

11A

Ingediend

Uitgaven	Realisatie 2013-2014	2015	2016	2017	Totaal 2015-2017	Subsidiabel (55%)
Kosten directie, personeel en bestuur	€ 134.200	€ 217.500	€ 252.500	€ 252.500	€ 722.500	
Seminar jaarlijks	€	€	€	€	€	€
Automatisering	€	€	€	€	€	€
Juridische kosten	€	€	€	€	€	€
Produkten en communicatie	€	€	€	€	€	€
Totaal	€ 134.200	€ 217.500	€ 252.500	€ 252.500	€ 722.500	

€400.000

Gewijzigd verzoek

Restant subsidiebudget 2017	€
Kosten directie en bestuur	€
Seminar	€
Automatisering	€
Juridische kosten	€
Produkten en communicatie	€
Totaal kosten	€ 200.000

14A

Ministerie van Economische Zaken, Landbouw & Innovatie

Directoraat-generaal Ondernemen & Innovatie

Directie Ondernemerschap

T.a.v. dhr. _____

Postbus 20101

2500 EC DEN HAAG

Verzonden per email

Datum: 21 maart 2017

Aanvullende investering kredietunies

Geachte heer _____, beste _____

Aanstaande dinsdag, 28 maart 2017 spreken wij elkaar over de voortgang van kredietunies in Nederland.

Zoals u kunt zien in de power point die wij ter voorbereiding hebben meegezonden is er veel goed nieuws te melden. Er zijn inmiddels _____ kredietunies actief. Vier daarvan hebben inmiddels € _____ euro aan portefeuille onder zich. Meer dan 300 ondernemers zetten zich in deze unies, vooral op vrijwillige basis, in om andere ondernemers te financieren en ondersteunen. Vooral hun inzet als sparring partner en de inzet van hun eigen netwerk voor mede-leden die dit nodig hebben, is een uniek fenomeen.

De Kredietunie is sociaal ondernemerschap pur sang. Inzet van tijd, netwerk en middelen van ondernemers voor ondernemers en door ondernemers.

De kredietunie vormt een krachtig netwerk waar ondernemers elkaar versterken en helpen om te groeien, te innoveren, te investeren in noodzakelijk onderhoud of duurzaamheid, of de overgang van een bedrijf naar een opvolger te realiseren. De kredietunie heeft zich ontwikkeld tot een krachtige zakelijke groep die zijn gelijke niet kent en lokaal of in de branche de ruggengraat kan zijn van herstel en groei.

Dit willen wij beter laten zien en blijven faciliteren. Een aantal kredietunies is bezig met gestage groei, het betrekken van pensioenfondsen en het versterken van de groeiopties van en ondersteuning vanuit de kredietunie voor de aangesloten ondernemers. Het eigen initiatief van ondernemers die de kredietunies en de VSK, met steun van EZ, hebben opgebouwd heeft een sterke voedingsbodem gemaakt waar nieuwe initiatieven laagdrempelig gebruik van kunnen maken. Er melden zich nu weer nieuwe initiatieven, ook steeds meer uit branches.

Er is veel tijd, middelen en moeite geïnvesteerd om te komen tot waar we nu zijn. De kredietunies hebben een lange aanlooptijd en zijn nog niet ver genoeg gegroeid om de koepel zelfstandig te kunnen dragen. Dit komt mede doordat kredietunies zich richten op het verder helpen van de



ondernemers. Kredietverlening is hiervoor niet altijd de beste oplossing. Kredietunies helpen dus veel, maar de kredietverlening groeit niet per definitie in dezelfde mate mee. Met kredietverlening als voornaamste inkomensbron, betekent dit een langzame groei voor kredietunies.

Om te zorgen dat kredietunies zich maximaal kunnen richten op hun doel: het financieren en helpen groeien van de aangesloten ondernemers, heeft de VSK recent geïnvesteerd in een IT systeem. Met dit systeem kunnen kredietunies hun back office efficiënt inrichten en kan de VSK beter ondersteunen bij backoffice werkzaamheden. Een eerste testversie is gereed.

Het IT systeem in ontwikkeling kan alle kredietunies ondersteunen. Zowel centrale kas als bemiddelingsunies en ook een combinatie van de twee. Dit is complex en vergt een forse investering. Het ondersteunen van deze combinatie financiering (geen enkel bestaand systeem kan dit) is eigenlijk een financiële innovatie op zich. Geen enkel bestaand systeem kan dit. Het systeem faciliteert verder het stapelen met crowdfunders omdat de systematiek nauw aansluit.

De kredietunies investeren zelf mee, een deel vooraf en een deel per verstrekt krediet. Het grootste deel van de voorinvestering wordt echter door de VSK gedragen. De unies hebben hier de middelen namelijk niet voor beschikbaar (een viertal unies hebben ook al fors geïnvesteerd in een vorig systeem dat niet langer meer wordt ondersteund).

Door deze investering zijn de middelen van de VSK niet meer toereikend om de overige werkzaamheden van de VSK te kunnen blijven uitoefenen. Er komt nog een resterend stuk van een subsidie van EZ (), Dit wordt echter direct geïnvesteerd in het systeem en VSK activiteiten.. Zelfs als dit wordt meegenomen (en direct geïnvesteerd) zal de VSK eind mei uit de middelen lopen.

Daarom wenden wij ons nu wederom tot EZ. Wij vragen een aanvullende investering van EZ in dit mooie initiatief van sociaal ondernemerschap met uniek Nederlandse signatuur (kredietunies puur voor ondernemerschap en niet voor brede korte kredietverlening zoals in het buitenland is uniek in de wereld).

Door te investeren in de VSK kunnen op effectieve wijze alle initiatieven worden ondersteund. Wij zijn in gesprek met een serieuze partij voor cofunding maar dit duurt nog enige tijd om rond te krijgen.

Concreet vragen wij nu van EZ tot eind 2019 de volgende investering:

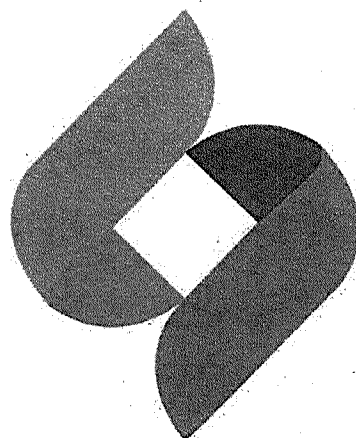
2017 aanvullend	2018	2019	Totaal
€ 260.000,-	€ 195.000,-	€ 170.000,-	€ 625.000,-

Hierbij willen wij opmerken dat nog () wordt bespaard op de aanschaf van het systeem door dit direct in dit jaar te betalen in plaats van de vijf volgende jaren. Deze besparing slaat meerjarig neer in de begroting van de VSK.

In de begroting is uitgegaan van een bescheiden groei in kredieten. Mocht de groei sneller gaan dan zullen meer inkomsten gegenereerd kunnen gaan worden en sneller het sustainable niveau worden bereikt.

Met deze bijdrage kunnen kredietunies samen verder groeien. We lichten een en ander graag toe in ons gesprek aanstaande dinsdag.

Vriendelijke groet, mede namens het bestuur van de VSK,



Kredietunies groei verder



136

Overleg EZ- VSK 28-03-2017

Agenda

- 1. Waar staan we nu? Resultaten kredietunies 2016**
- 2. Agenda 2017; strategisch groeiplan VSK**
- 3. Investerings in systeem en VSK**

Ad 1. Waar staan we nu, resultaten kredietunies 2016

- ● actieve kredietunies, ● kredieten verstrekt
- Veel meer ondernemers geholpen met coaching, doorverwijzen, equity van leden en vooral netwerk
- Eerste Kredietunie goedgekeurd voor de BMKB
- Volledige ondersteuning voor oprichten kredietunies is beschikbaar
- Handboeken en documenten voor processen zijn beschikbaar
- Ondersteuning bij zoeken founding fathers, kick offs etc. is beschikbaar
- Kredietunies zijn vertegenwoordigd in landelijke politiek, bijeenkomsten, beurzen e.d.
- Er is een centrale kredietunie waardoor alle kredietunies kunnen bemiddelen zonder dat een eigen AFM ontheffing nodig is.
- We bouwen aan een backoffice systeem dat handling gaat vergemakkelijken, kosten verlaagt en centrale ondersteuning beter mogelijk maakt
- Letter Of Intent ondertekend met VKN op 13-01-2017



Kredietunie	2013	2014	2015	2016	Totaal	Prognose 2017
Aantal aanvragen						
Volume aanvragen						
Aantal verstrekt						
Volume verstrekt						
Aantal met coaching						
Aantal als onderdeel van stapelfinanciering						
Aantal verstrekt via centrale kas						
Volume via centrale kas						
Aantal verstrekt via community funding						
Volume via community						
Aantal verstrekt hybride (combi van de twee)						
Aantal leningen in achterstand (> 30 dagen)						
Volume in achterstand (> 30 dagen)						
Aantal leningen in achterstand (> 90 dagen)						
Volume in achterstand (> 90 dagen)						
Aantal leningen in default						
Volume afgeboekt in default						
Aantal leden						

N.B. De core business van een kredietunie is niet leningen verstrekken maar leden ondernemers verder helpen. De resultaten gerealiseerd met coaching en netwerk zijn vele malen groter. Helaas zijn de aantallen hiervan niet geregistreerd.

Drie recente voorbeelden

_____ heeft reeds twee succesvolle vestigingen. Er is een mogelijkheid om een derde vestiging te starten in _____ maar de bank wilde niet mee, zonder de andere twee vestigingen als onderpand te krijgen. De leden van de kredietunie hebben dit bedrag gefinancierd. De gemeente doet nu ook mee en de financiering is rond.

_____ is een _____ met een aantal filialen. De _____ had moeite om een goed resultaat te realiseren, met name het aansturen van de filialen werd als lastig ervaren. _____ heeft toen besloten het filiaal in Voorhout te verzelfstandigen met behoud van leveranties. De heer _____ heeft als startend ondernemer het filiaal gekocht en dus overgenomen. Hiervoor heeft de Kredietunie _____ een lening verstrekt van € 75.000 met een looptijd van 5 jaar.

_____ van een bestaande ondernemer moet dusdanig aangepast worden, in verband met nieuwe milieueisen, dat opknappen niet meer rendabel is. Met een lening van € 200.000,- verstrekt door de kredietunie op 21-03-2017 heeft de _____ uit de _____ overgenomen en kan hij we _____. N.B. Ook al was er 80% EV vermogen aanwezig, nog was de bank niet bereid om deze herfinanciering te doen.

De doelstellingen zijn bereikt, maar

- **DE USP's van kredietunies zijn nog niet voldoende zichtbaar, de resultaten naast kredietverlening zeker niet.**
- **Een aantal kredietunies krijgen te weinig goede aanvragen**
- **Een aantal kredietunies heeft niet voldoende funding ,
en kan dus ondernemers niet altijd helpen.**
- **We hebben geen landelijke dekking (moeten vaak nee verkopen en dat helpt niet richting intermediairs en bij stapelen).**
- **De koepel realiseert veel efficiencywinst maar om de koepel te kunnen voortzetten is aanvullende financiering nodig**

Doelen 2017

Meer funding voor IT systeem en koepel; we hebben founding fathers nodig voor de koepel

Vergroten bekendheid en conversie; We willen dat ondernemers op zoek naar krediet de kredietunie beter kunnen vinden en vaker een kredietaanvraag doen.

1. Samenwerken met stapelpartners:
2. Meer goede aanvragen
3. Meer investeerders

Aanvullende funding voor kredietunies; we hebben aanvullende funding nodig die kan bijspringen als een kredietunie niet voldoende kan aantrekken voor een lening.



Kredietunies blijven ondersteunen met start, groei en kennisuitwisseling. Processen moeten verder vereenvoudigt worden , de tools moeten nog beter toegankelijk zijn voor de unies, en kredietunies kunnen nog meer kennis delen.

Landelijke dekking en stapelopties uitwerken. We willen landelijk beschikbaar zijn als stapelpartner om kredietunies als gevestigde partij overal neer te zetten en zo meer te kunnen financieren.



Ad 2. Strategisch groeiplan kredietunies; Pitch

De Kredietunie is sociaal ondernemerschap van ondernemers voor ondernemers en door ondernemers. Een krachtig netwerk waar ondernemers elkaar versterken en helpen om te groeien, te innoveren, te investeren in noodzakelijk onderhoud of duurzaamheid, of de overgang van een bedrijf naar een opvolger te realiseren. De kredietunie leden helpen elkaar op veel manieren, krediet is er daar slechts 1 van. De kredietunie is een krachtige zakelijke groep die zijn gelijke niet kent en lokaal of in de branche de ruggengraat kan zijn van herstel en groei.

Dit moeten we beter laten zien en blijven faciliteren. Een aantal kredietunies is bezig met gestage groei, het betrekken van  in het versterken van groeiopties en ondersteuning. Eigen initiatief van vrijwilligers heeft met steun van  een sterke voedingsbodem gebouwd. Er melden zich nu weer nieuwe initiatieven, ook steeds meer uit branches.

De kredietunies hebben een lange aanlooptijd en zijn nog niet ver genoeg om de koepel te kunnen dragen. De koepel bevat wel een raamwerk waarop initiatieven snel en kosten efficiënt kunnen worden opgebouwd en kennis kunnen delen. Zeker als het IT systeem over 3 maanden operational is. Nu stoppen breekt de voedingsbodem af en daarmee veel initiatieven

We zijn dus op zoek naar founding fathers om dit sociaal ondernemerschap te blijven stimuleren.

Uitwerking strategisch groeiplan kredietunies

Doel: Verder doorgroeien naar sustainable niveau van de kredietunies

- Kredietunies willen hun USP's zichtbaarder maken en beter benutten
- Kredietunies willen beter vindbaar zijn voor ondernemers op zoek naar financiering
- Kredietunies willen sneller en meer stapelen
- Kredietunies willen landelijk kunnen financieren
- De VSK wil het IT systeem en de ondersteuning van de back office operationeel maken voor efficiency winst en schaalvergroting voor de unies.

Concrete acties strategie groeiplan kredietunies Q1 en Q2 2017

- Communicatiecampagne mei op social media en google
- Zichtbaarheid blijven stimuleren via beurzen en free publicity
- Samenwerkingsovereenkomsten effectueren met [redacted] om actiever te stapelen en door te verwijzen
- Kredietunies aansluiten op de Centrale Kredietunie om ook te kunnen bemiddelen
- Met IT systeem het kredietverstrekking proces professionaliseren en versnellen
- Systeem delen met sociaal ondernemerschapsinitiatieven, of met coaching initiatieven om business case systeem te versterken
- Een cofunder zoeken voor koepel
- Diensten aanbieden aan alle kredietunies
- Effectueren LOI met VKN, één gezicht voor kredietunies

Ad 3. Investeren in systeem en VSK

Om de doelstellingen van de VSK te kunnen realiseren zijn aanvullende investeringen nodig.

Met deze investeringen wil de VSK de productie en implementatie van het systeem afronden en de ondersteuning van de unies bij groei, zichtbaarheid en kennisuitwisseling met elkaar en anderen voortzetten. Om dit te kunnen doen is tot en met eind 2019 de volgende investering nodig:

2017 aanvullend	2018	2019
€ 260.000,-	€ 195.000,-	€ 170.000,-

Het systeem dat de VSK laat bouwen kan gespreid over vijf jaar of ineens betaald worden. Bij betaling ineens is de investering in 2017 hoger, maar in jaren daarna (tot en met 2022) lager. Deze optie heeft dus de voorkeur en is meegenomen in de begroting.

Er zijn inmiddels vergevorderde contacten met een mogelijke cofunder. De beslissing over een mogelijke aanvullende investering vanuit EZ is echter voorafgaand daaraan nodig omdat dit direct effect heeft op activiteiten vanaf april. Zoals bijvoorbeeld het meedoen aan de week van de ondernemer en het afronden en implementeren van het systeem