werking van kredietunies af ten opzichte van het hetgeen wat beoogd?
 - Wat kan er worden gedaan om te zorgen dat de aspiraties die er waren bij oprichting van kredietunies beter te vervullen?
 - Op welke punten dienen verwachtingen bijgesteld te worden?
- C.3** Is er een verschil te observeren in de effectiviteit tussen branchegerichte kredietunies en regionale kredietunies?
- C.4** Is er een bepaalde schaalgrootte qua omvang van een kredietunie te identificeren waarop de grootste kans op succes is?
- C.5** Wat is het perspectief (kansen en bedreigingen) voor kredietunies in Nederland? En wat moet er gebeuren om daar te komen?

- C.6** Hoe verhoudt de uiteindelijk werking van brancheorganisaties zich tot de originele doelstelling van de brancheorganisaties?
- Welke doelstellingen worden bereikt?
 - Welke doelstellingen worden niet bereikt?
 - Wat kan er worden gedaan om de doelstellingen van de brancheorganisaties beter te vervullen?
- C.7** Hoe kunnen brancheorganisaties de kredietunies het beste ondersteunen bij hun verdere ontwikkeling?
- C.8** Welke doelstellingen zouden daartoe moeten worden bijgesteld om kredietunies beter te faciliteren?
- C.9** Hoe verhoudt de subsidie die is gegeven door het ministerie van EZK en de provincies aan kredietunies en brancheorganisaties zich tot de bereikte resultaten door deze partijen (doelmatigheid)?
- D.1** Aanbevelingen omtrent ondersteuning van de kredietunies en brancheorganisaties.



Bijlage 2 Definitielijst



| Begrip | Definitie |
|--|--|
| Bemiddelingsmodel | Bij kredietunies die volgens het bemiddelingsmodel zijn georganiseerd worden ondernemers voorgesteld aan een groep investeerders die ieder voor eigen rekening en risico investeren in de onderneming. In deze kredietunies wordt er rechtstreeks door financiers geïnvesteerd en loopt dit niet via de kas van de kredietunie. Voor deze vorm is een ontheffing van AFM nodig. |
| Centrale Kas Model | In het centrale kasmodel hebben zowel kredietnemers als kredietgevers evenveel zeggenschap. Iedereen die lid wordt, koopt zijn/haar stemrecht via perpetuele ledencertificaten, deposito's of obligaties. De kredieten worden verstrekt vanuit de kas van de vereniging. De vereniging draagt daarbij dus het risico. Om deze reden wordt een risicovoorziening aangehouden. Eventuele opbrengsten komen ten goede aan alle leden. Deze kredietunies hebben geen ontheffing van AFM nodig. |
| Credit Union Service Organization (CUSO) | Een CUSO is een organisatie waarvan de aandelen geheel of gedeeltelijk in bezit zijn bij kredietunies. Een CUSO biedt financiële of operationele services, primair aan kredietunies of aan de leden van kredietunies. |
| Crowdfunding | Alternatieve wijze van financieren waarbij ondernemers hun bedrijf en financieringsvraag op een online platform aanbieden en waar particulieren in kunnen investeren. |
| Hybride Model | Kredietunies die volgens het hybride model zijn georganiseerd combineren beide modellen. Hier worden aanvragen gedeeltelijk voorgelegd aan de krediet gevende leden. Zij kunnen voor eigen rekening en risico investeren. Het resterende gedeelte van de investering wordt door de kredietunie vanuit de centrale kas gedaan. Deze vorm vraagt ook een ontheffing van AFM. |
| Informal Investing | Alternatieve wijze van financieren door vermogende particulieren die geld, kennis en ervaring investeren in bedrijven. |
| Klein mkb | Mkb bedrijven met maximaal 49 werkzame personen |
| Startup | Een startup is een bedrijf met een disruptief of vernieuwend businessmodel waarbij gebruik wordt gemaakt van een nieuwe of opkomende technologie. |

Tabel 8 Definitielijst

Bijlage 3 Overzicht interviews

| Naam | Organisatie |
|-----------------------------------|----------------------------|
| Georgie Friederichs | VSK |
| Jan Fremeijer | Kredietunie Brabant |
| Frits Heukers en Harry van de Pol | Kredietunie Noord Drenthe |
| Rutger Koopmans | Voorzitter VSK |
| Roland Lampe | VKN/De Kredietunie BV |
| Truus Omta | Kredietunie COP Veluwe |
| Arnoud de Roy van Zuydewijn | Ex toezichthouder VKN |
| Ronald Seinen | Kredietunie Westerkwartier |
| Edske Smit | Kredietunie Eemsregio |
| Bart Taminiau | Kredietunie Tilburg |
| Johan Weggeman | Kredietunie Bakkerijen |



Onze contactgegevens

KplusV

Vestiging Arnhem

Postbus 60055
6800 JB Arnhem
Westervoortsedijk 73
6827 AV Arnhem
T +31 (0)26 355 13 55

Vestiging Amsterdam

Postbus 74744
1070 BS Amsterdam
Science Park 402
1098 XH Amsterdam
T +31 (0)20 669 90 66

E info@kplusv.nl

I www.kplusv.nl



Thema's



Over KplusV

Wie we zijn

Wie betrokken is, wordt betrokken. Dat zien we bij KplusV elke dag. Opdrachtgevers en initiators weten ons te vinden. Voor gedegen adviezen. Voor onze kennis van zowel de publieke sector als het bedrijfsleven. Voor onze ervaring met innovatieve projecten. En voor onze ondernemersmentaliteit. Vaak nemen we zelf het initiatief om partijen bij elkaar te brengen. Want we houden van aanjagen en van resultaat.

Wat we doen

We verbinden mensen en mogelijkheden. Daar zijn we goed in. We laten publieke organisaties en bedrijven excelleren, zodat ze het beste uit zichzelf en elkaar halen. Verbinden als middel, niet als doel. Met als gevolg slimme oplossingen die betekenisvol zijn voor maatschappij en opdrachtgevers. Je vindt ons overal waar mogelijkheden en ambities bij elkaar komen. Bij de publieke sector die voor maatschappelijke uitdagingen staat. Bij ondernemingen met strategische en operationele vraagstukken. Bij organisaties in transitie.

Hoe we verbinden

In ieder geval altijd informeel en collegiaal. Maar met een enorme drive om projecten te laten slagen. Met inspirerende initiatieven en goede ideeën. Als adviseur, kwartiermaker, programmamanager of gids... Zolang het maar slaagt. We denken, durven en doen. Die houding maakt ons tot een modern, no nonsens kennisbedrijf. Flexibel, innovatief en resultaat-gedreven. Aantoonbaar.

En waarom we dat doen

Onze kracht schuilt in onze aanpak: een stevige mix van bedenken, verbinden en doen. Partijen en middelen succesvol bij elkaar brengen. Liefst in een publiek-privaat ecosysteem. Omdat dat mogelijkheden biedt om structureel en langdurig waarde te creëren die je niet alleen kunt bereiken. Wij werken er al sinds 1984 mee. En onze ambitie is daarin marktleider te blijven. Want zo leveren en ervaren we elke dag de toegevoegde waarde ervan. Bij onze projecten, bij onze opdrachtgevers, in de samenleving en bij onszelf... KplusV initieert, adviseert, verbindt en realiseert. Nu en in de toekomst.

