



Krediet bij collega's

(Foto Belgalimage)

Roland Lampe (initiatiefnemer van de Vereniging van de Kredietunies Nederland)

We ontmoeten Roland Lampe van de Vereniging van de Kredietunies Nederland op een sp.a-congres in de Vooruit in Gent. Dat hoeft niet te verwonderen: de voormalige bankier stoft het oude idee van de coöperatieve af.

Hij nam het initiatief voor de Vereniging van Kredietunies in Nederland die kmo's aan krediet wil helpen zonder een beroep te doen op banken. Op het sp.a-congres figureert hij dan ook in een panel, samen met een organisator van een platform voor microkredieten, sociale leningen en volksleningen. Allen hebben als uitgangspunt dat financieel rendement ondergeschikt is aan 'maatschappelijke winst'.

Solidariteit

"Een kredietunie is effectief gebaseerd op solidariteit", zo vertelt ons Roland Lampe. "Een kredietunie is een coöperatie tussen MKB-ondernemers (MKB staat voor Midden en Klein Bedrijf, nvdr) die via een gemeenschappelijke kas geld ter beschikking stellen en anderzijds MKB-ondernemers die geld lenen uit deze kas. Kredietverstrekende leden fungeren als coach voor de kredietnemers.

Een kredietunie bevordert de onderlinge solidariteit tussen kredietgevers en kredietnemers, heeft geen winst-oogmerk en is op democratische leest geschoeid. Zowel kredietgevers als kredietnemers zijn lid en mede-eigenaar van de coöperatie. Een eventueel positief saldo aan het eind van het jaar komt ten goede aan de leden.

Coaching

Kredietunies zijn een reactie op het fenomeen waarbij kmo's steeds minder vaak een krediet krijgen. De Vereniging van Kredietunies in Nederland geeft het voorbeeld van een jongedame die een sauna wil starten: ze is jong, heeft geen ervaring, sauna's staan als falingsgevoelig te boek en de jongedame is niet zo beslagen met cijfers en businessplannen. Misschien is het maar beter dat zo iemand niet start? Het hangt er maar van af. Roland Lampe: "De

default rate op kredieten in kmo's in de VS was vorig jaar zowat 1 procent, die op kleine kredieten bij banken in Nederland op MKB was 8 procent." Hij verklaart dat succes door de sociale controle en de coaching. Elke kredietnemer krijgt een coach. De intensiteit van de coaching hangt af van wat de kredietunie bepaalt en van de maturiteit van de ondernemer. Daar hangt het van af hoe frequent je als coach langsgaat. Maar een coach geeft enkel advies; wordt dat niet opgevolgd, dan meldt de coach dat aan het bestuur van de kredietunie. De coach wordt vergoed voor zijn werk door de kredietunie. Waar het misgaat, moet de kredietunie kunnen ingrijpen. Bovendien kan de coach niet aansprakelijk worden gesteld als het misgaat. Lampe: "Waar het dreigt mis te gaan, kijkt dus onmiddellijk veel volk mee, want die hebben er centen inzitten. Dat heb je niet bij een bank. In een kredietunie zie je via de coaches veel eerder als het misloopt." Wereldwijd volgt de World Council of Credit Unions in 101 landen een 56.000 kredietunies op. Ze documenteert praktijken rond governance en systemen.

Nutsbankieren

Maar kredietunies zijn geen banken; uw betalingsverkeer regelen doen ze niet. Hun hoofddoel is krediet verstrekken aan kmo's. En dat doen reguliere banken steeds minder. Tenminste dat zegt men dikwijls, want volgens Febelfin is er niet zoveel aan de hand. Toch niet voor kmo's die een voldoende goed businessplan voorleggen? Roland Lampe: "Dat hoor je vaak, maar de echte reden heeft met kosten te maken. We hebben eens nagevraagd bij alle banken wat de kosten zijn voor een kredietbehandeling. Welnu, voor een grote bank als ING is dat 2.000 euro per dossier, bij Rabo eerder 6.000 euro. Het verschil

zit in de graad van automatisering. Je zit gemiddeld op een 4.000 euro per kredietaanvraag. Wereldwijd trekken banken zich terug uit het nutsbankieren, zeg maar alles wat gepaard gaat met massa's transacties voor particulieren en kmo's. Dat wil je automatiseren; bij ING hebben ze daarvoor een intelligent systeem ontwikkeld. Maar de prijs die je daarvoor betaalt, is minder relatiebankieren; als je iemand niet in de ogen kan kijken, dan vergroot dat toch weer het kredietrisico. Voor een bank is het dan rendabeler om één dossier van 1 miljoen euro af te handelen dan tien van 100.000 euro, als beide dossiers haar 4.000 euro kosten. Eén bank bood ons een portefeuille aan van 700 miljoen kleine kredieten als we erin slagen een kredietuniesysteem op te zetten. Zelf zijn ze daar niet meer in geïnteresseerd. Ze laten actuarissen kijken naar portefeuilles en daar een waarschijnlijkheid van falen op plakken en in functie daarvan stellen ze een portefeuille samen waar je weinig beheer aan hebt, want elk jaar moeten kredieten herzien worden en dat kan niet meer met relatiebeheerders. Dat moet automatisch."

Potentieel

Wat is het potentieel van kredietunies? Er staat in Nederland een slordige 100 miljard uit aan krediet aan kmo's; elk jaar moet daarvan pakweg één vijfde ververs worden, dus een 20 miljard. In België zal het uitstaand bedrag ongeveer de helft zijn. 80 procent van deze leningen zitten bij de grote banken ING en Rabobank (ironisch genoeg begon Rabobank ooit als een

coöperatieve 'Boerenleenbank'). De voorbije 20 jaar hebben die elkaar op die markt fel beconcurrerd en

"Wereldwijd trekken banken zich terug uit het nutsbankieren."

daardoor de kmo-bedrijfsleider eigenlijk verwend. In de gewijzigde omstandigheden zien ze nu dat ze met een verlieslatende portefeuille zitten en verhogen ze de tarieven en maken ze de toegang moeilijker. De markt is dus groot. We weten ook dat kredietunies in de VS een 14 procent hebben van de MKB-financiering, maar daar zijn ze al bezig sedert 1934. Hier moet 10 procent van die 20 miljard te hernieuwen kredieten ook haalbaar zijn op een tien jaar. Wij mikken voor Nederland op 100 kredietunies binnen vijf jaar. We hebben nu 94 aanvragen zonder noemenswaardige inspanningen, dus het moet snel kunnen gaan om er een aantal op te zetten en om effectief leningen te gaan verstrekken."

En België? De Vlaamse Regering vraagt aan KPMG om een studieopdracht op te zetten om te bepalen of het businessmodel omtrent kredietunies zoals dit in Nederland bestaat, werkbaar kan zijn in Vlaanderen. Men wil ook peilen of er organisaties zijn in Vlaanderen die concrete interesse hebben om een kredietunie op te richten.

Jo Cobbaut

illustratie: iStockphoto.com/Ace_Create