

QREDITS BEWIJST BESTAANSRECHT MICROFINANCIERING IN NEDERLAND

# Zachte voorwaard

Banken kijken niet naar kleine kredieten om. Te bewerkelijk, te kostbaar. Stichting Qredits doet het wel, met een compleet andere benadering. Succesvol: inmiddels zijn duizenden kleine ondernemers gefinancierd en de default in de portefeuille is met 3,1 procent uiterst bescheiden.

TEKST: GEERT DEKKER | BEELD: DREAMSTIME

**E**lke accountant die vragen kan krijgen over financiering, zou bekend moeten zijn met de activiteiten van Qredits. Die eenvoudige conclusie dringt zich al op bij een paar feiten over deze sinds 2009 aan de weg timmerende stichting: in vijf jaar tijd is voor ruim 80 miljoen euro aan leningen verstrekt, de komende jaren is er ruimte te groeien tot 120 miljoen, het minimumkredietbedrag is 2.500 euro, het maximum 150.000 euro en de rentetarieven zijn vergelijkbaar met wat banken eisen van start-ups - als banken die zouden financieren. Met andere woorden: Qredits mag dan een vaste plaats veroverd hebben in de her en der opgestelde rijtjes 'alternatieve financieringsvormen', gezien de resultaten is de organisatie het predicaat 'alternatief' ontgroeid.

Dat Qredits 'werkt' mag bovenal blijken uit het sluitende huishoudboekje van de stichting. Qredits heeft een ANBI-status en opereert zonder winstoogmerk, maar dat wil bepaald niet zeggen dat de bedrijfsvoering geen risico's kent. Oprichter en algemeen directeur Elwin Groenevelt: "Net als een gewone bank dragen wij zelf het kredietrisico. Dus is het van het grootste belang dat we de default in de portefeuille tot een minimum weten te beperken. Met een totaal van 3,1 procent van het verstrekte krediet sinds de start, slagen we daar goed in."

## Banken dragen bij

Groenevelt begon in 2008 met de voorbereidingen voor Qredits. Twee jaar daarvoor had hij zich bij zijn toenmalige werkgever Fortis door het Jaar van het Microkrediet laten inspireren tot een project met kredietverlening en coaching voor ondernemers die in het reguliere financieringsproces van de bank buiten de

**'QREDITS KRIJGT DOOR DE PERSOONLIJKE MANIER VAN WERKEN VEEL MEER RISICO-INFORMATIE BESCHIKBAAR.'**

boot vielen. 'Regulier' komt in de woorden van Groenevelt neer op "een zak met geld op grond van zekerheden en andere dekking". Daar kleven diverse bezwaren aan: "Banken financieren zo niet ondernemerschap, maar de kunst zekerheid te verschaffen. Ten tweede: de persoon van de ondernemer krijgt geen enkele aandacht. Het geld wordt overgemaakt en verder wordt men aan zijn lot overgelaten."

Groenevelt weet in 2008 het ministerie van Economische Zaken te overtuigen een lening te verstrekken van 15 miljoen euro voor de zelfstandige voortzetting - in uitgebreide vorm - van het Fortis-project, in de vorm van Qredits. Ook de grote banken dragen meteen in het begin bij: 1,2 miljoen euro.

"Uiterst belangrijk voor ons om te kunnen starten en daarnaast levert het de banken ook wat op", zegt Groenevelt. Nieuw krediet creëert immers ook nieuwe klanten voor bancaire producten. Bovendien zijn grootbanken niet gebaat bij lacunes in de financiële infrastructuur.

## Geen 'gemakkelijk geld'

In het eerste jaar van zijn bestaan krijgt Qredits meteen enkele duizenden kredietaanvragen. Die stroom leidt echter tot niet meer dan ruim vierhonderd verstrekte kredieten, wat aantoonde dat van 'gemakkelijk geld' geen sprake is. Die indruk zou kunnen worden gewekt door het werken met 'zachte voorwaarden' ('de persoon van de ondernemer') en bijvoorbeeld ook door de plaats die Qredits heeft gekregen in de hoek van maatschappelijk verantwoord ondernemen. Niets is echter minder waar, zo blijkt. 'Zacht' moet niet worden begrepen als soe-



# en, harde euro's



## De bedrijfsadviseur

De bedrijfsadviseur speelt een cruciale rol in het kredietacceptatieproces van Qredits. Mirjam van Duijn was tot januari 2013 accountmanager bij een grote bank.

"Ik ben het bankwezen ingegaan om te financieren, maar dat was de laatste jaren nog nauwelijks aan de orde." Haar overstap naar Qredits, waar ze de regio Almere/Groot-Amsterdam voor haar rekening neemt, noemt ze vooral een weerzien met de diversiteit aan ondernemers die Nederland rijk is. Dat valt haar met name op, omdat het bij Qredits niet alleen gaat om de levensvatbaarheid van business cases, om markt- en productkennis en om doelgroepen, maar ook om de privésituatie en de andere persoonlijke achtergronden van de ondernemer.

De bedrijfsadviseur komt bij Qredits in actie als de *intake* en eerste toetsing administratief zijn afgerond. Het gesprek bij de ondernemer thuis loopt telkens weer anders, aldus Van Duijn: "Natuurlijk heb je je lijstje met onderwerpen dat moet worden besproken, maar er komt daarnaast zoveel informatie op je af die niet op papier is te vangen, maar die wel waardevol is. Die informatie laten we ook meespelen bij de beslissing."

Dat kan tot verrassende resultaten leiden. Waar bijvoorbeeld bij een grote bank een groot rood kruis zou staan bij de branche kinderdagverblijven, haalt Van Duijn een recent voorbeeld aan van een succesvolle financiering in die sector. "Wat alleen maar kon door alle lokale en persoonlijke omstandigheden, die behoorlijk afwijken van het gemiddelde, mee te laten wegen."

**'ZOWEL DE ONDERNEMER ALS QREDITS IS ERBIJ GEBAAKT ALS VROEGTIJDIG EEN ACCOUNTANT BETROKKEN IS BIJ DE KREDIETAANVRAAG.'**

pel, maar als situatieafhankelijk. Bovendien krijgt Qredits door de persoonlijke manier van werken veel meer risico-informatie beschikbaar dan bij een standaard bancaire procedure waarin alleen op grond van de waarde van onderpand over een aanvraag wordt beslist. "We komen bij de mensen thuis", zegt Groenevelt. "Alleen dat al maakt een groot verschil. We zitten bij hen aan tafel, we praten over familie-omstandigheden, over de motivatie te ondernemen, over de persoonlijke geschiedenis... Dan komt er nogal eens informatie boven tafel, bijvoorbeeld over schulden, die leidt tot afwijzing van de aanvraag."

## Kwaliteit aanvragen

In 2014 is acceptatie van een kredietaanvraag nog steeds allesbehalve vanzelfsprekend. De stichting ontvangt momenteel tweehonderd aanvragen per week,

## Accountant als coach

Qredits geeft ondernemers de mogelijkheid een coach in te schakelen uit een almaar groeiend bestand van deskundige vrijwilligers. De komende twaalf maanden moet het aantal groeien van 550 naar 900.

Daartoe heeft Qredits onder meer samenwerkingsovereenkomsten gesloten met accountantsorganisaties: eind 2011 met BDO en recentelijk met onder andere Alfa Accountants en Adviseurs. Bij BDO lopen momenteel zestien coachingstrajecten en zijn er ook al enkele afgerond. Alfa is nu bezig met de interne werving, de overeenkomst met Qredits stamt van februari 2014. "De mvo-gedachte is voor ons leidend", zegt Marco Vermin, lid van de raad van bestuur van Alfa. "We vinden het belangrijk ondernemers zo goed mogelijk en op meerdere gebieden te helpen, zodat de slagingskans van hun bedrijf groter wordt. Mooie bijzaak is dat het goed past in het ontwikkeltraject van jonge professionals, om op deze manier ervaring op te doen met ondernemers en ondernemingsplannen."

Ook bij BDO is de samenwerking met Qredits ingegeven door ideële motieven. Het zijn vooral startende ondernemers waarbij de BDO-coaches terecht komen. "De gesprekken worden als nuttig en zinvol beoordeeld", aldus de BDO-woordvoerder. "Voor de coaches is ook de aardigheid dat ze normaal gesproken concrete adviezen uitwerken, maar nu de ondernemer meer een spiegel voorhouden en enkele handvatten meegeven om zelf, of met behulp van de eigen adviseur, tot een oplossing te komen."

waarvan na intake, toetsing en screening zeventien procent wordt gehonoreerd.

Dat percentage is niet iets waar Groenevelt trots op is. "Het moet omhoog, al was het alleen maar uit efficiëntie-overwegingen. Er gaat nu te veel capaciteit zitten in aanvraagtrajecten die niet tot resultaat leiden."

Aanpassing van de kredietvoorwaarden is echter niet aan de orde - mede daardoor blijft immers de default bescheiden. "We zullen het anders moeten doen: deels door het verder automatiseren van de processtappen die zich daarvoor lenen, maar vooral door onze aandacht meer te richten op het verhogen van de kwaliteit van de aanvragen."

### Mkb-accountant

Op dat punt heeft Qredits hoge verwachtingen van het uitbreiden van het netwerk onder accountants en andere (financiële) adviseurs. Groenevelt: "De mkb-accountant zal voor veel ondernemers het eerste aanspreekpunt zijn bij financieringsvragen. Daarom willen wij graag dat die accountant de mogelijkheden die Qredits heeft, scherp op het netvlies heeft staan." Dat is des te relevanter geworden sinds november vorig jaar het ministerie van Economische Zaken bekendmaakte met banken en verzekeraars voor 75 miljoen euro aan extra financiering te verschaffen aan Qredits, wat het mogelijk maakte de maximale kredietgrens op te trekken van 50.000 naar 150.000 euro. De (startende) ondernemer die 10.000 euro als eerste lening nodig heeft, zal immers niet zo snel met een accountant aan tafel zitten; het (doorgroeijende) bedrijf dat meer dan een ton nodig heeft voor uitbreiding, zeker wel. "Zowel de ondernemer als Qredits is erbij gebaat als vroegtijdig een accountant betrokken is bij de krediet-



## 'WE ZITTEN ER HEEL KORT OP.'

aanvraag", zegt Groenevelt. "Het investeringsplan zal dan in orde zijn, de stukken zullen compleet zijn en de eerste toetsing op inhoud zal geen probleem moeten zijn. Dan is al snel een afspraak gemaakt met een van onze bedrijfsadviseurs."

Een financiering door Qredits kan in enkele weken geregeld zijn, zo blijkt. Ook met die snelheid onderscheidt de organisatie zich van een reguliere bank. Bovendien wordt dat gevoel van urgentie gedurende de hele kredietperiode in stand gehouden. Het is - naast de screening - de tweede reden voor de lage default bij Qredits. "We voeren een heel strak beheer", zegt Groenevelt. "Bij een mislukte incasso volgt binnen 24 uur een telefoontje met de vraag wat er is misgegaan. Tien dagen later wordt een nieuwe poging gedaan. Gaat ook die mis, dan kijken we meteen of er moet worden ingegrepen. Moet de ondernemer bijvoorbeeld parttime in loondienst gaan? We zitten er heel kort op."

### Coaching

Tot slot haalt Groenevelt reden nummer drie aan voor de goede continuïteitscijfers van Qredits: de coaching (zie ook kader 'De accountant als coach'). "Deze vorm van persoonlijke begeleiding is uniek", zegt hij. "Precies ten aanzien van de vaardigheden en kwaliteiten waarover de ondernemer meent in mindere mate te beschikken, kan hij de hulp inroepen van een deskundige en ervaren coach. Ook dit punt toont aan dat het succes van een financiering niet afhankelijk is van onderpand of dat soort zaken, maar dat de persoonlijke inzet van een ondernemer daarvoor beslissend is." □