

# Kredietunies moeten zich vooral beter onderscheiden

**Monique Jansen-Deurman en Frank Jan de Graaf**

**G**eldlenen via kredietunies komt moeizaam van de grond, kopte het FD vorige week. Twee pagina's verder stond dat het restaurant Wagamama in 'no time' via crowdfunding een uitbreidingsfinanciering had geregeld. Het bedrijf heeft € 225.000, met een looptijd van vier jaar tegen 6,5% rente, aangetrokken.

Het verschil in succes tussen deze twee alternatieve financieringsvormen is opvallend. Volgens de AFM is van 1 januari 2013 tot en met oktober 2014 € 38,3 mln aan zakelijke financiering verstrekt via crowdfunding. Dit is exclusief € 2,7 miljoen aan financiering voor start-ups. Op de gehele kredietbehoefte van het mkb stelt dit echter niet veel voor.

In het FD wordt de indruk gewekt dat vooral de kwaliteit van de kredietaanvra-

gen debet is aan het uitblijven van het succes. Deze verklaring is te beperkt.

In de eerste plaats is de ontwikkeling van kredietunies erg geremd door het ontbreken van een goed juridisch kader. Ze konden niet onder dezelfde regulering opereren als crowdfunding en de wetgeving voor financiële instellingen was veel te zwaar. Dit probleem is met het nieuwe wetsvoorstel opgelost.

Lang was er in Nederland aparte wetgeving voor dergelijke coöperaties, maar die is ruim tien jaar geleden afgeschaft. Hierdoor hebben kredietunies veel problemen gehad om te starten, terwijl bij crowdfunding zo'n beetje iedere volwassene als 'funder' of 'founder' optreedt.

Daarnaast kunnen de in Nederland actieve kredietunies zich weinig risico's permitteren. Er is vanwege hun recente bestaan geen vet op de botten om onverwachte verliezen op te vangen. Startende ondernemers, zzp'ers, ondernemers die

behoefte hebben aan werkkapitaal vallen min of meer buiten de doelgroep van de kredietunie.

Dat is begrijpelijk. Banken kampen al jaren met dit probleem. Terughoudendheid van kredietunies getuigt van prudent gedrag, maar heeft als gevolg dat de vijver erg klein wordt. Bij crowdfunding zijn er meer mogelijkheden om de risico's te spreiden over de grotere groep (en minder geconcentreerde groep) 'funders' zodat ook meer risicovolle projecten in beeld kunnen komen.

Een van de andere partijen die in dezelfde vijver vissen, is Qredits. Dit is ook een organisatie zonder winst oogmerk die bedrijfsfinancieringen verstrekt tot € 250.000. In hoeverre zijn kredietunies in staat hun propositie ten opzichte van die van Qredits te verbeteren?

Op de kerngedachte van kredietunies — krediet voor en door ondernemers — valt het nodige af te dingen door de

kennelijk noodzakelijke funding (lees subsidiëring) door lokale overheden.

Een aanvullende verklaring voor het uitblijven van succes zou dus ook kunnen zijn dat de propositie van kredietunies op dit moment niet onderscheidend genoeg is ten opzichte van crowdfunding en Qredits. Hier ligt ook het kernprobleem. Kredietunies worden alleen een succes als ze unieke groepen ondernemers en anderen voor lange tijd aan zich weten te binden. De ervaring met kredietunies in andere landen zoals de VS laat zien dat voor succesvolle kredietunies de 'common bond' cruciaal is, een sterke wederzijdse verbondenheid, net zoals bij de start van de Rabobanken rond 1900 en de microkredietinstellingen in ontwikkelingslanden. '.....

**Monique Jansen-Deurman en Frank Jan de Graaf** zijn verbonden aan de Hogeschool van Amsterdam.

**Kredietunies worden alleen een succes als ze unieke groepen ondernemers voor lange tijd aan zich binden**