

# Inhoud

## Samenvatting

### Potentie

- Er is ruimte voor verdere groei van ondernemerschap in Nederland. Microfinanciering is een belangrijk instrument om dit te realiseren

### Lessen

- De huidige activiteiten voor microfinanciering in Nederland zijn hoopgevend, maar nog beperkt. Voorbeelden uit de rest van Europa laten zien dat Nederland zich moet richten op distributie en communicatie, coaching, en financiering

### Oplossing

- De Raad adviseert om microfinanciering te implementeren via een franchisesysteem. Dit moet de kracht van centrale coördinatie, accreditatie en training combineren met de kennis van lokale ondernemers en professionele adviseurs

### Aanpak

- De implementatie van microfinanciering zou moeten plaatsvinden via een onafhankelijke projectorganisatie Microfinanciering Nederland. Deze organisatie moet zich richten op het stimuleren en ondersteunen van nieuwe en bestaande microfinancieringsinitiatieven



**Zie Notes Pages**

STEUN MICROFIN

## Wat is microfinanciering?

Onder microfinanciering verstaan we in dit document:

De combinatie van op de ondernemer gerichte **coaching** en **financiële producten** (kleine kredieten tot circa € 25.000 en verzekeringen), met als doel het stimuleren van kleinschalig ondernemerschap.

Speciale focus daarbij is het ondersteunen van de groep startende kleine ondernemers die op dit moment niet of onvoldoende kan worden bediend door het reguliere bankensysteem

# Microfinanciering in Nederland moet zich richten op het stimuleren van ondernemerschap

De Raad adviseert om microfinanciering in Nederland te stimuleren door middel van een franchisesysteem ...

... dat leidt tot significant meer ondernemerschap ...

... en daarmee drie speerpunten van overheidsbeleid ondersteunt



\* Onder andere banken, microfinancieringsinitiatieven en publieke fondsen

\*\* 20-30% toename van het jaarlijkse aantal van 60.000-75.000 startende ondernemers

\*\*\* Gebaseerd op (inter)nationale vergelijkingen, en onder aanname van speciale kredietbehoefte voor 10-20% van de extra ondernemers



## Samenvatting

## Potentie

- **Er is ruimte voor verdere groei van ondernemerschap in Nederland. Microfinanciering is een belangrijk instrument om dit te realiseren**

## Lessen

- De huidige activiteiten voor microfinanciering in Nederland zijn hoopgevend, maar nog beperkt. Voorbeelden uit de rest van Europa laten zien dat Nederland zich moet richten op distributie en communicatie, coaching, en financiering

## Oplossing

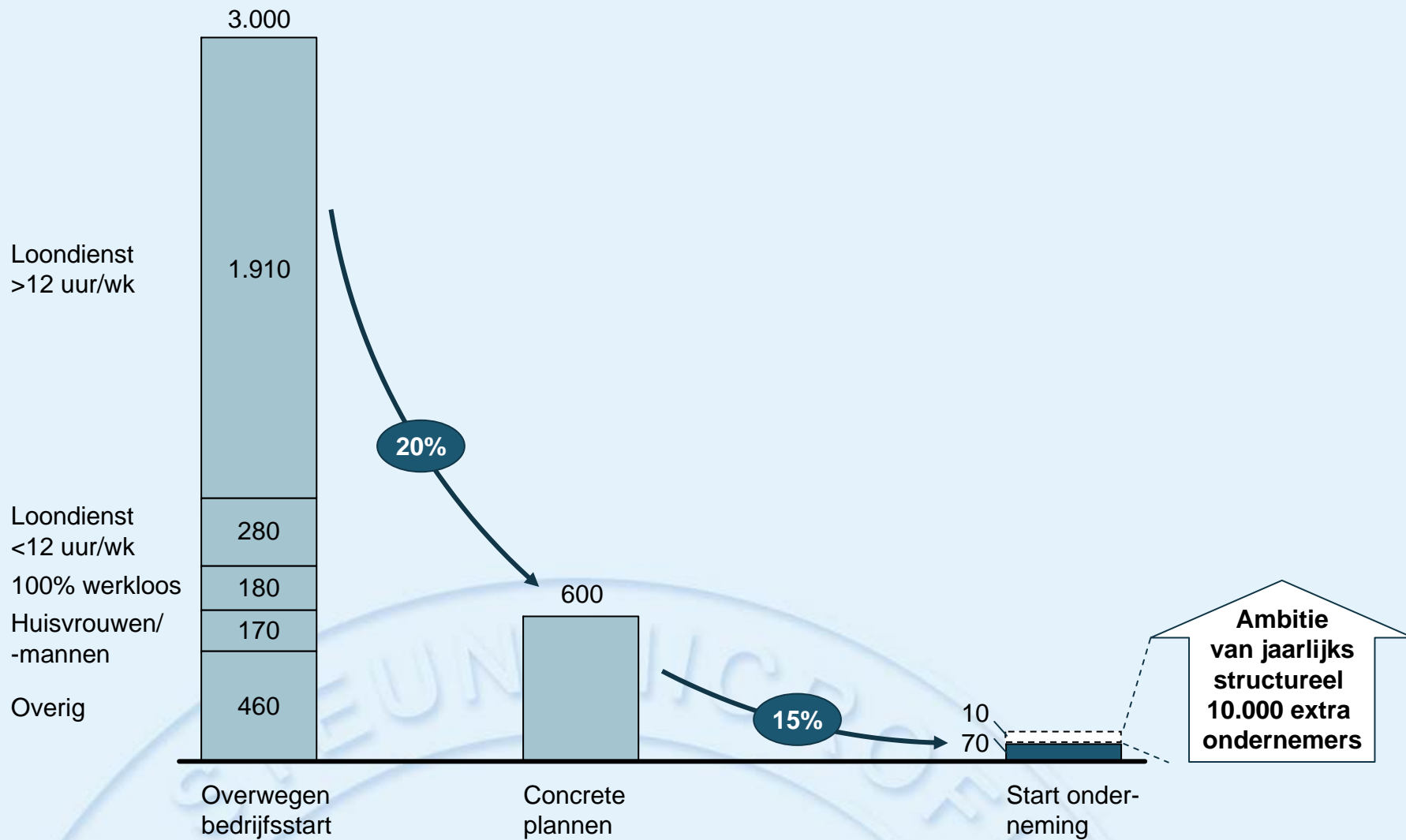
- De Raad adviseert om microfinanciering te implementeren via een franchisesysteem. Dit moet de kracht van centrale coördinatie, accreditatie en training combineren met de kennis van lokale ondernemers en professionele adviseurs

## Aanpak

- De implementatie van microfinanciering zou moeten plaatsvinden via een onafhankelijke projectorganisatie Microfinanciering Nederland. Deze organisatie moet zich richten op het stimuleren en ondersteunen van nieuwe en bestaande microfinancieringsinitiatieven

# Van de 3 miljoen mensen die een bedrijfsstart overwegen, begint momenteel maar 3% daadwerkelijk

Aantal mensen, duizendtallen

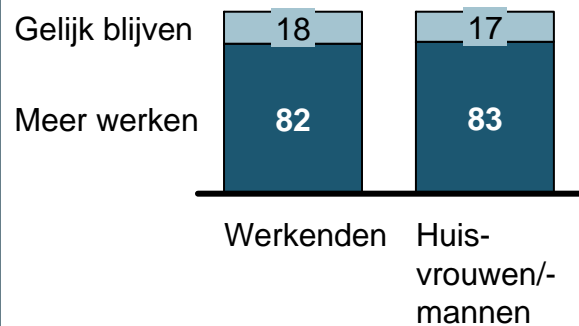




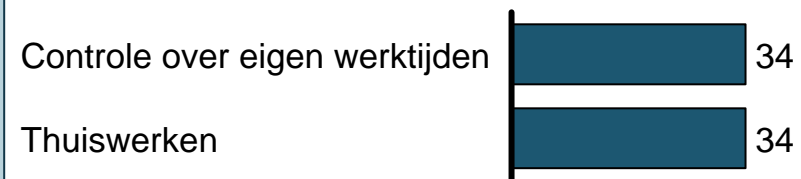
# Microfinanciering kan de belangrijkste belemmeringen voor het starten van een bedrijf wegnemen

Percentage

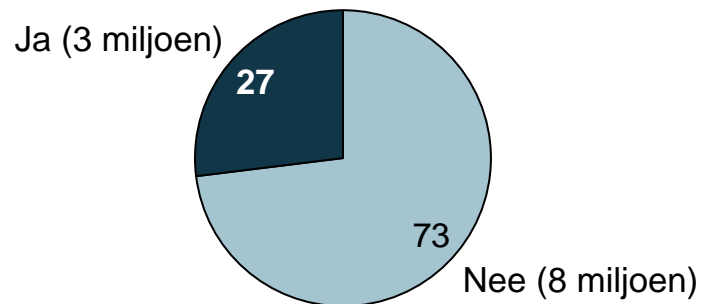
Overgrote meerderheid van de bevolking wil meer of weer werken ...



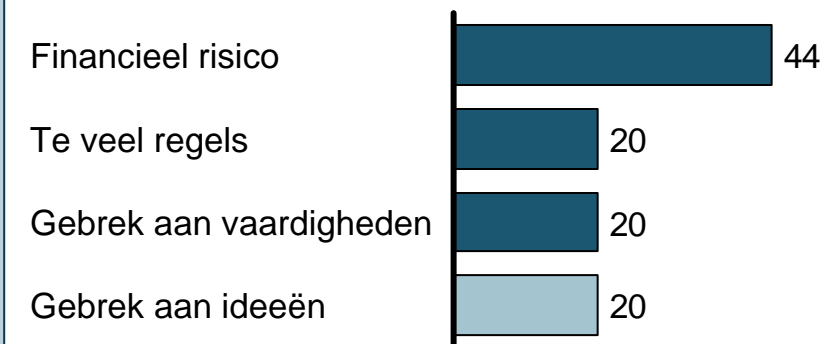
... en geeft daarvoor voorwaarden aan die passen bij ondernemerschap



De meerderheid denkt (nog) niet aan zelfstandig ondernemerschap ...

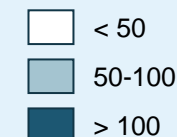


... en geeft daarvoor oorzaken die door microfinanciering kunnen worden aangepakt



# De doelgroep voor microfinanciering bestaat uit 1,5 miljoen mensen in Nederland, 15% van de beroepsbevolking

Duizendtallen



Specifieke benaderbare doelgroepen (overlap tussen groepen)

Werksituatie (niet zelfstandig)	Denkt over start bedrijf	Doelgroep voor microfinanciering*	Specifieke benaderbare doelgroepen (overlap tussen groepen)					
			Laag opgeleid	Etnische minderheid	Achterstandswijk	Huishoudinkomen < €1.500	Bijstand**	WW**
Loondienst > 12 uur/wk	1.910	750	140	195	105	395	5	10
Loondienst < 12 uur/wk	280	185	25	30	10	85	5	5
100% werkloos	180	165	30	20	15	115	40	75
Huisvrouw/huisman	170	105	35	15	5	65	20	5
Overig***	460	330	50	65	30	210	25	10
<b>Totaal</b>	<b>3.000</b>	<b>1.540</b>	<b>280</b>	<b>330</b>	<b>170</b>	<b>870</b>	<b>100</b>	<b>110</b>

Focus overheidsinitiatieven (ook WIA/WAjong)

- Alle doelgroepen (rijen en kolommen) zijn significant
- Pilot van SZW richt zich op een klein deel (12%) van doelgroep
- Grote groep wordt op dit moment nog niet specifiek benaderd
- Hierbovenop is micro-ondernemerschap ook interessant voor vervolgstun aan bestaande kleine ondernemers (ZZP-ers)

\* Gecorrigeerd voor overlap  
 \*\* WW en bijstand ook voor parttime werkenden  
 \*\*\* WIA/WAjong, studenten, prepensioenen, etc.

# In Nederland bestaat een potentieel van 10.000 extra starters per jaar, van wie 2.000 met een gegarandeerd krediet

## Huidige initiatieven

Extrapolatie

- 60-80 microfinancierings-initiatieven zouden Nederland afdekken.
- Voorzichtige schatting van 150 nieuwe kleine ondernemers per microfinancieringsinitiatief per jaar

10.500 +/- 1.500

## Economische fluctuaties

Ordegrootte van 10.000

- Wisselend aantal starters afhankelijk van economische toestand
- Aanname: fluctuatie kan worden omgezet in structureel aantal nieuwe starters

10.000 +/- 2.000

Ambitie aantal  
nieuwe ondernemers  
(per jaar)

10.000 +/- 2.000

Ambitie aantal  
microkredieten in  
Nederland (per jaar)

2.000 +/- 500

- Behoeftes van 10.000 structureel nieuwe starters per jaar
  - 80-90% heeft genoeg aan coaching en extra bekendheid met mogelijkheden
  - 10-20% extra heeft ondersteunde financiering nodig

## Vergelijking met andere landen

(Inter)nationale benchmarks

- Extrapolatie van aantal leningen per hoofd van de bevolking in drie best practice Europese landen (gemiddeld)

2.000 +/- 500

## Groeisnelheid succesvolle microfinancieringsinitiatieven

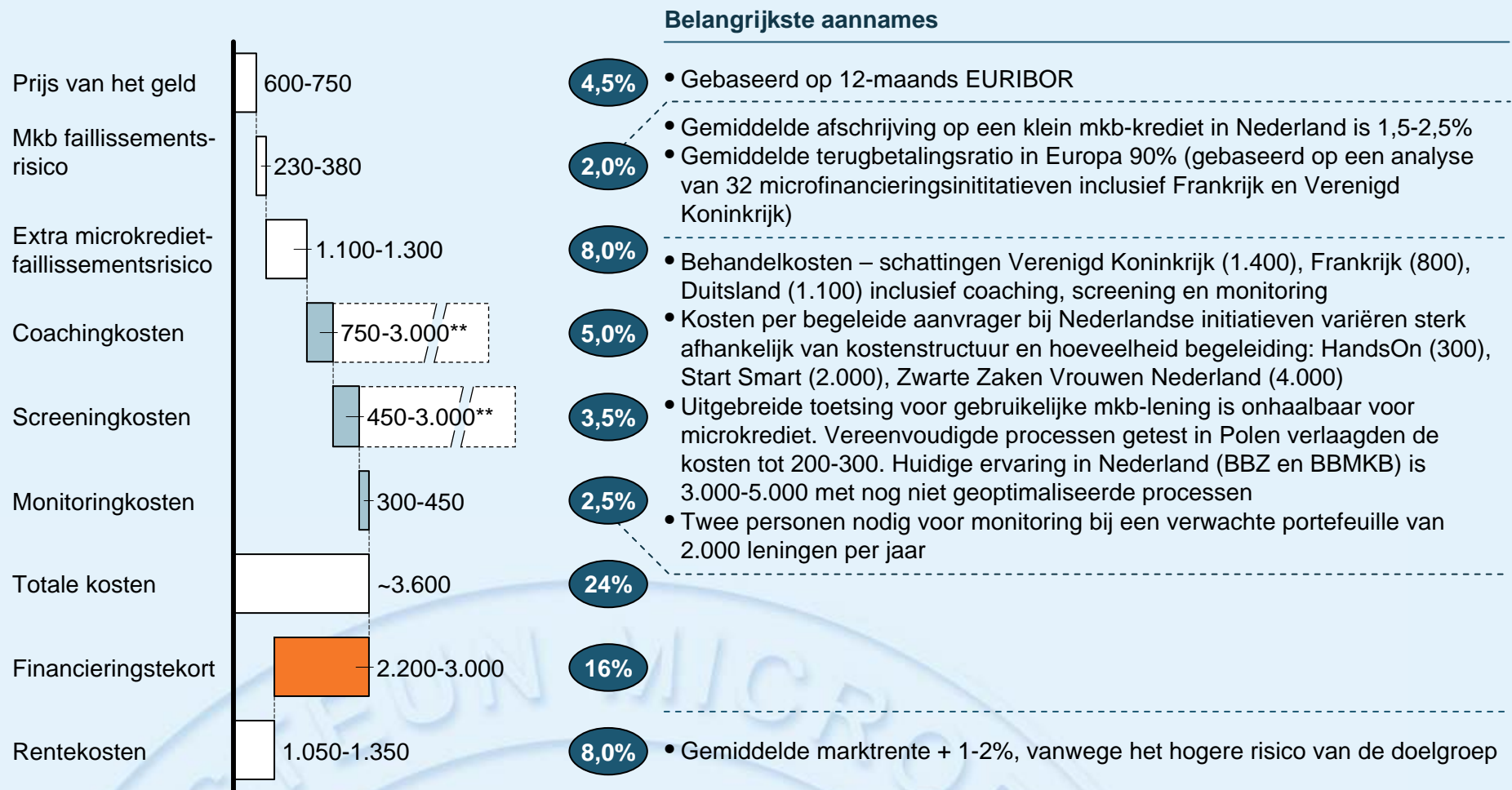
- Binnen 3-4 jaar
- Aanname: groeisnelheid van 250% per jaar
- Gebaseerd op gerealiseerde groei in Frankrijk, en een huidig aantal van honderd leningen per jaar in Nederland

2.200 +/- 500

# Kosten van een microkrediet kunnen niet gedekt worden uit rente-inkomsten en vereisen dus een structurele subsidiëring

Gemiddelde totale kosten van een 18-maands lening van € 10.000, €

Totale kosten  
 Effectieve jaarrente



\* Gebaseerd op een portfoliogemiddelde

\*\* Hoge range gebaseerd op resp. niet-vrijwillige coaching en decentrale screening

Bron: EURIBOR, EC-rapport, interviews, McKinsey & Company

# De maatschappelijke baten van microfinanciering zijn positief voor de ondernemer en voor de overheid

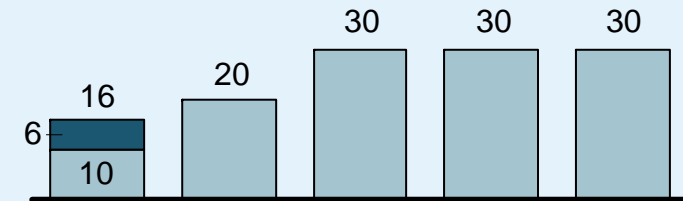
Effect\* van één nieuwe onderneming\*\*, € '000

■ Suppletie door Bijstand

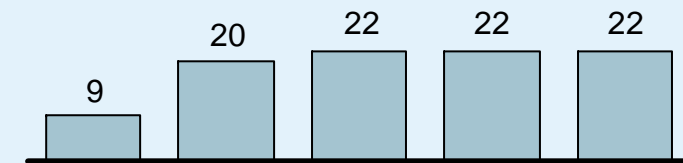
## Bijstandsgerechtigde

- Werkloze in de bijstand begint een bedrijf met behulp van een microlening van € 10.000
- Bedrijfsinkomen stijgt geleidelijk naar € 30.000 in het derde jaar
- Inkomen voor de ondernemer wordt aangevuld tot bijstandsniveau
- Het extra inkomen van de onderneming draagt bij aan het Nederlandse bnp
- Besparing op uitkeringen en extra belastinginkomsten leiden tot een verbetering van het overheidsinkomen

### Persoonlijk inkomen



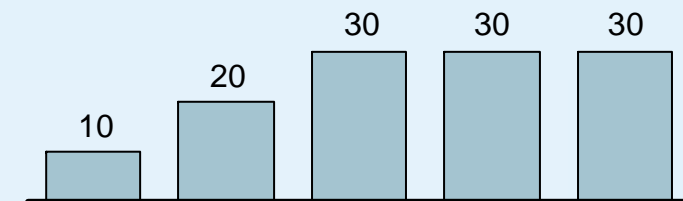
### Verbetering overheidsinkomen



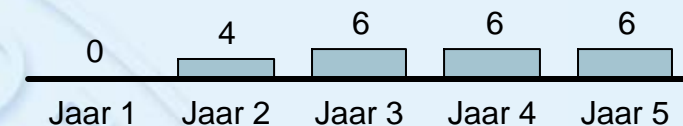
## Huisvrouw

- Huisvrouw begint een bedrijf met behulp van een microlening van € 10.000
- In het eerste jaar heeft ze een inkomen van € 10.000, aangevuld met inkomen van haar partner
- In de volgende jaren stijgt haar inkomen geleidelijk naar € 30.000 per jaar
- Het extra inkomen van de onderneming draagt bij aan het Nederlandse bnp
- Extra belastinginkomsten leiden tot een verbetering van het overheidsinkomen

### Persoonlijk inkomen



### Verbetering overheidsinkomen



\* Samenspel van effecten, inclusief toename belastingen, afname uitkeringen, et cetera

\*\* Lange termijn, gebaseerd op 60% overlevingskans na drie jaar; opstartkosten van het eerste jaar niet meegerekend

## De maatschappelijke baten van microfinanciering zijn positief voor starters vanuit elke werksituatie

Cumulatief effect na drie jaar van één nieuwe onderneming, € '000

	Effect op Nederland**	Effect op overheidsbudget*	Effect op inkomen starter	Aannames
<b>Kleine zelfstandigen</b>	68	14	60	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ~10% van de ondernemingen die groeien door microfinanciering neemt een WW'er in dienst</li> </ul>
<b>In loondienst op minimumloon</b>	68	31	12	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ~50% van de werknemers die een bedrijf starten wordt opgevolgd door mensen met een uitkering</li> </ul>
<b>In loondienst deeltijd</b>	68	9	36	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Effect op overheid alleen via belastingen, geen afname van uitkeringen</li> </ul>
<b>100% werkloos WW</b>	68	54	15	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gemiddelde kosten WW: € 17.500 p. jaar</li> <li>• Overheid vult aan tot WW-niveau, tot hetzelfde inkomensniveau wordt behaald</li> </ul>
<b>100% werkloos Bijstand</b>	68	51	18	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gemiddelde kosten bijstand: € 16.000 p.j.</li> <li>• Overheid vult aan tot bijstandsniveau, tot hetzelfde inkomensniveau wordt behaald</li> </ul>
<b>Overigen (huisvrouwen, studenten, ...)</b>	68	10	60	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Effect op overheid alleen via belastingen, geen afname van uitkeringen</li> </ul>

\* Samenspel van effecten, inclusief toename belastingen, afname uitkeringen, et cetera

\*\* Lange termijn, gebaseerd op 60% overlevingskans na drie jaar

Bron: McKinsey & Company

## Samenvatting

## Potentie

- Er is ruimte voor verdere groei van ondernemerschap in Nederland. Microfinanciering is een belangrijk instrument om dit te realiseren

## Lessen

- **De huidige activiteiten voor microfinanciering in Nederland zijn hoopgevend, maar nog beperkt. Voorbeelden uit de rest van Europa laten zien dat Nederland zich moet richten op distributie en communicatie, coaching, en financiering**

## Oplossing




- De Raad adviseert om microfinanciering te implementeren via een franchisesysteem. Dit moet de kracht van centrale coördinatie, accreditatie en training combineren met de kennis van lokale ondernemers en professionele adviseurs

## Aanpak

- De implementatie van microfinanciering zou moeten plaatsvinden via een onafhankelijke projectorganisatie Microfinanciering Nederland. Deze organisatie moet zich richten op het stimuleren en ondersteunen van nieuwe en bestaande microfinancieringsinitiatieven



# De huidige activiteiten voor microfinanciering in Nederland zijn hoopgevend, maar nog beperkt; er is dus ruimte voor verdere groei

Model	Omschrijving	Bestaande voorbeelden
<b>Organisaties voor financiering</b> <span style="font-size: 4em; font-weight: bold; color: white;">1</span>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Toegang tot krediet op grond van hoofdelijke aansprakelijkheid of als ondersteuning voor een goed ondernemingsplan</li> <li>• Geen hulp bij het opstellen van het plan</li> </ul>	<b>Startersfonds-ZO</b> 
<b>Organisaties voor coaching</b> <span style="font-size: 4em; font-weight: bold; color: white;">2</span>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Focus op specifieke doelgroepen, zoals werklozen, mensen in de bijstand, migranten</li> <li>• Sterk gericht op praktische ondersteuning</li> <li>• Cliënten worden doorverwezen naar andere kanalen voor krediet, zoals banken en subsidies, en krijgen vaak ondersteuning bij de aanvraag</li> </ul>	
<b>Organisaties voor zowel financiering als coaching</b> <span style="font-size: 4em; font-weight: bold; color: white;">3</span>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cliënt wordt geholpen met het ondernemingsplan</li> <li>• Plan moet voldoen aan de acceptatiecriteria van kredietinstellingen</li> <li>• Continue begeleiding</li> </ul>	
<b>Publieke initiatieven</b> <span style="font-size: 4em; font-weight: bold; color: white;">4</span>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bieden garanties en/of leningen aan specifieke doelgroepen (bijstand, kleine ondernemers, ...)</li> <li>• Met name gericht op ontvangers van uitkeringen</li> </ul>	<b>Tante Agaath</b> <b>BBMKB</b> <b>BBZ</b> <b>Pilot SZ</b>

**Microfinanciering in Nederland komt van de grond ...**

- Verschillende bestaande initiatieven, zowel publiek als privaat
- Veel aandacht

**... maar er is ruimte voor verdere groei en verbetering**

- Niet alle doelgroepen worden bereikt
- Beperkte schaal van ~200 financieringen per jaar
- De doelgroepen zijn zich onvoldoende bewust van bestaande initiatieven

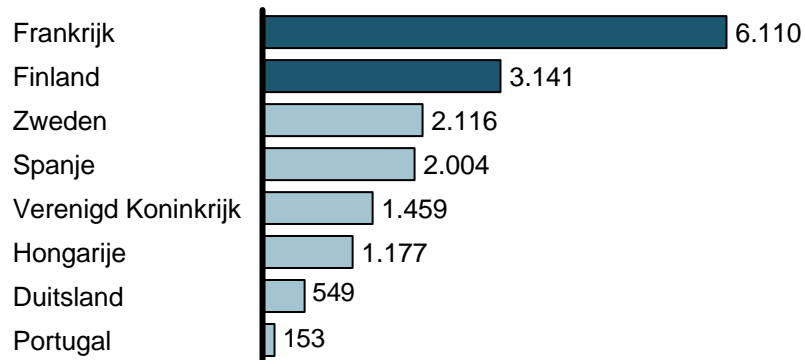


# Enkele Europese landen lopen voor op Nederland

## Overzicht van microfinanciering in West-Europa

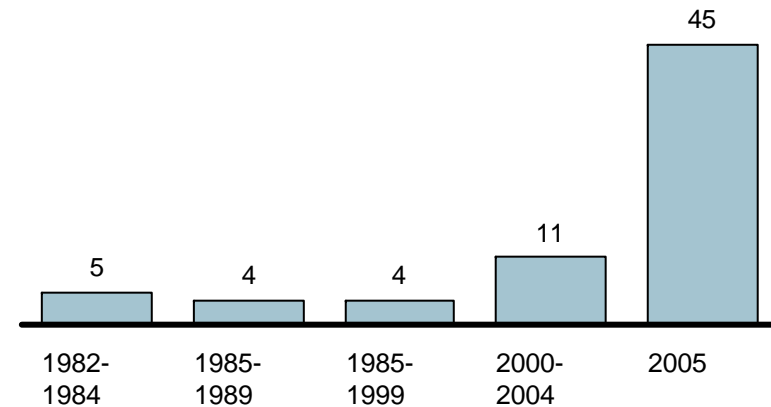
### De meeste microkredieten worden verstrekt in Frankrijk en Finland

Aantal uitbetaalde leningen, 2005



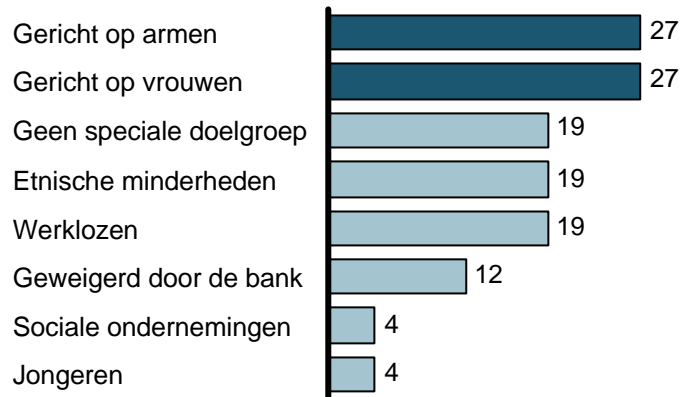
### Microfinanciering in Europa is vrij jong, maar is de afgelopen jaren gegroeid

Aantal microfinancieringsinstellingen



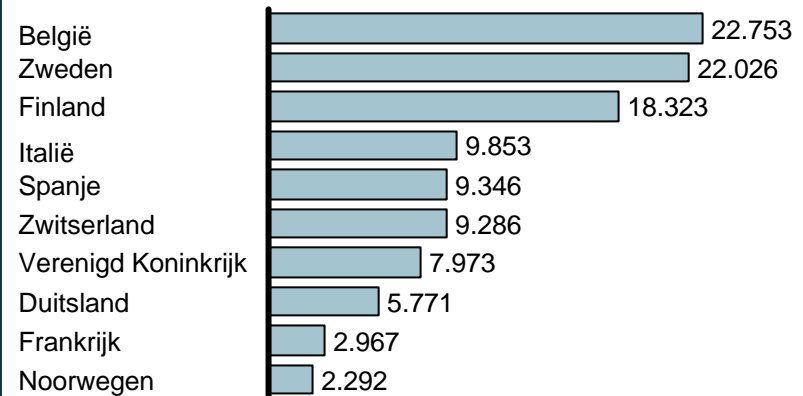
### De belangrijkste doelgroepen zijn vrouwen en mensen die onder de armoedegrens leven

Percentage van kredietverschaffers, 2005



### De hoogte van de lening varieert sterk van land tot land, van €2.000 tot €20.000

Gemiddelde uitgeleende bedrag (in euro's)



## Voorbeeld – Frankrijk

### Omgeving

- In Frankrijk is het vrij eenvoudig om een onderneming te starten
- Cultuur van loondienst en geen nadruk op ondernemerschap in het onderwijs, heeft negatieve impact op groei van het aantal ondernemingen

### Acties van overheid

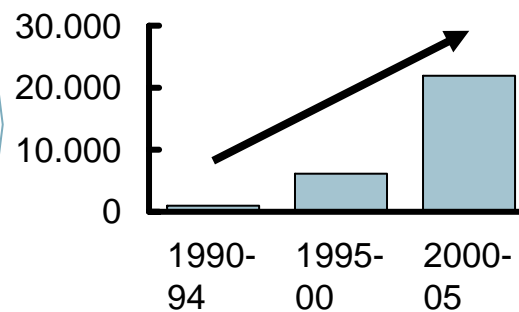
- Microkrediet is prioriteit voor de overheid vanwege wet sociale cohesie (Borloo-wet 2005)
- Extra bepalingen in bankwetten in 2003:
  - Adie kan direct aan klanten lenen
  - Geen maximum aan rentetarieven

### Adie

- Adie is verantwoordelijk voor nagenoeg al het Franse succes
- Opgericht in 1989 door Maria Nowak
- Adie kende de afgelopen jaren een stabiele groei



### Aantal leningen



- Doelgroepen zijn werklozen en uitkeringsgerechtigden
- Adie verstrekt professioneel microkrediet met:
  - 300 werknemers
  - 1.000 vrijwilligers
  - 22 regionale delegaties
  - 380 tussenpersonen

### Leerpunten

- **Schaal** belangrijk voor duurzaamheid. Werken op nationaal niveau, onder de vlag van een merk
- Nadruk op **beoordeling persoon** in plaats van bedrijfsplan
- **Efficiënt en geautomatiseerd** toetsingsproces (bijvoorbeeld klantscoringsmodel)
- **Innovatieve manieren** om schuld te verminderen, bijvoorbeeld huur van materiaal
- **Samenwerking** met verschillende instanties (bijvoorbeeld verzekeringsmaatschappijen (AXA), Microsoft, autoverhuurbedrijven, banken)

## Voorbeeld – Finland

### Belangrijkste spelers

Verschillende spelers verlenen financiering aan ondernemers:

- Finnvera
- Tyovoimatoimisto
  - Speciale financiële ondersteuning voor werklozen die een bedrijf opstarten
- Keksintosaatio
  - Innovatieondersteuning in de vorm van subsidie, ondersteuningsfonds of lening
- TE-keskus
  - Hulp aan onderneming wordt verleend door het regionale centrum voor werkgelegenheid en economische ontwikkeling (T&E Centres) en het Ministerie van Handel
- Sitra
- Suomen Teollisuussijoitus

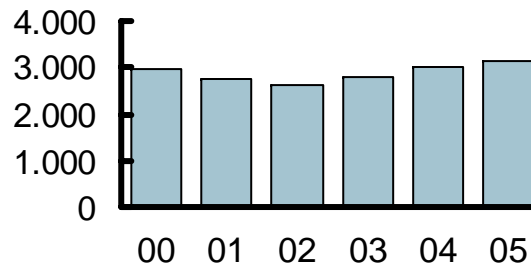
### Finnvera



Belangrijkste microfinancier in Finland

- Opgericht in 1999, eigendom van de Finse regering
- Door de jaren heen is sprake van een constante vraag

### Aantal leningen



- Doelgroepen zijn werklozen en uitkeringsgerechtigden
- 40% van de ontvangers van een lening is vrouw
- Drie belangrijke diensten:
  - Leningen
  - Garantstellingen
  - Exportfinanciering

### Leerpunten

- **Branding**; voorzichtig gebruik van de term microkrediet, consistente service in heel het land
- **Landelijke** initiatieven dragen bij aan schaalvoordelen
- **Een aanspreekpunt** voor financiering van alle ondernemingen zorgt voor makkelijke toegang en groeiende naamsbekendheid
- **Meerdere organisaties** en distributiekanaal om het bereik en gebied van producten en diensten te vergroten

## Voorbeeld – Verenigd Koninkrijk

### Achtergrond

- Succesvolle markt, verschilt van de meeste continentale Europese modellen
- Gefragmenteerd, met verschillende spelers die zich richten op geografische of sociale niches

### Karakteristieken van de markt

- Aan de **vraagzijde**:
  - Weinig financiële deskundigheid
  - Hoge schulden
  - Weinig verzekeringen
- Aan de **aanbodzijde**:
  - Competetieve kredietmarkt, geld makkelijk beschikbaar
  - Gebrek aan zakelijke steun
  - Geen prikkels om uit de bijstand te gaan

### Belangrijke spelers

#### Fair Finance (2003)



- Gericht op buitengesloten gemeenschappen in Oost-Londen
- ~200 leningen van € 2.000-2.500 per jaar

#### Street U.K. (2000)



- Gericht op financieel buitengesloten groepen
- Verleent advies en steun
- ~ 100-150 leningen per jaar in drie jaar
- 20.000 klanten verwacht in '08

#### Aspire U.K. (2000)



- Gericht op lokale, veelal bestaande ondernemingen
- ~400 klanten in de eerste vijf jaar
- Gemiddeld 2.000-4.000 €
- 'Step lending' aanpak

#### Weetu U.K. (1987)



- Gericht op vrouwen
- Naast microkrediet coaching, advies en verwijzingen

### Leerpunten

- **Gefragmenteerd** business model kan werken, mits duurzaam
- Succesvolle implementatie vereist **bekwaamheden op meerdere gebieden**:
  - Zakelijk beoordelingsvermogen
  - Cashflowanalyse
  - Karakteranalyse
  - Tussenpersoon leningen
  - Ondersteunen van klanten
  - Innen van betalingen
- **Grootte van de markt** in ontwikkelde landen is lager dan geschat
- **Zelfvoorzienend kapitaal moeilijk te bewerkstelligen** (60-80% wordt als goed beschouwd, zonder hoge rente)

# De belangrijkste inzichten uit overige Europese landen kunnen ook in Nederland worden toegepast

## Voorbeelden van succesvolle projecten in West-Europa

### Frankrijk



- Actief sinds 1989, ongeveer 60.000 banen gecreëerd
- Gericht op werklozen en mensen met een uitkering
- Landelijk netwerk met gedecentraliseerde screening en monitoring
- Voor 80% gefinancierd uit subsidies
- Distributie dicht bij de doelgroepen door middel van uitgebreid netwerk
  - 1.000 vrijwilligers, 300 medewerkers
  - 22 regionale afdelingen
  - 380 agentschappen

### Finland



- Kredietinstelling, eigendom van de staat
- Dient als de 'one-stop shop' voor de financieringsbehoefte van het mkb
- Richt zich onder andere op werklozen, mensen met een uitkering en vrouwen

### Verenigd Koninkrijk



- Gericht op buitengesloten gemeenschappen in Oost-Londen
- Sterke focus op een geografische niche met een makkelijk toegankelijk kantoor
- SEZ-onderzoek in het Verenigd Koninkrijk beveelt aanbesteding door lokale organisaties aan voor een blijvende oplossing

## Wat is van belang voor Nederland?

- **Coaching en distributie** zijn in ontwikkelde landen belangrijker dan financiering
- **Schaal** is belangrijk voor de duurzaamheid. Nationale coördinatie onder een centraal merk zou de sleutel tot succes kunnen zijn
- **Efficiënte en geautomatiseerde** processen om aanvragen te beoordelen, bijvoorbeeld klantscoremodel
- **Vrouwen** zijn een belangrijke aandachtsgroep die goed bereikbaar is
- **Uitvoering op maat, met lokale distributie** en voornamelijk mond-tot-mondreclame
- **Zelfvoorzienend fonds moeilijk te bereiken** zonder al te hoge rentetarieven

# Uit Europese best practices blijkt dat Nederland zich meer moet richten op het opzetten van distributie en communicatie, coaching en financiering

## Distributie en communicatie

### ✗ Beperkingen in Nederland

- **Onvoldoende bekendheid** onder doelgroepen leidt tot gebrekkige schaal en ondermaats klantenbestand
- Gebrek aan toegang tot ervaren **ondernemers met dezelfde achtergrond**
- Gebrek aan **doorverwijzingprocedures** vanuit banken en andere organisaties

### ✓ Best practices in Europa

- **Communicatie gericht** op specifieke groepen via lokale gemeenschappen
- **Proactieve scouting** in wijken met een hoog percentage aan doelgroepen
- **Succesverhalen** in lokale kranten en via mondelinge aanbevelingen

## Coaching

- Ondernemers gaan **niet proactief** op zoek naar coaches
- Niveau van **kredietbeoordelaar** en relatie met klant onvoldoende

- **Coaching** zowel aan het begin als tijdens de looptijd
- **Een-op-een ontmoeting** met de ondernemer is belangrijk om behoeften van klanten te begrijpen

## Financiering

- Sommige groepen hebben geen toegang tot krediet door een **bias in de toetsing** (bijvoorbeeld toetsing BKR, opleiding)
- Toetsing vaak alleen uitgevoerd door mensen met **westerse achtergrond**
- **Klantonvriendelijke** processen die nadelig zijn voor ondernemers

- **Gestandaardiseerde processen** en toetsingscriteria voor een eerlijke selectie
- Toetsing door **specialisten** in plaats van banken
- **Korte, gestroomlijnde processen** die de doorlooptijd voor acceptatie verkorten

## Samenvatting

## Potentie

- Er is ruimte voor verdere groei van ondernemerschap in Nederland. Microfinanciering is een belangrijk instrument om dit te realiseren

## Lessen

- De huidige activiteiten voor microfinanciering in Nederland zijn hoopgevend, maar nog beperkt. Voorbeelden uit de rest van Europa laten zien dat Nederland zich moet richten op distributie en communicatie, coaching, en financiering

## Oplossing

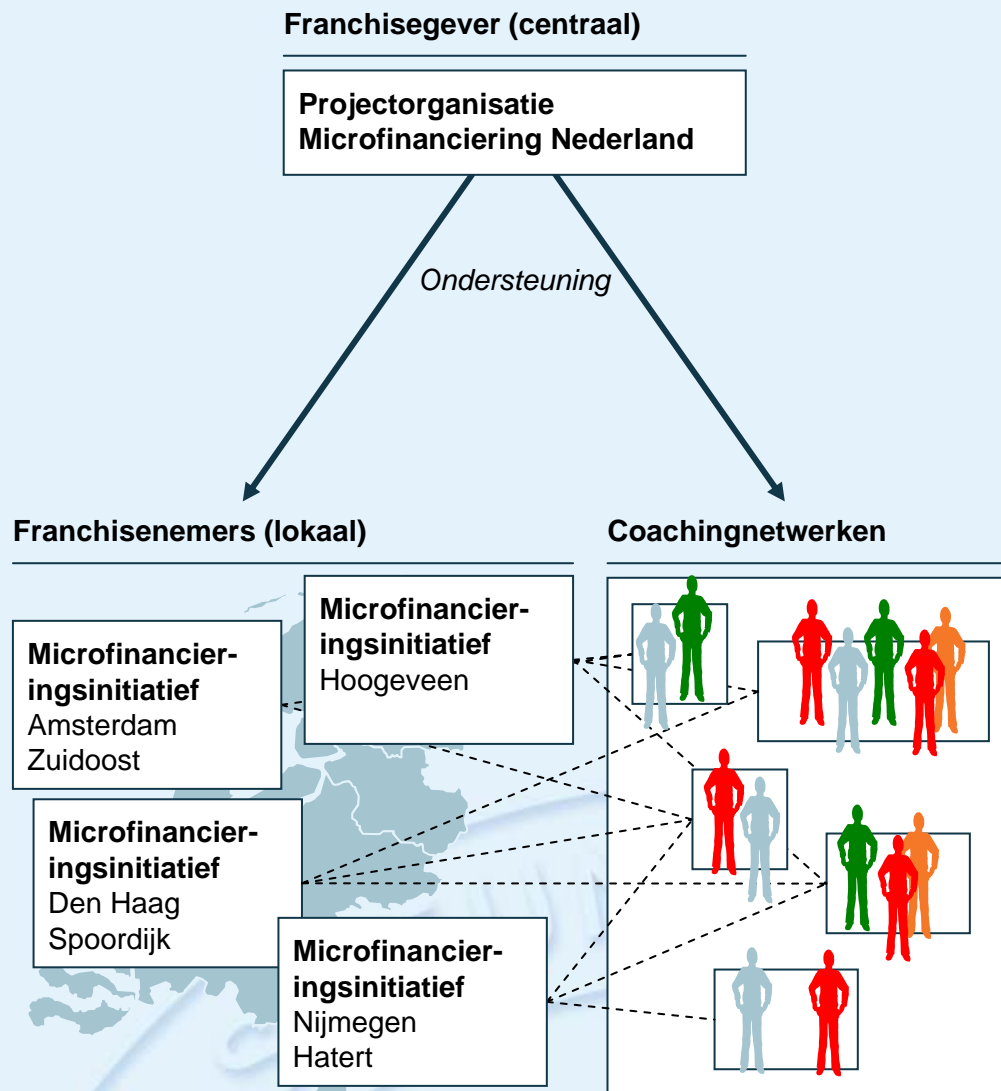
- **De Raad adviseert om microfinanciering te implementeren via een franchisesysteem. Dit moet de kracht van centrale coördinatie, accreditatie en training combineren met de kennis van lokale ondernemers en professionele adviseurs**

## Aanpak

- De implementatie van microfinanciering zou moeten plaatsvinden via een onafhankelijke projectorganisatie Microfinanciering Nederland. Deze organisatie moet zich richten op het stimuleren en ondersteunen van nieuwe en bestaande microfinancieringsinitiatieven



# De Raad adviseert een franchisesysteem voor microfinanciering in Nederland onder leiding van een kleine, efficiënte projectorganisatie



## Centrale taken

- Distributie en communicatie
  - Lokale organisaties benaderen voor participatie
  - Publiciteitscampagne
  - Opbouwen merknaam en waardensysteem
- Coaching
  - Training van coaches
  - Identificeren en opvullen van gaten in dekking (zowel microfinancieringsinitiatieven als coaches)
- Financiering
  - Beheer en financiering garantiefonds
  - Garantietoekenning, uitkering en inning
  - Definities toekenningscriteria en certificering
- Bestuur en beheersing
  - Centrale coördinatie en evaluatie
  - Stimuleren van innovatie

## Lokale taken

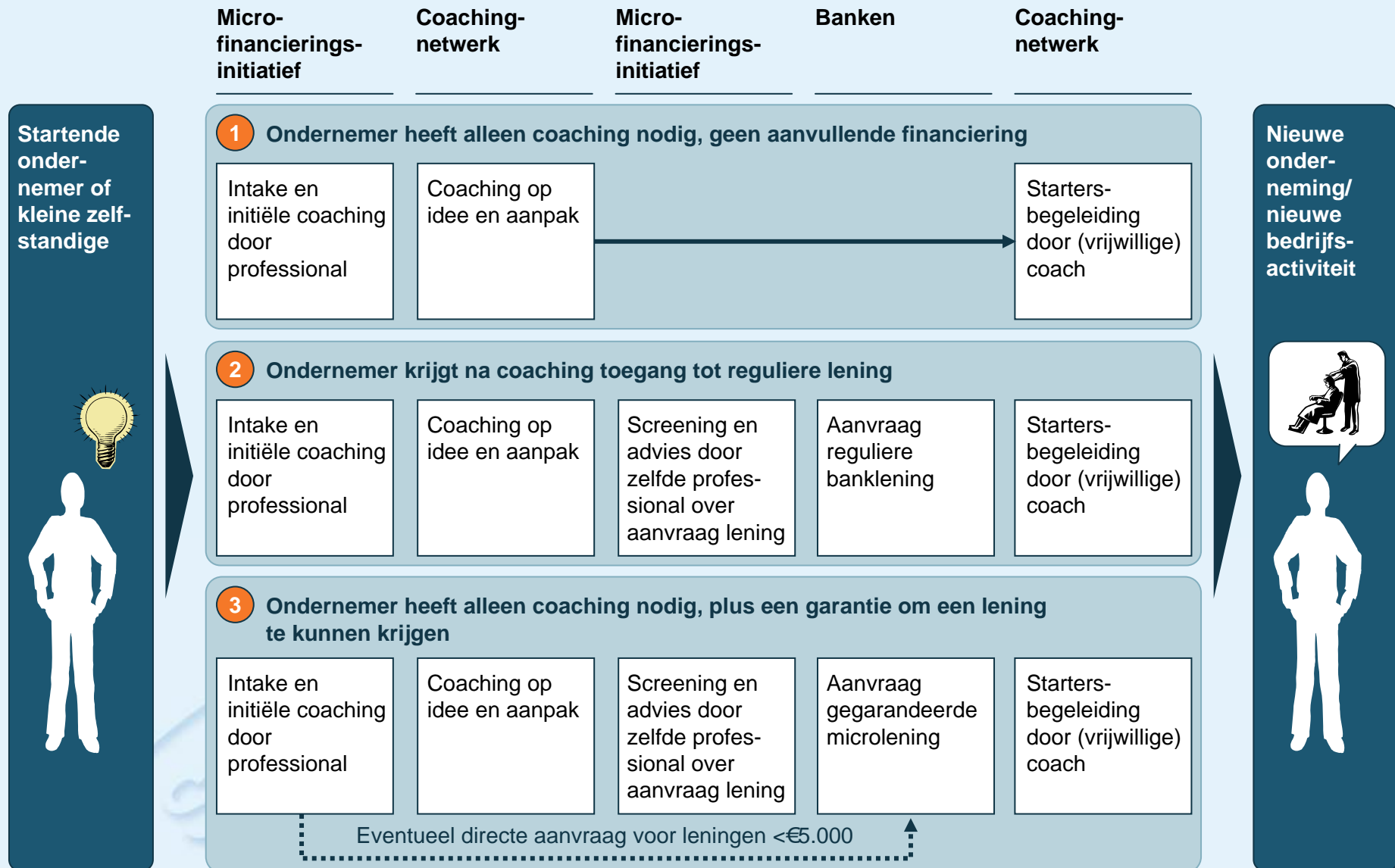
- Distributie en communicatie
  - Lokale werving (mond-tot-mondreclame, scouts, ...)
  - Lokale facilitering en aanbieden bedrijfsruimtes
- Coaching
  - Doorverwijzing naar vrijwillige coaches (voor en na bedrijfsstart)
  - Rekrutering coaches\*
- Financiering
  - Professionele intake en screening
  - Begeleiden leningaanvraag
  - Monitoring na bedrijfsstart

\* Eventueel ook centraal

\*\* Microfinancieringsinitiatief

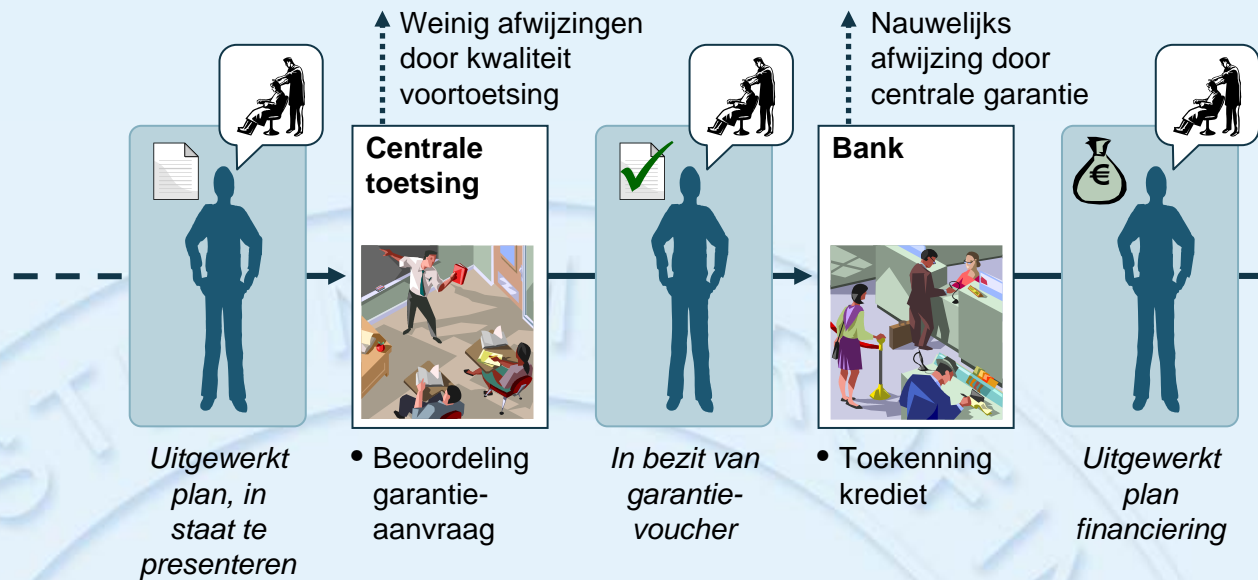
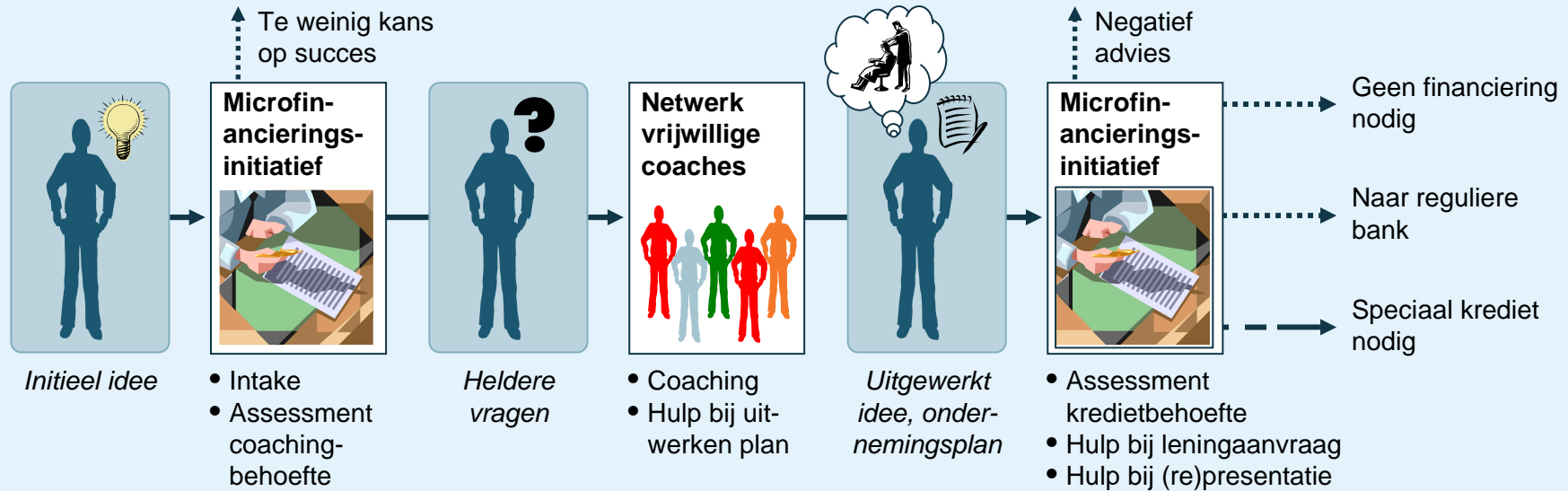


# De microfinancieringsinitiatieven helpen de startende ondernemer aan de juiste coaching en financiering



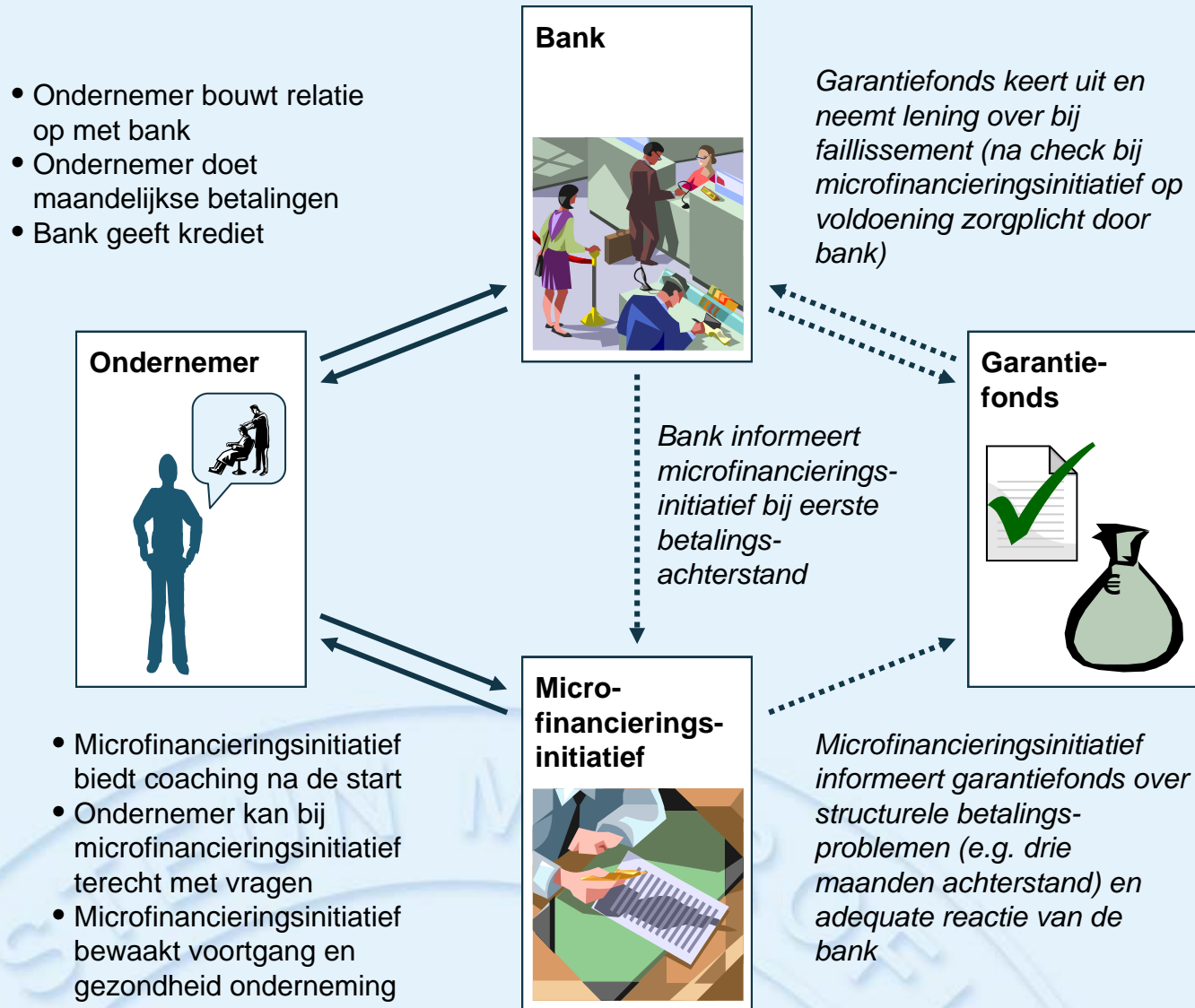
# De ondernemer wordt begeleid van initieel idee tot uitgewerkt plan, eventueel ondersteund door gegarandeerde financiering

— Doorstroom  
 ..... Uitstroom



# Na de start wordt de ondernemer verder begeleid door zowel zijn bank als door het microfinancieringsinitiatief

— Normale bedrijfsvoering  
..... Bij betalingsproblemen



\* Met garandeerde lening

# Distributie en communicatie verhogen de bekendheid met de mogelijkheden van financiering en coaching

## Aandachtsgebieden

---

### Eerste aanspreekpunten

- Ontwikkelen van een uitgebreid netwerk van potentiële aanspreekpunten
- Informeren en trainen van de eerste aanspreekpunten over alle opties, zodat ze de ondernemers de geschikte kanalen kunnen wijzen
- Stimuleren van nieuwe en bestaande organisaties in lokale gemeenschappen om als aanspreekpunt op te treden

### Scouts/ proactieve communicatie

- Organiseren van scouts uit lokale gemeenschappen die actief doelgroepen benaderen
- Stimuleren van aanbevelingen via bestaande ondernemers
- Verspreiden van succesverhalen via mond-tot-mondreclame
- Organiseren van seminars/workshops in lokale gemeenschappen en netwerken (moskeeën, vrouwengroepen, ...)

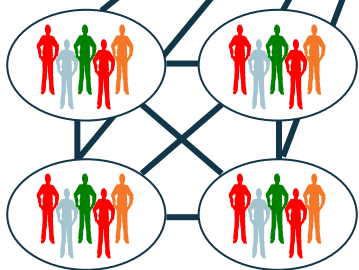
### Broadcast-communicatie

- Plaatsen van advertenties in kranten en op televisie (regionaal en nationaal) om bekendheid en momentum te genereren
- Verspreiden van folders via alle eerste aanspreekpunten (bank, CWI, UWV, KvK, et cetera) en overige geschikte kanalen

# Nationaal coachingnetwerk koppelt via lokale netwerken startende ondernemers aan lokale coaches met een vergelijkbare achtergrond

## Nationaal coachingnetwerk ondersteunt lokale netwerken

- Registreren van coaches en bijhouden database
- Training en certificering van coaches
- Matchen en doorverwijzen coaches tussen lokale netwerken
- In kaart brengen van gaten in dekking van landelijk netwerk
- Stimuleren van lokale netwerken waar ze nog niet bestaan



## Lokale coachingnetwerken verzorgen coachingrelatie

- Matching van coaches aan ondernemers
- Praktische ondersteuning aan coaches
- Onkostenvergoeding
- Rekruteren van coaches

## Coach



## Coach levert praktische kennis

- Omzetten van idee in ondernemingsplan
- Praktische tips
- Kennis over regelgeving, et cetera

- Training en workshops
- Zelf leren door anderen te helpen
- Toegang tot (landelijk) netwerk
- Erkenning

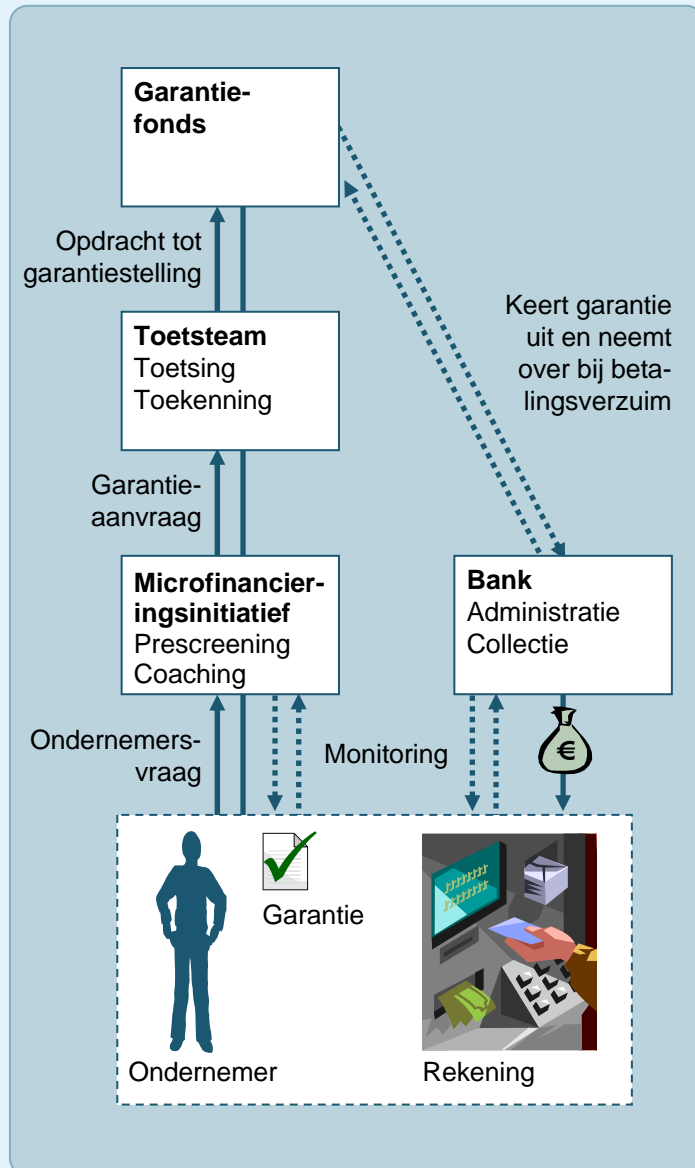
- Lokaal
- Vrijwilliger
- Praktische ervaring

## Ondernemer



# Ondernemers kunnen ondersteuning aanvragen bij het garantiefonds om financiering van een bank te kunnen krijgen

Verantwoordelijk



**Verantwoordelijkheden**

Stappen	Ondernemer	Microfinancieringsinitiatief	Coaching-netwerk	Bank	Projectorganisatie
Intake: assessment idee/ondernemer en behoefte aan coaching		■			
Vrijwillige coach: uitwerken ideeën			■		
Crosscheck ondernemersplan		■			
Assessment financieringsbehoefte + doorverwijzing		■			
Garantieaanvraag	■				
Toetsing/toekenning garantie					■
Leningaanvraag	■				
Toetsing/toekenning lening				■	
Monitoring maandelijkse betalingen				■	
Monitoring ontwikkeling onderneming		■			
Inning + administratie rekening				■	
Overname lening bij faillissement					■
Uitkering garantie					■

# Microfinanciering in Nederland moet effectief en efficiënt zijn en goed te implementeren

Het franchisesysteem heeft drie hoofdonderdelen

## Distributie en communicatie

- Bekendheid genereren, doelgroepen benaderen, uitbreiden van het coachingnetwerk, momentum geven aan het programma

## Coachingnetwerk

- Aspirant-ondernemers helpen plannen uit te werken, toegang geven tot benodigd krediet, coaches opleiden

## Financiering

- Microkredieten mogelijk maken voor geldverstrekkers\* door geaccrediteerde toetsing en een garantiefonds

Om huidige beperkingen te doorbreken, moet microfinanciering zich richten op

## Effectiviteit

- Klantgericht
- Alle doelgroepen bereiken
- Uniforme producten en processen

## Efficiëntie

- Goedkoop
- Duurzaam op lange termijn
- Eenvoudige processen en structuur
- Prikkel voor bedrijfsmatig werken

## Mogelijkheid tot implementeren

- Draagvlak
- Onafhankelijk
- Groeipotentie





## Samenvatting

## Potentie

- Er is ruimte voor verdere groei van ondernemerschap in Nederland. Microfinanciering is een belangrijk instrument om dit te realiseren

## Lessen

- De huidige activiteiten voor microfinanciering in Nederland zijn hoopgevend, maar nog beperkt. Voorbeelden uit de rest van Europa laten zien dat Nederland zich moet richten op distributie en communicatie, coaching, en financiering

## Oplossing

- De Raad adviseert om microfinanciering te implementeren via een franchisesysteem. Dit moet de kracht van centrale coördinatie, accreditatie en training combineren met de kennis van lokale ondernemers en professionele adviseurs

## Aanpak

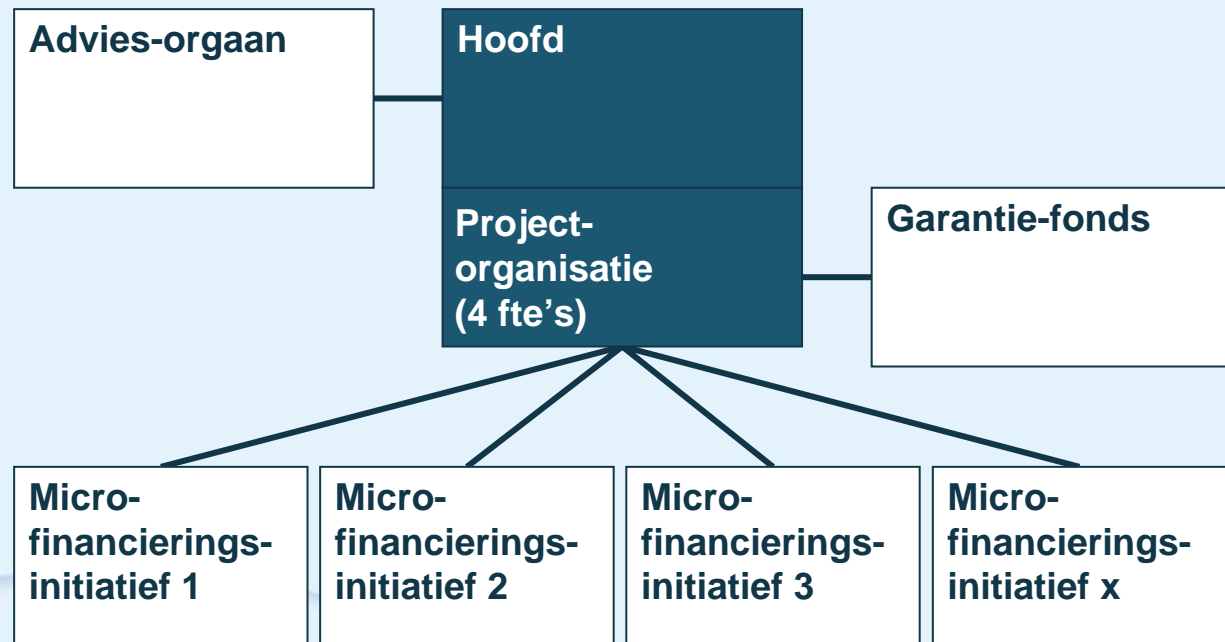
- **De implementatie van microfinanciering zou moeten plaatsvinden via een onafhankelijke projectorganisatie Microfinanciering Nederland. Deze organisatie moet zich richten op het stimuleren en ondersteunen van nieuwe en bestaande microfinancieringsinitiatieven**

# De Raad adviseert een projectorganisatie Microfinanciering Nederland op te zetten die de centrale coördinatie van lokale initiatieven verzorgt

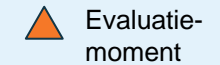
## Opzet

- Kleine organisatie (1 hoofd en 4 fte's)
- Bestuurd door sterke leider met ervaring in ondernemerschap
- Opgezet als samenwerking van zowel overheden als private partijen participeren
- Bijgestaan door een adviserend orgaan met vertegenwoordiging van onder andere overheid, banken, woningbouwcorporaties, en ondernemersnetwerken

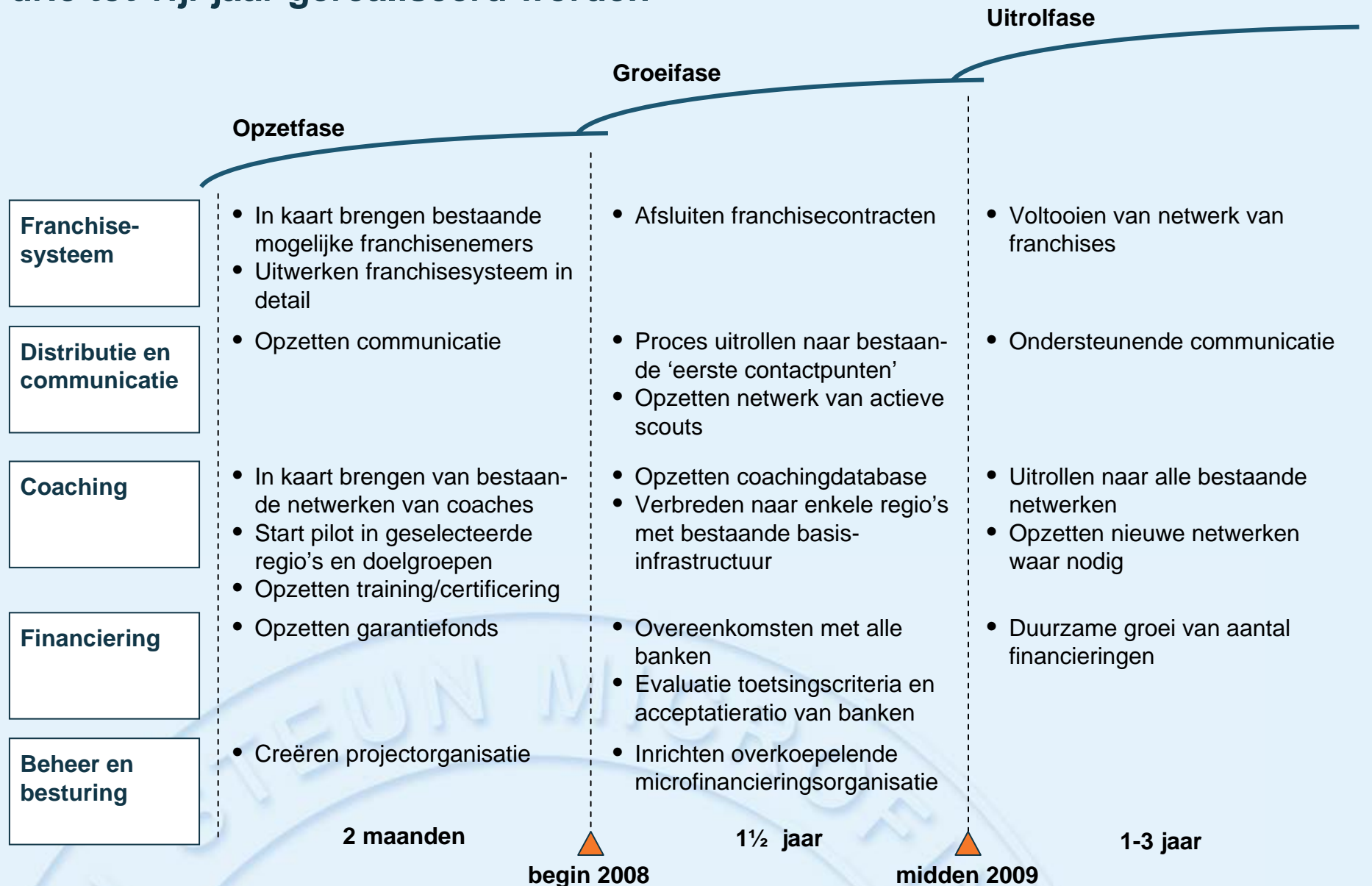
## Organisatie



# De voorgestelde aanpak voor Nederland kan in de komende drie tot vijf jaar gerealiseerd worden



Evaluatiemoment



## In de eerste fase ligt de focus op het opzetten van de projectorganisatie en het garantiefonds, en op een pilot in bestaande initiatieven

- Start met tien tot vijftien initiatieven die direct in het systeem passen, overige bestaande initiatieven volgen vanaf 2009
- Aannames
  - 50% van de gecoachte ondernemers start daadwerkelijk
  - 50% slagingskans voor gegarandeerde microkredieten
  - 1 vrijwillige coach kan 10 ondernemers bedienen
  - 80 microfinancieringsinitiatieven nodig voor landelijke dekking

### Ambitieniveau

	2008	2009	2010 e.v.
<b>Nieuwe ondernemers</b>			
• Daadwerkelijk gestart	1.000	4.000	10.000
• Gecoacht	2.000	8.000	20.000
<b>Garanties</b>			
• Afgegeven	200	750	2.000
• Getoetst	300	1.100	3.000
<b>Coaches</b>			
• Aantal vrijwillige coaches	200	800	2.000
<b>Microfinancierings- initiatieven</b>			
• Aantal	10-15	30-40	80-100

# De projectorganisatie kan worden opgezet met een budget van €5 miljoen voor 2008

€ miljoen

	<b>Kerntaken (1 ceo en 4 fte's)</b>	<b>2008</b>	<b>2010*</b>
<b>Distributie en communicatie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Publiciteitscampagne</li> <li>• Communicatie met eerste aanspreekpunten</li> <li>• Communicatie met focusgroepen</li> <li>• Identificatie witte vlekken</li> </ul>	2	2
<b>Coaching</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Matching database en portal</li> <li>• Ontwikkeling lesmodules voor coaches</li> <li>• Identificatie witte vlekken</li> </ul>	0,5	1
<b>Financiering</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Beoordelen garantieaanvragen</li> <li>• Afhandelen garanties bij betalingsverzuim</li> <li>• Garantie-uitkeringen**</li> </ul>	0,5	3,5
<b>Facilitering</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uitwerken blauwdruk</li> <li>• Hulp bij opstart nieuw microfinancieringsinitiatief</li> <li>• Beoordeling/monitoring microfinancieringsinitiatieven</li> <li>• Ontwikkeling IT-systeem voor van monitoring ondernemers</li> </ul>	1	4
<b>Organisatie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Management van merk en waarden</li> <li>• Contact met stakeholders</li> <li>• Organisatie seminars/bijeenkomsten</li> <li>• Overhead (administratie, huisvesting, ...)</li> </ul>	1	2,5
		<b>5</b>	<b>13</b>

\* Totale kosten bij succesvolle doorgroei naar 10.000 starters per jaar, van wie 2.000 een met garantie ondersteund krediet krijgen

\*\* € 200.000 bij 200 verstrekte garanties tot maximaal € 2 miljoen bij 2.000 verstrekte garanties (onder aanname van 10% betalingsverzuim)

Bron: McKinsey & Company

**Zie Notes Pages**

STEUN MICROFIN

**Zie Notes Pages**

STEUN MICROFIN

