



KREDIET
COÖPERATIE
Veluwe

Businessplan 2020-2021, Versie 3.0

Ermelo, 29 januari 2020

Businessplan 2020-2021. Versie 3.0

1. Inleiding

De opdracht van de Ledenraad aan het bestuur a.i. is geweest, onderbouwd te motiveren wat het bestaansrecht van KCV is. Of dit bestaan al dan niet afhankelijk is van vrijwilligers of betaalde medewerkers en op welke wijze de continuïteit kan worden geborgd. In dit Businessplan komt tot uiting wie de doelgroep is, wat het werkgebied is en wat de ambitie voor de komende jaren is ten aanzien van bovenstaande opdracht.

2. Rapport in opdracht van Economische Zaken en Klimaat: Vijf jaar Nederlandse Kredietunies

QuickScan naar het functioneren van Kredietunies, Maart 2019

Het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat heeft naar aanleiding van een motie in de Tweede Kamer aan KplusV gevraagd een QuickScan uit te voeren naar het functioneren en het perspectief van de financieringsvorm kredietunies en ook het functioneren van de twee brancheorganisaties.

De cijfers: (daar waar mogelijk zijn de cijfers van KCV eraanstaand vermeld).

Zeven kredietunies hebben deelgenomen aan deze QuickScan, waaronder KCV.

In de afgelopen jaren zijn er in totaal **47 pogingen** gedaan om een kredietunie op te richten waarvan **33 kredietunies daadwerkelijk zijn opgericht** tussen 2013 en 2018.

Hiervan zijn in 2019 nog **25 kredietunies actief** en staan open voor aanvragen, **8 kredietunies zijn weer gestopt**.

In totaal hebben de 25 actieve kredietunies circa **900 leden**. Gemiddeld zijn er 36 leden per kredietunie. De grootste kredietunie is COP Veluwe (KCV) met 120 leden. (Momenteel 133 leden). Kredietunie Brabant en Binnenvaart Kredietunie Nederland zijn daarnaast grote kredietunies qua ledenaantal met 80 leden. Er zijn ook tien kredietunies actief met minder dan 15 leden. In totaal hebben de kredietunies in de jaren vanaf 2013 bijna € 12,5 miljoen aan kapitaal verstrekt. In de afgelopen jaren heeft KCV 1,9 miljoen aan kapitaal verstrekt.

Het gat in de markt

In de meest recente financieringsmonitor, uitgevoerd door CBS, wordt gesteld dat 22,7% van alle bedrijven met 2-9 werknemers behoefte heeft aan externe financiering. Dat komt neer op ruim 43.500 bedrijven. Ruim 20.600 bedrijven doen daadwerkelijk een aanvraag voor financiering, 80% hiervan succesvol. CBS doet geen uitspraken over de omvang van de aangevraagde financiering. Uit een kapitaalmarktonderzoek dat KplusV in 2018 uitvoerde blijkt dat de financieringsvraag voor microbedrijven in Nederland jaarlijks € 7,5 miljard is.

In totaal is er circa € 12,5 miljoen aan kredieten verstrekt door kredietunies sinds 2013. Kredietunies hebben daarmee maar een heel klein aandeel in de totale financieringsmarkt. Ook zijn kredietunies qua omvang een stuk kleiner en groeien langzamer dan crowdfunding, Qredits en andere alternatieve financieringsvormen die zijn ontstaan als antwoord op de moeilijk toegankelijke financieringsmarkt voor het (kleine) mkb. Daarom kan worden gesteld dat kredietunies een zeer kleine impact hebben op het gat in de financieringsmarkt voor het kleine mkb.

Veranderde economische situatie

Kredietunies zijn gestart als reactie op het verkleinde financieringsaanbod voor het kleine mkb doordat banken minder kleine kredieten verstrekken. Sinds de start van de kredietunies is de economie weer sterk gegroeid. Banken zijn nog steeds gehouden aan strengere regels, hiermee is het voor banken onaantrekkelijk om deze kleine kredieten te behandelen. Zij nemen aanvragen kleiner dan € 250.000 daarom weinig in behandeling. In die zin is er bij banken weinig veranderd ten opzichte van 2013. De banken hebben mede om deze reden Qredits opgericht. Door de vele nieuwe financieringsvormen is er veel aanbod van kapitaal bijgekomen, ook voor het kleinere mkb, zoals crowdfunding, informal investors en Qredits. Noaberkrediet (kredietunie in de Achterhoek) heeft hieruit de conclusie getrokken dat haar diensten niet meer onderscheidend genoeg zijn ten opzichte van de alternatieven en heeft zichzelf opgeheven. Andere kredietunies geven juist aan dat er weinig is veranderd en de noodzaak voor kredietunies nog steeds hoog is.

Levensvatbaarheid en toekomstperspectief van de kredietunies volgens het rapport

- Op regionaal en brancheniveau heeft zich een beperkt aantal kredietunies ontwikkeld, die op kleine schaal kredieten verstrekken en op eigen kracht verder kunnen groeien, zo lang zij vrijwilligers kunnen vinden die zich in willen blijven zetten voor de kredietunie.
- De impact van kredietunies kan worden vergroot door nog meer de samenwerking aan te gaan met andere financiers.
- Het "unieke aanbod" van kredietunies wordt in de praktijk nog niet voldoende gevonden door mkb ondernemers. In de tussentijd groeien andere, (vergelijkbare) alternatieve financieringsvormen sneller, doordat zij de mkb'er beter weten te bereiken.
- Kredietunies groeien minder snel dan andere financieringsvormen. Elke kredietunie is een individuele netwerkorganisatie, maar dit netwerk zorgt niet automatisch voor een substantiële inbedding in het lokale netwerk.
- Kredietunies kunnen alleen succesvol worden in regio's of branches waar er een sterke verbondenheid is tussen ondernemers, daarom heeft een kredietunie die zelf in de lead is voor de start en uitvoering van de kredietunie een grotere kans van slagen dan wanneer de brancheorganisatie hierin de lead neemt.
- Op basis van in het verleden bereikte resultaten, is niet te verwachten dat kredietunies binnen afzienbare tijd op macroniveau de beschikbaarheid van en toegankelijkheid tot financiering voor het mkb zullen vergroten.

Resumerend is te stellen dat kredietunies op kleine schaal van waarde zijn, in enkele regio's en enkele branches. Op macroniveau spelen kredietunies slechts een marginale rol in het financieringslandschap, en wordt niet verwacht dat deze rol binnen afzienbare tijd veel groter zal worden.

3. Mission statement Kredietcoöperatie Veluwe

<p>Missie Waartoe; bestaansrecht</p>	<p>Een economisch welvarende Veluwe, waar ondernemers laagdrempelig toegang hebben tot elkaars kennis en ervaring en tot financieringsmiddelen.</p>
<p>Visie Wat willen wij zijn</p>	<p>Wij zijn een <i>not for profit</i> coöperatie van Veluwe ondernemers, die (groei-) initiatieven van haar leden ondersteunt met kennis, ervaring, coaching en toegang tot financiering. Daarmee beogen wij dus een maatschappelijk doel.</p>
<p>Kerncompetentie Waarin zijn we onderscheidend goed? Wat is onze kracht</p>	<p>Onze kracht zit in het hergebruik van onze eigen collectieve middelen (lokale bekendheid, kennis, ervaring, geld) ten behoeve van de leden en onze verankering in de regio Veluwe</p> <p>Wij onderscheiden ons door te werken vanuit het belang van de ondernemers/leden</p> <ul style="list-style-type: none"> - met een positieve grondhouding en een mindset van oplossingsgerichtheid naar ideeën kijken om zo samen de businesscase te versterken - door de financieringsvraag te begeleiden naar financiers en ook zelf hierin te participeren - ondernemers coachen collega-ondernemers en houden daarbij een vinger aan de pols
<p>Kernwaarden Hoe streven we onze overtuigingen & visie na</p>	<p>Menselijke maat betekent voor ons dat we handelen met compassie naar onze leden en stakeholders en dat we in ons denken <i>voorbij</i> de cijfers en logica kijken. Wij zijn vooral oplossingsgericht in het hele proces.</p> <p>Maatschappelijk verantwoord betekent voor ons dat wij onze activiteiten richten op lange termijn waarde creatie in de dimensies "People, Planet en Prosperity"</p> <p>Transparant betekent dat onze leden en toezichthouders onze activiteiten en afwegingen kunnen doorzien en de resultaten hiervan op ieder moment kunnen opvragen</p>

<p>Strategie Hoe gaan we onze visie uitvoeren/ bereiken</p>	<p>Inzetten van leden/ondernemers om collega leden te begeleiden van idee naar businessplan en van daaruit naar financiering.</p> <p>Wij coachen en monitoren de uitvoering van het plan.</p>
--	---

4. Doelgroep

Wij zijn voor ondernemers (starters en groeiers in het MKB) die kapitaal nodig hebben en niet of niet volledig bij de reguliere of andere kredietverstrekkers (banken, Qredits, crowdfunding) terecht kunnen. Wij denken mee, denken in oplossingen en niet in problemen.

5. Werkgebied

De KCV concentreert zich op de Veluwe zonder aanmeldingen of aanvragen uit de (rand)gebieden van de Veluwe (w.o. Zeewolde) uit te sluiten.

6. Verdienmodel

De KCV wil concurrerend zijn met de overige alternatieve financiers in de markt van risicovollere MKB-financieringen, zoals Qredits, Private Investors, Crowdfunding, Seed Funds etc. Op grond hiervan is in juli 2019 door het bestuur het Tarievenoverzicht 5.2 vastgesteld.

7. Rendementsdoelen

A. *Maatschappelijk rendement*: komt altijd vóór financieel rendement. Bij het aangaan van het lidmaatschap van de coöperatie moeten deelnemers daar steeds op gewezen worden.

B. *Financieel rendement*: het streven is dat de winst na belastingen voldoende moet zijn om de leden een dividend te kunnen uitkeren op het door hen ingelegde ledenkapitaal van maximaal 3 %.

8. Doel ledenwerving

De laatste jaren vlakt de aanwas van de leden wat af. Dit is niet vreemd omdat heel veel leden uit West Veluwe, m.n. de directe omgeving van Ermelo/Putten komen en de vijver daar wat leeg raakt. Een nieuw netwerk richting Noord Veluwe is zeer welkom. Daarnaast kan nog meer dan voorheen gefocust worden op jonge ondernemers: start-ups en scale-ups. In 2018 en 2019 ligt de leden aanwas zo rond de 5-10 nieuwe leden per jaar. Acties voor extra ledenaanwas zijn niet echt succesvol gebleken. Daarom is in dit plan uitgegaan van een organische groei van 20 nieuwe leden per jaar.

Aanwas leden (-kapitaal)

	A-leden	B-leden	B-leden kredietnemers	Totaal leden
2019	+3 ad 90/k -2 x € 10/k	+8 ad 20k -6 x € 1/k	+ 3 x € 1/k -1 x € 1/k	+ 5 ad €86/k
2020	+4 x € 10/k	+10 x € 1/k	+6 x € 1/k	+20 ad € 56/k
2021	+4 x € 10/k	+10 x € 1/k	+6 x € 1/k	+20 ad € 56/k

9. Doel kredietverlening

In 2019 is reeds € 490/k uitgeleend aan 5 kredietnemers. Op grond van aanwezige kredietaanvragen zou dit jaar wellicht nog 1 aanvraag gehonoreerd kunnen worden ter grootte van ± € 50/k

Voor de jaren 2020 en 2021 is als doel gesteld 6 kredieten per jaar van gemiddeld € 75/k ofwel € 450/k in elk jaar te verlenen.

10. Communicatieplan

De nieuwe huisstijl is geïmplementeerd, er is een nieuwe website, we hebben een LinkedInpagina maar het kan beter, veel beter. Een communicatieadviseur heeft zich bereid verklaard de komende tijd een mediaplan te schrijven met daarbij praktische en werkbare mediamomenten. In eerste instantie is dat gericht op het actiever omgaan met de media en vooral (jonge) ondernemers daarmee te 'bedienen'. Vervolgens zal deze doelgroep die ons nog niet (voldoende) kent, via de media benaderd worden. Papier is uit, meten van de digitale inspanningen een must. Deze doelgroep is enthousiast als direct helder is: "wat heb ik hieraan?" In 2019 streven we naar een actieve werkgroep Communicatie en PR.

11. Bestuurssamenstelling en vrijwilligers in commissies

Het bestuur en de Ledenraad zullen op korte termijn op zoek gaan naar opvolgers voor het zittende ad interim-bestuur. Te denken valt aan een kernbestuur met vrijwilligers die over voldoende kennis en tijd beschikken om die rol te vervullen. Het kernbestuur kan bestaan uit een voorzitter, een penningmeester, een secretaris en een bestuurder Bedrijven/Beheer leningen. Die laatste bestuurder zal de spil zijn in het hele traject van onze kredietnemers: van aanvraag tot aflossing van het krediet. Daarnaast zal er gezocht moeten worden naar vrijwilligers die deeltaken op zich nemen zoals ondersteuning van de bestuurders in het algemeen maar ook het beheer van de website, e-marketing, social media, etc....Om te zorgen voor naamsbekendheid en acceptatie bij vooral jonge ondernemers in de regio is het oprichten van een Jongeren Adviesraad (The Next Generation) een overweging. Zoeken naar deze ondernemers is pas succesvol als we een duidelijke plaats hebben geclaimd in de media.

12. Financiële raming

Op basis van de begroting en resultaten van 2019 en bovengenoemde uitgangspunten is een financiële raming gemaakt voor 2020 en 2021.

13. Conclusie

Op basis van de gehanteerde uitgangspunten kan worden gesteld:

- a. Dat de maatschappelijke relevantie en ons bestaansrecht is aangetoond. Kredietunies en dus ook Kredietcoöperaties hebben zich bewezen. KCV heeft in het landelijk speelveld een belangrijke rol. Met voldoende vrijwilligers, zowel in het bestuur als in de commissies is er een toekomst en kunnen wij deze maatschappelijke rol blijven vervullen. Op korte termijn is met name de zoektocht naar een boegbeeld die het belang van onze organisatie in de regio uitdraagt van groot belang. Daarnaast zal aan leden gevraagd worden meer dan voorheen de ambassadeursrol op zich te nemen.
- b. Dat een passend communicatieplan een belangrijk aandachtspunt is waar op zo kort mogelijke termijn invulling aan moet worden gegeven.
- c. Dat er voldoende winst gegenereerd wordt om naar alle waarschijnlijkheid in 2019 3 % en in 2020 en 2021 mogelijk ook 3% dividend aan de leden te kunnen uitkeren. Er blijft mogelijk ook nog een paar duizend euro over ter toevoeging aan de Algemene Reserve als buffer. Dit kan gebruikt worden om de zgn. 'stropenpot' te vullen of om de continuïteit van de dividenduitkering meer zeker te stellen.
- d. Dat in 2020 en 2021 vooralsnog niet wordt uitgegaan van het uitgeven van een spaardeposito.