

**provincie
groningen**

Microkrediet voor ondernemende studenten

*Onderzoek ter afronding van de studie
Business Administration aan de Universiteit Twente*



Auteur V.S. Stulen

Studentnummer 0131059

Opleiding	Business Administration, Universiteit Twente
Track	Management of service organizations
Opdrachtgever	Provincie Groningen
1e begeleider	Dr. A.J. Groen
2e begeleider	Prof. dr. C.P.M. Wilderom
Bedrijfsbegeleider	Drs. G. Meijerink

Datum: 29 juni 2007

COLOFON

Titel:	Microkrediet voor ondernemende studenten
Naam student:	Vincent Stulen
Student nummer:	0131059
Opleiding:	Business Administration,
Track:	Management of service organizations
Faculteit:	Bedrijf, Bestuur & Technologie
Universiteit:	Universiteit Twente Postbus 217, 7500 AE Enschede, Nederland www.utwente.nl
Organisatie:	Provincie Groningen Sint Jansstraat 4, 9700 AP Groningen, Nederland www.provinciegroningen.nl
1e begeleider UT:	Dr. A.J. Groen Tel: 053 – 489 2885 E-mail: a.j.groen@utwente.nl
2 ^e begeleider UT:	Prof. dr. C.P.M. Wilderom Tel: 053 – 489 4159 E-mail: c.p.m.wilderom@utwente.nl
Begeleider provincie:	Drs. G. Meijerink Tel: 050 – 316 4644 E-mail: g.meijerink@provinciegroningen.nl
Plaats:	Groningen
Datum:	29 juni 2007

Samenvatting

Deze scriptie beoogd inzicht te verschaffen in de wijze waarop een microkredietprogramma, bedoeld voor ondernemende Mbo studenten, in de provincie Groningen het beste kan worden opgezet. De aanleiding voor dit onderzoek is de wens van de provincie Groningen om drempels weg te nemen bij potentiële ondernemers binnen het Mbo-onderwijs. De doelstelling is om ondernemerschap te stimuleren ter bevordering van een dynamische economie.

Het onderzoek dat aan deze scriptie ten grondslag ligt is opgezet volgens een 'action research' onderzoeksstrategie. In deze strategie verzameld de onderzoeker de gewenste informatie door middel van actieve deelname in het ontwikkelingsproces. Daarbij neemt de onderzoeker af en toe afstand van het proces om een overzicht te kunnen behouden en daarnaast de vergelijking te trekken met soortgelijke systemen en processen.

Deze scriptie begint met het verschaffen van inzicht in de problemen waar studenten tegenaan kunnen lopen bij het opstarten van een eigen onderneming. Hierbij wordt gebruik gemaakt van het 4S-model. Dit model stelt dat ondernemers moeten beschikken over voldoende 'kapitaal' in een viertal dimensies (Scope, Scale, Skill & Value en Social network), om succesvol te kunnen zijn in een bepaalde fase van het ondernemerschapproces. De belangrijkste conclusie die hier gesteld is, is dat ondernemerschapbevordering gericht moet zijn op alle vier de dimensies. Een microkredietprogramma zou zich dus niet enkel moeten richten op het financiële aspect (de 'economische dimensie'), maar ook op niet-financiële ondersteuning (de 'strategische dimensie', de 'organisatie dimensie' en de 'netwerk dimensie'). Door een drietal praktijkonderzoeken te vergelijken is inzicht gegeven in de problemen die startende (micro-) ondernemers ervaren. In deze praktijkonderzoeken konden starters zelf aangeven welke knelpunten zij ervaren hebben tijdens of vlak na het opstarten van een eigen onderneming. Één van de knelpunten waar startende ondernemers tegenaan lopen is een gebrek aan financiële middelen. Echter ook in de andere drie dimensies worden knelpunten ervaren.

Aangezien dit onderzoek bedoeld is om een ondernemerschap onder studenten te ondersteunen is onderzocht of een gebrek aan ervaring voor een startende ondernemer voor problemen kan zorgen. Voornamelijk ervaring binnen dezelfde branche als waar de onderneming in wordt opgezet blijkt een positief effect te hebben op de overlevingskans van een startende ondernemer. Een gebrek aan ervaring in loondienst hoeft geen probleem te zijn voor een startende ondernemer, mits de ondernemer op andere wijzen dit gebrek kan compenseren. Een ondernemende houding van de ondernemer vergroot bijvoorbeeld de overlevingskans van een startende onderneming aanzienlijk. Onderwijsinstellingen kunnen een ondernemende houding bij potentiële ondernemers al in een zeer vroeg stadium stimuleren. Een koppeling tussen het bedrijfsleven en de onderwijsinstellingen blijkt een kritische succesfactor te zijn in de bevordering van ondernemerschap.

In het hierop volgende deel van de scriptie wordt onderzocht in hoeverre de financiering voor startende micro-ondernemers een probleem is. Het hoofdstuk begint met een uiteenzetting van de mogelijkheden die een startende micro-ondernemer heeft om financiële middelen aan te trekken. Uit praktijkonderzoek blijkt dat een groot gedeelte van de startende ondernemers uit eigen middelen financiert. Slechts 20% van de starters maakt gebruik van een zakelijk banklening. Dit lage percentage valt mede te verklaren doordat er op de Nederlandse markt een zeer divers aanbod is aan kredietfaciliteiten. Daar komt bij dat het aanbod dat de producten die bancaire instellingen aan kunnen bieden niet aansluiten bij de specifieke wensen van een startende micro-ondernemer. Verwacht mag worden dat wanneer het aanbod van deze instellingen beter aansluit op de wensen van de micro-ondernemer er een grotere vraag gegeneerd wordt. Een ander probleem is de toegang tot de kredietfaciliteiten. Bancaire instellingen maken steeds vaker gebruik van gestandaardiseerde systemen waarin punten worden toegekend aan een ondernemer. Bij een voldoende aantal punten komt een ondernemer in aanmerking voor een krediet. In deze systemen zijn een beperkt aantal criteria opgenomen zoals; leeftijd, huidige baan, inkomen en opleiding. Deze systemen zijn er op gericht om een kredietaanvraag minder arbeidsintensief te maken. In het bijzonder voor startende student ondernemers blijken deze systemen voor extra problemen te zorgen. Uit een praktijkonderzoek bij de Rabobank Groningen is gebleken dat zij een tweetal producten beschikbaar heeft voor zakelijke cliënten. Dit productaanbod sluit echter niet aan op de behoeftes van een deel van de (startende) micro-ondernemers. Het gaat hier voornamelijk om de kredieten tussen de €1.000,- en €10.000,-.

Het 'instrument' microkrediet zou eventueel ingezet kunnen worden om tegemoet te komen aan de financiële behoeftes van startende micro-ondernemers. Aan de hand van 'good practices' is onderzocht aan welke eisen een dergelijk microkredietprogramma moet voldoen. Het concept microkrediet komt veel voor in ontwikkelingslanden en heeft daar zijn effectiviteit hier reeds bewezen. Om meer inzicht te krijgen in de succesfactoren van een microkredietprogramma is onderzoek gedaan naar microkredietprogramma's in ontwikkelingslanden. Doordat de context waarbinnen deze microkredietprogramma's zijn opgezet significant verschilt van de context waarbinnen dit onderzoek plaatsvindt is er tevens onderzoek verricht naar initiatieven op het gebied van microfinanciering in West-Europa. De invulling van een microkredietprogramma blijkt sterk afhankelijk te zijn van de doelstellingen en de beoogde doelgroep. Een microkredietprogramma dat bedoeld is ter bevordering van een dynamische economie heeft een drietal specifieke doelstellingen: Een oplossing bieden voor een probleem van banktoegang (1), de uitbouw van de economische activiteit stap voor stap begeleiden om het risico van de ondernemer en de financiële operator tot een minimum te beperken (2) en een 'nabijheid' of strikt toezicht organiseren, door de kredietinstelling of sociale omgeving (3). We spreken dan ook niet meer over microkrediet maar over microfinanciering. Microfinanciering wordt gezien als de generieke term voor alle financiële en instrumenten en de daarbij behorende niet-financiële begeleidingsmiddelen, die tot doel hebben de financiering van heel kleine activiteiten te vergemakkelijken. Aan de hand van 'good practices' in zowel ontwikkelingslanden als West-Europese landen en te verwachten knelpunten voor startende ondernemers is in paragraaf 6.4 een samenvatting opgesteld met eisen waaraan een microkredietprogramma gericht op de bevordering van ondernemerschap zou moeten voldoen. Aan de hand van deze samenvatting is een checklist opgesteld met 25 aspecten die opgenomen moeten worden in een microkredietprogramma. Om inzicht te krijgen in hoeverre een microkredietprogramma waarin alle 25 aspecten zijn opgenomen effectief zal zijn is onderzocht op welke wijze de aspecten bijdragen aan de opbouw van 'kapitaal' in de vier dimensies uit het 4S-model. Geconcludeerd wordt dat de ondernemer voldoende ondersteuning krijgt om binnen alle vier de dimensies het benodigde 'kapitaal' te vergaren. Deze checklist is bedoeld als handvat voor het opzetten van een effectief microkredietprogramma dat als doelstelling heeft de bevordering van ondernemerschap. De exacte invulling van de 25 aspecten is echter afhankelijk van de lokale context waarbinnen het microkredietprogramma wordt opgezet.

Aan de hand van het opgestelde kader is een microkredietprogramma opgezet voor Mbo-studenten in de provincie Groningen. Binnen dit microkredietprogramma spelen vier partijen een centrale rol. De provincie Groningen is de initiatiefnemer, aanjager en schakelaar in het netwerk van stakeholders. Tevens zal de provincie een borgstelling afgeven aan de financieringsinstelling in het samenwerkingsverband. De Rabobank Groningen gaat de kredieten verstrekken. Daarnaast spelen de ROC's het Alfa-college en het Noorderpoortcollege een belangrijke rol in het microkredietprogramma. Deze onderwijsinstellingen zorgen ervoor dat potentiële ondernemers bereikt worden en verzorgen de niet-financiële begeleiding van de studentondernemers. Een aantal aspecten uit de checklist uit paragraaf 6.4 worden verder toegelicht voor de stakeholders. Enkele voor en nadelen van bepaalde keuzes worden uitgewerkt waarop een advies volgt. Het is van belang dat stakeholders de gevolgen inzien van bepaalde keuzes die gemaakt worden bijvoorbeeld met betrekking tot de selectieprocedure. Een ander aspect dat zeer belangrijk is, is de communicatie tussen stakeholders en naar de doelgroep. Aan de hand van de innovatietheorie van Rogers (1995) wordt een aantal adviezen gegeven met betrekking tot de communicatie. In paragraaf 7.3 is een procesbeschrijving opgenomen van de implementatie tot en met juni 2007. De beoordeling van een microkredietaanvraag zal vooral gericht zijn op de student zelf. Hierbij is het belangrijk dat er vertrouwen is dat de student een goede ondernemer kan worden. Zowel de onderwijsinstellingen als de Rabobank spelen een rol in het beoordelingsproces. De student zal een competentietest afleggen en een soort businessplan opstellen waarbij ze begeleid worden door een coach die door de onderwijsinstelling wordt geregeld. Deze coach zal een (oud-)ondernemer zijn die indien mogelijk uit dezelfde branche afkomstig is als waarin de student een eigen onderneming op wil zetten. Wanneer de coach en de onderwijsinstelling vertrouwen hebben in de student, zal dit een belangrijke rol spelen in de uiteindelijke kredietbeoordeling die door de Rabobank gegeven zal worden. Aan het einde van dit deel van de scriptie wordt uitgelegd waarom het in de toekomst moeilijk zal zijn om vast te stellen of een succesvolle deelnemer aan het microkredietprogramma zijn succes te danken heeft aan de deelname aan het programma of dat andere factoren een rol hebben gespeeld. Om hier toch inzicht in te krijgen wordt aangeraden een experiment op te (laten) zetten.

In het laatste hoofdstuk van deze scriptie worden conclusies en aanbevelingen gegeven. Het microkredietprogramma dat is opgesteld in de provincie Groningen wordt teruggekoppeld naar het theoretische kader uit paragraaf 6.4. Op basis van deze terugkoppeling wordt geconcludeerd dat alle aspecten voor een effectief microkredietprogramma zijn opgenomen. De mate waarin het programma in de praktijk werkelijk effectief zal zijn zal grotendeels afhankelijk zijn van de mate waarin de stakeholders zullen blijven zoeken naar verbeteringen en de mate waarin zij het aanbod van ondersteuning afstemmen op de behoefte van de (individuele) studentondernemers. Een periodieke evaluatie van het microkredietprogramma is een vereiste om de effectiviteit te waarborgen. Tot slot wordt er per stakeholder een aantal aanbevelingen gedaan op basis van verkregen inzichten tijdens de onderzoeksperiode.

Voorwoord

Voor u ligt mijn scriptie waarin ik verslag doe van een onderzoek naar de mogelijkheden om het concept microkrediet in het onderwijsveld in te zetten ter bevordering van ondernemerschap in de provincie Groningen. Dit onderzoek heb ik van februari t/m juni 2007 uitgevoerd in opdracht van de provincie Groningen ter afronding van mijn studie Business Administration aan de Universiteit Twente te Enschede.

Microkredieten voor studenten om ondernemerschap te bevorderen, heb je daar ideeën over? Met deze vraag ben ik op een decemberavond in 2006 naar bed gegaan. De volgende ochtend stond ik op met veel ideeën en ben ik naar meer informatie gaan zoeken op internet. Hier werd mijn interesse al snel gewekt. Microkrediet blijkt een populair 'instrument' te zijn dat zijn effectiviteit in vele zettingen reeds heeft bewezen. Dit zal veel mensen niet ontgaan zijn aangezien het microkrediet in de media ook de nodige aandacht heeft gehad. Zo werd 2005 door de Verenigde Naties uitgeroepen tot het Internationale Jaar van het Microkrediet, in 2006 werd de Nobelprijs voor de Vrede uitgereikt aan de grondlegger van het microkrediet (de Bangladeshi Muhammed Yunus) en in 2007 werd de Raad voor Microfinanciering in Nederland geïnstalleerd waarin onder andere Prinses Maxima als lid is toegetreden.

Veel microkrediet-initiatieven richten zich op mensen in ontwikkelingslanden die met enkele tientjes aan krediet de mogelijkheid krijgen iets op te zetten waardoor zij zichzelf in levensonderhoud kunnen voorzien. Een aantal families investeren gezamenlijk bijvoorbeeld in een koe, die kan grazen in de weilanden rondom hun huizen. De koe zal elk jaar door één van de families worden verzorgd. Gemiddeld zorgt een koe jaarlijks voor een kalf en met dat kalf kan dan weer het krediet worden afbetaald. Maar wat kan dit 'instrument' betekenen voor studenten in Groningen?

Na veel zeer enthousiaste mensen gesproken te hebben in de aanloopfase naar mijn afstudeerperiode werd het mij duidelijk dat het concept microkrediet in Nederland ook veel potentie biedt. Echter de invulling van een microkredietprogramma in Nederland zal veel afwijken van een programma dat is opgezet in ontwikkelingslanden. Hoe zo'n programma ingevuld moet worden is dan ook de vraag waar ik mij de afgelopen maanden mee bezig heb gehouden. Bijna een half jaar na het starten van mijn afstuderen ben ik nog altijd zeer blij met mijn keuze voor deze opdracht. Mede dankzij een spoedcursus Gronings van mijn kamergenoot heb ik een netwerk met daarin veel boeiende mensen op weten te bouwen. Vooral het enthousiasme van de vele mensen die zich inzetten om ondernemerschap te bevorderen is iets wat mij nog vaak met plezier zal doen terugdenken aan mijn afstudeerperiode in Groningen.

Bij deze wil ik graag de volgende mensen bedanken voor de prettige en leerzame samenwerking; Adri Mertens en Ineke Delies van het Alfa-college, Lily Stap van het Noorderpoortcollege, Arnold de Jong en Jarno Jonkers van de Rabobank Groningen. Tevens wil ik graag mijn begeleiders van de Universiteit Twente, Aard Groen en Celeste Wilderom bedanken voor alle kritische maar vooral ook praktische adviezen die zij mij hebben gegeven. Een speciaal woord van dank wil ik richten aan Geert Meijerink, mijn begeleider bij de provincie Groningen. Het vertrouwen wat mij is gegeven en de vrijheid om te handelen naar eigen inzicht heeft het voor mij tot een zeer leuke en leerzame afstudeerperiode gemaakt. Als laatste wil ik mijn moeder, mijn vriendin en Gerda bedanken voor het doorlezen en tekstueel verbeteren van deze scriptie.

Tot slot wil ik u graag veel leesplezier toewensen.

Vincent Stulen

Groningen, juni 2007

Inhoudsopgave

COLOFON	1
SAMENVATTING	2
VOORWOORD	5
INHOUDSOPGAVE	6
1 INLEIDING	8
1.1 BEVORDEREN ONDERNEMERSCHAP.....	8
1.2 STRUCTUUR VAN DE SCRIPTIE.....	9
2 DOELSTELLING, VRAAGSTELLING EN ONDERZOEKSVRAGEN	10
2.2 DOELSTELLING.....	10
2.3 ONDERZOEKSVRAGEN.....	10
2.4 UITWERKING PROBLEEMSTELLING.....	11
2.4.1 Beschrijving van de organisatie.....	11
2.4.2 Terrein waarop het onderzoek zich afspeelt.....	11
2.4.3 Derde partijen.....	12
2.4.4 Afbakening onderzoeksgebied.....	13
2.4.5 Conceptualisatie van gebruikte definities.....	14
3 METHODOLOGIE	16
3.1 ONTWERP.....	16
3.2 SELECTIE VAN ACTOREN.....	16
3.3 PROCEDURES VOOR DATA VERZAMELING.....	17
3.3.1 Interview.....	17
3.3.2 Literatuurstudie.....	18
3.4 HOE WORDEN DE DEELVRAGEN BEANTWOORD?.....	19
3.4.1 Wat zijn knelpunten voor startende (micro-) ondernemers, kan hier wat aan worden gedaan en in hoeverre is het gewenst dat hier wat aan wordt gedaan?.....	19
3.4.2 In hoeverre is financiering voor startende micro-ondernemers een probleem?.....	19
3.4.3 In hoeverre kan het instrument microkrediet een uitkomst bieden voor de financieringsbehoefte van startende micro-ondernemers?.....	19
3.4.4 Op welke wijze kan een nuttige toepassing worden geïmplementeerd binnen het Alfa-college en Noorderpoort college in de provincie Groningen?.....	19
4 PROBLEMEN VOOR STARTENDE ONDERNEMERS	20
4.1 WELKE PROBLEMEN HEBBEN STARTENDE (MICRO-) ONDERNEMERS?.....	20
4.1.1 Inleiding.....	20
4.1.2 Theorie.....	20
4.1.3 Praktijkonderzoek.....	25
4.1.4 Koppeling theorie en praktijk.....	26
4.1.5 Conclusie.....	27
4.2 GEBREK AAN ERVARING VOOR EEN STARTER.....	28
4.2.1 Opgedane ervaring.....	28
4.2.2 Koppeling met bedrijfsleven.....	29
4.2.3 Competentiegericht onderwijs.....	29
4.2.4 Ondernemen in teams.....	29
4.2.5 Conclusie.....	29
5. FINANCIERINGSPROBLEMEN BIJ STARTENDE MICRO-ONDERNEMERS	30
5.1 HOE KOMEN STARTENDE MICRO-ONDERNEMERS AAN KREDIET?.....	30
5.2. DE AANBODKANT.....	31
5.2.1 Bancaire instellingen in Nederland.....	31
5.2.2 Mogelijkheden voor startende micro-ondernemers bij Rabobank Groningen.....	32
5.2.3 Regelingen buiten het bancaire circuit voor startende micro-ondernemers.....	34
5.2.4 Conclusie.....	34
5.3 DE VRAAGKANT.....	35
5.4. CONCLUSIE.....	37

6. MICROKREDIET VOOR STARTENDE MICRO-ONDERNEMERS	39
6.1 WAT WORDT VERSTAAN ONDER MICROKREDIET?	39
6.1.1 <i>Inleiding</i>	39
6.1.2 <i>Ontstaan microkrediet</i>	40
6.1.3 <i>Definitie vorming</i>	40
6.2 WAT VALT TE LEREN VAN VERGELIJKBARE INITIATIEVEN IN HET BUITENLAND?	42
6.2.1 <i>Microfinanciering in ontwikkelingslanden</i>	42
6.3 WAT IS DE ROL VAN AANVULLENDE BEDRIJFSONDERSTEUNING BIJ HET VERSTREKKEN VAN MICROKREDIET?	49
6.4 SAMENVATTING: AAN WELKE EISEN MOET EEN MICROKREDIET PROGRAMMA BEDOELD VOOR STARTENDE STUDENTONDERNEMERS VOLDOEN?	50
6.4.1 <i>Inleiding</i>	50
6.4.2 <i>Samenvatting van de eisen gesteld in hoofdstuk 4 t/m 6</i>	50
6.4.3 <i>Checklist voor inzicht in de effectiviteit van een microkredietprogramma</i>	51
6.4.4 <i>Koppeling tussen de gestelde eisen en de vier dimensies uit het 4S-model</i>	52
6.4.5 <i>Conclusie</i>	54
7 MICROKREDIET VOOR ONDERNEMENDE MBO STUDENTEN IN GRONINGEN	55
7.1 OP WELKE WIJZE KAN DE DOELGROEP HET BESTE WORDEN BEREIKT?	55
7.1.1 <i>Theorie innovatie</i>	55
7.1.2 <i>Communicatie binnen het Alfa-college en Noorderpoortcollege</i>	58
7.2 WELKE KEUZES MOETEN DE STAKEHOLDERS MAKEN EN WAT ZIJN DE GEVOLGEN?	60
7.2.1 <i>Verplichtingen voor en na aangaan krediet</i>	60
7.2.2 <i>Evaluatie en monitoren</i>	63
7.3 PROCESBESCHRIJVING VAN DE IMPLEMENTATIE MICROKREDIET IN LOKALE CONTEXT	64
7.3.1 <i>Korte beschrijving van lopende ondersteuningstrajecten binnen het Alfa-college en Noorderpoortcollege ter bevordering van ondernemerschap</i>	64
7.3.2 <i>Beschrijving van genomen beslissingen</i>	65
7.3.3 <i>Conclusie</i>	69
8. CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN	70
8.1 INLEIDING	70
8.1 IN HOEVERRE VOLDOET HET OPGESTELDE PROGRAMMA AAN DE GESTELDE EISEN?	70
8.2 RANDVOORWAARDEN VOOR EEN VERGELIJKBAAR MICROKREDIETPROGRAMMA	73
8.3 AANBEVELINGEN VOOR DE PROVINCIE GRONINGEN	74
8.4 AANBEVELINGEN VOOR OVERIGE STAKEHOLDERS	76
8.4.1 <i>Aanbevelingen voor de onderwijsinstellingen</i>	76
8.4.2 <i>Aanbevelingen voor de financieringsinstelling</i>	78
BRONVERMELDING	79
BIJLAGEN	82
BIJLAGE 1: ONDERNEMERSCHAPINITIATIEVEN OP ONDERWIJSINSTELLINGEN	82
1.1 <i>Noorderpoortcollege</i>	82
1.2 <i>Alfa College</i>	83
BIJLAGE 2: CONTACTPERSONEN	84
BIJLAGE 3: BRIEVEN AAN DE LEDEN VAN DE PROVINCIALE STATEN	85
3.1 <i>Voorbeslag Voorjaarsnota 2007 t.b.v. project Bevorderen Ondernemerschap</i>	85
3.2 <i>Aanvullende informatie m.b.t. Microkrediet / Ondernemerschap</i>	87
BIJLAGE 4: INTENTIEVERKLARING MICROKREDIET 23-02-2007	89
BIJLAGE 5: EVALUATIEFORMULIER MICROKREDIETPROGRAMMA MBO	93
BIJLAGE 6: PERSBERICHTEN	95
BIJLAGE 7: PROGRAMMA ONDERNEMERS ACADEMIE NOORDERPOORT	98
BIJLAGE 8: NADERE INFORMATIE OVER KANSRIJK EIGEN BAAS	100

1 Inleiding

1.1 Bevorderen ondernemerschap

'Ondernemerschap is een belangrijke voedingsbodem voor meer innovatie en groei van onze economie. Het wordt ook wel de 'zuurstof' van Nederland genoemd'. Deze beschrijving van ondernemerschap is te vinden in een onderzoek dat is uitgevoerd in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken van september 2006.¹ Ondernemerschap is 'populair', dat is op vele manieren te merken. Werd aan het begin van dit millennium het ondernemerschap nog niet gezien als een serieus alternatief voor een baan in loondienst, nu wordt het starten van een eigen bedrijf juist gestimuleerd door de overheid.² Steeds meer mensen zien ondernemerschap als een goed alternatief voor loondienst.³ Toch blijkt er nog veel werk aan de winkel te zijn. Zo kijkt anno 2007 slechts 33 procent van de Nederlanders positief aan tegen het ondernemerschap. Afgezet tegen het percentage Amerikanen dat welwillend staat tegenover ondernemerschap (61 procent) is dit een zeer lage score. De weinig positieve houding van Nederlanders ten aanzien van ondernemerschap weerspiegelt zich in het relatief geringe aantal jonge ondernemers: 5 procent.⁴ Deze achterstand op het gebied van ondernemerschap is in het noorden van Nederland nog groter dan in de rest van Nederland. Uit onderzoek van EIM (2006) blijkt dat Friesland de kern vormt van de zwakke provincies, echter ook de andere noordelijke provincies sluiten daarbij aan. Om deze reden wil de provincie Groningen aandacht besteden aan het opstuwten van ondernemerschap.

De provincie Groningen legt bij het opstuwten van ondernemerschap de nadruk op een viertal plateaus, namelijk de potentiële ondernemers, startende ondernemers, doorstartende ondernemers en de gevestigde ondernemers.⁴ Binnen ieder plateau worden maatregelen genomen die het voor ondernemers makkelijker en aantrekkelijker moeten maken om te (gaan) ondernemen. De provincie Groningen wil extra aandacht besteden aan jonge potentiële ondernemers. Onderzoek wijst namelijk uit dat het gros van de studenten zich nog niet bewust is van ondernemerschap als een alternatief voor een baan in loondienst.³ Het uitgangspunt binnen de aanpak is dat studenten (potentiële ondernemers) bewust worden van de mogelijkheden en dat eventuele drempels worden weggenomen waardoor zelfstandig ondernemerschap een keuze wordt.

Volgens een onderzoek van FACET (2006) is één van de drempels die potentiële (en startende) ondernemers ervaren het aantrekken van een bedrijfsfinanciering. Deze (potentiële) ondernemers zijn voor de financiering grotendeels afhankelijk van banken. Door de toenemende kostenbesparingen en de standaardisatie bij banken, is de relatief arbeidsintensieve kredietverlening van microkredieten, die bij banken buiten het standaardproces vallen, niet of nauwelijks meer rendabel en interessant. Vooral jonge en kleine ondernemingen ondervinden veel problemen op het moment dat ze (voor het eerst) een kleine bankfinanciering willen aantrekken. In de statencommissie economie en mobiliteit is bij het opstellen van de begroting voor 2007 het idee naar boven gekomen om studenten financieel te ondersteunen door 'microkredieten' beschikbaar te stellen. Op 23 februari 2007 is hiervoor een intentieverklaring getekend waarin de provincie Groningen, de Rabobank Groningen, het Alfa-college(Mbo) en het Noorderpoortcollege(Mbo) aangeven mee te willen werken aan een microkredietprogramma voor ondernemende studenten⁵. Op welke wijze deze samenwerking plaats moet vinden is op dat moment echter nog niet bekend.

In deze scriptie worden de resultaten gerapporteerd van een afstudeeronderzoek dat van februari t/m juni 2007 is gehouden naar de mogelijkheden van het concept 'microkrediet' om ondernemerschap op onderwijsinstellingen in de provincie Groningen te bevorderen.

¹ Onderwijs en Ondernemerschap, Ministerie van Economische Zaken, Den Haag, 10 september 2006

² Zie regeerakkoord 2007: <http://www.overheidsmanagement.nl/regeerakkoord> (juni, 2007)

³ Dom, F., Harkema, S., Jousma, H. (2007), *Ondernemendheid en Ondernemerschap in het Hoger Onderwijs: voor iedereen die het verschil wil maken*. in opdracht van SenterNovem

⁴ Informatie afkomstig uit: Startnotitie - Het opstuwten van ondernemerschap in de provincie Groningen, 2007. Dit document is opgesteld door de Provincie Groningen om stakeholders van de provincie op de hoogte te stellen van de activiteiten van de provincie ter bevordering van ondernemerschap.

⁵ In bijlage 4 is de intentieverklaring te vinden die op 23 februari 2007 is ondertekend.

1.2 Structuur van de scriptie

Deze scriptie bestaat formeel gezien uit vier verschillende delen. De vier delen zijn:

Deel 1: Doelstelling, vraagstelling, onderzoeksvragen en onderzoeksopzet

Doelstelling: In dit gedeelte wordt de doelstelling, vraagstelling en onderzoeksvragen verduidelijkt. Dit onderdeel is terug te vinden in hoofdstuk 2 van deze scriptie.

Deel 2: Methodologie

Doelstelling: In dit gedeelte van de scriptie wordt bepaald welke methodologische aanpak wordt gekozen.

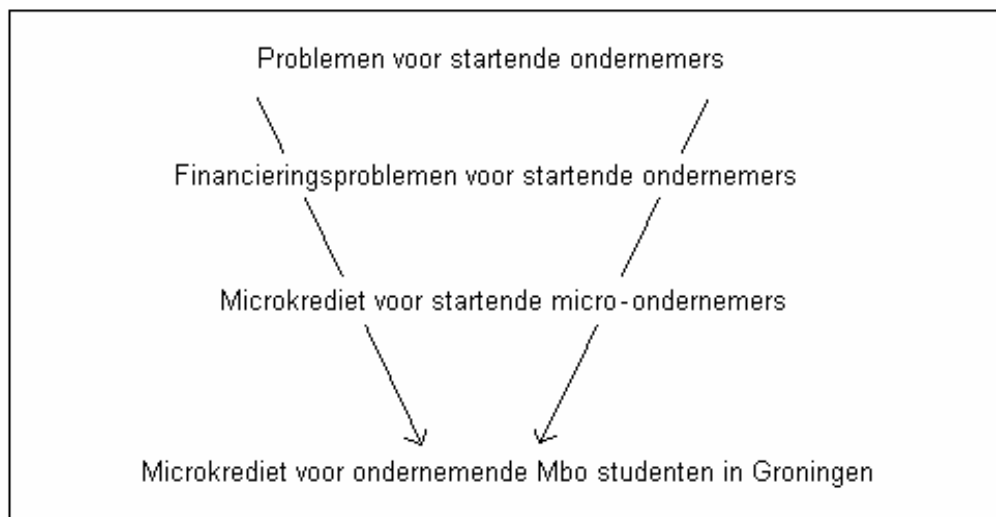
Dit onderdeel is terug te vinden in hoofdstuk 3 van deze scriptie.

Deel 3: Theorie en empirie

Doelstelling: Beantwoorden van de vraagstelling aan de hand van de theorie en conclusie empirisch onderzoek.

Dit onderdeel is terug te vinden in hoofdstuk 4 t/m 7 van deze scriptie.

In dit gedeelte worden de onderzoeksvragen in een viertal hoofdstukken beantwoord. Per hoofdstuk wordt begonnen met een theoretisch gedeelte waarna deze wordt gekoppeld aan de praktijk. In onderstaand schema is te zien dat vanuit een brede aanpak van het probleem (algemene principes) naar de meer technische details wordt toegewerkt.



Figuur 1; Van algemene principes naar technische details

Deel 4: Concluderend hoofdstuk

Doelstelling: Conclusies en aanbevelingen.

Dit onderdeel is terug te vinden in hoofdstuk 8 van deze scriptie. In paragraaf 6.4 zijn ook conclusies en aanbevelingen opgesteld die betrekking hebben tot de vormgeving van een microkredietprogramma gericht op de bevordering van ondernemerschap. Er is voor deze structuur gekozen aangezien in de hoofdstukken 4 t/m 6 een kader wordt opgesteld dat in hoofdstuk 7 wordt toegepast.

2 Doelstelling, vraagstelling en onderzoeksvragen

In deze paragraaf wordt de doelstelling van de scriptie vastgesteld en de onderzoeksvragen worden geformuleerd.

2.2 Doelstelling

De doelstelling van dit afstudeeronderzoek is de volgende:

Inzicht verkrijgen in de wijze waarop een samenwerkingsverband tussen de Provincie Groningen, de Rabobank Groningen en Mbo-onderwijsinstellingen het concept 'microkrediet' effectief in kunnen zetten ter bevordering van ondernemerschap binnen de Provincie Groningen.

2.3 Onderzoeksvragen

De onderzoeksvragen 1 t/m 4 zijn een leidraad om tot een antwoord te komen op de hoofdvraag van dit onderzoek. De onderzoeksvragen zullen in de hoofdstukken 4 t/m 7 aan de orde komen. In hoofdstuk 8 wordt in de conclusies en aanbevelingen antwoord gegeven op de hoofdvraag.

Op welke wijze kan het instrument microkrediet het beste worden ingezet ten behoeve van ondernemende studenten in het laatste studiejaar van een MBO opleiding?

- 1. Wat zijn knelpunten voor startende (micro-) ondernemers, kan hier wat aan worden gedaan en in hoeverre is het gewenst dat hier wat aan wordt gedaan?**
 - 1.1 Welke problemen hebben startende (micro-)ondernemers?
 - 1.2 Wat zijn potentiële gevaren bij het te snel opstarten van een eigen onderneming?
- 2. In hoeverre is financiering voor startende micro-ondernemers een probleem?**
 - 2.1 Welke mogelijkheden hebben startende micro-ondernemers om een krediet aan te trekken?
 - 2.2 In hoeverre is financiering een probleem voor startende (student) ondernemers en waarom is dit een probleem?
- 3. In hoeverre kan het instrument microkrediet een uitkomst bieden voor de financieringsbehoefte van startende micro-ondernemers?**
 - 3.1 Wat wordt verstaan onder microkrediet?
 - 3.2 Wat valt te leren van vergelijkbare initiatieven in het buitenland?
 - 3.3 Wat is de rol van aanvullende bedrijfssteuning bij het verstrekken van microkrediet?
 - 3.4 Aan welke eisen moet een effectief microkrediet programma (gericht op de ontwikkeling van een dynamische economie) bedoeld voor startende studentondernemers voldoen?
- 4. Op welke wijze kan een nuttige toepassing worden geïmplementeerd binnen het Alfa-college en het Noorderpoortcollege in de provincie Groningen?**

2.4 Uitwerking probleemstelling

2.4.1 Beschrijving van de organisatie

Provincie Groningen / Economische zaken

De provincies in Nederland vormen de bestuurslaag tussen het rijk en de gemeenten. Ze doen het werk waarvoor het rijk 'te groot' en de gemeente 'te klein' is. De provincie is vaak een 'gebiedsgerichte regisseur' en werkt nauw samen met andere overheden (rijk, gemeenten, waterschappen), het bedrijfsleven, organisaties en instellingen. In Nederland heeft de provincie op verschillende beleidsterreinen, zoals economische zaken, jeugdzorg, ruimtelijke ordening en openbaar vervoer een belangrijke coördinerende taak.⁶

De afdeling Economische Zaken (hierna te noemen EZ) richt zich op het bevorderen van duurzame economische groei in Groningen. EZ heeft hierin vooral een stimulerende, coördinerende en faciliterende taak. Het provinciebestuur spant zich in om economische ontwikkeling en werkgelegenheid te bevorderen. Een zestal speerpunt sectoren verdienen extra aandacht: agri business, chemie, energie, informatie- en communicatie technologie, life sciences en scheepsbouw. EZ zet verder in op een verbetering van de aansluiting tussen onderwijs en arbeidsmarkt en de scholing van mensen die werkzaam zijn in het Midden en Klein Bedrijf (MKB).

2.4.2 Terrein waarop het onderzoek zich afspeelt

Ondernemerschapbevordering in de provincie Groningen⁷

De provincie Groningen blijft achter op het gebied van ondernemerschap ten opzichte van de rest van Nederland. Zo is Groningen goed voor 2,8% van het aantal nieuwe bedrijven in Nederland. De provincie (Groningen) wil dan ook meer aandacht besteden aan het thema ondernemerschap. De provincie is de initiatiefnemer, aanjager en schakelaar van een netwerk van stakeholders rondom ondernemerschap. In deze hoedanigheid kan de provincie het beleid initiëren maar de concrete uitvoering is iets waar stakeholders in gezamenlijkheid aan dienen te werken.

De provincie Groningen wil het ondernemerschap opstuwten op vier verschillende plateaus. De volgende vier plateaus worden onderscheiden:

- | | |
|------------------------------|---------------------------|
| 1. Potentiële ondernemers | 2. Startende ondernemers |
| 3. Doorstartende ondernemers | 4. Gevestigde ondernemers |

In de ontwikkeling naar een meer kennisgedreven economie zijn het vooral de startende en jonge bedrijven die een positieve invloed hebben op de economische groei. Daarnaast is ondernemerschap cruciaal om de brug van kennis naar waardecreatie te slaan. Deze brug van kennis naar waarde kan alleen geslagen worden als mensen in staat zijn te denken in kansen en mogelijkheden en in staat zijn de aanwezige kennis om te zetten voor markt dan wel maatschappij. Indien Nederland daadwerkelijk een kennissamenleving en economie wil zijn, moeten mensen beschikken over een ondernemende houding, ondernemerschapvaardigheden en een hoogwaardig kennisniveau. Juist in het onderwijs is het mogelijk de blik van mensen te openen voor de mogelijkheden van ondernemerschap en voor het aanleren van de benodigde kennis, vaardigheden en houding.

Binnen het plateau potentiële ondernemers (1) is nog veel winst te behalen bij de aansluiting tussen onderwijs en ondernemerschap. Daarbij moet de focus niet alleen liggen op het stimuleren van het starten van eigen bedrijven maar eveneens op het stimuleren van de ondernemersgeest. Van groot belang is het om scholieren vroeg in contact te brengen met het bedrijfsleven en ondernemerschap om gaandeweg een ondernemende houding aan te leren (Nandram, 2000). Jongeren in het MBO, HBO en WO met een commerciële studie komen reeds veel in aanmerking met ondernemerschap en de competenties die een ondernemer nodig heeft om succesvol te zijn.

⁶ Bolhuis, A. (2000) *Provinciaal omgevingsplan: koersen op karakter*, provincie Groningen, afdeling bestuurscontacten

⁷ Informatie bewerkt uit; *Startnotitie - Het opstuwten van ondernemerschap in de provincie Groningen*, 2007. Dit document is opgesteld door de Provincie Groningen om stakeholders van de provincie op de hoogte te stellen van de activiteiten van de provincie ter bevordering van ondernemerschap

Voor deze jonge potentiële ondernemers geldt dat ze hun ideeën moeten kunnen verzilveren. Barrières om geen uitvoering te geven aan innovatieve en vernieuwende bedrijvigheid dienen zoveel mogelijk te worden weggenomen om ondernemerschap op te stuwten. Er zijn diverse signalen dat ondernemers problemen ervaren met het aantrekken van een bedrijfsfinanciering. Voor potentiële studentondernemers zou het instrument microkrediet drempelverlagend kunnen werken. In het kort kan microkrediet worden omschreven als kredietverlening aan ondernemers voor wie het aantrekken van financiering via het reguliere bankcircuit niet mogelijk is.

Het invoeren van het instrument microkrediet blijkt complex vanwege het netwerk waarbinnen het moet vallen. Het is van belang dat het microkrediet onderdeel wordt van het bestaande ondersteuningsaanbod met betrekking tot ondernemerschap.

2.4.3 Derde partijen

Op 23 februari 2007 is een intentieverklaring getekend door de provincie Groningen, de Rabobank Groningen, het Alfa-college(Mbo) en het Noorderpoortcollege(Mbo). Deze vier partijen willen door middel van een samenwerkingsverband microkredieten beschikbaar stellen aan ondernemende studenten.

Rabobank Groningen

De Rabobank Groningen wordt op hun eigen site beschreven als betrokken, dichtbij en toonaangevend. Dit willen zij ook zijn op het gebied van ondernemerschapbevordering. De Rabobank zal de microkredieten gaan verstrekken en zal expertise beschikbaar stellen.

Alfa-college⁸

Het Alfa-college is het christelijk regionaal opleidingencentrum voor Noord- en Oost-Nederland. Het verzorgt middelbare beroepsopleidingen en contractactiviteiten op het gebied van Administratie, Handel, Dienstverlening, Welzijn, Gezondheidszorg, Techniek, ICT en Sport en Bewegen. Ook voert het tal van educatieve trajecten uit. Het Alfa-college is organisatorisch ingedeeld in vijf onderwijsunits; Zorg en Welzijn, Economie en Dienstverlening, Techniek en ICT, Sport en Bewegen en Educatieve Trajecten. De 2 grootste locaties van het Alfa-college zijn in Hogeveen en Groningen.

Noorderpoortcollege⁹

Het Noorderpoortcollege is een Regionaal Opleidingencentrum, in 1996 ontstaan uit een fusie van 14 onderwijsinstellingen voor middelbaar beroepsonderwijs en volwasseneneducatie. Het Noorderpoortcollege telt 6 onderwijssectoren, te weten Educatie, MBO Gezondheidszorg en Welzijn, MBO Horeca, Toerisme en Voeding, MBO Techniek, MBO Zakelijke dienstverlening en Voortgezet onderwijs. Het Noorderpoortcollege is hiermee met 45 locaties en ruim 23.000 deelnemers het grootste Regionaal Opleidingencentrum van Noord-Nederland.

⁸ bron: www.roc.nl (maart, 2007)

⁹ bron: www.nooorderpoort.nl (maart, 2007)

2.4.4 Afbakening onderzoeksgebied

Het antwoord op de probleemstelling moet aansluiten op de randvoorwaarden welke vooraf zijn opgesteld door de provincie Groningen.

Randvoorwaarden provincie Groningen

Doelgroep beperkt tot:	Laatstejaars studenten MBO Alfa-college en Noorderpoortcollege
Kredietverstrekker:	Rabobank Groningen
Kredietomvang:	Maximaal €10.000 per student
Aantal kredieten:	Totaal 20 microkredieten, waarvan 10 aan studenten van het Alfa-college en 10 aan studenten van het Noorderpoortcollege.
Tijdsplanning:	1 juni concreet advies met betrekking tot bovenstaande kader met als doel per september 2007 het microkrediet beschikbaar te stellen.

Het onderzoek is voor een deel gebaseerd op bevindingen vanuit andere organisaties, eigen observaties en gesprekken met verschillende partijen (zie onderzoeksverantwoording). In eerste instantie zal bekeken worden of het instrument microkrediet kan worden geïmplementeerd bij het MBO onderwijs (Alfa College en Noorderpoortcollege) teneinde aan het begin van het studiejaar 2007/2008 dit instrument te kunnen aanbieden.

2.4.5 Conceptualisatie van gebruikte definities

In deze paragraaf zullen enkele kernbegrippen uit de doelstelling en hoofdvraag worden toegelicht.

2.4.5.1 Doelstelling

Inzicht verkrijgen in de wijze waarop een samenwerkingsverband tussen de Provincie Groningen, de Rabobank Groningen en Mbo-onderwijsinstellingen het concept 'microkrediet' effectief in kunnen zetten ter bevordering van ondernemerschap binnen de Provincie Groningen.

Effectief

Een (voorgenomen) handelwijze is effectief (of doeltreffend) als de betreffende inspanningen en uitgaven daadwerkelijk bijdragen aan de realisatie van het beoogde doel.¹⁰ Efficiëntie en effectiviteit zijn twee gerelateerde begrippen met een belangrijk verschil in betekenis. Efficiëntie is de mate van gebruik van middelen om een bepaald doel te bereiken. Een proces wordt efficiënt genoemd als het ten opzichte van een norm weinig middelen gebruikt. Effectiviteit daarentegen geeft aan dat de uitkomst van het proces gerealiseerd wordt. In tegenstelling tot efficiëntie heeft het dus geen betrekking op het proces zelf, maar op de uitkomst ervan (Veld, in 't, 2002).

In het kader van dit onderzoek is effectiviteit de mate waarin ondernemerschap bevorderd wordt. Het is van belang om te onderzoeken op welke wijze het microkredietprogramma opgezet kan worden op een manier waarop het ondernemerschap zoveel mogelijk bevorderd.

Ter bevordering van ondernemerschap

Volgens Mollian & Leleux (1996) staat actie centraal bij ondernemerschap. Deze actie komt voort uit een kans. Het resultaat van de actie is het creëren van waarde. De ondernemer begint met de kans en zoekt dan de middelen om deze kans te exploiteren. Om van wens of keuze naar werkelijkheid te komen, moet de kans ook worden benut. Het denken moet worden gevolgd door het doen, in actie komen en de kans om te zetten in eigen voordeel en dat voor anderen. Het benutten van de kans staat in deze scriptie centraal. Het ondernemerschap wordt in deze scriptie gedefinieerd als kansen zien en benutten door middel van een eigen bedrijf of binnen een (groter) bedrijf waarmee waarde wordt gecreëerd voor het individu en de omgeving.

In deze definitie wordt ondernemerschap gezien in de context van vernieuwing, maar niet per definitie gezien als synoniem voor de start van een nieuw bedrijf. Uitdrukkelijk wordt ook ondernemerschap binnen een bestaand bedrijf bedoeld. Het zogeheten intern ondernemerschap of intrapreneurship.

¹⁰ Bron: wikipedia.org

2.4.5.2 Hoofdvraag

Op welke wijze kan het instrument microkrediet het beste worden ingezet ten behoeve van ondernemende studenten in het laatste studiejaar van een MBO opleiding?

Microkrediet

Microkrediet, is een vorm van microfinanciering en heeft uitsluitend betrekking op het krediet en datgene wat daar direct bij hoort (zoals garantie, fiscaliteit en voorbereiding). Microkredieten zijn van oorsprong kleine leningen (tot maximaal enkele honderden Euro's) die voornamelijk worden toegekend aan kleine (vrouwelijke) ondernemers in ontwikkelingslanden. Deze ondernemers kunnen vaak door een gebrek aan onderpand, een vast maandinkomen en een gebrek aan kredietgeschiedenis niet lenen bij traditionele banken. Binnen (West-) Europa hebben microkredieten dezelfde doelstelling, echter zijn de bedragen veelal hoger. Volgens een definitie van de Europese Commissie gaat het hier om leningen tot €25.000.¹¹

In dit onderzoek wordt gekozen voor de volgende definitie van ondernemerschap;

1. Het microkrediet is een financieel instrument,
2. dat bestemd is voor micro-ondernemers,
3. met tekortkomingen inzake marktaanpassingen,
4. en dat wordt aangeboden door partnerschappen,
5. partnerschappen die rekening houden met de sociale, economische en financiële dimensie van het ondernemerschap.

De onderbouwing voor deze definitie is te vinden in paragraaf 6.1.

Ondernemende studenten (in het laatste studiejaar van een MBO opleiding)

In de vorige subparagraaf is aangegeven welke randvoorwaarden gesteld worden door de provincie Groningen. Deze randvoorwaarden zijn van belang bij het definiëren van een ondernemende student. Eerst zal er gekeken worden wat vanuit de theorie verstaan wordt onder een ondernemer, daarna zal op basis van de randvoorwaarden van de provincie Groningen worden bekeken welke studenten gezien worden als ondernemende studenten in het kader van dit onderzoek.

Voor 'de ondernemer' worden verschillende definities gehanteerd. Sommige wetenschappers zien de ondernemer als de vernieuwer van het bedrijf, terwijl anderen de ondernemer zien als de eigenaar én/of manager van het bedrijf. Volgens de dikke van Dale is een ondernemer degene die *"iets onderneemt, die een ding van enig gewicht op zich neemt, aanvangt, begint. In economische zin een persoon die een tak van handel of bedrijf zelfstandig, voor eigen rekening en risico, werkt, op grond van productiemiddelen en met vreemde arbeidskracht"*. Strikt genomen is iemand die eigenaar is van een bedrijf een ondernemer. Maar deze feitelijke constatering zegt daarmee nog niets over de ondernemendheid van de eigenaar. Een student die stille vennoot is van het bedrijf van zijn ouders zou kunnen worden aangemerkt als zelfstandig ondernemer. Zou hij een groei intentie hebben en meerdere zaken of andersoortige bedrijven erbij willen opzetten dan kan hij eerder als ondernemend worden aangemerkt.

Volgens sommige onderzoekers kan ondernemerschap herkend worden als: nieuwe kansen zoeken, vinden en weten om te buigen in eigen voordeel (Cole 1965; Leibenstein 1968; Schumpeter 1934, informatie afkomstig uit Groen, 2005). Het gaat er niet om of de student ondernemer is, maar of hij ondernemend is. Dat blijkt veel meer uit het gedrag van de student dan de (eventuele) inschrijving bij de kamer van koophandel. Vakmanschap of koopmanschap is nog geen ondernemerschap. En, een ondernemer is niet per definitie ook ondernemend. De provincie Groningen heeft aangegeven in eerste instantie het onderzoek te willen richten op MBO-studenten in het laatste jaar van hun studie. Een ondernemende student is in het kader van dit onderzoek: "een (Mbo)student in het laatste jaar van zijn studie, die zoekt naar nieuwe kansen, deze vindt en om wil zetten in eigen voordeel".

¹¹ Ondernemers bericht 2005/01 "Microfinanciering in Nederland", Kennis en Economisch Onderzoek, Rabobankgroep. www.rabobankgroup.nl/kennisbank)

3 Methodologie

In dit hoofdstuk zal worden ingegaan op de wijze waarop het afstudeeronderzoek is aangepakt en welke methoden hiervoor zijn gebruikt.

3.1 Ontwerp

De doelstelling van dit afstudeeronderzoek is, zoals in hoofdstuk 1 staat beschreven de volgende:

Inzicht verkrijgen in de wijze waarop een samenwerkingsverband tussen de Provincie Groningen, de Rabobank Groningen en Mbo-onderwijsinstellingen het concept 'microkrediet' effectief in kunnen zetten ter bevordering van ondernemerschap binnen de Provincie Groningen.

Om te kunnen voldoen aan deze doelstelling en aanbevelingen te formuleren die praktisch van aard zijn, is het onderzoeksproces opgezet volgens een 'action research' onderzoeksstrategie. In deze strategie verzameld de onderzoeker de gewenste informatie door middel van actieve deelname in het ontwikkelingsproces en het af en toe afstand nemen van het proces om een overzicht te kunnen behouden en daarnaast de vergelijking te trekken met soortgelijke systemen en processen (Ottosson, 2003). Action research heeft als voordeel het verkrijgen van diepgaande kennis en informatie over een praktijk situatie. Maar het betekent wel dat de traditionele objectiviteit van een onderzoeker en het onderzoeksresultaat niet gegarandeerd wordt. Daarom wordt de methode niet altijd geaccepteerd als algemene wetenschappelijke methode door de wetenschappelijke wereld. Volgens de klassieke onderzoeksbenadering mag een onderzoeker geen invloed uitoefenen op een onderzoeksobject (of de onderzoeksomgeving) wil hij zogenoemd 'goed onderzoek' uitvoeren (Ottosson, 2003). Wanneer bedrijfskundig onderzoek op deze manier zou worden uitgevoerd, moet een onderzoeker een studie bij een organisatie op afstand uitvoeren en niet van binnenuit de processen. Hierdoor krijgt de onderzoeker alleen toegang tot gefragmenteerde en gefilterde informatie. Dit onderzoek vindt plaats binnen een netwerk van actoren die in verschillende situaties verkeren met elk hun eigen individuele gevoelens en gedachten. Enkel door middel van intensieve participatie van de onderzoeker is het mogelijk toegang te krijgen tot de benodigde kennis en informatie. Bij zowel provincie als derde partijen is action research uitgevoerd door het begeleiden van het ontwikkelingsproces van een systeem, waarbinnen de bevordering van ondernemerschap en met name de financiële ondersteuning van studenten centraal heeft gestaan. Gedurende de onderzoeksperiode zijn door de onderzoeker een groot aantal semi-gestructureerde interviews gehouden. In de volgende subparagrafen wordt verder ingegaan op de onderzoeksmethode.

3.2 Selectie van actoren

Het object van action research is een sociaal systeem met actoren in verschillende situaties met hun eigen individuele gevoelens en gedachten (Ottosson, 2003). Bij de uitvoering van dit onderzoek is gebruik gemaakt van de kennis en expertise van verscheidene actoren, maar ook de wensen en doelstellingen van een aantal van deze actoren hebben een belangrijke rol gespeeld bij de totstandkoming van aanbevelingen. In het rapport zijn de wensen en doelstellingen van deze actoren uitgewerkt.

Bij de selectie van de actoren zijn verschillende groepen actoren ontstaan. De indeling van deze groepen is gemaakt op basis van de verschillende doelstellingen waarvoor een actor is benaderd. Hieronder volgt een overzicht van de vier groepen actoren.

De eerste groep actoren zijn de interne medewerkers bij de provincie Groningen. Medewerkers van de provincie Groningen hebben een belangrijke rol gespeeld in de beginfase van het onderzoek. Met behulp van medewerkers van het cluster arbeidsmarkt en de werkgroep ondernemerschap¹² is een visie ontwikkeld op de probleemstelling en in onderling overleg is gekomen tot een plan van aanpak.

¹² De werkgroep ondernemerschap is een werkgroep binnen de provincie Groningen waarin personen van verschillende afdelingen samenwerken aan de bevordering van ondernemerschap.

Deze actoren hebben tevens een belangrijke rol gespeeld bij het opbouwen van het netwerk van actoren welke van belang zijn voor de uitvoering van het onderzoek.

De tweede groep actoren zijn de betrokken partijen die invloed hebben op het onderzoek, ook wel stakeholders genoemd. Deze partijen zijn nauw betrokken geweest bij het onderzoek en de wensen en doelstellingen van deze partijen hebben een rol gespeeld bij de totstandkoming van aanbevelingen in dit rapport. Onder deze tweede groep actoren vallen de Rabobank Groningen, het Alfa-college en het Noorderpoortcollege.

Succesverhalen van vergelijkbare initiatieven zijn interessant en een goede bron van inspiratie om 'good practices' te achterhalen. Voornamelijk bij aanvang van dit onderzoek, is geprobeerd inzicht te verkrijgen in vergelijkbare initiatieven binnen Nederland. Om inzicht en toegang te krijgen tot kennis en expertise is gebruik gemaakt van verschillende partijen¹³ die gericht zijn op het verstrekken van informatie, of het verzamelen van informatie over microkrediet en bevordering van ondernemerschap. Deze partijen vormen de derde groep actoren. Deze actoren beschikken tevens over recente informatie welke normaliter niet of nauwelijks is te bemachtigen. Bij de selectie van actoren in deze doelgroep hebben de volgende aspecten een belangrijke rol gespeeld; de mate waarin de bron betrouwbaar(1), volledig(2) en een aanvulling op overige gevonden bronnen(3) is.

Onder de vierde groep actoren vallen de studenten waarvoor het microkrediet bedoeld is. Binnen deze doelgroep vallen studenten die al een eigen bedrijfje hebben gestart of overwegen dit te gaan doen. Doordat de studenten waarvoor het microkrediet bedoeld is in de meeste gevallen nog geen ondernemer zijn is het lastig om behoefte aan financieringsmiddelen vast te stellen. Verwacht kan worden dat een groot gedeelte van de vraag onder studenten latent is. Dit onderzoek zal daarom niet gericht worden op het voorspellen van de vraag. Om toch enigszins inzicht te krijgen in het draagvlak onder de studenten zijn voorlichtingsbijeenkomsten georganiseerd waarin interesse gepeild is.

3.3 Procedures voor data verzameling

Bij de beantwoording van de deelvragen wordt gebruik gemaakt van verschillende onderzoeksmethoden. In deze subparagraaf wordt eerst aangegeven welke methoden gebruikt zijn en waarom dit de beste methode is in het kader van dit onderzoek. In paragraaf 3.4. zal per deelvraag worden aangegeven via welke methode(s) deze beantwoord is.

3.3.1 Interview

Semi-gestructureerde interviews

Bij een semi-gestructureerd interview heeft de onderzoeker een aantal vragen vooraf voorbereid, maar deze dienen niet in een vaste volgorde gesteld te worden. Het voordeel hiervan is dat de methode een zekere mate van flexibiliteit mogelijk maakt en het stelt de onderzoeker in staat om interviewvragen tijdens het interview te wijzigen. Een ongestructureerd interview daarentegen is een methode waarbij de onderzoeker een willekeurige lijst van concepten of losse vragen in zijn hoofd heeft en deze spontaan aan de orde laat komen tijdens het interview. In dit onderzoek is het noodzakelijk om gebruik te maken van semi-gestructureerde interviews aangezien onderzoeksresultaten op deze wijze eenvoudiger tussen verschillende actoren vergeleken kunnen worden.

Interviewen heeft vele voordelen, voornamelijk wanneer niet enkel rekening wordt gehouden met data afkomstig van deze interviews, maar ook andere bronnen. Via interviews is informatie beschikbaar gekomen die niet beschikbaar is via andere bronnen. Daarnaast kunnen geïnterviewden ondersteuning bieden bij de interpretatie van complexe documentatie. Een andere belangrijke reden om te kiezen voor interviews is dat geïnterviewden de onderzoeker in contact kunnen brengen met andere actoren. Dit wordt ook wel de sneeuwbaltechniek genoemd (Grant, 2000). Op deze wijze heeft de onderzoeker toegang verkregen tot bronnen welke anders slecht of niet toegankelijk waren, zo is er bijvoorbeeld gebruik gemaakt van adviesrapporten die voor het Ministerie van Economische zaken zijn opgesteld.

¹³ In bijlage 2 is een lijst met geïnterviewden opgenomen.

3.3.2 Literatuurstudie

Bij aanvang van dit onderzoek is een oriënterend literatuuronderzoek gedaan gericht op microkrediet / microfinanciering en ondernemerschap, met name gericht op de startende ondernemer en problemen waar deze starter tegenaan loopt. Bij het literatuuronderzoek zijn een aantal stappen gevolgd, deze worden hieronder beschreven.

Stap 1 – Oriëntatie op het domein

De oriëntatie op het domein is al begonnen in de oriëntatiefase. Waar het in deze fase voornamelijk gericht was op het inlezen op het onderwerp, wordt tijdens het diepte-onderzoek een stap verder gegaan. Daarnaast is gekeken naar benodigde soorten bronnen en informatie, die antwoord geven op de deelvragen van het onderzoek.

Stap 2 – Zoekplan

In de literatuurlijst van bronnen die verzameld zijn in de oriëntatiefase zijn diverse links opgenomen naar andere organisaties en publicaties. Via de sneeuwbalmethode zijn vele andere bronnen gevonden. Uit het gevonden materiaal is een selectie gemaakt.

Tijdens het oriënterend onderzoek kwam naar voren dat de rol die de betrokken partijen spelen niet geheel duidelijk was. Daarom zal tijdens diepteonderzoek ook aandacht besteed worden aan literatuur met betrekking tot netwerken waarbinnen publieke en private organisaties deelnemen.

Stap 3 – Selectie van de bronnen

Bij de selectie van de bronnen zijn de volgende aspecten in overweging genomen:

- Hoe betrouwbaar is de informatiebron?
- In hoeverre is de informatiebron van een wetenschappelijk niveau?
- In hoeverre is de informatiebron volledig?
- Hoe recent is de informatiebron?
- In hoeverre is de informatiebron een aanvulling op gevonden bronnen?
- Is de geboden informatie voldoende gedetailleerd?

Bij het tweede punt dient een aantekening te worden gemaakt. Wetenschappelijke literatuur met betrekking tot microkrediet is vooral gericht op microkredieten in derde wereld landen. Voor de omslag naar nationaal en lokaal niveau is voornamelijk gebruik gemaakt van niet-wetenschappelijke literatuur.

Stap 4 – Documentatie van de bronnen

Om op de hoogte te blijven van het onderwerp tijdens het diepteonderzoek is een aantal hoofdbronnen van belang. Deze bronnen kunnen in de toekomst worden gebruikt voor de eigen attendering op nieuwe informatie zoals nieuwe onderzoeken en ontwikkelingen.

3.4 Hoe worden de deelvragen beantwoord?

In deze subparagraaf zal aangegeven worden op welke wijze de onderzoeker de verschillende deelvragen beantwoord.

3.4.1 Wat zijn knelpunten voor startende (micro-) ondernemers, kan hier wat aan worden gedaan en in hoeverre is het gewenst dat hier wat aan wordt gedaan?

Deze eerste deelvraag, met de daarbij behorende subvragen, is bedoeld om inzicht te verkrijgen in de problemen waar studenten tegenaan lopen bij het opstarten van een eigen onderneming. Tijdens het oriënterende literatuuronderzoek is gebleken dat voldoende wetenschappelijk onderzoek naar de problemen van startende ondernemers is gedaan. Naast literatuuronderzoek zou het mogelijk zijn om door middel van een enquête of interview onderzoek te verrichten binnen de doelgroep. Dit zal echter geen betrouwbare informatie bieden. De studenten waarvoor het microkrediet bedoeld is, zijn nog geen ondernemers. Hierdoor kan hen wel gevraagd worden tegen welke problemen ze aan denken te lopen, maar dit zal geen correcte reflectie geven van de problemen waar ze werkelijk tegenaan lopen op het moment dat een eigen onderneming wordt opgestart. Om bovenstaande reden is ervoor gekozen deze deelvraag te beantwoorden voornamelijk op basis van wetenschappelijke literatuur. Daarnaast is via interviews met experts op het gebied van ondernemerschap kennis vergaard.

3.4.2 In hoeverre is financiering voor startende micro-ondernemers een probleem?

Dit onderzoek richt zich op de mogelijkheden om het concept microkrediet in te zetten ter bevordering van ondernemerschap binnen het onderwijsveld. Daarom zal bij deze onderzoeksvraag dieper ingegaan worden op de financiële aspecten met betrekking tot ondernemerschap. Doelstelling van deze deelvraag is het verkrijgen van inzicht in de wijze waarop startende (student) ondernemers hun onderneming financieren en welke problemen hierbij een rol spelen. Een literatuurstudie zal als basis gelden bij het beantwoorden van deze onderzoeksvraag. Tevens zal in een praktijkstudie inzicht verkregen worden in de wijze waarop reguliere banken een zakelijke kredietaanvraag beoordelen. De nadruk zal hierbij liggen op de drie grootste Nederlandse banken, de Rabobank (Groningen), de ABN-Amro bank en de ING bank. Deze drie banken nemen het leeuwendeel van de zeer kleine zakelijke kredieten voor hun rekening. (FACET, 2006)

3.4.3 In hoeverre kan het instrument microkrediet een uitkomst bieden voor de financieringsbehoefte van startende micro-ondernemers?

Bij deze onderzoeksvraag zal tevens gebruik gemaakt worden van wetenschappelijke literatuur, maar daarnaast zullen 'best practices' een belangrijke rol spelen. In ontwikkelingslanden is veel meer ervaring op het gebied van microkrediet dan in Nederland. Ook binnen Europa zijn verschillende landen die meer ervaring hebben met microkredietprogramma's dan Nederland. Op basis van een literatuurstudie en via interviews met experts wordt onderzocht wat er geleerd kan worden van deze initiatieven. Om inzicht te verkrijgen in hoeverre een microkrediet van toegevoegde waarde kan zijn, zal een terugkoppeling gemaakt worden naar de literatuurstudie die verricht is bij deelvraag 1 (hoofdstuk 4). Door een koppeling te maken tussen de theorie en de kennis en ervaring van vergelijkbare initiatieven, is een kader geschetst waar het microkredietprogramma gericht op de ontwikkeling van een dynamische economie aan moet voldoen.

3.4.4 Op welke wijze kan een nuttige toepassing worden geïmplementeerd binnen het Alfa-college en Noorderpoort college in de provincie Groningen?

Bij deze deelvraag wordt een concrete invulling gegeven voor de specifieke doelgroep die is geformuleerd door de opdrachtgever. Voor een praktische invulling is het van belang dat de stakeholders intensief worden betrokken bij de invulling van het kader dat is opgesteld in deelvraag 3 (hoofdstuk 6). Via semi-gestructureerde interviews tijdens het onderzoek wordt enerzijds een verkenning gedaan van de huidige ontwikkelingen ter bevordering van ondernemerschap, anderzijds worden de betrokken partijen geïnformeerd over de voortgang van het onderzoek en wordt vergaarde kennis gedeeld.

4 Problemen voor startende ondernemers

De volgende deelvraag wordt in dit hoofdstuk behandeld;

Wat zijn knelpunten voor startende (micro-) ondernemers, kan hier wat aan worden gedaan en in hoeverre is het gewenst dat hier wat aan wordt gedaan?

4.1 Welke problemen hebben startende (micro-)ondernemers?

4.2 Wat zijn potentiële gevaren bij het te snel opstarten van een eigen onderneming?

4.1 Welke problemen hebben startende (micro-) ondernemers?

4.1.1 Inleiding

De doelstelling van deze scriptie is " *Inzicht verkrijgen in de wijze waarop een samenwerkingsverband tussen de provincie Groningen, de Rabobank Groningen en Mbo-onderwijsinstellingen het concept 'microkrediet' effectief in kunnen zetten ter bevordering van ondernemerschap binnen de provincie Groningen.*"

Bij het opstellen van deze doelstelling is er van uitgegaan dat het concept microkrediet drempelverlagend kan zijn voor potentieel (student) ondernemers. Aangezien de provincie Groningen het microkrediet in wil zetten ter bevordering van ondernemerschap zal overwogen worden een koppeling te maken tussen financiële ondersteuning en niet-financiële ondersteuning. Deze paragraaf beoogt een oriënterend overzicht te verschaffen van de remmende factoren waar potentiële en reeds gestarte (tot 1 jaar) ondernemers tegenaan lopen. Deze paragraaf kan (mede) aanleiding zijn tot het koppelen van het microkrediet (financieel) aan niet-financiële ondersteuningsmiddelen.

In de uitwerking van het begrip ondernemende student is aangegeven dat dit onderzoek gericht is op studenten in het laatste studiejaar van een MBO opleiding. Onder een ondernemer wordt verstaan iemand die nieuwe kansen zoekt, vindt en weet om te buigen in eigen voordeel (of de intentie heeft dit te doen) (Cole 1965; Leibenstein 1968; Schumpeter 1934). In deze paragraaf zal niet afgeweken worden van deze definitie, echter dient hierbij een aantekening gemaakt te worden; Naast starters vanuit het Mbo zal er gekeken worden waar starters in het algemeen tegenaan lopen in de opstartperiode (tot 1 jaar) van de eigen onderneming. Hier is voor gekozen aangezien veel onderzoek niet enkel gericht is op MBO-studenten. Eventuele (verwachte) afwijkingen bij de specifieke doelgroep van dit onderzoek ten opzichte van starters in het algemeen worden weergegeven in het onderzoek.

4.1.2 Theorie

Starters zijn afhankelijk van verschillende bronnen tijdens het ondernemerschapproces. Om structuur aan te brengen in de benodigde bronnen en de onderlinge relaties tussen deze bronnen, wordt gebruik gemaakt van het 4S-model (Groen, 2005). De volgende redenen liggen hieraan ten grondslag;

- In dit model worden verschillende 'kapitalen' onderscheiden welke noodzakelijk zijn voor een ondernemer in een bepaalde fase van het ondernemerschapproces. Deze benadering maakt het mogelijk om inzicht te krijgen in potentiële problemen voor starters. Het aanbod van ondersteuning kan hierdoor beter worden afgestemd op de (latente) behoeften.
- Het model maakt gebruik van een ontwikkelingsproces waarin waarde wordt gecreëerd over een langere periode. Het is mogelijk om het ondernemerschapproces te bestuderen en vergelijkingen op te stellen vanaf het moment dat een kans wordt herkend, tot het moment van exploitatie en zelfs 5 tot 10 jaar na het starten van de onderneming. Dit is belangrijk aangezien de doelgroep van dit onderzoek al in een heel vroeg stadium van het ondernemerschapproces in beeld komt. Verderop in deze paragraaf wordt dieper ingegaan op de verschillende fasen van het ondernemerschapproces.
- Verschillende andere initiatieven op het gebied van ondernemerschapondersteuning maken gebruik van dit model. Door gebruik te maken van hetzelfde model is het eenvoudiger om

informatie uit te wisselen en onderzoeksmateriaal te vergelijken, met als gevolg dat het eenvoudiger is van elkaar te leren.

Het '4S-model'

Het 4S-model is ontwikkeld door het Nederlands Instituut voor Kennisintensief Ondernemerschap (NIKOS). Dit model is ontwikkeld om meer inzicht te verkrijgen in de ondernemerschapprocessen. Het model is enerzijds gebaseerd op de sociale systeem theorie en anderzijds op een procesmodel van ondernemerschap (Hulsink, Manuel, Stam, 2004).

Oorspronkelijk werd een sociaal systeem door Parsons (1964, pp. 5-6) als volgt gedefinieerd:

“....a social system consists in a plurality of individual actors interacting with each other in a situation which has at least a physical or environmental aspect, actors who are motivated in terms of a tendency to the “optimization of gratification” and whose relation to their situations, including each other, is defined and mediated in terms of culturally structured and shared symbols”

Definitie van een sociaal systeem door Parsons (1964)

In deze definities zijn een viertal mechanismen te herkennen:

1. interactie tussen actoren;
2. streven naar een doel;
3. optimalisatie van processen;
4. patroononderhoud van cultureel gestructureerde en gedeelde symbolen

De vier mechanismen die in de sociaal systeem theorie worden onderscheiden vertegenwoordigen elke een specifiek “kapitaal”, dat voor de levensvatbaarheid van de organisatie van belang is (Uit Groen, 2005). Elk mechanisme kan gekoppeld worden aan een aparte dimensie.

De volgende mechanismen worden onderscheiden:

Doelbereiking

Proces van zingeving en doelen stellen (2) voor de organisatie (“strategisch kapitaal”).

Adaptatie

Het zodanig aanpassen van productieprocessen(3) dat het productieproces van het bedrijf, gegeven de strategische doelen en macht, efficiënter dan dat van de concurrent wordt (“economisch kapitaal”).

Patroononderhoud

Patroononderhoud(4): bepaalde patronen van gedrag die beter bij de doelen van de organisatie passen worden (of zijn) vastgelegd en onderhouden in de gedeelde waarden en normen, methoden van omgaan met bepaalde situaties. In organisatietermen worden efficiënte en effectieve procesvormen vastgelegd in instituties, kennis en gestolde ervaring. (“cultureel kapitaal”).

Interactie

De voorgaande processen komen tot stand in interactie (1) met andere partijen in de omgeving. Integratie en afstemming van strategische, economische en culturele processen wordt gerealiseerd in het sociale systeem door interactie binnen de organisatie en naar buiten (“sociaal kapitaal”).

Deze vier mechanismen worden ook wel genoemd Scope, Skills, Scale and Social network. (het 4S-model)

Tabel 1 geeft per dimensie de relaties weer, welk kapitaal wordt vertegenwoordigd, om welke bronnen het gaat en welke acties ondernomen kunnen worden om het kapitaal te vergroten.

Dimensie	Relatie met	Kapitaal	Bronnen	Acties
Scope	Strategische doelen	Strategisch	Macht, autoriteit, invloed, strategische intentie	Gebruikmaken van macht, herstructureren van de strategie
Scale	Economische optimalisatie	Economisch	Geld	Gebruikmaken van financiers, kosten besparing
Skill & Value	Instituten en behoud van patronen	Cultureel	Waarden, organisatie, kennis, vaardigheden, ervaring, technologie	Training en onderwijs, teambuilding, nieuwe technologie
Social network	Interactie patroon / proces	Sociaal	Contacten (bijv. voor het vullen van structurele tekortkomingen)	Relatie management, verandering van netwerkstructuur, gebruik van makelaars, supply chain management

Tabel 1. Vier dimensies van ondernemend netwerken - 4S-model (Groen, 2005)

De vier processen werken gelijktijdig en beïnvloeden de resultaten van het sociale systeem. Om succesvol in een bepaalde fase (3 fasen worden onderscheiden) van het ondernemerschapproces te zijn moet er steeds een bepaalde minimumhoeveelheid van de verschillende kapitalen aanwezig zijn. Dit impliceert dat startende ondernemers op deze vier dimensies voldoende 'kapitaal' moeten vergaren om succesvol een onderneming op te kunnen zetten.

Een belangrijke wetenschapper die over ondernemerschap schreef was Schumpeter (1911). Schumpeter ziet ondernemerschap als "creatieve destructie". Creatieve destructie betekent dat ondernemerschap zorgt voor veranderingen in markten en technologieën. Het creatieve aspect resulteert in nieuwe en verbeterde producten en services. Het destructieve aspect refereert aan het verdrijven van verouderde producten, services en technologieën. Creatieve destructie zorgt voor dynamiek in markten en industrieën, en uiteindelijk voor economische groei op lange termijn. Ondernemerschap heeft dus te maken met vernieuwing. Jaren later stellen Timmons en Stevenson (1987) dat ondernemerschap gezien kan worden als het ontdekken, evalueren en exploiteren van kansen, welke omgezet worden in nieuwe ondernemingen. Mollian & Leleux (1996) benadrukken nog meer dat de actie centraal staat bij ondernemerschap. Deze actie komt voort uit een kans en het resultaat van de actie is het creëren van waarde. De ondernemer begint met de kans en zoekt dan de middelen om deze kans te exploiteren. Om van wens of keuze naar werkelijkheid te komen, moet de kans ook worden benut. Ondernemerschap kan dus gezien worden als: nieuwe kansen zoeken, vinden en weten om te buigen in eigen voordeel. In andere woorden, ondernemerschap focust op de 'kansen' die een ondernemer zoekt, ontwikkelt en in exploitatie brengt.

Op basis van bovenstaande definitie van ondernemerschap kan in het ondernemerschapproces een drietal fasen worden onderscheiden;

1. Ideevorming

De eerste fase is het herkennen van een kans.

2. Conceptontwikkeling

In de fase van het voorbereiden van de exploitatie van de kans verzamelt de ondernemer de noodzakelijke resources om de kans in exploitatie te nemen.

3. Exploitatie

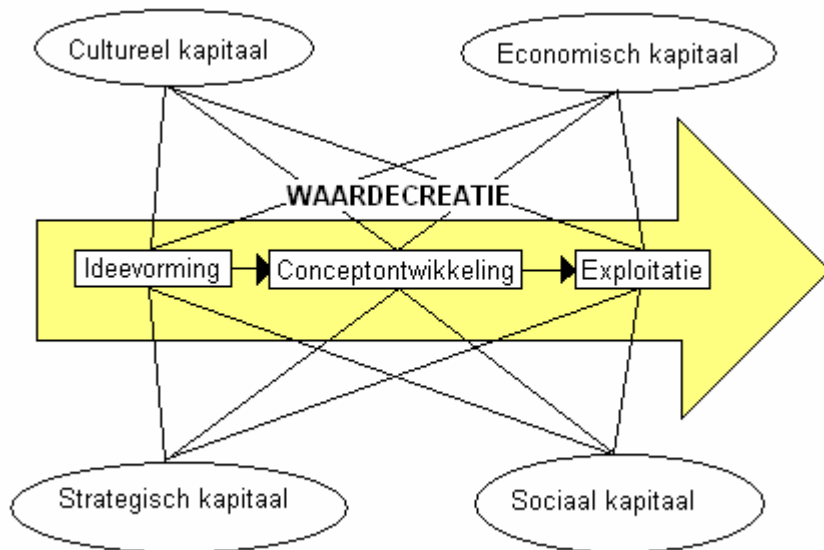
In de derde fase wordt de kans geëxploiteerd door en voor de onderneming.

Deze drie fasen spelen zich af in een sociaal systeem waarin de vier bovengenoemde kapitalen allen een rol spelen. In elke fase wordt er waarde toegevoegd aan de kapitalen. De studenten waar dit onderzoek op is gericht kunnen in elk van de drie fasen zitten van het ondernemerschapproces.

Op het gebied van bedrijfsfinanciering is dit opvallend aangezien personen die hier in het reguliere bankcircuit voor in aanmerking komen al in de exploitatiefase zitten. In de hoofdstukken 5 t/m 7 zal dieper worden ingegaan op de gevolgen die dit kan hebben voor de begeleiding en beoordeling van een kredietaanvraag.

Binnen alle drie de fasen staat het ontwikkelen van een netwerk centraal. De ondernemer moet zorgen voor interactie met zijn omgeving, zo moet de ondernemer er bijvoorbeeld voor zorgen dat informatie en middelen worden uitgewisseld om het mogelijk te maken een kans te pakken en daaruit waarde te creëren (Groen, et al., 2005, p.2)

Wanneer het ondernemerschapproces met daarin de drie fasen wordt gekoppeld met de vier dimensies uit de sociaal systeem theorie van Parsons (1964) kan het volgende model worden opgesteld (aangepast van Van der Veen en Wakkee, 2004).



Figuur 2: Combinatie van het sociaal systeem model en de drie fasen uit het ondernemerschapproces

In figuur 2 is te zien dat in alle drie de fasen van het ondernemerschapproces waarde wordt gecreëerd. Het ondernemerschapproces is echter niet een lineair proces. Veranderende omstandigheden kunnen ervoor zorgen dat het nodig is om terug te komen op beslissingen die in een eerdere fase genomen zijn. De ondersteuning van ondernemers is afhankelijk van de fase waarin het bedrijf zich bevindt. Groen (2005) doet een aantal suggesties voor ondersteuningsmogelijkheden binnen een universiteit in de verschillende fasen van het ondernemerschapproces. In hoofdstuk 6 en 7 wordt gekeken in hoeverre deze ondersteuningsmogelijkheden ook toepasbaar zijn op een Mbo-onderwijsinstelling.

Kapitaal	Ideevorming	Conceptontwikkeling	Exploitatie
Economisch	Kleine financiële ondersteuning is mogelijk; vaak komt de financiering vanuit publieke fondsen	Aan de start-up wordt incubatieruimte in de kennisinstelling aangeboden	Geen ondersteuning
Strategisch	Passief in een stimulerende omgeving	Bepaalde inbreng; de ondernemer maakt alle strategische keuzen	Geen controle over de start-up
Cultureel	De nadruk ligt op de "eigen" kennis van de ondernemer	Bepaalde inbreng van kennis vanuit het kennisinstituut	Ondersteuning van management via training; cursussen ondernemerschap
Sociaal	Reactieve toegang tot netwerken	Reactieve toegang tot netwerken	Reactieve toegang tot netwerken

Tabel 2: Ondersteuning in de drie fasen van het ondernemerschapproces¹⁴

¹⁴ Bewerkt uit Groen (2005)

Ondersteuning in de fase “ideevorming”¹⁵

Stimulering van het herkennen van kansen is één van de belangrijkste aspecten van de ondersteuning van het “strategisch kapitaal”. Een ander aspect betreft de ondersteuning in het “economisch kapitaal”. Het financieel ondersteunen van een bedrijf zal een onderwijsinstelling alleen kunnen (en willen) doen, wanneer dit nauw verwant is met de kernactiviteit van de onderwijsinstelling, dat een kans verder uitwerkt en de markt gereed maakt. Net als het “economisch kapitaal”, zal het “cultureel kapitaal” dat een onderwijsinstelling inbrengt in eerste instantie beperkt zijn voor individuele ondernemers. Het “sociaal kapitaal” kan wel goed ondersteund worden door de onderwijsinstelling. Echter in de fase “ideevorming” zal de ondernemer zelf bepalen welke netwerken noodzakelijk zijn, de onderwijsinstelling kan hierop de tot haar ter beschikking staande netwerken openstellen op verzoek van de ondernemer.

Ondersteuning in de fase “conceptontwikkeling”

Veel onderwijsinstellingen zijn betrokken bij zogenaamde “incubators”, een bedrijfsverzamelgebouw voor startende ondernemingen waar naast huisvesting ook tal van andere voorzieningen aan deze bedrijven ter beschikking worden gesteld. Via het ondersteunen van dit soort initiatieven draagt een onderwijsinstelling bij aan het “economisch kapitaal” van deze ondernemingen. Groen stelt dat de bijdrage van de onderwijsinstelling (universiteit) aan het “cultureel kapitaal” (het intellectueel eigendom van het bedrijf) en bij het “strategisch kapitaal”, bij individueel ondernemerschap, zeer beperkt zal zijn. Voor het “sociaal kapitaal” geldt hetzelfde als in de fase ideevorming.

Ondersteuning in de fase “Exploitatie”

Naarmate een onderneming meer en meer opschuift naar de fase van de exploitatie zal de rol van de onderwijsinstelling afnemen. Om het “cultureel kapitaal” van de onderneming te ondersteunen kunnen cursussen en trainingen worden aangeboden. Hetzelfde geldt met betrekking tot het strategisch kapitaal – een onderwijsinstelling oefent geen enkele controle uit (en kan dit ook niet) op de onderneming.

Bij het opzetten van een eigen onderneming komen de volgende uitdagingen naar voren (Groen, 2005).

- De ondernemer moet doelstellingen vaststellen voor de onderneming. Hierin komen het businessplan, het product en/of service en de positionering van de onderneming in de markt aan de orde (“strategische dimensie”).
- De onderneming zal waarschijnlijk niet vanaf het begin winstgevend zijn. Enig ‘overbruggingskrediet’ kan noodzakelijk zijn (“economische dimensie”).
- De ondernemer moet bepaalde patronen en structuren ontwikkelen waardoor het mogelijk is om efficiënt en effectief waarde te creëren (“organisatie dimensie”).
- Startende ondernemers moeten een netwerk ontwikkelen met leveranciers, klanten, aanbieders van kennis, overheidsinstellingen, de kamer van koophandel, handelsorganen, ondersteunende instellingen, etc. (“netwerk dimensie”).

Voor een startende ondernemer is het dus van belang om voldoende “kapitaal” aan te trekken in de drie fasen van het ondernemerschapproces. De overlevingskans van een onderneming wordt vergroot op het moment dat een ondernemer over voldoende “kapitaal” beschikt in de vier dimensies (strategisch, economisch, organisatie en netwerk). Onderwijsinstellingen kunnen een startende of potentiële ondernemer steunen bij het vergaren van de “kapitalen”. In deze subparagraaf zijn een aantal suggesties gedaan waarmee onderwijsinstellingen hun studenten kunnen ondersteunen. In de volgende subparagraaf zal gekeken worden welke problemen reeds gestarte ondernemers ervaren. Door een koppeling te maken tussen de theoretische benadering in deze paragraaf en verschillende praktijkonderzoeken onder ondernemers wordt inzicht gecreëerd in de knelpunten voor startende ondernemers.

¹⁵ Bewerkt uit Groen (2005)

4.1.3 Praktijkonderzoek

In deze subparagraaf wordt een secundair onderzoek gedaan naar een drietal praktijkonderzoeken die zich richten op het identificeren van knelpunten voor startende ondernemers. Aan het eind van deze subparagraaf wordt een terugkoppeling gemaakt naar het theoretische model van subparagraaf 4.1.2.

4.1.3.1 EIM knelpunten voor startende ondernemers

EIM heeft onderzoek (EIM, 2004) verricht naar de knelpunten waar startende ondernemers tegenaan lopen. Opvallend is dat de meerderheid van de starters geen knelpunten heeft ervaren. Dit kan echter een vertekend beeld geven aangezien de respondenten van het onderzoek reeds gestart zijn met een onderneming. Ondernemers die zijn afgehaakt voor de start of net na de start zijn buiten beschouwing gelaten in dit onderzoek. De verwachting is hierdoor dat potentiële ondernemers nog vaker tegen problemen aanlopen dan dit onderzoek doet vermoeden. In totaal heeft 37% van de respondenten melding gemaakt van knelpunten. Aan kop gaan knelpunten die te maken hebben met de financiering van het bedrijf. Op de tweede plaats komen knelpunten die te maken hebben met de markt en marketing, op de derde plaats gevolgd door knelpunten die te maken hebben met regelgeving en procedures. Op de vierde plaats komen knelpunten die te maken hebben met belastingen. Deze knelpunten worden hierna verder in beeld gebracht. Een deel van de knelpunten met betrekking tot de vier genoemde onderwerpen heeft te maken met de toegang tot en de duidelijkheid van informatie. Behalve aan specifieke onderwerpen gerelateerde knelpunten in de informatievoorziening noemen verschillende starters meer in het algemeen dat het vinden van de juiste informatie moeilijk is. Andere knelpunten die vaker worden genoemd betreffen de huisvesting en (de eisen die worden gesteld aan) het opzetten en voeren van de administratie.

Knelpunt: financiering

Verschillende starters melden in algemene bewoordingen dat het verkrijgen van financiering moeilijk is.

Knelpunt: markt en marketing

De ongunstige economische omstandigheden of op de ongunstige ontwikkeling van de vraag in hun branche wordt door verschillende starters aangehaald. (toegang tot de markt)

Knelpunt: regelgeving en procedures

Door verschillende starters wordt melding gemaakt van de veelheid aan regelgeving, de onduidelijke informatie over regels en (lange) procedures, ofwel 'de papierwinkel' en 'de bureaucratie'.

Knelpunt: belastingen

Een aantal starters meldt dat het moeilijk is om de juiste informatie over fiscale onderwerpen te verkrijgen. Ook het feit dat registratie bij de Belastingdienst lang duurt wordt geregeld genoemd.

4.1.3.2 Onderzoek naar remmende factoren in Twente

In 2006 is onderzoek gedaan naar de oorzaken en relaties van knelpunten die ondernemers in Twentse kennisintensieve ondernemingen ervan weerhoudt te groeien (Enter, 2005). In dit onderzoek wordt een complete set van wederkerende problemen geïdentificeerd. De onderzoeksresultaten zijn gebaseerd op een drietal lokale interviews, drie congressen en verschillende theorieën.

De volgende knelpunten kwamen naar voren in dit onderzoek;

1. Een tekort aan financiële middelen. Veel actoren gaven aan dat de afwezigheid van (risico-) kapitaal hebben geleid tot een barrière voor onder andere het doen van investeringen.
2. Een tekort aan flexibiliteit van de ondernemer. De ondernemers in dit onderzoek bleken meestal technisch georiënteerd.
3. Een tekort aan assertieve strategie en/of ambitie om te groeien.
4. Een tekort aan kanalen om toegang te krijgen tot de markt.

Niet één, maar al deze oorzaken spelen een dominante rol in het groeiproces van een onderneming. De problemen zijn vaak gerelateerd aan elkaar.

De gevonden problemen hebben voornamelijk te maken met financiën, organisatievaardigheden, strategie en toegang tot de markt. Een conclusie van de onderzoeker is dat er niet één, maar meerdere succesfactoren nodig zijn voor een onderneming. Remmende factoren voor een ondernemer kunnen dus gezien worden als een multidimensioneel probleem.

4.1.3.3 Onderzoek naar remmende factoren voor een starter in België

Verzele en Crijns (2001) hebben ook onderzoek verricht naar remmende factoren voor een starter. De opzet van deze studie was descriptief en de respondenten zijn afkomstig uit België. De focus van dit onderzoek heeft zijn beperkingen. Door het exploratieve karakter van de studie zullen er geen relaties gelegd worden tussen de verschillende remmende factoren die in dit onderzoek naar voren komen. Vanwege het tijdsbestek waarbinnen dit onderzoek plaats dient te vinden en de beperkte bereikbaarheid van gestarte ondernemers zal dit onderzoek gebruikt worden om inzicht te verkrijgen in de percepties van startende ondernemers.

De onderzoekers stelden een overzichtsvraag waarin de volgens hen belangrijkste remmen (vanuit de literatuur) opgenomen werden. In onderstaand overzicht is weergegeven hoeveel respondenten het item identificeerden als een rem. Elke respondent kon twee items selecteren. (Ferzele, 2001)

50%	Financiële middelen
37%	Personeel en menselijk potentieel
29%	Administratieve verplichtingen
21%	Algemene evolutie van de markt
18%	Druk van de concurrentie
14%	Logistieke problemen
9%	Toegang tot onderzoek en innovatie

Tabel 3. Remmen voor starters

Uit dit onderzoek blijkt dat de grootste problemen voor startende ondernemers zijn;

- Het aantrekken van financiële middelen
- Het aantrekken van personeel menselijk potentieel
- Administratieve verplichtingen

In dit onderzoek komt naar voren dat het verwerven van financiële middelen wordt gezien als grootste rem voor starters. Deze vaststelling blijkt eveneens door de deelaspecten uit dit onderzoek ondersteund. Zowel het verwerven van leningen (vreemd vermogen), als het verwerven van eigen vermogen, als de betalingstermijnen van klanten worden als rem gepercipieerd.

4.1.4 Koppeling theorie en praktijk

Bovenstaande onderzoeken naar remmende factoren en knelpunten voor starters geven inzicht in de problemen die starters zelf ervaren. Wanneer deze bevindingen teruggekoppeld worden naar de uitdagingen die starters ondervinden in de vier dimensies krijgen we inzicht op welke gebieden ondersteuning van een starter gewenst is.

De strategische dimensie

De ondernemer moet doelstellingen vaststellen voor de onderneming. Hierin komen het businessplan, het product en/of service en de positionering van de onderneming in de markt aan de orde. Een knelpunt die werd gemeld is een tekort aan assertieve strategie en/of ambitie om te groeien.

De economische dimensie

Gesteld werd dat de onderneming waarschijnlijk niet vanaf het begin winstgevend zal zijn. Enig overbruggingskrediet kan noodzakelijk zijn. Dit komt overeen met een knelpunt die door veel starters wordt ervaren; een tekort aan financiële middelen. Veel actoren gaven aan dat de afwezigheid van (risico-) kapitaal heeft geleid tot een barrière voor onder andere het doen van investeringen. Verschillende starters melden in algemene bewoordingen dat het verkrijgen van financiering moeilijk is.

De organisatie dimensie

De ondernemer zou bepaalde patronen en structuren moeten ontwikkelen waardoor het mogelijk is om efficiënt en effectief waarde te creëren. De algemene evolutie van de markt en de druk van concurrentie werden genoemd als knelpunten. Door efficiënte en effectieve methoden van omgaan met bepaalde situaties vast te leggen kunnen ondernemers een betere concurrentiepositie opbouwen. Een ander knelpunt dat werd genoemd is het gebrek aan flexibiliteit van de ondernemer zelf, hoewel het vastleggen van methoden de flexibiliteit lijkt te beperken, kan ook hier winst behaald worden. De netwerkdimensie komt hier bij kijken, aangezien bij het vaststellen van efficiënte en effectieve methoden naar bijvoorbeeld concurrenten moet worden gekeken. De ondernemer moet constant zoeken naar betere methoden.

De netwerk dimensie

Gesteld wordt dat startende ondernemers een netwerk moeten ontwikkelen met leveranciers, klanten, aanbieders van kennis, overheidsinstellingen, de kamer van koophandel, handelsorganen, ondersteunende instellingen, etc. Uit de praktijk blijkt dat ondernemers veel knelpunten ervaren die kunnen worden ondervangen door veel aandacht te besteden aan de netwerkdimensie. Problemen die gemeld werden zijn:

- Een tekort aan kanalen om toegang te krijgen tot de markt.
- Verschillende starters melden dat het moeilijk was om de juiste informatie over fiscale onderwerpen te verkrijgen.
- Administratieve verplichtingen.
- Aantrekken van personeel en menselijk potentieel.
- Door verschillende starters wordt melding gemaakt van de veelheid aan regelgeving, de onduidelijke informatie over regels en procedures, ofwel 'de papierwinkel' en 'de bureaucratie'.

De genoemde knelpunten komen bij meerdere ondernemers voor. Dit betekent dat er ook ondernemers zijn die oplossingen hebben gevonden voor deze knelpunten. Ondernemers moeten gebruik maken van deze kennis en niet proberen zelf het wiel opnieuw uit te vinden. Een ondernemer met een ontwikkeld netwerk zal eenvoudiger toegang kunnen vinden tot oplossingen voor knelpunten.

4.1.5 Conclusie

Op basis van de koppeling die gemaakt is tussen theorie en praktijk in deze onderzoeksvraag, is geprobeerd inzicht te geven in de belangrijkste knelpunten voor (potentieel) startende ondernemers. Één van de knelpunten waar starters tegenaan lopen is het gebrek aan kapitaal. Dit bevestigt het uitgangspunt van de provincie Groningen die tot dit onderzoek heeft geleid, namelijk dat de financiering voor startende student ondernemers een probleem kan zijn. Echter naast de financiële dimensie worden een drietal andere dimensies onderscheiden waar knelpunten worden ondervonden. Het 4s-model wijst uit dat het ondersteunen van slechts één van de dimensies (kapitaal) niet zal leiden tot optimale resultaten. Deze bevinding impliceert dat een koppeling van het concept microkrediet aan vormen van niet-financiële ondersteuning gerechtvaardigd is. Later in dit onderzoeksrapport zal deze conclusie worden meegenomen. In de volgende paragraaf wordt onderzocht of er extra knelpunten ontstaan voor startende ondernemers die nog geen werkervaring hebben opgedaan en indien dit het geval is of deze knelpunten kunnen worden opgelost.

4.2 Gebrek aan ervaring voor een starter

In deze paragraaf wordt eerst onderzocht of een ondernemer die (te?) snel een eigen onderneming opstart tegen problemen aanloopt door een gebrek aan ervaring. Tevens zal gekeken worden of potentiële gevaren ondervangen kunnen worden. Tot slot zijn een aantal aanbevelingen opgenomen die bedoeld zijn voor onderwijsinstellingen die zich richten op ondernemerschapbevordering.

4.2.1 Opgedane ervaring

Inzake ervaring zijn de meningen in de literatuur verdeeld. Gartner (1999) is er van overtuigd dat werkervaring een hinderpaal kan zijn omdat ondernemers vaak teveel zouden uitgaan van hun vorige werksituatie zonder erbij stil te staan dat zij zich in een nieuwe en andere onderneming bevinden. EIM (2006) heeft ook onderzoek gedaan naar de invloed van verschillende soorten ervaring op de prestaties van een ondernemer en zijn of haar onderneming. De hoeveelheid werkervaring in loondienst heeft weinig effect op startende ondernemers. De overlevingskans van ondernemers die in de opstartfase zitten bleek nauwelijks groter te worden. Echter wanneer er ervaring in dezelfde sector is dan wordt de overlevingskans wel aanzienlijk groter. Starters met meer beroepservaring hebben echter ook minder kans op groei van de omzet en groei van het aantal werknemers. De verklaring die de onderzoekers van genoemde studie gaven, is dat hoger opgeleiden of mensen met een hogere leeftijd wellicht minder nadrukkelijk de bedrijfsgebonden doelen zoals omzetgroei en werknemersgroei als bedrijfsdoel stellen. Ervaring met ondernemerschap blijkt vooral een positief effect te hebben op de winstgevendheid van een onderneming, maar niet met de overlevingskans van een startende onderneming.

Op basis van het EIM onderzoek (2004) mag verwacht worden dat startende ondernemers met meer werkervaring (het liefst in dezelfde sector) een grotere kans van overleven hebben. Deze gedachtegang wordt bijgestaan door Gorman, Hanlon en King (1997), zij stellen dat de kunst van ondernemerschap voornamelijk wordt geleerd door praktische en sociale ervaringen in de bedrijfsomgeving en niet in de educatieve omgeving. Dit betekent dat de uitdaging voor onderwijsinstellingen dan ook is het vinden van een koppeling tussen onderwijs en praktische en sociale ervaringen uit de bedrijfsomgeving.

Volgens Mark Rutte¹⁶ is het thema ondernemerschap op zeer verschillende wijzen en voor uiteenlopende doelgroepen in te zetten om onderwijs vorm en inhoud te geven. Wel is er een aantal kenmerken dat succes van activiteiten kan bevorderen, zoals een nauwe samenwerking met ondernemers en een sterke focus op de praktijk voor de activiteiten die georganiseerd worden. Bevordering van ondernemerschap is niet gericht op meer inschrijvingen bij de kamer van koophandel, maar is gericht op het bevorderen van een ondernemende houding bij studenten. De volgende uitspraak van Mark Rutte bevestigt dit.

“Het onderwijs ondernemender maken, dat is niet: elke student z'n eigen bv. Maar dat is wel het aanwakken en ondersteunen van ondernemingszin.”

Uitspraak van Mark Rutte, februari 2005

Dus niet alleen ondernemen als activiteit, maar ook ondernemen als mentaliteit. Mark Rutte heeft aangegeven voor leerlingen en studenten het ondernemerschap dichterbij te willen brengen door het op te nemen in de curricula. Daarbij kan gedacht worden aan het maken van een ondernemingsplan, het omgaan met kredietverstrekkers, ervaring opdoen met de Kamer van Koophandel en het verzorgen van de financiële administratie. Rutte zegt hiermee tegemoet te komen aan de veelgehoorde wens van het bedrijfsleven om aspecten van ondernemerschap onder te brengen in het curriculum.

¹⁶ http://www.lerenondernemen.nl/index.php?pageID=1028&n=136&faq_categoryID=602

4.2.2 Koppeling met bedrijfsleven

Bij de bevordering van ondernemerschap is de inzet van docenten belangrijk. Zij moeten namelijk het klaslokaal uit komen en gaan kijken in de bedrijven. Door middel van bedrijfsbezoeken en stages bij ondernemingen op hun vakgebied kunnen zij een betere bijdrage leveren aan het ontwikkelen van een ondernemende mentaliteit bij studenten. Maar ook het verzorgen van gastcolleges door ondernemers is een belangrijk middel om de koppeling tussen onderwijs en bedrijfsomgeving te versterken.

4.2.3 Competentiegericht onderwijs

Onderwijsinstellingen kunnen zich richten op speciale karaktereigenschappen die een succesvolle ondernemer nodig heeft. Naar deze karaktereigenschappen zijn al vele onderzoeken gedaan. McClelland (1961) was één van de eerste wetenschappers die onderzoek deed naar de eigenschappen van een succesvolle ondernemer. In zijn onderzoek zijn de volgende eigenschappen opgesteld: zelfvertrouwen, volharding, energie, toewijding, vindingrijkheid, creativiteit, vooruitziende blik, initiatief, veelzijdigheid en scherpzinnigheid. Na verschillende vervolgonderzoeken komt uiteindelijk een drietal karaktereigenschappen altijd terug (Wennekes, 2001): prestatiegerichtheid, durf om risico's aan te gaan en controle hebben over de situatie. Onderwijsinstellingen kunnen hun aanbod richten op bovenstaande karaktereigenschappen. Het is ook mogelijk om een koppeling te maken met het competentiegerichte onderwijs. Driessen (1999) heeft zijn promotieonderzoek gericht op de competenties van een succesvolle ondernemer, aan de hand hiervan heeft hij een test ontwikkeld die het mogelijk maakt inzicht te krijgen in de ondernemerschapcompetenties van een persoon.¹⁷ Deze test of een soortgelijke test kan door onderwijsinstellingen gebruikt worden om inzicht te krijgen in aandachtsgebieden van een specifieke groep studenten, waardoor zij het onderwijsaanbod hierop af kunnen stemmen.

4.2.4 Ondernemen in teams

Een andere manier om de overlevingskans van een startende onderneming te vergroten is volgens Prantl (2005) het starten in teamverband. Prantl stelt dat ondernemingen beter gestart kunnen worden door een team dan door een individu aangezien personen in dit team eventuele tekortkomingen van elkaar kunnen compenseren en daardoor een betere overlevingskans hebben. Dit principe kan ook binnen het onderwijs worden toegepast. Studenten kunnen door samen te werken in teams van elkaar leren. Dit principe wordt al veel toegepast.¹⁸

4.2.5 Conclusie

Een gebrek aan werkervaring kan een probleem zijn voor een startende ondernemer. Er zijn echter verschillende manieren waarop dit gebrek aan ervaring opgevangen kan worden. Onderwijsinstellingen zouden zich moeten richten op het ontwikkelen van een ondernemende houding bij studenten. Een ondernemer met een ondernemende houding vergroot de overlevingskans van een startende onderneming aanzienlijk. Er zijn vele onderzoeken naar karaktereigenschappen en competenties die het succes van een ondernemer kunnen voorspellen. Er zijn tevens tests ontwikkeld die inzicht kunnen geven in deze karaktereigenschappen en competenties. Onderwijsinstellingen kunnen hier gebruik van maken. Een koppeling tussen het bedrijfsleven en de onderwijsinstellingen blijkt een kritische succesfactor te zijn in de bevordering van ondernemerschap. Ook het werken in teams blijkt uit ervaring effectief te zijn. In hoofdstuk 7 wordt dieper ingegaan op hoe begeleiding van ondernemende studenten verder ingevuld kan worden, maar dan voornamelijk gericht op begeleiding in combinatie met een microkrediet. Vanwege de strekking van dit onderzoek zal niet verder worden ingegaan op de mogelijkheden voor onderwijsinstellingen om ondernemerschap te bevorderen.¹⁹

¹⁷ De ondernemerstest wordt gebruikt voor het concept 'mini-ondernemen', een initiatief in opdracht van het Ministerie van EZ. Onderwijsinstellingen die hieraan deelnemen kunnen voor een gereduceerd tarief deze test afnemen. De test is te vinden op; www.ondernemerstest.nl

¹⁸ Het werken in teams wordt bijvoorbeeld gebruikt bij 'Mini-ondernemen', studenten starten hier in teamverband een fictieve onderneming op. Bij 'Kansrijk Eigen Baas' starten ondernemers die veelal vanuit een uitkeringspositie komen een eigen onderneming op waarbij in het begeleidingstraject in teamverband wordt gewerkt.

¹⁹ Op de website www.lerenondernemen.nl wordt advies en ondersteuning geboden bij het opzetten en organiseren van activiteiten gericht op ondernemerschapbevordering. Tevens kan geholpen worden om de koppeling tussen onderwijs en bedrijfsleven te maken.

5. Financieringsproblemen bij startende micro-ondernemers

De volgende deelvraag wordt in dit hoofdstuk behandeld;

In hoeverre is financiering voor startende micro-ondernemers een probleem?

- 5.1 Welke mogelijkheden hebben startende micro-ondernemers om een krediet aan te trekken?
- 5.2 In hoeverre is financiering een probleem voor startende (student) ondernemers en waarom is dit een probleem?

In hoofdstuk 3 is het duidelijk geworden dat er voor starters verschillende knelpunten worden ondervonden. Één van deze knelpunten is het vinden van een financiering in de aanloopfase of opstartfase van een onderneming. In paragraaf 5.1. wordt uitgezocht via welke kanalen startende micro-ondernemers aan een financiering kunnen komen en in paragraaf 5.2 wordt aangegeven waar en waarom dit aanbod niet voldoende is.

5.1 Hoe komen startende micro-ondernemers aan krediet?

Ondernemers hebben bij het opstarten van de onderneming behoefte aan financiering om te kunnen komen tot een adequate uitvoering van hun bedrijfsactiviteiten. De financieringsbehoefte kan op een aantal verschillende manieren worden ingevuld. In deze paragraaf wordt inzicht verschaft in de mogelijkheden die startende micro-ondernemers hebben om hun onderneming te financieren.

Een deel van de starters van micro ondernemingen zoekt (en krijgt) financiering van de commerciële banken. Voor kleine en startende ondernemingen kunnen naast de banken vooral ook familie of vrienden een bron van financiering vormen. Uit onderzoek van FACET/SEON (p.p. 23-25, 2006) Blijkt dat slechts 20% van de starters gebruik maakt van een zakelijke banklening. Overige starters maken voornamelijk gebruik van eigen middelen, een lening van familie, vrienden en kennissen of ze regelen de financiering van de overname van het familiebedrijf onderling. (EIM, 2004 , FACET/SEON 2006)

Weinig investeringen	16,20%
Eigen middelen	36,30%
Familie, vrienden en kennissen	14,00%
Zaak van ouders overgenomen	10,60%
Banklening	20,70%
Lening bij gemeente / bijstand	1,10%
Privé lening bij bank	1,10%

Tabel 4: Financiering startende onderneming

Over het algemeen valt de behoefte aan een zakelijke financiering dus mee voor de start van een klein of micro bedrijf. De vraag kan nu gesteld worden of het aantrekken van een financiering wel zo'n probleem is voor startende ondernemers. Als bijna 80% op een andere manier aan een financiering kan komen of deze zelfs niet nodig is. Om hier een antwoord op te kunnen geven kunnen we naar twee kanten van de markt kijken, de aanbodkant en de vraagkant.

5.2. De aanbodkant

In het onderzoek van FACET/SEON (p.p. 23-25, 2006) wordt aangegeven dat 20% van de ondernemers de start van de onderneming financiert met een zakelijke banklening en dat 36% de start vanuit eigen middelen financiert. Het is echter goed mogelijk dat deze eigen middelen zijn opgebouwd uit persoonlijke leningen, bijvoorbeeld bij een bank of creditcardmaatschappij. Het is niet mogelijk om vanuit de aanbodkant inzicht te krijgen in hoeverre dit het geval is. Ten eerste wordt door banken en andere financieringsmaatschappijen niet gecontroleerd waar een persoonlijke lening voor wordt gebruikt. Ten tweede is het aanbod van persoonlijke leningen op de Nederlandse markt zeer divers. Een ondernemer kan bijvoorbeeld geld lenen bij grote commerciële banken, maar ook bij buitenlandse banken, speciale kredietbanken (zoals DSB), creditcardmaatschappijen, postorderbedrijven, winkelketens en informal investors. Het is dus zeer moeilijk om inzicht te krijgen in hoeverre bedrijfsfinanciering voor problemen zorgt vanuit de aanbodkant. Er zijn echter een aantal redenen waardoor verwacht kan worden dat het percentage van de startende en kleine ondernemers dat uit eigen middelen de onderneming financiert (36%) bij studenten lager zal liggen. Voor een studentondernemer is het in het algemeen lastig om persoonlijke financieringen aan te trekken door een gebrek aan zekerheden (zoals inkomen en onderpand). Het gevolg hiervan is dat er meer behoefte is aan externe financiering bij deze doelgroep. Er is nog een reden waardoor verwacht kan worden dat er meer behoefte is aan externe financiering bij startende studentondernemers dan in tabel 4 is weergegeven. Het is namelijk niet te achterhalen hoeveel personen niet gestart zijn met een eigen bedrijf door een gebrek aan financiële middelen. Uit ervaringen van West-Europese microfinancieringsinitiatieven blijkt dat het aanbod van microkrediet vraag genereert (in hoofdstuk 6 wordt hier dieper op ingegaan). Verwacht kan worden dat bij een betere beschikbaarheid (drempelverlagend) van financiële middelen het aantal starters zal stijgen.

5.2.1 Bancaire instellingen in Nederland

Het onderzoek van FACET/SEON (p.p.21, 2006) toont ook aan dat hoewel er in Nederland een groot aantal aanbieders zijn van financieringen, het aanbod weinig gevarieerd is en slecht aansluit op de wensen van de micro-ondernemer. De belangrijkste spelers aan de aanbodzijde voor starters zijn de banken. Het grootste gedeelte van de zeer kleine zakelijke kredieten wordt verstrekt door de ABN-AMRO, ING en Rabobank. Het aanbod van deze bancaire instellingen zou in essentie alle financiële diensten kunnen aanbieden die de kleine of startende ondernemer nodig zou kunnen hebben. Er is echter een groot cultuurverschil tussen banken en (startende) micro-ondernemers. De systemen en producten die de banken tot op heden ontwikkeld hebben om zeer kleine kredieten te kunnen verstrekken voldoen niet aan de behoeften van de micro ondernemer. De systemen zijn ontwikkeld om kosten te reduceren en om risico's te vermijden. Zij zijn nog niet toegesneden op de specifieke karakteristieken, risicoprofielen en financieringsbehoeften van de micro ondernemers. De laatste jaren wordt door een aantal banken systemen ingevoerd die moeten leiden tot snellere toewijzing aan kleinere leningen. Het is echter de vraag of hun nieuwe systemen en programma's echt baanbrekend zijn. Deze systemen kunnen niet het meest voorkomende probleem oplossen, namelijk het gebrek (of zelfs afwezigheid) van zekerheden. In deze systemen zijn een beperkt aantal criteria opgenomen zoals; leeftijd, huidige baan, inkomen en opleiding.

Vormen deze nieuwe systemen eigenlijk geen belemmering voor de doelgroep van dit onderzoek, de startende student-ondernemers?

Een drietal redenen kunnen het juist moeilijker maken voor deze doelgroep:

- Studenten hebben vaak geen of weinig mogelijkheden voor borgstelling. Een hypotheek op een eigen woning kan bijvoorbeeld als borgstelling worden gebruikt. Voor sommige studenten is het wel mogelijk dat ouders borg staan, maar dit is vaak niet gewenst.
- Studenten hebben vaak weinig of geen overige inkomsten, dit maakt het risico voor de banken groter op het moment dat de onderneming niet goed loopt. Eventuele inkomsten die er wel zijn, worden vaak niet verkregen uit een vast dienstverband en zijn variabel.
- Op het moment van het verstrekken heeft de student nog geen diploma behaald. Voor een financier is een student ondernemer risicovoller dan een startend ondernemer met diploma. Dit komt doordat iemand mét diploma bij een eventueel faillissement eerder in loondienst zou kunnen gaan, waardoor een lening alsnog afbetaald kan worden.

5.2.2 Mogelijkheden voor startende micro-ondernemers bij Rabobank Groningen

Om antwoord te geven op de vraag of deze nieuwe methodes anno mei 2007 uitkomst bieden voor startende studentondernemers is onderzoek gedaan naar het productaanbod van de Rabobank Groningen voor startende ondernemers. Voor startende ondernemers biedt de Rabobank Groningen een tweetal mogelijkheden om een financiering aan te trekken. Ook voor de zeer kleine starters kan dit in sommige gevallen uitkomst bieden.

Het flex-krediet

Het flex-krediet is een vorm van Rekening Courant. Een rekening courant wordt gekoppeld aan een betaalrekening en kan gezien worden als een geoorloofde roodstand. Om als startende ondernemer in aanmerking te komen voor een flex-krediet hoeft aan weinig voorwaarden te worden voldaan. Wel maakt een toetsing bij het Bureau Krediet Registratie (BKR) onderdeel uit van het beoordelingsproces. Bij het BKR kan gezien worden of een ondernemer in het verleden betalingsproblemen heeft gehad en er kan inzicht verkregen worden in eventuele kredietfaciliteiten bij bijvoorbeeld een creditkaartmaatschappij, andere banken, winkelpassen, etc. Wanneer geen onregelmatigheden worden geconstateerd en de ondernemer heeft geen andere zakelijke kredietfaciliteiten dan komt de ondernemer automatisch in aanmerking voor een flex-krediet. In eerste instantie zal dit krediet een limiet hebben van €1000,-. Vanaf 3 maanden kan een prognose van de omzet gedaan worden en kan deze limiet worden verhoogd tot €25.000. Als vuistregel kan worden aangehouden dat 10% van de geprognosticeerde jaaromzet als limiet kan worden gegeven. Aan deze regeling kleven echter een aantal nadelen. Het krediet kan namelijk niet langdurig gebruikt worden, na uiterlijk 3 maanden moet het krediet zijn ingelost. Dit houdt in dat het geld niet gebruikt kan worden als werkkapitaal of een langere termijn investering. Een ander nadeel is dat de limiet voor veel ondernemers aan de lage kant is. Een ondernemer die een investering van €5000,- wil doen in bijvoorbeeld inkoop van goederen kan dit niet krijgen via een flex-krediet, tenzij (na minimaal 3 maanden) is aangetoond dat de geprognosticeerde jaaromzet meer dan €50.000,- bedraagt. Voor studentenbedrijfjes zal dit meestal niet het geval zijn.

Maatwerklening

Voor ondernemers die een grotere kredietbehoefte hebben heeft de Rabobank Groningen een aparte maatwerklening. Deze lening kan worden ingeschreven onder een apart leningnummer, of kan worden gekoppeld aan een bestaande betaalrekening (Rekening-courant). De lening kan uitkomst bieden voor ondernemers met een kredietbehoefte van minimaal €10.000,-. Om in aanmerking te komen voor deze regeling zal een ondernemer echter aan meer voorwaarden moeten voldoen dan bij een flex-krediet. Voor de beoordeling van een ondernemer maakt de Rabobank gebruik van een pijlmodel. Een viertal pijlers komen hier aan de orde; ondernemer - onderneming (1), cashflow (2), zekerheden (3) en vermogen (4). Wanneer een ondernemer bijvoorbeeld niet voldoende eigen middelen in kan brengen (vermogen), kan het zijn dat een krediet toch verstrekt wordt op basis van een goede (te verwachten) cashflow.

Ondernemer (1)	Zekerheid (2)	Cashflow (3)	Vermogen (4)
Visie + strategie	Primair	Historisch	Solvabiliteit
Relevante ervaring	Secundair	Toekomst	(B). A.V.
Relevante opleiding	Blanco / surplus	Ontwikkeling	Samenstelling
Netwerken / samenwerking	Ontwikkeling	Fluctuaties	Ontwikkeling
Overige sterkten / zwakten	Betrokkenheid	Gevoeligheid	Branche
Leeftijd en gezin		Branchevergelijking	
Onderneming			
Juridische structuur			
Bedrijfsactiviteiten			
Interne organisatie			
Leveranciers / afnemers			
Branche / markt			
Machinepark / inventaris			
Regelgeving			
Overige sterkten / zwakten			
Bijzonderheden	Bijzonderheden	Bijzonderheden	Bijzonderheden

Tabel 5: Het 4-pijler model voor beoordeling van een zakelijke kredietaanvraag (Rabobank Groningen)

Als belangrijkste pijler geldt de ondernemer - onderneming. Inzicht hierin wordt verkregen via een businessplan en een persoonlijk gesprek. Het vertrouwen in de ondernemer zelf is hierbij belangrijk. Voor studentondernemers biedt deze financieringsvorm in het algemeen geen uitkomst aangezien deze niet voldoende kunnen 'scoren' op alle 4 de pijlers. Tevens zullen veel startende studentondernemers geen behoefte hebben aan een financiering van méér dan €10.000,-.

Uit bovenstaande analyse van de producten die de Rabobank Groningen aan ondernemers aan kan bieden, blijkt het algehele beeld dat is geschetst in het onderzoek naar mogelijkheden voor microkredieten in Nederland (FACET / SEON, 2006) te worden bevestigd.

Voor een deel van de (startende) micro-ondernemers is er op dit moment geen financieel product beschikbaar dat aansluit op de behoeftes van deze doelgroep.

Een ondernemer met een relatief lage financieringsbehoefte komt al snel uit op een rekening-courant krediet, een vorm die niet geschikt is om lange termijn investeringen te doen. Voor bedragen onder de €10.000,- zijn er geen andere mogelijkheden. Jarno Jonkers (Bedrijfsadviseur Rabobank Groningen) geeft aan dat tot op heden (mei, 2007) te weinig mogelijkheden bestaan voor startende ondernemers met een krediet behoefte tussen de €1.000,- en €10.000,-. Een speciale regeling voor deze doelgroep is zijns inziens dan ook gewenst.²⁰ Bij deze vaststelling dient in acht genomen te worden dat Rabobank vestigingen een eigen beleid kunnen ontwikkelen voor bedrijfsfinancieringen. De ontwikkelde producten kunnen op andere vestigingen afwijkend zijn.

²⁰ Informatie afkomstig uit interview met dhr. J.S. Jonkers, Bedrijfsadviseur Rabobank Groningen, mei 2007.

5.2.3 Regelingen buiten het bancaire circuit voor startende micro-ondernemers

In Nederland zijn er buiten het bancaire circuit ook een aantal initiatieven die het eenvoudiger (en aantrekkelijker) willen maken voor bedrijven om toegang te krijgen tot een financiering. FACET heeft in 2006 onderzoek verricht naar een aantal van deze regelingen. De onderzoekers concludeerden dat er momenteel eigenlijk geen speciale regelingen zijn voor de onderkant van de markt (kredieten tot €25.000), waar ook de startende micro-ondernemers onder vallen.

Een regeling die kansen biedt voor de toekomst is de BBMKB - regeling (Besluit Borgstellingsregeling voor het MKB) . Als een ondernemer bij een kredietaanvraag de bank onvoldoende onderpand (zekerheden) kan bieden, kan de bank via het BBMKB een beroep doen op de overheid. De overheid kan zich, onder voorwaarden, in zulke gevallen richting de bank borgstellen voor een deel van het kredietbedrag. Dat verlaagt het risico voor de bank waardoor de kredietwaardigheid van de ondernemer wordt verhoogd. Deze regeling biedt vooral bestaande MKB bedrijven toegang tot bancaire financiering.²¹ In de praktijk blijkt dat tot op heden deze regeling niet of nauwelijks wordt gebruikt voor zeer kleine kredieten. Dit heeft met name te maken met kostenoverwegingen. Het proces is arbeidsintensief en tijdrovend als gevolg van administratieve procedures. Daarbij gaat het zowel om de procedures vanuit Economische Zaken, als om interne procedures van de banken, die erop gericht zijn de risico's van afwijzing achteraf te beperken. Dit loont niet voor kleine bedragen. Op 3 april 2007 is in het Financiële dagblad een artikel opgenomen waaruit blijkt dat het ministerie van Economische Zaken deze regeling verder wil ondersteunen en vooral aanstuurt op een verlichting van de administratieve druk. Vanwege de zeer kleine bedragen waar de kleine starters behoefte aan hebben zal het BBMKB op korte termijn echter nog geen uitkomst bieden voor deze doelgroep. Eventueel kan het BBMKB of een complementair waarborgfonds in de toekomst wel uitkomst bieden voor de onderkant van de markt. Vervolgonderzoek hiernaar in de toekomst is gewenst²². Wanneer banken hun beoordelingssystemen voor kredieten aan laten sluiten op deze regeling waardoor minder handelingen verricht hoeven te worden voor een (geautomatiseerde?) aanvraag van borgstelling, kan het ook voor de onderkant van de markt interessant worden. Het risico voor de banken wordt namelijk aanzienlijk kleiner waardoor zij een minder strenge selectie hoeven te maken.

Een andere regeling die interessant kan zijn voor kleine startende ondernemers is de Tante Agaath regeling. Deze regeling maakt het aantrekkelijk voor familieleden om geld te lenen aan startende ondernemers. De Tante Agaath regeling is op dit moment de enige regeling die kan worden aangemerkt als een (fiscale) financieringsmogelijkheid voor starters. Andere regelingen die getroffen zijn door de overheid, zoals de zelfstandigen aftrek, zijn aantrekkelijk nadat het bedrijf gestart is en in situaties waar aftrek ook echt kan plaatsvinden. In de praktijk blijkt echter dat er (nog) weinig gebruik gemaakt wordt van de Tante Agaath regeling. Dit komt waarschijnlijk doordat deze regeling bij veel ondernemers niet bekend is. (FACET/SEON pp. 27, 2006)

5.2.4 Conclusie

Aan het begin van deze subparagraaf is de vraag gesteld of het aantrekken van een financiering wel zo'n probleem is voor de kleine of startende ondernemer. Om hier een antwoord op te geven is gekeken naar de aanbodkant van de financieringen. Het blijkt dat slechts een klein gedeelte van de kleine en startende ondernemers gebruik maakt van zakelijke kredieten bij bancaire instellingen. Dit geeft echter geen antwoord op de vraag of er meer behoefte is aan zakelijke kredieten. De verwachting is namelijk dat ondernemers uitwijken naar niet bancaire instellingen voor het aantrekken van een financiering. Oorzaak hiervan is dat de huidige systemen en producten onvoldoende afgestemd zijn op de wensen van de ondernemer. Wanneer er gekeken wordt naar de drie fasen van het ondernemerschapproces (zie paragraaf 4.1) dan valt het op dat de beoordeling gericht is op ondernemers die zich al ver in de derde fase bevindt, de exploitatiefase. Voor ondernemers die nog niet zover zijn is het moeilijk een financiering te krijgen van het bancaire circuit.

Om antwoord te krijgen op de vraag of het aantrekken van een financiering problematisch is zal in de volgende subparagraaf gekeken worden naar de ervaringen van de ondernemers (de vraagkant).

²¹ BBMKB: Besluit Borgstellingsregeling voor het MKB, Folder van Ministerie van Economische Zaken, november 2005

²² Zie aanbevelingen voor vervolgonderzoek in hoofdstuk 8

5.3 De vraagkant

In hoofdstuk 4 is duidelijk geworden dat één van de problemen die startende ondernemers ervaren het aantrekken van financieringen is. Uit een recent Europees onderzoek onder bestaande ondernemingen in het midden en klein bedrijf, blijkt dat na enkele jaren zo'n 20% nog steeds problemen ondervindt om toegang te krijgen tot externe financieringen. Vooral starters en kleine ondernemers ondervinden problemen. (Taplin, 2005) Om dit te illustreren volgen hieronder een aantal opmerkingen van starters die zij hebben geplaatst bij het invullen van een enquête van EIM (2004)

- *"Zonder liquide middelen wordt een bank erg voorzichtig."*
- *"Alleen al bij het woord starter wordt de bank huiverig om financiële middelen te verstrekken."*
- *"Het komt er op neer dat je bij een bank een groot bedrag moet lenen, anders kom je terecht in een hoge provisie van wel 25%."*
- *"Het is voor een startend bedrijf moeilijk om de financiering rond te krijgen."*
- *"De bank vindt starters te risicovol en daarom willen ze niet goed meewerken."*
- *"Om de zaken financieel rond te krijgen en niet in al te hoge kosten te verzeilen, hebben wij de hypotheek van ons huis verhoogd."*

Opmerkingen van ondernemers over problemen omtrent financiering²³

In deze opmerkingen zijn een aantal factoren te herkennen die volgens ondernemers van invloed zijn op de kredietbeoordeling. Het ontbreken van zekerheden kan tot automatische uitsluiting leiden, ook goede starters worden zo financiering onthouden. In 2006 hebben de onderzoek van FACET ondernemers gevraagd naar hun ervaringen met het aanvragen van een financiering. Uit dit onderzoek blijkt dat een aantal belangrijke factoren in de beoordeling van een kredietaanvraag voor een starter leiden tot een achterstand ten opzicht van een gevestigde ondernemer;

- Starters kunnen geen omzet van voorgaande jaren laten zien
- Starters die wel cijfers kunnen leveren hebben in het begin vaak slechte cijfers / rentabiliteit
- Starters hebben (vaak) geen onderpand
- Starters kunnen alleen gegevens van henzelf en/of een ondernemingsplan overleggen

Deze belemmerende factoren voor starters tonen aan dat een andere benadering voor starters gewenst is. Een meer persoonlijke benadering zou goed zijn. Echter een probleem daarbij is dat persoonlijke kenmerken van een ondernemer moeilijk te beoordelen zijn. Deze subjectieve indicatoren kunnen moeilijk in een geautomatiseerd systeem worden vastgelegd. In een interview met de directeur cliëntenadvies van Rabobank Groningen ²⁴ gaf hij aan dat hij het belangrijk vindt om bij startende (student) ondernemers juist naar de persoon zelf te kijken. In hoofdstuk 7 worden een aantal opties geanalyseerd voor een meer persoonlijke benadering van de startende (student) ondernemer.

In Tabel 6 is een overzicht opgenomen van de factoren die volgens ondernemers een rol spelen bij de beoordeling van krediet aanvragen uit een onderzoek van FACET (2006)

²³ Starten in de recessie: Startende ondernemers in 2003

²⁴ Interview gehouden met dhr. A.B. de Jong, Directeur cliëntenadvies Rabobank Groningen e.o. van 27 februari 2007 (zie lijst met contactpersonen in bijlage 2)

Factoren die volgens ondernemers een rol spelen bij de beoordeling van krediet aanvragen	Positieve factoren bij kredietaanvraag beleefd door de geïnterviewden	Belemmerende factoren bij kredietaanvraag beleefd door de geïnterviewden	Relevantie voor startende (micro) ondernemers/opmerkingen voor beleid
Sector	Sectoren waarvan de banken vinden dat zij potentieel hebben	Terughoudendheid bij banken kan leiden tot buiten de deur houden van succesvolle ondernemers in "slechte" sectoren	In vroeg stadium (bijv. bij onderwijs) bekend maken welke sectoren voor de samenleving van belang zijn
Eigen investeringen	Inbreng eigen geld. Investeringen	Eerste drie jaar heeft bedrijf nog niet voldoende omzetgegevens	Slechte cijfers ondernemers/onvoldoende rentabiliteit
Omzet	Verloop van omzet kan toewijzen van krediet vergemakkelijken	Geen omzetcijfers bemoeilijkt beoordeling	Starters kunnen geen eerdere omzet laten zien
Onderpanden/zekerheden	Inbreng onderpand / zekerheden	Ontbreken van zekerheden kan tot automatische uitsluiting leiden; ook goede ondernemers wordt zo financiering onthouden	Starters hebben (vaak) geen onderpand; op te vangen door waarborgfonds
Bankmedewerker	Ervaren /oudere bankmedewerker met empathie speelt positieve rol	Jonge / carrière gerichte medewerker is belemmerend. Bankshops beperken contact	Herbezinning op het systeem van bankshops. Profiel van de accountmanager herzien. Medewerker ook beoordelen op diensten aan micro ondernemer
Bank (evaluatie) systemen	Automatische evaluatie systemen leiden tot snelle besluitvorming	Automatische evaluatie systemen houden goede ondernemers buiten de deur	
Te overleggen informatie	Hoe meer informatie over bestaand bedrijf des te beter	Bij automatisch beoordelingsstelsel wordt slechts beperkt (niet bedrijfsgerelateerde informatie) gevraagd. Eisen aan ondernemingsplannen voor micro bedrijven zijn soms te hoog en te veel gerelateerd aan de onderneming	Starters kunnen alleen gegevens van henzelf en/of ondernemingsplan overleggen; Mening van derde kan uitkomst zijn. Duidelijk aangeven welke informatie (eventueel gestandaardiseerd) in ieder geval nodig is

Tabel 6: Factoren die volgens ondernemers een rol spelen bij de beoordeling van krediet aanvragen²⁵

²⁵ Uit FACET (2006) pp. 43

In tabel 6 worden een aantal opmerkingen gemaakt die voor een bank of andere financier van belang kunnen zijn bij het maken van beleid voor startende ondernemers. De meeste opmerkingen wijzen erop dat een starter anders benaderd dient te worden dan gevestigde ondernemers. Doordat starters geen informatie over behaalde bedrijfsresultaten kunnen overleggen is er minder zicht op de potentie van de ondernemer en de onderneming. Een oplossing voor dit probleem kan zijn het inzetten van derden die hun mening kunnen geven over de (potentiële) ondernemer. In het kader van dit onderzoek zouden dit docenten van de student kunnen zijn of een coach (ondernemer) die een student heeft begeleid.

De mening die een coach of docent heeft over een (potentieel) studentondernemer kan onderdeel worden van het beoordelingstraject bij een financieringsaanvraag.

Een andere opmerking die in tabel 6 gemaakt wordt is dat het profiel en beoordelingssysteem van de accountmanager die zich bezighoudt met startende micro-ondernemers herzien moet worden. Binnen bancaire instellingen wordt meestal gebruik gemaakt van prestatiesystemen waarbij een accountmanager wordt afgerekend op bijvoorbeeld omzet. Een accountmanager wordt door dit systeem niet gestimuleerd om aanvragen voor een microkrediet af te handelen. Medewerkers zouden ook beoordeeld moeten worden op diensten die verleend zijn aan micro-ondernemers.

Het profiel en beoordelingssysteem van een accountmanager die zich bezighoudt met micro-ondernemers moet worden herzien.

Als laatste wordt er aangegeven dat er duidelijkheid moet bestaan in de benodigde informatie die een aanvrager van microkrediet moet overleggen. Uit verschillende gesprekken is gebleken dat dit een zeer belangrijk punt is. Ondernemers willen weten waarop zij worden beoordeeld en tevens willen zij ook weten waarom zij wel of niet in aanmerking komen voor een krediet. Uit een interview met dhr. Morsink, directeur van 'Campus business center', een incubator speciaal gericht op oud-MBO'ers, is gebleken dat ondernemers het zeer vervelend vinden wanneer zij bij een afwijzing voor een krediet aanvraag niet op de hoogte worden gesteld van de reden van afwijzen. In het verleden werkte Campus Business Center samen met de ABN-AMRO, waar een punten-systeem wordt gehanteerd. Bij onvoldoende punten wordt een ondernemer niet op de hoogte gesteld van de reden van afwijzing. Dhr. Jonkers, bedrijvenadviseur Rabobank Groningen heeft ook aangegeven dat ondernemers het op prijs stellen dat een terugkoppeling wordt gegeven over het wel of niet toekennen van een krediet.²⁶

Er dient duidelijkheid te zijn in de benodigde informatie bij een kredietaanvraag en tevens dient het duidelijk te zijn waarop een ondernemer wordt beoordeeld. Terugkoppeling over het wel of niet toekennen van een krediet wordt zeer gewaardeerd door (potentieel) ondernemers.

5.4. Conclusie

Startende ondernemers hebben in veel gevallen financiering nodig en maken hierbij in beperkte mate gebruik van zakelijke financieringen bij banken. Ongeveer 80% van de startende ondernemers maakt geen gebruik van zakelijke financieringen en weet via andere kanalen aan het benodigde kapitaal te komen. Toch geven veel starters aan problemen te hebben ondervonden bij het aantrekken van een financiering. Een gebrek aan zekerheden is een belangrijke reden voor banken om niet over te gaan tot het verstrekken van een krediet. Vooroordelen die zijn ontstaan ten opzichte van starters spelen hier ook een rol in. Banken zien starters veelal als een risicogroep die ook nog eens buiten de standaard procedures valt, dit kan ertoe leiden dat starters vroegtijdig worden uitgesloten. In dat geval wordt er te weinig uitgegaan van de kwaliteiten van de ondernemer.

²⁶ Informatie afkomstig uit interview met dhr J.S. Jonkers, Bedrijfsadviseur Rabobank Groningen, mei 2007.

Producten en procedures die beter aansluiten bij de specifieke behoeftes van de doelgroep kunnen ervoor zorgen dat een drempel wordt weggenomen voor startende (student) ondernemers. Hoewel door banken wel wordt geclaimd dat zij meerdere producten beschikbaar hebben, worden deze weinig afgesloten of zijn niet bekend bij de ondernemers. Voor studentondernemers zal de beoordeling voor het wel of niet toekennen van een financiering niet gericht moeten zijn op zekerheden maar op vertrouwen in de ondernemer zelf. Persoonlijke eigenschappen en motivatie zouden bijvoorbeeld een goede peiler kunnen zijn. Wanneer de beoordeling van de student op deze wijze plaatsvindt is het mogelijk om studenten te beoordelen die zich nog niet ver in de exploitatiefase van het ondernemerschapproces bevinden. In hoofdstuk 6 wordt duidelijk dat het van belang is al in een vroeg stadium te kunnen beoordelen of een persoon wel of niet over ondernemerschapcompetenties beschikt.

Naast commerciële banken zijn er vele andere financieringsmaatschappijen in Nederland, deze kunnen zich ook specialiseren in startende ondernemers. Tot op heden zijn er echter geen initiatieven die de specifieke vraag van startende ondernemers kan invullen. In hoofdstuk 6 wordt gekeken welke rol een microkredietfaciliteit voor studenten kan bieden en of zo'n faciliteit drempelverlagend kan zijn voor studenten die een eigen onderneming op willen zetten.

6. Microkrediet voor startende micro-ondernemers

De volgende deelvraag wordt in dit hoofdstuk behandeld;

In hoeverre kan het instrument microkrediet een uitkomst bieden voor de financieringsbehoefte van startende micro-ondernemers?

- 6.1 *Wat wordt verstaan onder microkrediet?*
- 6.2 *Wat valt te leren van vergelijkbare initiatieven in het buitenland?*
- 6.3 *Wat is de rol van aanvullende bedrijfsondersteuning bij het verstrekken van microkrediet?*
- 6.4 *Aan welke eisen moet een effectief microkrediet programma (gericht op de ontwikkeling van een dynamische economie) bedoeld voor startende studentondernemers voldoen?*

6.1 Wat wordt verstaan onder microkrediet?

6.1.1 Inleiding

'Het microkrediet van Maxima' staat de laatste jaren volop in de belangstelling en de Nobelprijs voor de vrede is in 2006 uitgereikt aan de ontwikkelaar van het commerciële microkrediet. Maar wat is nou eigenlijk zo'n microkrediet? Hoewel het begrip microkrediet voor velen bekend klinkt, bestaat er veel verwarring omtrent de exacte betekenis. De betekenis is sterk afhankelijk van de situatie waarin het krediet gebruikt wordt, waardoor verschillende definities worden gehanteerd. Elk programma van microkrediet heeft zijn eigen doelstellingen, een specifieke doelgroep en vindt plaats binnen een specifieke context. Het concept microkrediet kan steunen op verschillende waarden zoals, het recht op economisch initiatief, de strijd tegen de armoede, de emancipatie van het individu en de gemeenschap.

De provincie Groningen heeft naar aanleiding van gesprekken met diverse stakeholders uit het bedrijfsleven en het onderwijsveld het idee gelanceerd om studenten een faciliteit aan te bieden in de vorm van een microkrediet.²⁷ De inzet van microkrediet in de provincie Groningen zal gericht zijn op de bevordering van ondernemerschap (ondersteuning van de economie). Op het gebied van ondernemerschap liggen een drietal doelstellingen ten grondslag bij de inzet van het concept microkrediet (Verbeeren, 2003);

1. een oplossing bieden voor een probleem van banktoegang
2. de uitbouw van de economische activiteit stap voor stap begeleiden om het risico van de ondernemer en de financiële operator tot een minimum te beperken,
3. een 'nabijheid' of strikt toezicht organiseren, door de kredietinstelling of sociale omgeving

Doelstellingen van microkrediet ter bevordering van ondernemerschap

Verschiedende onderzoekers en instituten hebben specifieke definities opgesteld voor het begrip microkrediet. Hieronder volgt een weergave van de belangrijkste definities, op basis hiervan zal een definitie gevormd worden van een microkrediet in het kader van dit onderzoek. Voordat een definitie voor microkrediet wordt vastgesteld, zal eerst de ontstaansgeschiedenis van het (commerciële) microkrediet worden bekeken.

²⁷ Aanvullende informatie m.b.t. Microkrediet/Ondernemerschap / Brief aan de leden van Provinciale staten, april 2007 (Briefnummer 2007-07060) (zie bijlage)

6.1.2 Ontstaan microkrediet

Het concept van een commercieel microkrediet is ontwikkeld door Muhammad Yunus, een professor in de economie, die in zijn vaderland Bangladesh in 1974 armoede als gevolg van hongersnood probeerde te bestrijden. Yunus ontdekte dat de kleine leningen een groot verschil maakten in de mogelijkheden van arme mensen om te overleven. In 1976 richtte Yunus de Grameen Bank op om zulke microkredieten te verschaffen. Sindsdien hebben kleine banken in veel landen dit voorbeeld gevolgd. De Wereldbank schat dat er tegenwoordig meer dan 7000 instituties zijn die zo'n 16 miljoen arme mensen in ontwikkelingslanden als klant hebben. De Zweedse Academie maakte op 13 oktober 2006 bekend dat de Nobelprijs voor de Vrede voor het jaar 2006 wordt toegekend aan Yunus en de Grameen Bank.²⁸

Bij bovenstaande vorm van commercieel microkrediet gaat het om zeer kleine bedragen in de orde van grootte van €25,- tot €250,-. Deze kredieten zijn dan ook voor een klantengroep waarvan de omstandigheden erg verschilt met die van West-Europese landen. Binnen (West-) Europa zijn de bedragen die verstrekt worden als zijnde microkrediet veelal veel hoger. Volgens een definitie van de Europese Commissie gaat het hier om leningen tot 25.000 euro.²⁹ In West-Europa zijn er verschillende initiatieven op het gebied van microkrediet. In paragraaf 3.2 zal een weergave worden gegeven van belangrijke initiatieven in ontwikkelingslanden en in West-Europa waar in Nederland wat van geleerd kan worden.

6.1.3 Definitie vorming

In de literatuur wordt onderscheid gemaakt tussen de begrippen microkrediet en microfinanciering. Pogingen die gedaan zijn tot het vormen van een definitie voor microfinanciering en microkrediet maken duidelijk dat microfinanciering een breder concept is dan microkrediet. Onder microfinanciering valt ook de niet-financiële ondersteuning van bijvoorbeeld een startende onderneming.

- **Microfinanciering** is de generieke term voor alle financiële instrumenten en alles wat daarmee te maken heeft, die tot doel hebben de financiering van heel kleine activiteiten te vergemakkelijken.
- **Microkrediet** is een specifieke afleiding van microfinanciering en heeft uitsluitend betrekking op het krediet en zijn omgeving (zoals garantie, fiscaliteit en voorbereiding).

Microkrediet - microfinanciering

In het buitenland is het begrip microkrediet in de loop der jaren vervangen door het begrip microfinanciering. Om inzicht te kunnen krijgen in de wijze waarop de provincie Groningen het concept microkrediet effectief in kan zetten ter bevordering van ondernemerschap, zal dan ook niet enkel gekeken worden naar het concept microkrediet, maar naar het concept microfinanciering in zijn geheel.

IAB (Institut für Arbeitsmarkt und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit, Duitsland)
Microfinanciering is het geheel van parabancaire financiële diensten (lening, garantie, kapitaalparticipatie) waarvan het bedrag beperkt is (minder dan €15.000) en die bestemd zijn voor de 'uitgesloten' van commerciële banken (werklozen, heel kleine ondernemingen, niet-actieven, minderheden, arme werknemers, collectieve projecten).

OESO (Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling)

Microfinanciering heeft tot doel financiering ter beschikking te stellen van kleine projecten die worden gedragen door personen aan de rand van de samenleving die hun eigen baan proberen te creëren, vaak omdat het hun ontbreekt aan professionele perspectieven en omdat hun de toegang tot klassieke financieringsbronnen wordt ontzegd. (Verbeeren, 2003)

²⁸ Bron: <http://www.cgap.org/portal/site/CGAP/>

²⁹ Ondernemers bericht 2005/01 "Microfinanciering in Nederland", Kennis en Economisch Onderzoek, Rabobankgroep. (www.rabobankgroup.nl/kennisbank)

European Microfinance Network

De leden van EMN (European Microfinance Network) delen een zelfde benadering van microfinanciering binnen Europa en zijn het volgende overeengekomen (FACET/SEON, 2006);

Doelstellingen;

Het gaat om leningen tot maximaal €25.000 die bedoeld zijn om;

- financiële diensten toegankelijk te maken voor de personen die daarvan zijn uitgesloten
- de oprichting en de ontwikkeling van ondernemingen te financieren op het vlak van investeringen en/of bedrijfskapitaal.

Karakteristieken;

- Financiers bieden meestal begeleiding aan de gefinancierde micro-ondernemingen.
- Het uitgegeven krediet wordt haast nooit verpand, er zijn dus geen zakelijke waarborgen. (Microfinanciers hebben daarom een aantal innovatieve zekerheden ontworpen om het risico te verminderen en onbetaalde rekeningen te beperken. Voorbeelden zijn; progressieve leningen en groepsleningen.)

Een vaststelling voor de maximale hoogte voor het microkrediet in Nederland vormt nog een opstapel. Op Europees niveau is als definitie ingevoerd dat microkrediet leningen onder de € 25.000 zijn. Het starterskredietprogramma van SOZAWA onder de BBZ-regeling (en aanverwante regelingen) hebben een grens van ongeveer € 31.000. Maar ook bij de banken ligt de grens niet eenduidig vast. Waar de één een grens van € 25.000 hanteert (ABN-AMRO) heeft de ander een grens gelegd bij € 37.500 (ING bank) (FACET / SEON, p.p. 9 2006). In het kader van dit onderzoek zal een grens van € 25.000 worden aangehouden. Dit maximum wordt gewoonlijk toegepast door de institutionele operatoren van microkrediet. Dit bedrag werd vastgesteld om gevolg te geven aan doelstellingen van economisch beleid die verband houden met het ondernemerschap. Bij de aanbevelingen in dit rapport wordt gekeken naar de lokale omgeving waarbinnen het instrument toegepast zal worden. Hierom zal een uitzondering gemaakt worden op deze grens in verband met gestelde randvoorwaarden van de provincie Groningen (max. €10.000).

In de praktijk gaat het krediet vaak gepaard met financiële (garanties, fiscaliteit) en niet-financiële (begeleiding, advies, sponsoring) instrumenten. Dit onderzoek zal niet enkel gericht worden op het concept microkrediet zoals hierboven besproken, maar ook op het concept microfinanciering.

In de context van dit onderzoek wordt gekozen voor de volgende definitie voor een microkrediet;

1. Het microkrediet is een **financieel instrument**,
2. dat bestemd is **voor micro-ondernemers**,
3. **met tekortkomingen** inzake marktaanpassingen,
4. en dat wordt aangeboden door **partnerschappen**,
5. partnerschappen die rekening houden met de sociale, economische en financiële dimensie van het ondernemerschap.

Definitie microkrediet in de context van dit onderzoek

Het gaat dus niet enkel om het financiële instrument, maar ook de begeleidende praktijk en de doelgroep spelen een belangrijke rol.

6.2 Wat valt te leren van vergelijkbare initiatieven in het buitenland?

In deze paragraaf worden relevante initiatieven binnen West-Europese landen bekeken. Er wordt een overzicht gegenereerd van kennis en ervaring op het gebied van microfinanciering en er wordt weergegeven wat hiervan geleerd kan worden voor de lokale context waar dit onderzoek betrekking op heeft.

Zoals in de vorige paragraaf duidelijk is geworden is er een groot verschil tussen microfinancieringsprogramma's in ontwikkelingslanden en West-Europese landen. Het grootste verschil is dat microfinancieringsprogramma's in ontwikkelingslanden breder georiënteerd zijn. Deze programma's richten zich in de meeste gevallen op een breed scala aan financiële diensten. In West-Europa zijn programma's meestal gericht op het verstrekken van leningen.

Typische klanten van West-Europese microfinancieringsprogramma's zijn mensen die een eigen bedrijf op willen zetten vanuit werkeloosheid en/of (sociale) uitsluiting. In vergelijking met commerciële (traditionele) kredietverstrekking zijn microfinanciers vaak gericht op een niche markt, echter in West-Europa is dit een vrij grote niche. Microfinancieringsprogramma's in West-Europa zijn meestal niet winstgevend, maar zijn gericht op de bevordering van de economie. Bedrijfsondersteuning is vaak een geïntegreerd onderdeel in microfinancieringsprogramma's (Evers, Jung, 2007). Tot op heden zijn er geen franchise- of commerciële investeerders in West-Europa. Commerciële banken spelen wel een belangrijke rol als partner en soms zelfs als initiatiefnemer van projecten. Voornamelijk overheid en publieke instellingen zijn een bron van middelen voor microfinanciers. (Evers, Jung, 2007).

6.2.1 Microfinanciering in ontwikkelingslanden

De impact van microkredieten op de samenleving is met name bestudeerd voor ontwikkelingslanden. Microkredieten zijn hier vaak te vinden in hun oorspronkelijke vorm, kleine leningen (tot maximaal enkele honderden Euro's) die voornamelijk worden toegekend aan kleine (vrouwelijke) ondernemers die, door een gebrek aan onderpand, een vast maandinkomen en een gebrek aan kredietgeschiedenis niet kunnen lenen bij traditionele banken. Sinds begin jaren '70 zijn er experimentele programma's ontstaan in bijvoorbeeld Bangladesh en Brazilië. Deze programma's gaven kleine leningen aan arme, maar economisch actieve groepen mensen zodat deze mensen konden investeren in micro-ondernemingen. Karakteriserend voor deze leningen is het groepsgevoel waarop ingesprongen wordt. De groep is in zijn geheel verantwoordelijk voor de aflossing van de leningen. Mocht één van de ondernemers niet in staat zijn een lening af te betalen, dan wordt de hele groep hiervoor verantwoordelijk gehouden. Hierdoor ontstaat een sociale controle waardoor de financier slechts een klein risico loopt met betrekking tot terugbetaling. Organisaties die zich met microkredieten bezighouden hebben vaak als doelstelling geen verlies te maken. Momenteel worden veel instituties op het gebied van microfinanciering, welke van oorsprong sociaal van aard waren, steeds professioneler en in sommige gevallen zelfs winstgevend. (Schliwa, 2003)

De rente die de micro-ondernemers in deze landen moeten betalen is hoog in vergelijking met het westen waar de financiële sector zicht veel verder heeft ontwikkeld. Deze rentepercentages zijn noodzakelijk om de kosten te dekken. De leningen zijn bijzonder arbeidsintensief. Afbetaling geschiedt vaak wekelijks, wat inhoudt dat een medewerker elke week bij de verschillende debiteuren langsgaat om het geld te incasseren. Daarbij komt dat de vaste kosten bij een zeer kleine lening relatief veel hoger zijn dan wanneer iemand een veel groter bedrag leent.

Microfinancieringsmodellen uit ontwikkelingslanden kunnen echter niet zomaar gekopieerd worden naar Nederland (of andere welvaartslanden). Uit een onderzoek van ILO (2002) blijkt dat hier een drietal redenen voor zijn:

1. Cliënten in Europa hebben geen behoefte aan gezamenlijke verantwoordelijkheid voor leningen of aan andere risico's en kosten verminderende maatregelen.
2. Micro-financierings cliënten hebben vaak behoefte aan een breed aanbod van (dure) niet-financiële diensten.
3. De doelgroep is te klein en kan geen "economics of scale" voordelen geven

Bij initiatieven op het gebied van microkrediet in geïndustrialiseerde landen is veel gekeken naar kennis en ervaring die is opgedaan bij initiatieven in ontwikkelingslanden³⁰. Dit alles echter met wisselende successen. 'Best practices' kunnen interessant zijn en ideeën genereren, maar deze zullen wel omgezet moeten worden naar de lokale context. Om deze reden zal in dit rapport voornamelijk worden gekeken naar initiatieven uit West-Europese landen, waar de omgeving meer overeenkomsten vertoont met de omgeving waarin dit onderzoek zich afspeelt. Hieronder volgt een korte weergave van een aantal initiatieven in ontwikkelingslanden, daarna zal in paragraaf 6.2.2. bekeken worden wat te leren valt uit initiatieven uit West-Europese landen.

- In India en Brazilië experimenteren commerciële banken met microfinanciering. Zij zetten samenwerkingsverbanden op met bijvoorbeeld de supermarktbranches, loterijen en benzine stations.
- De meer traditionele microfinancieringsmarkten zoals Bolivia, Bangladesh en Uganda ondervinden steeds meer concurrentie. Hierdoor worden de aanbieders aangespoord te innoveren en hun producten klantvriendelijker te maken, hun aanbod te verbreden en kostenbesparende technologieën te gebruiken.
- Landen zoals Zuid-Afrika, de Filipijnen en Kenia maken gebruik van mobiel bankieren. Dit maakt het voor arme cliënten eenvoudiger om bijvoorbeeld overschrijvingen of terugbetalingen te doen. Door gebruik te maken van mobiel bankieren hoeven cliënten voor het overmaken van geld niet meer het dorp te verlaten of zelfs geen formele bankrekening te openen.

In Nederland bestaat reeds een zeer gevarieerd aanbod van instellingen die financieringen verstrekken aan ondernemers. Hierdoor is de markt voor microfinanciering nog minder ver ontwikkeld als in ontwikkelingslanden. Initiatieven die zijn opgestart lopen tegen heel andere problemen op. Bijvoorbeeld de bereikbaarheid van mensen is veel makkelijker door het gebruik van internet en andere mobiele technologieën. Deze technologieën scheppen echter ook weer een afstand tussen de financier en de lener. FACET (2006) heeft een aantal relevante ervaringen en inzichten met microkrediet programma's en microfinanciering in ontwikkelingslanden die van nut kunnen zijn voor de Nederlandse situatie.

- Formulering van duidelijke doelstellingen
- Gevaar van over/onderfinanciering bij gestandaardiseerde systemen
- Noodzaak van korte lijnen bank – lener
- Noodzaak van persoonlijke analyse klant en zijn/haar plan
- Professionele uitstralingen van de micro financieringsorganisatie
- Langere terugbetalingperiode en lagere rentes
- Banken betrekken bij de kredietverstrekking
- Begeleiding voor en na de start
- Belang van ondernemerschap in het reguliere onderwijs

*Lessen geleerd uit ervaringen omtrent microkrediet in ontwikkelingslanden*³¹

In de volgende paragraaf wordt onderzocht wat er te leren valt van microfinancierings-initiatieven in West-Europese landen.

³⁰ Gebruikte onderzoeken waarin gekeken wordt naar best practices zijn; Westly, G.D., *Strategies and structures for commercial banks in microfinance*. Inter-American Development Bank, Washington D.C. 2005. Kritikos, A., Kneiding, C., Germelmann, C.C., *Is there a market for microfinance in industrialised countries?* European University Viadrina Frankfurt, 2006

³¹ Afkomstig uit onderzoek van FACET(2006) pp. 14-16

6.2.2 Microfinanciering in West-Europese landen

Initiatieven uit ontwikkelingslanden staan relatief ver verwijderd van het kader waarbinnen dit onderzoek zich afspeelt. In tegenstelling tot ontwikkelingslanden en in zekere mate de Verenigde Staten waar een sterke ondernemingscultuur heerst en er vele honderden microfinancieringsprogramma's zijn, is het in West-Europa echter niet de behoefte die het aanbod creëert. In Europa waren de welzijnsstaten niet gericht op het stimuleren van zelfstandig ondernemerschap.

In ontwikkelingslanden worden microkredieten vooral gebruikt voor de financiering van informele ondernemingen, werkkapitaal van kleine ambachtelijke bedrijven en detailhandelaren.³² In Europa moeten ondernemingen formeel worden geregistreerd en voldoen aan allerlei voorwaarden op het gebied van belasting, verzekeringen, vestigingsplaats, etc. Deze voorwaarden zorgen ervoor dat startende (micro) ondernemers in West-Europa een grotere financieringsbehoefte hebben.

Bij de analyse van 'best practices' zal daarom gekeken worden naar initiatieven binnen Europa. Het is belangrijk om rekening te houden met de locatiegebonden karakteristieken en doelstellingen van de initiatieven. Het kopiëren van initiatieven zonder in te schatten wat de relevantie is voor Nederland heeft dan ook geen zin.

Welke initiatieven zijn er en wat valt er van te leren?

1. ADIE (Frankrijk)

Doel: Werklozen en uitkeringstrekkers helpen om als zelfstandige aan de slag te kunnen.
Korte omschrijving: Maximale lening van €7500,-, in de praktijk vaak te weinig om eigen onderneming op te zetten. Meer dan 10.000 actieve klanten. Na 3 jaar bestaat nog 54% van de opgestarte bedrijfjes, dit is hoger dan het Franse gemiddelde.

- Samenwerking en risicoverdeling tussen banken en ADIE
- Inzet van vrijwilligers in de begeleiding

2. De Solidaire lening / Koning Boudewijn Stichting (KBS) (België)

Doel: Kansarmen helpen om als zelfstandige aan de slag te gaan.
Korte omschrijving: Microkrediet en advies door niet gouvernementele organisaties (wel samenwerking). 1600 aanvragen tot 2002, waarvan 210 daadwerkelijk toegekend. Slechte terugbetaling

- Omvang van de lening en ontbreken van selectie op ondernemerschap resulteerde in klein aantal succesvolle bedrijfjes en slechte terugbetaling.
- Sociale imago had negatieve invloed op terugbetaling.

³² Startnotitie lectoraat en kenniskring, small business and microfinance. Hogeschool INHOLLAND, augustus 2006 p.p.7

3. Phoenix Fund (Engeland)

Doel: Opzetten van ondernemingen in achterstandswijken.
Korte omschrijving: De Britse overheid biedt ondersteuning voor kapitaal-, winst- en leninggaranties aan ongeveer 40 financiële instellingen voor gemeenschapsontwikkeling (CDFI's). Verstrekken op commerciële voorwaarden leningen aan bedrijven die op zich levensvatbare plannen hebben, maar via conventionele bronnen niet aan alle voorwaarden kunnen voldoen. Over het algemeen vereisen CDFI's geen onderpand. 616 nieuwe ondernemingen, 290 ondernemingen hebben uitgebreid en 1745 arbeidsplaatsen gecreëerd. Echter, problemen met de financiële duurzaamheid van de CDFI's.

- Het is mogelijk om met behulp van de overheid en bestaande organisaties iets snel van de grond te krijgen.

4. ICH AG (Duitsland)

Doel: Mensen met een uitkering helpen om als zelfstandige aan de slag te gaan.
Korte omschrijving: Gedurende drie jaar kan een startend ondernemer vergoeding krijgen voor de sociale premies. Aanbod creëert vraag, meer dan 200.000 aanvragen gedaan. Omdat er niet wordt geselecteerd op ondernemerschap, wordt misbruik gemaakt van de regeling.

- Een filter is noodzakelijk om onderscheid te kunnen maken tussen echte ondernemers en mensen die misbruik willen maken van de regeling.

5. Finnvera (Finland)

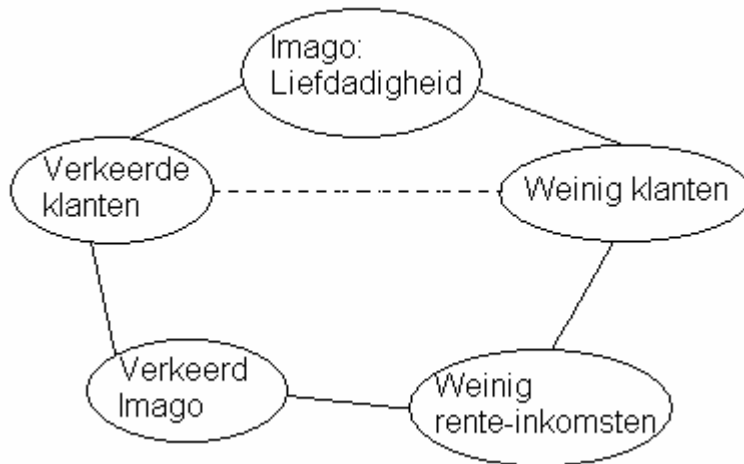
Doel: Ondernemingen in alle fasen van ontwikkeling financieel ondersteunen in de vorm van leningen en garanties.
Korte omschrijving: Finnvera is een financieringsbedrijf dat volledig eigendom is van de Finse Staat en verstrekt microleningen aan micro-ondernemingen en kleine startende onderneming (tot 5 medewerkers). De overheid compenseert deels de verliezen die Finnvera maakt, waardoor Finnvera hogere risico's kan nemen.³³ Finnvera heeft in 2005 bijgedragen aan de generalisatie van 10.550 banen en 3.600 nieuwe ondernemingen. Op 31 december 2005 staat in totaal 2.2 miljard Euro uit aan leningen. Naast de financiële dienstverlening biedt Finnvera ook niet-financiële diensten aan. Deze diensten worden echter geleverd door 'business service center'. Tevens wordt er samengewerkt met commerciële banken wanneer leningen commercieel interessant zijn.

- Een landelijke aanpak kan zeer effectief werken wanneer de centrale overheid samen werkt met aanbieders van financiële en niet-financiële diensten.

³³ Minute - Brief ministerie van EZ,
<http://www.minez.nl/dsc?c=getobject&s=obj&objectid=114899&!dsname=EZInternet> (02-04-07)

Wat werkt niet?

Verstrekkers van microkredieten raken vaak terecht in een vicieuze cirkel. Ze hebben het imago van een liefdadigheidinstelling. Vanwege het sociale karakter van de organisaties, wordt er vaak weinig aandacht besteedt aan marketing. Hierdoor wordt in veel gevallen de doelgroep niet bereikt. Dit resulteert in slechte terugbetaling en weinig succesvolle ondernemers. Daarnaast komen er niet genoeg rente-inkomsten. Het verkeerde imago van de geldverstrekkers zorgt er ook nogmaals voor dat de verkeerde klanten worden aangetrokken.



Figuur 3: Vicieuze cirkel van slecht imago

Wat werkt wel?

- Mensen en instituties die dicht bij de doelgroep staan kunnen van grote waarde zijn. Zij kunnen de juiste doorverwijzingen doen (2 kanten op).

Voorbeeld:

In 2005 heeft de KfW Bankengruppe (Duitsland) een handboek gepubliceerd over de samenwerking tussen lokale banken en instellingen die ondernemerschap ondersteunen. In dit onderzoek wordt een analyse gedaan van de processen binnen deze instituties. Het beoordelingsproces van de banken wordt vergeleken met het bedrijfsondersteuningsproces van de instituties gericht op het verstrekken van startkapitaal. De analyse laat zien dat verscheidene stappen in deze twee processen veel op elkaar lijken en dat het onderling verbinden van deze processen substantieel voordeel op kan leveren. Voor banken zal dit zorgen voor lagere transactiekosten en tevens kunnen de risico's verlaagd worden, waardoor het aantrekkelijker wordt om krediet te verstrekken aan micro-ondernemingen.

- Telecoaching. Regelmatige follow-ups vanaf het moment dat de lening wordt verstrekt is gebleken een goed waarschuwingssysteem te zijn. Het telefonisch doen van follow-ups blijkt zeer efficiënt.

Voorbeeld:

In Hamburg (Duitsland) is telecoaching geïmplementeerd in een regionaal microkrediet programma. Deelnemers aan dit programma worden regelmatig gebeld door een coach. Tijdens deze follow-ups worden de ontwikkelingen van het bedrijf gevolgd. De coaches kunnen adviseren over toekomstige uitdagingen. (Evers, 2007)

- Om meer zekerheid te verschaffen in het proces van terugbetaling is het verstandig zoveel mogelijk niveaus van druk in te bedden in het proces. Het is van belang om niet in een te vroeg stadium met harde dreigementen betaling af te dwingen.

Voorbeeld:

Fundusz Mikro en Accion New York voeren druk uit op verschillen niveaus (Thomas, 2004).

- Telefoontjes en brieven met het verzoek om te betalen
- Te late betaling = een verhoogde aflossing / rente
- Dreiging om volgende leningen niet te verstrekken
- Betrokkenheid van medeondertekenaars (indien aanwezig)
- Inschakeling van interne incassoafdeling
- Inschakeling van extern incassobureau
- Dreiging met een rechtzaak

- Aanbod creëert vraag. Wanneer een zeker aantal klanten is bereikt, zal de vraag vanzelf stijgen.

Voorbeeld:

De ervaring van Adie (Frankrijk) laat zien dat tijdens het eerste bestaansjaar de vraag erg klein was. Na het eerste jaar was een grote stijging aan de vraagkant waar te nemen, oorzaak hiervan is het verspreiden van informatie via onder andere leners, banken en instituties die (startende) ondernemers ondersteunen.

- Publieke-Private samenwerkingsverbanden, waar het beoordelingsproces en het controleproces na het aangaan van de financiering worden uitbesteed aan gespecialiseerde organisaties.

Voorbeeld:

In Hamburg (Duitsland) loopt een microkrediet programma gericht op starters die vanuit de werkloosheid een eigen onderneming opzetten. Het microkrediet wordt gekoppeld aan bedrijfsondersteuning, zowel voor als ná het aangaan van het microkrediet. Een verplicht vooronderzoek (examen) en eventuele adviezen worden afgegeven door de Johann-Daniel-Lawaetz-Foundation. Na het aangaan van de lening wordt gebruik gemaakt van telecoaching, wat wordt gedaan door Evers & Jung. Dankzij het uitbesteden van de werkzaamheden zijn de kosten voor de Gemeente Hamburg teruggebracht tot ongeveer 30 cent voor elke euro die bedoeld is voor de bevordering van ondernemerschap.

- Het creëren van speciale microkrediet vensters in de procedures bij banken voor instellingen die zich richten op het verstrekken van leningen aan specifieke doelgroepen.

Voorbeeld:

In Frankrijk hebben banken een venster gecreëerd voor instellingen die zich richten op het verstrekken van leningen aan specifieke groepen. Adie maakt hier gebruik van. Dit maakt het werk van Adie efficiënter, omdat bij het verstrekken van een lening geen tussenkomst van de bank nodig is. Echter zijn er een aantal voorwaarden waar de klanten aan moeten voldoen. De klant moet leven van een minimum inkomen of werkloos zijn. De leningen die verstrekt mogen worden kunnen maximaal €6000,- zijn en kunnen enkel verstrekt worden tijdens de eerste 5 jaren na het opstarten van een onderneming. Dit venster maakt het voor startende 'risicovolle' ondernemers mogelijk om aan een eerste kleine financiering te komen. Deze financieringen zijn niet concurrerend met de overige bankactiviteiten, maar eerder aanvullend (Siewertsen, 2004).

Conclusie

In deze deelparagraaf zijn verschillende 'good practices' geanalyseerd uit West-Europese landen geanalyseerd. Op basis van deze 'good practices' zijn verschillende adviezen gegeven die gebruikt kunnen worden bij het opstellen van een microkredietprogramma in Nederland dat is gericht op de bevordering van ondernemerschap. Het is in deze paragraaf duidelijk geworden dat veel microkredietprogramma's aanvullende bedrijfsondersteuning bieden naast het microkrediet. Deze werkwijze sluit aan op het advies dat in hoofdstuk 4 is gegeven, dat ondersteuning plaats moet vinden binnen verschillende dimensies en niet enkel de economische dimensie. In paragraaf 6.4 wordt een overzicht opgesteld met eisen waaraan een microkredietprogramma gericht op ondernemerschapbevordering moet voldoen. Hier zal tevens een koppeling gemaakt worden met de vier dimensies uit het 4S-model uit hoofdstuk 4.

6.3 Wat is de rol van aanvullende bedrijfsondersteuning bij het verstrekken van microkrediet?

In hoofdstuk 4 van dit onderzoek is gebleken dat Groen (2005) stelt dat het begrijpen van een viertal 'kapitalen' (Strategisch, economisch, cultureel en sociaal) bijdraagt aan de prestaties van een onderneming. De verschillende 'kapitalen' zijn verbonden met elkaar en kunnen elkaar versterken, indien alle vier vanaf het begin worden ondersteund. Dit wijst uit dat het ondersteunen van enkel één van de kapitalen, niet zal leiden tot optimale resultaten. Om succesvol te zijn in een specifieke fase van het ondernemerschapproces dient er telkens voldoende kapitaal aanwezig te zijn om succesvol een onderneming op te kunnen zetten.

Deze conclusie wordt bevestigd wanneer gekeken wordt naar ervaringen uit bestaande microkredietprogramma's. Deze tonen aan dat verplichte begeleidingstrajecten voor starters effectief zijn.

Het is dan ook niet vreemd dat voor veel Nederlandse microkredietprogramma's aanvullende niet-financiële begeleiding een verplichting is voor de starter. Inmiddels zijn er vooral in de grotere gemeentes allerlei lokale initiatieven waar samenwerkende organisaties geïntegreerde pakketten van ondersteunende en financiële diensten in de markt zetten voor bredere groepen (niet alleen Bijstand). Voorbeelden zijn³⁴:

- Programma's van de Gemeentelijke Krediet Banken en daarmee samenwerkende Bureaus Zelfstandigen en adviesbureaus,
- het Zelfstandigen Loket Flevoland in Lelystad,
- de Startwijzer in Arnhem,
- het Startersfonds in Den Haag,

Bovenstaande instellingen richten zich voornamelijk op de starters vanuit een uitkering. Of een starter nou start vanuit een uitkering of na een opleiding, coaching, begeleiding en toegang tot netwerken zijn belangrijke voorwaarden om een goede start te maken. Hieronder volgen een aantal aanbevelingen die van toegevoegde waarde kunnen zijn bij het ontwerp van een niet-financieel ondersteuningsprogramma voor startende ondernemers.

- Het is van belang om lokaal coalities aan te gaan. Werken in de lokale context vergroot de commitment van de partners.³⁵
- Er is geen 'best practice', het gaat om het ontwikkelen van een lokaal toepasbaar concept met verschillende lokale belanghebbenden.
- Financiële ondersteuning en niet financiële ondersteuning moeten worden aangeboden door verschillende organisaties. Wanneer een organisatie toch beide diensten aan willen bieden, dan is het van belang om inkomsten, kosten en verantwoordelijkheid gescheiden te houden. Een betere oplossing zou zijn een samenwerkingsverband tussen verschillende organisaties. (Evers, 2000)
- Starters die rechtstreeks een krediet aanvragen bij de financier, worden eerst doorverwezen naar een adviesorganisatie. Deze organisaties kunnen bijvoorbeeld helpen met het opstellen of verbeteren van een ondernemersplan
- Vaak speelt de begeleider van de starter een rol in het beoordelingsproces van de kredietaanvraag.

Een belangrijke aanbeveling is dat er in een lokale context bekeken moet worden op welke wijze organisaties het beste samen kunnen werken. In de volgende subparagraaf zal eerst een overzicht gegeven worden van de eisen waar een microkredietprogramma aan moet voldoen. Daarna zal in hoofdstuk 7 inzicht gegeven worden in de mogelijkheden om niet-financiële begeleiding te koppelen aan het verstrekken van een microkrediet.

³⁴ Afkomstig uit onderzoek van FACET/SEON (2006) pp. 52

³⁵ Afkomstig uit: Verslag bijeenkomst Microkrediet; voor ondernemende Nederlandse gemeenten!, WI 2007-05a

6.4 Samenvatting: Aan welke eisen moet een microkrediet programma bedoeld voor startende studentondernemers voldoen?

6.4.1 Inleiding

In deze paragraaf wordt het theoretische kader samengevat waarin wordt aangegeven aan welke eisen een microkredietprogramma bedoeld voor studentondernemers moet voldoen. Een eerste vereiste bij het opzetten van een programma is dat de doelstellingen van het programma helder zijn. In deze doelstellingen moet het duidelijk zijn wat de doelgroep is en op welke wijze deze doelgroep ondersteund moet gaan worden. Het kader dat in deze paragraaf wordt omschreven is bedoeld voor een microkredietprogramma dat gericht is op studenten die ondernemerschap overwegen. De ontwikkeling van een dynamische economie staat hierbij centraal. Eisen aan programma's voor bijvoorbeeld starters vanuit een uitkering kunnen een sociaal karakter hebben en kunnen daarom afwijken van dit kader. Bij het opstellen van dit kader wordt gebruik gemaakt van inzichten die verkregen zijn in de hoofdstukken 4 t/m 6. In deze hoofdstukken is onder andere gezocht naar 'best' practices, maar gaandeweg het onderzoek is gebleken dat er geen 'best' practices bestaan aangezien elk programma opgesteld moet worden in zijn eigen lokale context. Uiteraard zijn er wel 'good' practices en deze vormen samen met de theorie de basis voor het onderstaande kader.

6.4.2 Samenvatting van de eisen gesteld in hoofdstuk 4 t/m 6

Niet-financiële begeleiding moet **verplicht** zijn voor en na het toekennen van een microkrediet.

Samenwerkingsverbanden tussen publieke en private instellingen blijken effectief te zijn mits er **duidelijke doelstellingen** zijn geformuleerd **voor** het **gehele programma** en er **duidelijkheid over de rol van de partners** is. Samenwerkingsverbanden met **partners uit de lokale setting** blijken vooral effectief te zijn doordat er bij de partners een grotere mate van betrokkenheid is. De partners dienen rekening te houden met de sociale, economische en financiële dimensie van het ondernemerschap. **Partners moeten feeling met ondernemerschap** hebben.

Financieringsinstellingen met een sociaal imago blijken meer problemen te ondervinden met terugbetalingen dan **financieringsinstellingen met een professionele uitstraling**. Ondermeer om deze reden is het verstandig om een **bank in het samenwerkingsverband** op te nemen. Een **korte lijn tussen de bank en de lener** bevordert de terugbetaling. Regelmatige **follow-ups** zijn een goed waarschuwingssysteem (eventueel telefonisch)

Financiële en niet-financiële ondersteuning moet **gescheiden** worden aangeboden, het beste is om dit door verschillende organisaties te laten doen. Mocht dit niet lukken dan moeten minimaal de inkomsten, kosten en verantwoordelijkheid gescheiden worden.

Het voordeel van een microkredietprogramma moet voor de ondernemer onder andere zitten in de **relatief eenvoudige toegang tot het krediet**. Echter een **filter op ondernemerschap** is noodzakelijk om onderscheid te kunnen maken tussen echte ondernemers en mensen die misbruik willen maken van de regeling. In het beoordelingstraject van een kredietaanvraag zal daarom voornamelijk gericht moeten worden op **beoordeling van de persoon** en niet op zakelijke of persoonlijke waarborgen.

De **hoogte van het krediet** moet niet zonder inventarisatie vastgesteld worden door de financieringsinstelling, maar moet **afhankelijk** zijn **van de behoefte** van de ondernemer. Een **lange terugbetalingperiode en lage rente** zijn gewenst. Financiële verplichtingen kunnen een drempel vormen voor het doen van investeringen en moeten daarom in de beginfase zoveel mogelijk worden beperkt. De effectiviteit van het programma gaat hierdoor omhoog.

Creëer een speciaal **venster in procedures bij banken** voor organisaties die ondersteuning bieden bij het verstrekken van het microkrediet. Kleine financieringen zijn niet concurrerend met overige bankactiviteiten, maar eerder aanvullend. **Binnen de financieringsinstelling** moet **één verantwoordelijke** worden aangewezen die zorg draagt voor een adequate afhandeling van een microkredietaanvraag. Deze medewerker zou ook beoordeeld moeten worden op diensten die verleend zijn aan micro-ondernemers. Er dient **duidelijkheid** te zijn **in de benodigde informatie** voor een **kredietaanvraag**. Een **terugkoppeling** bij de **beoordeling** van een **kredietaanvraag** wordt door de (potentiële) ondernemer gewaardeerd.

Voor de begeleiding op niet-financieel vlak kan een **coach** worden ingezet, dit kan bijvoorbeeld een (oud-) **ondernemer** zijn. Affiniteit met ondernemerschap is een vereiste. Ondernemers lijken daarom meer geschikt als coach dan leraren. Aanvragen voor een microkrediet moeten lopen via een coach, zodat deze een eerste oordeel kunnen geven. Rechtstreekse aanvragen bij een financieringsinstelling moeten door worden verwezen naar de coach. De **coach kan** de ondernemer **helpen** met het opstellen / aanpassen van het **businessplan**. De **coach** (en eventuele andere begeleiders) **kan** een **rol spelen** in het **kredietbeoordelingsproces**.

Startende ondernemers moeten een netwerk ontwikkelen met bijvoorbeeld leveranciers, klanten, kamer van koophandel, overheidsinstellingen maar ook aanbieders van kennis. **Partners** zouden **bestaande netwerken beschikbaar** moeten **stellen** aan de startende ondernemer. Maar starters kunnen ook onderling netwerken, het **werken in groepsverband** kan dit stimuleren.

6.4.3 Checklist voor inzicht in de effectiviteit van een microkredietprogramma

Op basis van de samenvatting van eisen in paragraaf 6.4.2 is een checklist opgesteld die gebruikt kan worden om inzicht te verkrijgen in hoeverre verwacht kan worden dat een microkredietprogramma effectief zal zijn. Tevens is te zien waar in deze scriptie een toelichting op de betreffende eis te vinden is.

	Eis	Waar te vinden?	1	2	3	4
1	verplichte niet-financiële begeleiding	4.1 / 6.1 - 6.3	x	x	x	x
Opzet programma						
2	samenwerkingsverbanden publiek / privaat	6.2.2				
3	duidelijke doelstellingen voor gehele programma	6.2.2				
4	duidelijkheid over rol van partners	6.2.2				
5	partners uit lokale setting	6.3				x
6	partners feeling met ondernemerschap	6.3				x
Financiering						
7	financieringsinstelling met professionele uitstraling	6.2.1				
8	bank in samenwerkingsverband	6.2.1 / 6.2.2		x	x	
9	korte lijn tussen bank en lener	6.2.1		x	x	
10	follow-ups	6.2.2				
11	financiële en niet-financiële ondersteuning gescheiden	6.3				
12	relatief eenvoudige toegang tot het krediet	4.1 / 5.2 / 6.3 / 7.4		x		
13	filter op ondernemerschap	6.2.2 / 6.3 / 7.4	x			
14	beoordeling van de persoon	5.2 t/m 5.4				
15	hoogte van krediet afhankelijk van behoefte	5.2.1		x		
16	lange terugbetalingperiode en lage rente	6.2.1		x		
17	venster in procedures bij banken	6.2.2				
18	binnen financieringsinstelling één verantwoordelijke	5.3				
19	duidelijkheid in benodigde informatie kredietaanvraag	5.3				
20	terugkoppeling beoordeling kredietaanvraag	5.3	x			
Coaching						
21	(oud-) ondernemers inzetten	4.2 / 5.3 / 6.2.2			x	
22	coach kan helpen businessplan	6.3	x		x	
23	coach kan rol spelen in kredietbeoordelingsproces	6.3		x		
Netwerken						
24	partners bestaande netwerken beschikbaar stellen	4.1.4 / 6.3				x
25	in groepsverband werken	4.2.4	x		x	x

Tabel 7: Checklist voor inzicht in de effectiviteit van een microkredietprogramma

In de checklist zijn 25 items opgenomen waarvan op basis van de theorie en 'good' practices verwacht mag worden dat deze de effectiviteit van een microkredietprogramma vergroten. De checklist is gebaseerd op onderzoeksbevindingen elders uit dit rapport (hoofdstuk 4 t/m 6). In de tabel is te vinden waar deze bevindingen zijn na te lezen. Tevens wordt een koppeling gemaakt met de vier dimensies die in hoofdstuk 4 worden onderscheiden. In de tabel is na te lezen met welke dimensie het item te maken heeft. De dimensies zijn de "strategische dimensie"(1) , "economische dimensie"(2) , "organisatie dimensie"(3) en "netwerk dimensie"(4). In paragraaf 6.4.4 wordt een koppeling gemaakt tussen de checklist uit deze paragraaf en de vier dimensies. Aan de hand van deze koppeling wordt vastgesteld of een microkredietprogramma dat wordt opgesteld aan de hand van deze checklist 'effectief' zal zijn.

6.4.4 Koppeling tussen de gestelde eisen en de vier dimensies uit het 4S-model

In hoofdstuk 4 is geconcludeerd dat in een viertal dimensies (4S-model) voldoende kapitaal aanwezig moet zijn om succesvol te zijn in een bepaalde fase van het ondernemerschapproces. Hieronder wordt per dimensie weergegeven op welke wijze waarde wordt gecreëerd binnen de verschillende dimensies.

Strategische dimensie(1)

In deze dimensie moet de ondernemer "strategisch kapitaal" opbouwen. Hierbij staat het proces van zingeving en doelen stellen voor de organisatie centraal.

- **Coach kan helpen met businessplan**
Voor de aanvraag van een microkrediet moet de student een businessplan opstellen. De coach kan de student helpen met het opstellen van een business plan. Het is belangrijk dat er iemand naar het plan kijkt die vragen stelt. Bijvoorbeeld naar de doelstelling van de onderneming. Tevens kan de coach helpen met de positionering van de onderneming in de markt.
- **In groepsverband werken**
Studenten die in koppels of kleine groepjes samenwerken, kunnen elkaar ondersteunen in het proces van zingeving en het stellen van doelen voor de organisatie.
- **Filter op ondernemerschap**
Een ondernemer moet voordat hij in aanmerking komt voor een microkrediet laten zien dat hij in staat is een onderneming op te zetten. Hoewel de selectieprocedure niet zwaar is zal er wel uitgebreid gekeken worden of een student beschikt over 'ondernemersbloed'. Hierbij moet de student ook laten zien dat hij in staat is om duidelijke doelen voor zijn onderneming te stellen.
- **Terugkoppeling beoordeling kredietaanvraag**
De bank moet terugkoppeling geven over het wel of niet toekennen van een microkrediet. Door de terugkoppeling is de student in staat te achterhalen waar verbeteringen mogelijk zijn hetzij persoonlijk, hetzij binnen de organisatie.

Economische dimensie(2)

In deze dimensie moet de ondernemer "economisch kapitaal" opbouwen. De ondernemer moet de productieprocessen zodanig aanpassen dat het productieproces van het bedrijf, gegeven de strategische doelen en macht, efficiënter wordt dan dat van de concurrent.

- **Bank in samenwerkingsverband**
Een bank die deelneemt in het samenwerkingsverband heeft meer mogelijkheden om inzicht te verkrijgen in de potentie van een student. Dit kan bijvoorbeeld via de onderwijsinstellingen, maar ook rechtstreeks door deelname in een commissie, zoals bijvoorbeeld een toelatingscommissie of raad van toezicht. Wanneer er meer inzicht in de potentie van de student is, kan het voor de student eenvoudiger worden om een krediet aan te vragen dan voor een concurrerende ondernemer die niet deelneemt aan het programma.
- **Relatief eenvoudige toegang tot het krediet**
De eisen die aan de student gesteld worden zijn op de meeste gebieden minder streng dan bij een reguliere kredietaanvraag (zie 5.2.2).

- **Korte lijn tussen bank en lener**
Door regelmatig contact te houden tussen bank en lener wordt enerzijds het risico voor de lener beperkt doordat er ingegrepen kan worden wanneer het dreigt mis te gaan. Anderzijds is het voor de lener makkelijker om een volgende financiering aan te vragen doordat de bank inzicht heeft in de bedrijfsgang (zekerheid).
- **Coach kan rol spelen in kredietbeoordelingsproces**
De bank kan het oordeel van de coach over de student meenemen in het beoordelingsproces. De coach kent de student al langere tijd en kan zijn vertrouwen uitspreken over de student. Dit is een belangrijk aspect in het microkredietprogramma aangezien er wordt gezocht naar 'alternatieve zekerheden'. Een student kan in een vreemde omgeving moeilijk in staat zijn het vertrouwen te winnen en daarom is het verstandig een oordeel te vormen over langere termijn.
- **Langere terugbetalingperiode en lage rente**
De student hoeft niet meteen te beginnen met aflossen en kan lenen tegen een lagere rente dan regulier. Op deze manier behaalt de student een concurrentievoordeel. De achterliggende gedachte is dat aflossingen en renteverplichtingen in de beginfase van de onderneming investeringen niet in de weg mogen staan.
- **Hoogte van krediet afhankelijk van behoefte**
Als het krediet niet wordt afgestemd op de behoefte van de student kan er over- of onderfinanciering ontstaan. Het aantrekken van extra financiering of het lenen van teveel geld kost geld, hierdoor verslechtert concurrentiepositie. Een goede afstemming op de behoefte van de student is wenselijk.

Organisatie dimensie(3)

In deze dimensie moet de ondernemer "cultureel kapitaal" opbouwen. De ondernemer moet bepaalde patronen van gedrag die beter bij de doelen van de organisatie passen vastleggen en onderhouden in de gedeelde waarden en normen, methoden van omgaan met bepaalde situaties (efficiency en effectiviteit).

- **Bank in samenwerkingsverband en korte lijn tussen bank en lener**
Het is van belang om een bank op te nemen in het samenwerkingsverband, aangezien de student op deze wijze leert omgaan met het aantrekken van een (bank)financiering. De student leert op deze manier hoe hij beoordeeld wordt bij het aanvragen van een financiering. Bij een aanvraag van een tweede (hogere?) financiering kan de student gebruik maken van de opgedane kennis.
- **(oud-) Ondernemers inzetten**
In het begeleidingstraject kunnen (oud) ondernemers ingezet worden. Deze (oud) ondernemers kunnen de student helpen met het vaststellen van efficiënte en effectieve methoden van omgaan met bepaalde situaties.
- **Coach kan helpen businessplan**
Hierbij geldt hetzelfde als voor de (oud) ondernemer. De (oud) ondernemer zal in eerste instantie ook de coach van de student moeten zijn. Wanneer dit echter niet mogelijk is en bijvoorbeeld een docent de student coacht, dan kan deze ook helpen met het vaststellen en vastleggen van patronen.
- **In groepsverband werken**
Studenten kunnen efficiënte en effectieve methoden van elkaar overnemen of samen ontwikkelen.

Netwerk dimensie(4)

In deze dimensie moet de ondernemer “sociaal kapitaal” opbouwen. De ondernemer moet integratie en afstemming van strategische, economische en culturele processen realiseren in het sociale systeem door interactie binnen de organisatie en naar buiten.

- **Partners feeling met ondernemerschap**
Partners met gevoel voor ondernemerschap kunnen zich beter inleven in de problematiek waar de studenten mee te maken krijgen. Zij kunnen ondersteuning bieden op verschillende vlakken en daarmee een belangrijke netwerkpartner zijn voor de student.
- **Partners bestaande netwerken beschikbaar stellen**
Partners kunnen niet alleen zelf een belangrijke netwerkpartner zijn maar kunnen hun eigen netwerk ook beschikbaar stellen aan de student.
- **Partners uit lokale setting**
Het netwerk van een partner uit de lokale setting zal meer waarde hebben voor de student dan het netwerk van een partner met een vergelijkbaar netwerk, maar uit een andere omgeving. Tevens is de afstemming tussen de verschillende partners en de student eenvoudiger wanneer alle partners uit dezelfde omgeving komen.
- **In groepsverband werken**
Studenten kunnen van elkaar leren maar kunnen ook elkaars klanten zijn (bijvoorbeeld adverteerders of financieel specialisten). Tevens kan een student andere studenten in dienst nemen wanneer deze zijn onderneming (in een later stadium) uit wil breiden.

In hoofdstuk 4 zijn in alle vier de dimensies een aantal uitdagingen naar voren gekomen voor startende studentondernemers: De ondernemer moet doelstellingen vaststellen voor de onderneming. Hierin komen het businessplan, het product en/of service en de positionering van de onderneming in de markt aan de orde ("strategische dimensie"). De onderneming zal waarschijnlijk niet vanaf het begin winstgevend zijn. Enig 'overbruggingskrediet' kan noodzakelijk zijn ("economische dimensie"). De ondernemer moet bepaalde patronen en structuren ontwikkelen waardoor het mogelijk is om efficiënt en effectief waarde te creëren ("organisatie dimensie"). Startende ondernemers moeten een netwerk ontwikkelen met leveranciers, klanten, aanbieders van kennis, overheidsinstellingen, de kamer van koophandel, handelsorganen, ondersteunende instellingen, etc. ("netwerk dimensie"). Een microkredietprogramma dat voldoet aan de gestelde eisen biedt de studentondernemer voldoende mogelijkheden om te gaan met bovengenoemde uitdagingen.

6.4.5 Conclusie

Een microkredietprogramma dat voldoet aan de eisen die zijn opgenomen in de checklist in paragraaf 6.4.3 maken het voor de ondernemer eenvoudiger om voldoende “kapitaal” te vergaren in alle vier de dimensies. Uitdagingen en knelpunten die naar voren zijn gekomen in het theoretisch onderzoek in dit rapport en de verschillende praktijkonderzoeken kunnen worden ondervangen. Met de checklist kan eenvoudig gecontroleerd worden of belangrijke aspecten in een microkredietprogramma zijn opgenomen. De beste invulling van een aspect is echter afhankelijk van de context waarbinnen het programma plaatsvindt. De checklist is dan ook bedoeld als een handvat voor het opstellen van een microkredietprogramma. In hoofdstuk 7 wordt invulling gegeven aan een microkredietprogramma gericht op ondernemende Mbo-studenten in de provincie Groningen. Aan het einde van dat hoofdstuk zal aan de hand van bovenstaande checklist inzicht gegeven worden in de te verwachten effectiviteit van het programma.

7 Microkrediet voor ondernemende MBO studenten in Groningen

In dit hoofdstuk wordt een advies opgesteld voor de provincie Groningen en andere stakeholders die door middel van het inzetten van microkredieten ondernemerschap willen bevorderen.

De volgende deelvraag wordt in dit hoofdstuk behandeld;

Op welke wijze kan een nuttige toepassing worden geïmplementeerd binnen het Alfa-college en Noorderpoort college in de Provincie Groningen?

- 7.1 Op welke wijze moet de doelgroep worden bereikt?
- 7.2 Welke keuzes moeten de stakeholders maken en wat zijn de gevolgen van deze keuzes? (variabelen)
- 7.3 Procesbeschrijving van de implementatie microkrediet in lokale context tot juni 2007
- *Gemaakte keuzes door stakeholders*
- 7.4 Welke activiteiten moeten nog plaatsvinden? (stand van zaken)
- 7.5 Aan welke randvoorwaarden moet worden voldaan om in een andere context een soortgelijk programma op te zetten?

7.1 Op welke wijze kan de doelgroep het beste worden bereikt?

In paragraaf 7.1 wordt onderzocht op welke wijze de doelgroep het beste bereikt kan worden. In het eerste gedeelte van deze paragraaf staat de innovatietheorie van Rogers (1995) centraal. Deze onderzoeker doet aanbevelingen die gebruikt kunnen worden bij de implementatie/verspreiding van een innovatie. Aan de hand van deze aanbevelingen wordt bepaald op welke wijze de onderwijsinstellingen het beste hun doelgroep kunnen bereiken. Hierbij spelen zowel de studenten waarvoor het microkrediet bedoeld is als de docenten en managers een belangrijke rol.

7.1.1 Theorie innovatie

Innovatie of vernieuwing is het invoeren van nieuwe ideeën, goederen, diensten en processen. Innovatie kan plaatsvinden binnen organisaties maar ook binnen bredere verbanden. Het proces van innovatie draait om dingen op een nieuwe (en zo mogelijk ook betere) manier aan te pakken. De verspreiding van innovatie wordt innovatiediffusie genoemd. Een opmerkelijke en invloedrijke omschrijving van innovatie is die van Rogers (1995):

'An innovation is an idea, practice or object that is perceived as new by an individual or other unit of adoption.'

'Gepercipieerd nieuw' dus: innovatie 'is in the eye of the beholder'. Het betekent dat innovators niet zo'n groot punt moeten maken van 'nieuw', ondanks de nadruk die er vanuit het begrip innovatie op 'nieuw' lijkt te liggen. Eigenlijk is innoveren veeleer synoniem met: goed de verwachtingen managen van de beoogde doelgroep. Rogers' innovatietheorie geeft een aantal vuistregels, waarmee Rogers al jaren de planning en uitvoering van voorlichting, marketing en pr (alle 'veranderingskunde') mede bepaalt. De kern van Rogers' theorie beschrijft een aantal vaste en voorspelbare patronen, welke volgens hem ten grondslag liggen aan de verspreiding en het gebruik van nieuwe ideeën of producten.

Rogers vat de wetmatigheid van dat vernieuwingsproces in vier punten samen:

1. individuele besluiten zijn een proces
2. niet iedereen pikt een vernieuwing gelijktijdig op
3. kenmerken van de innovatie bepalen de snelheid van het proces
4. blijvend gebruik vraagt langdurige interventies

1. Besluiten is een proces

Of iemand zich een innovatie eigen maakt, is het resultaat van een geleidelijk proces. Eerst neemt iemand er kennis van, daarna kan hij eventueel gebruik overwegen. Dat besluit kan goed blijken te bevallen. Dan gaat de betreffende persoon van de vernieuwing gebruik maken, en verliest de innovatie uiteindelijk haar nieuwigheid. De route via 'kennisnemen', 'overreding', 'besluit', implementatie' en 'bevestiging' is overigens zeker geen rechtlijnige of rationele. Veel personen zoeken bevestiging (of troost?) achteraf bij een moeilijk besluit.

2. Niet iedereen tegelijk

Niet alle mensen pakken iets nieuws tegelijk op. Er zijn groepen te onderscheiden die ieder in een eigen tempo en op eigen voorwaarden het nieuwe idee of product accepteren.

Rogers onderscheidt de volgende groepen;

- Innovators (Vernieuwers). Moedige mensen, die de verandering trekken. Vernieuwers zijn zeer belangrijke communicatiemechanismen.
- Early Adopters (Vroege overnemers). Gerespecteerde mensen, opinieleiders, proberen nieuwe ideeën uit, maar op een voorzichtige manier.
- Early Majority (Vroege meerderheid). Zorgvuldige nadenkende mensen, die voorzichtig zijn maar verandering sneller goedkeuren dan gemiddelde mensen.
- Late Majority (Late meerderheid). Sceptische mensen, die nieuwe ideeën of producten alleen dan zullen gebruiken wanneer de meerderheid het gebruikt.
- Laggards (Achterblijvers). Traditionele mensen, die vasthouden aan de "oude manieren", die kritisch zijn over nieuwe ideeën en deze slechts zullen goedkeuren als het nieuwe idee een algemene stroming of zelfs een traditie is geworden.

3. Snelheid van het vernieuwingsproces

Uit onderzoek naar het tempo van de verspreiding van een vernieuwing, is gebleken dat de kenmerken van de innovatie van groot belang zijn. Ze worden in de innovatietheorieën soms met licht verschillende begrippen aangeduid, maar het meest gebruikt zijn:

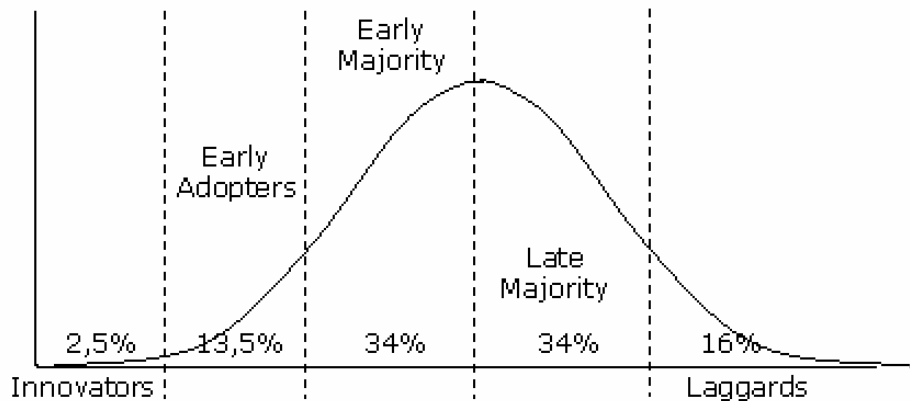
- 'relatief voordeel' (het is beter, makkelijker, goedkoper),
- 'verenigbaarheid' (het past bij ons en onze aanpak),
- 'complexiteit' (het is eenvoudig) en
- 'mogelijkheid tot uitproberen' (het is veilig).

Het gaat hier om de perceptie van de gebruiker. Met bovenstaand lijstje kunnen planners nagaan of hun innovatie wel geschikt is om snel verspreid te worden.

4. Langdurige interventie is nodig

In eerder onderzoek vroeg men nogal eens kort na het aanbieden van een vernieuwing of mensen bereid waren het idee of product te gaan gebruiken. Al snel werd echter duidelijk dat die bereidheid nog geen garantie was voor het daadwerkelijke gebruik op de langere termijn. Het accent in de innovatietheorie is geleidelijk verschoven van het bestuderen van de diffusie (het aanbod en het verspreiden ervan), via adoptie (het doen besluiten om een vernieuwing te gebruiken), naar implementatie (het daadwerkelijk toepassen van een nieuw idee of product), tot en met de verankering van een vernieuwing. Te vaak zijn acties en campagnes om vernieuwingen onder de aandacht te brengen als een spectaculair vuurwerk: ze oogsten bewondering, maar zijn ook zo weer voorbij.

Wil men dus 'de hele bevolking' bereiken en de innovatie verankeren, dan moet men zijn weg zien te vinden langs alle vijf de groepen die Rogers noemt.



Figuur 4: Rogers' adoption / innovation curve

De adoptiecurve van Rogers toont aan dat het nutteloos is om te proberen de gehele populatie snel en massaal van een nieuw controversieel idee te overtuigen. Het is beter om eerst te beginnen met het overtuigen van de vernieuwers en de vroege adopteerders. Ook kunnen de categorieën en de percentages als eerste schets worden gebruikt om doelgroepen voor communicatiedoelstellingen in te schatten.

Voor de praktijk kan de volgende vuistregel worden aangehouden: houd tien mensen een nieuw idee voor of stuur ze een uitnodiging voor een voorlichtingsbijeenkomst en gewoonlijk zullen er twee zeker wel, twee zeker niet en zes misschien op ingaan.

Conclusie

Of een vernieuwing wordt opgepakt hangt af van verschillende factoren. Rogers (1995) geeft een aantal vuistregels die gebruikt kunnen worden in het veranderingsproces (innovatie). Voor dit onderzoek is het van belang om te onthouden dat niet elke persoon een nieuw idee tegelijkertijd oppakt. Er zijn vijf groepen te onderscheiden die ieder in een eigen tempo en op eigen voorwaarden het nieuwe idee of product accepteren. Wil men de gehele populatie bereiken dan dient men een weg te vinden langs deze vijf groepen. Het is goed om te beginnen met de groep vernieuwers en vroege adopteerders. Zijn deze eenmaal bereikt dan is het bereiken van de overige groepen eenvoudiger. Daarnaast is het belangrijk dat een aantal factoren nadrukkelijk naar voren komen in de communicatie met betrekking tot de innovatie; het is beter, makkelijker, goedkoper (1), het past bij ons en onze aanpak(2), het is eenvoudig (3) en het is veilig(4). De doelstelling van een innovatie is het daadwerkelijk toepassen van een nieuw idee of product tot en met de verankering van een vernieuwing. Om dit te bereiken is langdurige interventie nodig.

7.1.2 Communicatie binnen het Alfa-college en Noorderpoortcollege

In dit ontwerponderzoek zijn een aantal partijen te onderscheiden die invloed uitoefenen op het uiteindelijke ontwerp van een microkredietprogramma. De onderzoeker heeft hiervoor regelmatig contact gehad met centrale personen van onder andere de onderwijsinstellingen en de Rabobank Groningen. In deze subparagraaf wordt dieper ingegaan op hoe de communicatie binnen de onderwijsinstellingen, het Alfa-college en Noorderpoortcollege zal moeten lopen. De werving van geschikte studenten zal hierbij centraal staan.

Een belangrijk aspect in het microkredietprogramma is het bereiken van de doelgroep. De doelgroep van het microkredietprogramma dat in dit onderzoek centraal staat is beperkt tot studenten van het Alfa-college en Noorderpoortcollege. Het is bekend hoeveel studenten binnen deze doelgroep vallen en deze studenten kunnen dan ook zeer gericht benaderd worden, bijvoorbeeld via leerkrachten, e-mail (niet altijd bekend, door gebrek aan centraal e-mail systeem), intranet, posters etc. Rogers (1995) stelt dat het niet mogelijk is om de gehele doelgroep ineens te bereiken. Personen reageren verschillend op een nieuwe dienst of product. Dit geldt voor zowel de studenten als voor de leerkrachten en afdelingsmanagers. Deze laatste twee kunnen namelijk een belangrijke rol spelen in het wervingsproces.

7.1.2.1 Top-down benadering

Docenten kunnen studenten benaderen waarvan zij het idee hebben dat het microkredietprogramma voor hen van toegevoegde waarde kan zijn. Studenten die bijvoorbeeld een 'handeltje' hebben zouden geïnteresseerd kunnen zijn in het programma. Het is hierbij van belang dat de docenten zelf goed worden geïnformeerd over de mogelijkheden van het programma en dat zij de potentiële voordelen inzien. Het informeren van docenten loopt bij beide onderwijsinstellingen via afdelingsmanagers, die op hun beurt weer geïnformeerd moeten worden. Communicatie is dan ook van groot belang. Enkele regels van Rogers (1995) kunnen helpen bij het communicatieproces.

In voorlichtingen moet volgens Rogers de volgende aspecten in overweging worden genomen

1. het is beter, makkelijker, goedkoper,
2. het past bij ons en onze aanpak,
3. het is eenvoudig,
4. het is veilig.

Naast deze aspecten is uit de checklist in hoofdstuk 6 ook op te maken dat het van belang is dat doelstellingen duidelijk zijn en dat de rol van elke partner duidelijk moet zijn.

Bij punt 1 wordt aangegeven dat er op gewezen moet worden dat het product beter, makkelijker en goedkoper is. In de communicatie over het microkredietprogramma zouden de volgende aspecten benadrukt kunnen worden.

Het is beter, makkelijker, goedkoper

Beter

- Beoordeling vindt plaats op de ondernemer zelf en zijn plannen en niet op zakelijke zekerheden. Hierdoor kunnen personen die geen eigen investeringen kunnen doen toch in aanmerking komen voor een krediet en hiermee een eigen onderneming opzetten.
- Door een filter op ondernemerschap wordt voorkomen dat personen die weinig kans van slagen hebben een schuld aangaan.
- De student heeft doordat er een koppeling gemaakt wordt met een begeleidingstraject toegang tot verschillende netwerken. Netwerken zijn zeer belangrijk voor een startende ondernemer. De starterende ondernemer die gebruik maakt van een microkrediet en de bijbehorende netwerken heeft een voorsprong op 'normale' starters.

Makkelijk

- De toegang tot het krediet is eenvoudiger doordat er geen zakelijke zekerheden worden gevraagd

Goedkoper

- Lage rentevergoeding
- Eerste jaar geen verplichting tot afbetaling (totale krediet moet wel binnen 5 jaar afgelost worden)
- Gratis begeleiding

Het past bij ons en onze aanpak

- Beide onderwijsinstellingen houden zich bezig met de bevordering van een ondernemende houding van de studenten (zie paragraaf 7.3). Het microkredietprogramma sluit aan op het reeds ingeslagen pad. Dit moet benaderd worden in de communicatie.

Het is eenvoudig

- Het moet vooraf duidelijk zijn aan welke eisen een student moet voldoen om in aanmerking te komen voor een microkrediet en welke informatie benodigd is voor de kredietaanvraag.

Het is veilig

- Er is een filter op ondernemerschap voordat een microkrediet verstrekt wordt
- Begeleiding is verplicht
- Regelmatige follow-ups zorgen ervoor dat eventuele problemen in een vroeg stadium worden geconstateerd

Rogers heeft ook aangegeven dat het niet mogelijk is om de gehele doelgroep ineens te bereiken. Hij onderscheidt vijf groepen die elk op een eigen manier reageren op een vernieuwing. Om de gehele doelgroep te bereiken zal men moeten beginnen met de groepen vernieuwers en vroege adopteerders. Zijn deze eenmaal bereikt dan is het bereiken van de overige groepen eenvoudiger. Het is dus aan te raden om in de startfase van het microkredietprogramma een aantal studenten te bereiken. Op het moment dat hier succesvolle studenten tussen zitten kan de publiciteit opgezocht worden. Succesverhalen zijn een goed middel om andere studenten en leerkrachten te bereiken.

7.1.2.2 Bottum-up benadering

Volgens een vuistregel van Rogers wordt bij de implementatie van een nieuw idee of product in eerste instantie slechts 20% van de doelgroep bereikt. Wanneer potentiële studentondernemers enkel bereikt zouden kunnen worden via docenten, die op hun beurt de informatie via hun afdelingshoofd hebben ontvangen, wordt de kans dat de informatie overkomt zeer klein. Een voorbeeld illustreert dit. Wanneer van 20 afdelingsmanagers met elk 10 docenten onder zich, slechts 4 afdelingsmanagers (20%) de informatie actief doorspelen, zullen slechts 40 docenten bereikt worden waarvan slechts 8 (20%) de informatie daadwerkelijk opnemen. Hoewel de percentages naar verwachting wat hoger zullen liggen is het verstandig om de communicatie ook rechtstreeks op de doelgroep te richten.

Via bijvoorbeeld internet, intranet en e-mail kan een groot deel van de doelgroep rechtstreeks benaderd worden. Een andere mogelijkheid is dat via posters en flyers, studenten en docenten worden bereikt. Bij deze vorm van communicatie is het van belang dat dezelfde aspecten als bij de top-down benadering worden benadrukt. Echter het is ook van belang dat de boodschap kort en duidelijk wordt weergegeven. Om meer uitgebreide informatie over te brengen kunnen voorlichtingsbijeenkomsten worden georganiseerd. Het is op deze manier ook gelijk mogelijk om in te schatten hoeveel interesse er bestaat onder de doelgroep.

7.2 Welke keuzes moeten de stakeholders maken en wat zijn de gevolgen?

Aan het einde van hoofdstuk 6 is een checklist opgesteld met eisen waaraan een microkredietprogramma moet voldoen. In deze checklist zijn verschillende aspecten opgenomen die een nadere invulling moeten krijgen afhankelijk van de setting waarin het microkredietprogramma wordt opgezet. In deze paragraaf worden verschillende opties weergegeven voor de invulling van een aantal van deze aspecten. Het is van belang dat er een gewogen afweging wordt gemaakt van de voor en nadelen van bepaalde keuzes. Voor het microkredietprogramma gericht op Mbo-studenten in de provincie Groningen worden de voor en nadelen op een rij gezet van verschillende keuzes die gemaakt kunnen worden bij een aantal aspecten uit de checklist. Tevens worden adviezen gegeven voor de verdere invulling over: de selectie procedure(1), het wel of niet verplicht stellen van begeleiding(2) en het monitoren en evalueren van het programma(3).

7.2.1 Verplichtingen voor en na aangaan krediet

In hoofdstuk 4 t/m 6 is naar voren gekomen dat verplichtingen bij het aangaan van een microfinanciering positieve effecten kunnen hebben op de effectiviteit van het microkredietprogramma. Zware selectieprocedures en intensieve begeleidingstrajecten hebben echter ook nadelen. In deze subparagraaf wordt inzicht gegeven in de voor en nadelen van keuzes op dit gebied en wordt een advies gegeven aan de stakeholders inzake het verplicht stellen van begeleiding en selectie.

7.2.1.1 Selectieprocedure

Een selectieprocedure is noodzakelijk om onderscheid te kunnen maken tussen echte ondernemers en mensen die misbruik willen maken van de regeling. De essentie van het microkrediet is echter het bereiken van die personen die via het normale bankcircuit niet in aanmerking komen voor een krediet. Bij een te strenge selectieprocedure zal een gedeelte van de doelgroep niet bereikt worden.

Verschiedende initiatieven op het gebied van microfinanciering³⁶ hebben aangetoond dat het van belang is dat een selectie plaatsvindt die gericht is op ondernemerschap. In de selectieprocedure moet inzicht verkregen worden in de mate waarin een potentieel ondernemer echt een 'ondernemer' is.

Een uitgebreide selectieprocedure heeft een aantal voordelen:

- Weinig kans op misbruik. (doelgroep wordt beter bereikt)
- Het percentage falende ondernemers wordt verlaagd. Sommige personen zijn niet geschikt om ondernemer te worden, wanneer dit in een vroeg stadium wordt geconstateerd, kan de persoon zich ergens anders op richten
- **Kleine verliezen** door het niet terug (kunnen) betalen van de financiering.
- **Weinig investering** nodig doordat kredieten alleen terecht komen bij de doelgroep.

Echter, kleven er ook nadelen aan een strenge selectieprocedure:

- Potentieel goede ondernemers kunnen afvallen tijdens de selectieprocedure. (**Hoge drempel, doelgroep wordt slecht bereikt**)
- Potentieel ondernemers kunnen niet deel willen nemen omdat er teveel regels aan het microkrediet zijn of omdat er onduidelijkheid bestaat omtrent de regels. (**Hoge drempel, doelgroep wordt slecht bereikt**)
- **Hoge overheadkosten.** Een (groot) gedeelte van het geld dat beschikbaar wordt gesteld ter bevordering van ondernemerschap komt niet terecht bij de uiteindelijke ondernemer. (de regeling wordt te duur)
- Er zijn meer factoren waar het traject van **afhankelijk** wordt. Zo moeten er mensen zijn die de selectie willen, maar ook kunnen uitvoeren. Bijvoorbeeld docenten, ondernemers, banken of externe coaches kunnen hier een rol in vervullen. Maar in alle gevallen is wordt het succes afhankelijk van andere partijen.
- **Hoge investering** noodzakelijk, bij een lage drempel zal er meer vraag zijn.

³⁶ (ICH AG (Duitsland) & Solidaire lening / Koning Boudewijn Stichting (België), zie hoofdstuk 6)

7.2.1.2 Begeleiding na kredietverstrekking

Bij veel microkredietprogramma's is het begeleidingstraject na het aangaan van een overeenkomst voor een microkrediet verplicht voor de ondernemer. Deze begeleiding is er op gericht de ondernemer ondersteuning te bieden en te helpen met het opstellen van bijvoorbeeld een financiële planning of het ontwikkelen van een marketingstrategie.

Tevens kan deze begeleiding ingezet worden als een controlemiddel. Een ondernemer die een krediet wil afsluiten van €10.000 heeft dit bedrag meestal niet ineens nodig. Er zouden dan ook afspraken gemaakt kunnen worden waarbij de ondernemer in eerste instantie bijvoorbeeld €3000,- ter beschikking krijgt. Voordat de ondernemer de beschikking krijgt over het geld worden afspraken gemaakt die de ondernemer na moet komen. Indien na bijvoorbeeld 3 maanden de doelstellingen zijn behaald, dan krijgt de ondernemer een volgend deel van het krediet tot zijn beschikking.

Voordelen van begeleiding

- Minder kans op uitval van ondernemers
- Snellere groei bij ondernemers
- Meer inzicht in vorderingen / resultaten.
- Mogelijkheid om zekerheden in te bouwen (krediet in 'tranches' verstrekken)

Nadelen van begeleiding

- Hoge overheadkosten
- Afhankelijkheid van derden
- Potentieel ondernemers kunnen niet deel willen nemen omdat er teveel regels aan het microkrediet zijn verbonden of omdat er onduidelijkheid bestaat omtrent de regels. (doelgroep wordt slecht bereikt)

Voordelen van geen begeleiding

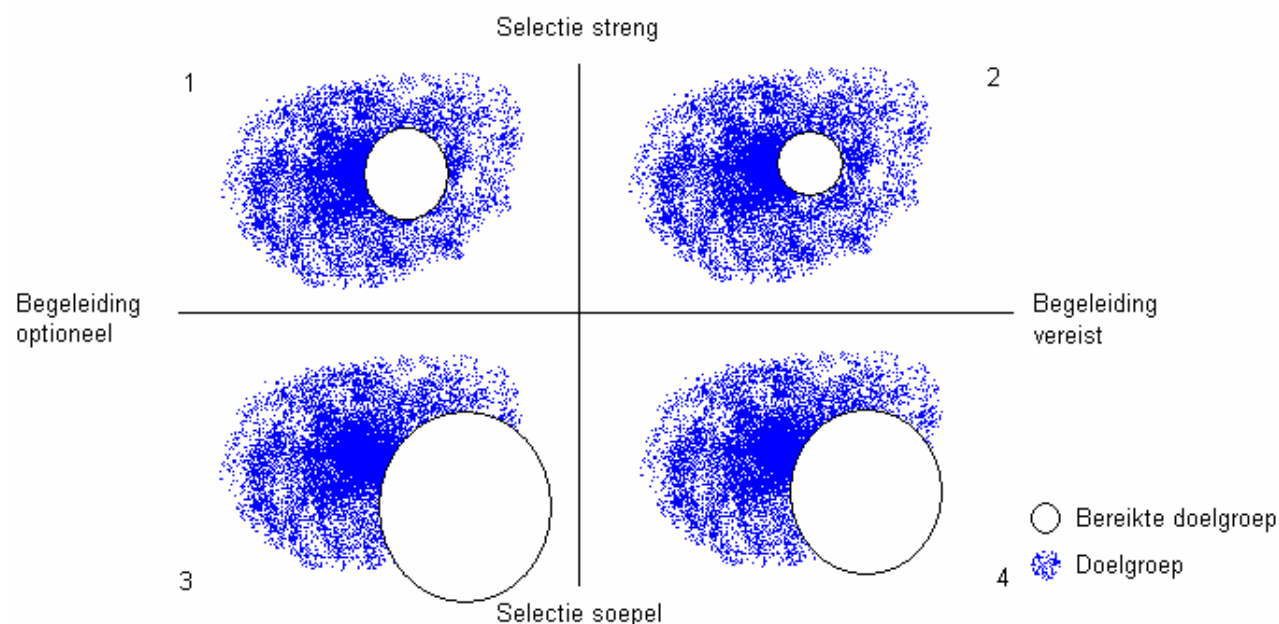
- Lage overheadkosten
- Lage drempel tot financiering (doelgroep wordt goed bereikt)

Nadelen van geen begeleiding

- Meer uitval (hogere kosten door niet terugbetalen van lening)
- Minder zicht op resultaten

7.2.1.3 Bereik van de doelgroep

De mate waarin selectie plaatsvindt voor het aangaan van een microkrediet en de mate waarin begeleiding verplicht worden gesteld na het aangaan hebben invloed op het bereik van de doelgroep. In onderstaande figuur wordt in een grafische weergave inzicht gegeven in de gevolgen van keuzes die gemaakt worden met betrekking tot de selectie en de begeleiding. Het blauwe gedeelte is de beoogde doelgroep, de potentiële micro-ondernemers. Het midden van de beoogde doelgroep is dieper blauw, hiermee wordt aangegeven dat de personen die hierbinnen vallen beter in het profiel passen, namelijk een student met de ambitie om een eigen onderneming op te zetten en daarbij nog aanvullende financiële middelen nodig heeft (bewuste en/of latente behoefte). Onderstaand figuur is enkel illustratief bedoeld en geeft geen inzicht in hoe groot de beoogde doelgroep is en hoeveel personen hierbinnen bereikt kunnen worden, wel geeft het figuur inzicht in relatieve veranderingen in de bereikte doelgroep als gevolg van gemaakte keuzes.



Figuur 5: Bereik van de doelgroep

1. Wanneer de selectie streng is en begeleiding geen vereiste is (1) zal een groot deel van de beoogde doelgroep niet bereikt worden. Door de strenge selectie wordt enerzijds de kans op misbruik verkleind, doordat mensen met verkeerde doelstellingen niet in aanmerking komen. Anderzijds zal ook een gedeelte van de beoogde doelgroep niet door de selectieprocedure heen komen.
2. Bij een strenge selectie en een vereiste begeleiding (2) zal een nog kleiner deel van de beoogde doelgroep worden bereikt dan bij situatie 1. Tevens wordt de kern van de beoogde doelgroep minder goed bereikt. Een gedeelte van de ondernemers zal niet verplicht willen worden om begeleiding te volgen.
3. Wanneer de selectieprocedure soepel is en begeleiding optioneel (3) zal er een relatief grote vraag ontstaan. Zowel binnen als buiten de beoogde doelgroep zullen personen gebruik willen maken van de faciliteit. Hier kleven een aantal nadelen aan; de kosten zullen hoog zijn voor provincie en Rabobank en de kans op misbruik is groot, dit is in figuur 5 te zien doordat een gedeelte van de bereikte doelgroep niet binnen het blauwe gedeelte valt (de beoogde doelgroep).
4. Bij een soepele selectie en een verplichte begeleiding (4) zal ook een relatief groot gedeelte van de beoogde doelgroep bereikt worden. Wel zal er ten opzichte van situatie 3 de bereikte doelgroep kleiner zijn. Vooral personen die misbruik willen maken van de faciliteit zullen minder bereikt worden door het verplicht stellen van begeleiding. Echter ook een gedeelte van de kern van de beoogde doelgroep zal niet worden bereikt door het verplicht stellen van begeleiding.

7.2.1.4 Conclusie

Wanneer het relatief eenvoudig is om door de selectieprocedure voor het microkredietprogramma heen te komen zullen meer personen in aanmerking komen voor een microkrediet. Een filter op ondernemerschap is echter een vereiste om studenten te behoeden voor het te makkelijk aangaan van schulden³⁷. Tevens zorgt deze selectie ervoor dat er minder kans is op misbruik. Verplichte begeleiding na het aangaan van het microkrediet zorgt ervoor dat een gedeelte van de doelgroep niet wordt bereikt aangezien sommige ondernemers hier niet op zitten te wachten. Het gedeelte dat niet bereikt zal worden zal echter beperkt zijn doordat er geen (of weinig) andere financieringsmogelijkheden zijn. Daarnaast kan men zich afvragen of dit deel van de doelgroep wel tot de kern behoort die men graag bereikt. Doorzettingsvermogen is een belangrijke eigenschap van een ondernemer, het volgen van een begeleidingstraject mag daarom geen drempel zijn voor de student.

³⁷ In subparagraaf 7.3 wordt de borgstelling van de provincie uitgewerkt, hieruit blijkt dat de student in het ergste geval een schuld van €5000,- over kan houden.

7.2.2 Evaluatie en monitoren

Succesvol ondernemen kan op verschillende manieren worden omschreven en gemeten. Gangbare indicatoren voor 'succesvol ondernemen' in de literatuur zijn bedrijfseconomische maatstaven in termen van jaaromzet, winst en bedrijfsomvang (Nandram, Samson 2000). Het gebruik van objectieve maten heeft vele voordelen. Het is een manier om de ondernemers volgens éénzelfde maat te bestuderen. Een groot nadeel is dat objectieve maten niets zeggen over de ondernemer zelf. Het succes van een bedrijf kan van vele factoren afhankelijk zijn die niet geïsoleerd kunnen worden. Om deze reden is het meten van succes van het microkredietprogramma via (alleen) bedrijfseconomische maatstaven niet betrouwbaar. Het is ook moeilijk om conclusies vast te stellen puur op basis van bedrijfseconomische maatstaven, doordat er in de selectieprocedure 'creaming' kan plaatsvinden. Dit houdt in dat 'potentieel succesvolle ondernemers' eerder worden toegelaten tot het programma. Wanneer de resultaten van deze ondernemers vergeleken worden met de gemiddelde resultaten van bijvoorbeeld ondernemers die meteen na hun Mbo-opleiding een eigen bedrijf zijn gestart, zal dit een vertekend beeld geven.

Een andere manier om het microkredietprogramma te evalueren is door de mate waarin ondernemerschapcompetenties worden ontwikkeld te meten. De meting van deze indicator is gebaseerd op gedragsintenties, handelingen en de motivatie van de ondernemer. Hiervoor zijn verschillende methoden ontwikkeld, een voorbeeld is de ondernemerstest van Driessen (1999). Driessen heeft een promotieonderzoek gedaan waarin hij zich richtte op de competenties van een succesvolle ondernemer. Aan de hand hiervan heeft hij een test ontwikkeld die het mogelijk maakt inzicht te krijgen in de ondernemerschapcompetenties van een persoon.³⁸

Ook bij bovenstaande methode is het moeilijk om vast te stellen of de vooruitgang die geboekt wordt enkel te herleiden is naar het opgestelde microkredietprogramma. Om hier meer inzicht in te verkrijgen zou een experiment opgezet kunnen worden. Een experiment is een zorgvuldig opgezette en nauwkeurige observatie van een stukje werkelijkheid dat kan worden uitgevoerd om een wetenschappelijke hypothese te testen.³⁹ Om een experiment te doen is het van belang dat er een nulmeting wordt gedaan onder de studenten die zich aanmelden voor het microkredietprogramma. Het is echter van belang dat de studenten die gebruik maken van de microkredietfaciliteit dezelfde begeleiding krijgen als de groep studenten die uiteindelijk geen gebruik maken van deze faciliteit. Dit is het geval bij de ondernemersacademie van het Noorderpoortcollege. Hier zullen namelijk een 20-tal studenten deelnemen aan de academie, waarvan slechts een aantal daadwerkelijk gebruik zullen maken van de microkredietfaciliteit.

Voor een experiment moet een pretest (nulmeting) worden gedaan om de afhankelijke variabelen (bijvoorbeeld de ondernemerscompetenties) een meetniveau / waarde toe te kennen. In een tweede meting (posttest) nadat er een stimulus (deelname aan het microkredietprogramma) is toegekend wordt onderzocht in hoeverre de waarde van de afhankelijke variabele is veranderd. Er dient ook een controlegroep deel te nemen aan het experiment. Deze groep wordt tijdens het experiment niet geconfronteerd met de stimulus, deze groep moet in alle aspecten gelijk zijn aan de experimentele groep. De verschillen tijdens de posttesting maken duidelijk wat het effect van de stimulus is geweest (Babbie, 2004).

Doordat het opzetten van een experiment zeer zorgvuldig en nauwkeurig moet plaatsvinden is het voor een betrouwbare meting aan te raden dit te laten doen door deskundigen. Een instituut dat een dergelijk experiment zou kunnen opzetten is het Nederlands Instituut voor Kennisintensief Ondernemerschap (NIKOS). Het Nikos is een expertisecentrum op het gebied van (kennisintensief) ondernemerschap in netwerken. Nikos is een onderdeel van de faculteit Bedrijf, Bestuur en Technologie van de Universiteit Twente en heeft vier hoofdtaken op het gebied van ondernemerschap, die op een synergetische manier worden ingevuld: onderzoek, onderwijs, business development support, consultancy en training.⁴⁰

³⁸ De ondernemerstest wordt gebruikt voor het concept 'mini-ondernemen', een initiatief in opdracht van het Ministerie van EZ. De test is te vinden op; www.ondernemerstest.nl

³⁹ Bron: www.wikipedia.org

⁴⁰ Bron: www.utwente.nl/nikos

7.3 Procesbeschrijving van de implementatie microkrediet in lokale context

In deze paragraaf wordt beschreven op welke wijze invulling is gegeven aan het microkredietprogramma voor Mbo-studenten in de provincie Groningen. Bij de invulling van het programma is zoveel mogelijk aangesloten bij lopende initiatieven op het Noorderpoortcollege en het Alfa-college. Om deze reden zal deze paragraaf beginnen met een korte omschrijving van de ondernemersacademie van beide onderwijsinstellingen, deze ondernemersacademies hebben een belangrijke rol gehad bij de invulling van het programma. In bijlage 1 is een overzicht opgenomen van andere initiatieven gericht op de bevordering van ondernemerschap bij beide onderwijsinstellingen. In het tweede deel van deze paragraaf wordt beschreven op welke wijze invulling is gegeven aan verschillende aspecten van het programma.

7.3.1 Korte beschrijving van lopende ondersteuningstrajecten binnen het Alfa-college en Noorderpoortcollege ter bevordering van ondernemerschap

7.3.1.1 Ondernemersacademie het Noorderpoortcollege

De afdeling Zakelijke Dienstverlening van het Noorderpoortcollege start in samenwerking met het bedrijfsleven een ondernemersacademie waar 20 geselecteerde Mbo deelnemers, niveau 4 van alle sectoren van het Noorderpoortcollege een traject van één jaar kunnen afleggen in het laatste jaar van hun studie op het gebied van ondernemerschap. De missie/visie is als volgende geformuleerd:

De jonge ondernemer die wil investeren in zijn ondernemerstoekomst en van nature al 'ondernemend' is de juiste tools te geven om te slagen als ondernemer.

Missie/Visie van de ondernemersacademie op het Noorderpoortcollege

De deelnemers worden gekoppeld aan een ondernemer uit zo mogelijk dezelfde branche. Deze ondernemer fungeert als mentor/coach. Deelnemers maken een businesscase en zoeken daar over verschillende sectoren de juiste medestudenten bij. Het product of de dienst moet in een eindpresentatie gepresenteerd worden. Door het jaar heen worden een 12-tal workshops gegeven door mensen uit het bedrijfsleven die passen bij de fase waarin de onderneming zich bevindt. Wat moet het opleveren:

- 20 afgestudeerde MBO deelnemers die in het bezit zijn van een extra certificaat op het gebied van kennis en vaardigheden m.b.t. ondernemerschap.
- Deelnemers die beter zijn voorbereid op ondernemerschap. Zij zullen beter de weg weten om te kunnen starten.
- Banden met het bedrijfsleven worden meer aangehaald en zij geven mede vorm aan de inhoud van het certificaat.
- Door het mentorschap zal de deelnemer een meer individueel traject kunnen lopen.

De doelstelling is om per september 2007 de Ondernemersacademie te starten. In bijlage 7 is het programma voor het collegejaar 2007/2008 opgenomen.

7.3.1.2 Ondernemersacademie het Alfa-college

De ondernemersacademie van het Alfa-college is in juni 2007 nog in ontwikkeling. Op verzoek van het Alfa-college wordt om deze reden verder geen informatie verstrekt over de ondernemersacademie. Studenten die deel zullen gaan nemen aan de ondernemersacademie vallen wel binnen de doelgroep van het microkredietprogramma. Maar er zijn ook andere initiatieven binnen het Alfa-college die zich richten op de bevordering van ondernemerschap, binnen deze initiatieven zal ook gezocht worden naar (potentieel) ondernemers die behoefte hebben aan bedrijfsfinanciering. Een overzicht van deze initiatieven is te vinden in bijlage 1. In paragraaf 7.3.2 is te vinden hoe een verdere invulling is gegeven aan de eisen die zijn weergegeven in de checklist aan het einde van hoofdstuk 6.

7.3.2 Beschrijving van genomen beslissingen.

In deze subparagraaf worden belangrijke beslissingen die tijdens het implementatietraject zijn genomen verder toegelicht.

7.3.2.1 Borgstelling provincie

De provincie Groningen staat voor 50% borg voor de verstrekte microkredieten. Bij een eventueel faillissement zal hierdoor een gedeelte van de schuld kwijtgescholden worden. De student is echter persoonlijk hoofdelijk aansprakelijk voor de schuld die wordt aangegaan. De Rabobank is schuldeiser. Bij een faillissement van de onderneming zal een gedeelte van een eventuele restschuld worden afbetaald door de provincie Groningen.

Bij faillissement zal in eerste instantie gekeken worden in hoeverre het mogelijk is de resterende schuld af te lossen met opbrengsten uit het faillissement van de onderneming. Van de eventuele restschuld zal de provincie Groningen 50% vergoeden aan de Rabobank Groningen waardoor de restschuld voor de student wordt gehalveerd. Hieronder wordt een voorbeeld gegeven ter verduidelijking van deze regeling.

Voorbeeld: Een ondernemer heeft een schuld van €10.000,-. Uit de voormalige onderneming komen nog middelen vrij bijvoorbeeld door verkoop van een laatste voorraad of bedrijfsmiddelen zoals een voor het bedrijf aangeschaft vervoersmiddel of computer. Deze middelen brengen bij verkoop €4000,- op en zullen worden aangewend voor aflossing op de schuld. Een restschuld van €6000,- blijft over. De helft hiervan zal worden kwijtgescholden door de provincie Groningen. Dit houdt in dat de student met een persoonlijke schuld van €3000,- blijft zitten. De maximale schuld waar een student mee kan blijven zitten is €5000,-.

Het is dus van belang dat een eventueel faillissement in een vroeg stadium wordt opgemerkt om een hoge restschuld (tot €5000,-) te voorkomen. In subparagraaf 4.2.3.5 t/m 4.2.3.7 wordt aangegeven op welke wijze geborgd wordt dat eventuele problemen worden geconstateerd na het aangaan verstrekken van een microkrediet.

7.3.2.2 Vaststelling doelgroep

Een microkrediet is bedoeld voor personen die problemen hebben met het aantrekken van een financiering bij het opstarten van een eigen micro-onderneming. Om deze doelgroep te bereiken is het van belang dat er geen hoge drempels zijn voor de potentieel ondernemer om toegang te krijgen tot het microkrediet. Dit onderzoek richt zich speciaal op studenten die Mbo-onderwijs volgen. Binnen deze onderwijsinstellingen zijn een aantal opties te onderscheiden waarvoor het microkrediet kan worden gebruikt, afhankelijk van de doelstelling van het initiatief (zie subparagraaf 6.2.2.). Dit kan zorgen voor enige verwarring, daarom wordt hier nogmaals benadrukt dat het microkrediet wordt ingezet ter bevordering van ondernemerschap en niet voor bijvoorbeeld opvang van vroegtijdige schoolverlaters. Het Alfa-college en het Noorderpoortcollege zijn met verschillende initiatieven bezig op het gebied van ondernemerschap en zullen daarom de eerste twee Mbo-instellingen zijn waarvan studenten vanaf het schooljaar 2007 - 2008 een microkrediet aan kunnen vragen. Wanneer vastgesteld kan worden dat het microkredietprogramma een succes is zal het microkrediet ook voor andere studenten, zowel MBO, HBO als Universitair, beschikbaar worden gesteld. In subparagraaf 7.3.2.6 wordt ingegaan op het meten en vaststellen van succes.

De doelgroep die in eerste instantie gebruik kan maken van de geboden faciliteit is;

Studenten die onderwijs volgen aan een locatie van het Alfa-college of Noorderpoortcollege in Groningen, die interesse hebben getoond in ondernemerschap. Dit kan zijn via specifieke ondernemerschapmodules, maar ook studenten die zich buiten de studie bezighouden met een (het opzetten van) eigen onderneming behoren bij de doelgroep.

Dit houdt in dat ook studenten die niet in de provincie wonen in aanmerking kunnen komen. De provincie Groningen heeft aangegeven dat studenten die een onderneming op willen zetten buiten de provincie ook in aanmerking komen als ze aan voorgaande voorwaarden voldoen.

Hoewel het microkrediet bedoeld is voor studenten in het laatste jaar van hun studie, is in de praktijk naar voren gekomen⁴¹ dat er ook behoefte aan financiering bestaat bij studenten die vlak na hun studie een eigen bedrijf op willen zetten. Een voorbeeld hiervan is de studenten die hebben meegedaan aan het traject mini-ondernemen. Basisidee van de mini-ondernemen is dat leerlingen/studenten het opzetten en runnen van een onderneming oefenen. Een aantal van deze studenten besluit na dit traject om een eigen onderneming op te zetten. Ook voor deze studenten is het van belang dat het microkrediet beschikbaar is. Echter moet er rekening mee worden gehouden dat de coach en de onderwijsinstelling een significante rol spelen in het beoordelingsproces van de ondernemer. Het is daarom raadzaam om de koppeling met het onderwijs te behouden en een maximale termijn in te stellen waarbinnen studenten na het verlaten van de onderwijsinstelling in aanmerking kunnen komen voor een microkrediet.

In overweging nemende dat de rol van de onderwijsinstellingen significant is in het concept heeft de provincie Groningen besloten dat studenten tot maximaal 3 maanden na het verlaten van de onderwijsinstelling de mogelijkheid krijgen om een microkrediet aan te vragen.

7.3.2.3 Werving

Alfa college

Alle deelnemers van het Alfa-college in de provincie Groningen zullen op de hoogte gesteld worden van de mogelijkheid van het microkrediet. Er zal een twee sporen wervingsbeleid gevoerd worden.

1. Op elke unit in Groningen zal Adri Mertens⁴² tijdens managementbijeenkomsten een toelichting geven over de mogelijkheden van het microkrediet en welk type deelnemer daarvoor gezocht wordt. Hierbij wordt een beroep gedaan op het management om docenten en stagecoördinatoren in te zetten voor de werving van deelnemers.
2. Alle deelnemers worden via het intranet en posters binnen het Alfa-college op de hoogte gebracht.

De voorgestelde en zelf aangemelde leerlingen die gebruik willen maken van het microkrediet worden verplicht om de ondernemerstest.nl uit te voeren en een gesprek met deskundigen te voeren. In dit gesprek (de zgn. "Dragons' Den") moet de potentiële ondernemer een korte pitch van zijn business case geven. Als dat een goed en overtuigend verhaal is en leidt tot een positief oordeel zal de deelnemer teruggedleid worden naar de unit-directeur met advies deze voor te dragen voor een gesprek met de Rabobank over een microkrediet. De definitieve aanmelding loopt via Adri Mertens.

Noorderpoortcollege

Op het Noorderpoortcollege worden studenten via verschillende kanalen op de hoogte gesteld van de mogelijkheid om een microkrediet aan te vragen. De communicatie wordt veelal gekoppeld met de communicatie omtrent de ondernemersacademie (zie 7.3.1.1). Managers en docenten worden gevraagd om geschikte studenten actief te benaderen voor het programma. Studenten worden ook rechtstreeks benaderd via het intranet, posters en flyers. Tevens zijn er op de verschillende locaties voorlichtingsbijeenkomsten georganiseerd over de ondernemersacademie waarbij aan het microkredietprogramma extra aandacht is besteed.



Voorlichting over microkrediet op het Noorderpoortcollege (17 april 2007)

⁴¹ Tijdens bijeenkomsten op het Alfa-college en Noorderpoortcollege

⁴² Contactpersoon bij het Alfa-college inzake microkrediet, zie lijst met contactpersonen in bijlage 2.

7.3.2.4 Selectieprocedure

Bij de beoordeling van een microkredietaanvraag zal zowel de bank als de onderwijsinstelling een belangrijke rol spelen. De onderwijsinstelling kan studenten selecteren waar zij vertrouwen in hebben. Wanneer een onderwijsinstelling aangeeft vertrouwen te hebben in het kunnen van een student wordt dit meegenomen in de beoordeling door de bank. Op welke wijze invulling wordt gegeven aan deze werkwijze wordt in deze paragraaf weergegeven.

Een van de conclusies van hoofdstuk 5 is dat de reguliere procedures van banken een belemmering vormen voor startende micro-ondernemers. Bij de Rabobank Groningen wordt bij reguliere aanvragen voor een zakelijk krediet gebruik gemaakt van een pijlmodel. In dit model komen een viertal pijlers aan de orde; ondernemer - onderneming (1), cashflow (2), zekerheden (3) en vermogen (4). Startende studentondernemers zijn vaak niet in staat om vermogen in te brengen of cijfers uit het verleden te tonen en zekerheden zijn er vaak slechts in zeer beperkte mate. In een interview bevestigde Arnold de Jong (directeur cliëntenadvies Rabobank Groningen) dit nogmaals met de uitspraak; "Wij zoeken geen zekerheden, want er zijn geen zekerheden". De Rabobank heeft aangegeven voornamelijk uit te gaan van de eerste pijler uit het beoordelingsmodel; De ondernemer – onderneming.

In hoofdstuk 6 is de conclusie getrokken dat de beoordeling van een student voornamelijk op de persoon zelf gericht moet zijn. Hierbij is het van belang dat gekeken wordt of er vertrouwen is dat de student in staat is een eigen onderneming op te zetten. De plannen die de student gemaakt heeft geven hier inzicht in.

3 aspecten beoordeling binnen de onderwijsinstelling

1. De student doet een ondernemerstest. Deze test geeft inzicht in de ondernemerschapcompetenties van de student. Met de ondernemerstest kan de student meer inzicht krijgen in zijn eigen sterke en zwakke punten. De test is voornamelijk bedoeld als zelfreflectie en niet als toetsinstrument voor het wel of niet toekennen van een financiering.
2. De student stelt samen met zijn begeleider (gekoppelde coach of centraal persoon binnen de onderwijsinstelling) een verkort businessplan op. Dit plan zal volgens een format worden opgesteld. Dit format is een afgeleide van de 'StartProof', dit is een hulpmiddel op de website van de Rabobank waar potentieel starters gebruik van kunnen maken bij het opstellen van een businessplan.
3. Één A4-tje in te vullen door de onderwijsinstelling met informatie over de student. Motivatie waarom de school denkt dat de student een goede ondernemer kan worden. Hiervoor zal een format worden opgesteld, welke wordt afgeleid van de reguliere indicatoren bij peiler 1 (ondernemer – onderneming) van het kredietbeoordelingsproces.

Het A4-tje bij stap drie kan op verschillende manieren tot stand komen. Een toetsingscommissie zou een oordeel kunnen geven (nader in te vullen wie hierin moeten zitten). Het is ook mogelijk dat de centrale persoon binnen de onderwijsinstelling samen met bijvoorbeeld een leerkracht van de student een oordeel geeft. Het is hier vooral van belang dat het gezonde verstand gebruikt wordt. Heeft de onderwijsinstelling vertrouwen in deze student? Wat zegt het onderbuikgevoel? De onderwijsinstelling hoeft niet de kredietbeoordeling van de student te doen maar geeft een advies mee over de student aan de bank.

Beoordeling door de bank

De Rabobank Groningen heeft aangegeven veel waarde te hechten aan het advies van de onderwijsinstelling. Echter de bank heeft zelf ook een aantal objectieve en subjectieve eisen aan de student.

Objectieve eisen:

- Minimale leeftijd 18 jaar (i.v.m. aansprakelijkheid)
- Toetsing Bureau Krediet Registratie (BKR)
 - Er mag niet meer dan €2500,- openstaand obligo zijn (dit zijn bedragen die de student zou kunnen opnemen, bijvoorbeeld een geoorloofde roodstand of een creditcard)
 - Indien er een negatieve codering is vermeld op het BKR zijn er geen mogelijkheden. (achterstanden nu of in het verleden met betalingen). Uitzonderingen zijn in sommige gevallen mogelijk.
- Uiterlijk op het moment dat geld beschikbaar wordt gesteld aan de student moet de student ingeschreven zijn bij de kamer van koophandel. Dit houdt in dat een student voordat hij een inschrijving moet regelen al definitief weet of hij in aanmerking komt voor een krediet.

Subjectieve eisen:

De bank geeft een beoordeling op basis van de aangeleverde stukken van de onderwijsinstelling. Binnen de Rabobank is één persoon die de aanvragen voor zijn rekening neemt (Jarno Jonkers). Ook binnen elke onderwijsinstelling is er één persoon die de financieringsaanvraag indient bij de Rabobank. Op basis van de aangeleverde stukken zal de bank een eerste beoordeling doen waarop besloten wordt of een student wel of niet wordt uitgenodigd voor een persoonlijk gesprek waarin de student zijn plan kan toelichten. Tijdens dit persoonlijk gesprek zal beoordeeld worden of het opgestelde businessplan kans van slagen heeft, maar vooral zal er tijdens dit gesprek gekeken worden of er vertrouwen is in de student. Het zogenoemde 'onderbuikgevoel' speelt ook hier een grote rol. Bij dit beoordelingsgesprek wordt een aangepaste versie van de eerste pijler (ondernemer - onderneming) uit het pijlermodel van de Rabobank gebruikt.

Mocht een student in aanmerking komen voor een financiering dan zal dhr. Jonkers⁴³ deze aanvraag verwerken. In het reguliere traject moeten aanvragen die buiten de standaard procedures vallen vooraf voorgelegd worden bij een commissie. Pas na goedkeuring van de commissie kan een krediet verstrekt worden. Er is echter een uitzondering gemaakt op deze regel voor de aanvraag van een microkrediet. Een microkredietaanvraag zal door Dhr. Jonkers en iemand uit de commissie worden beoordeeld. De commissie zal naderhand worden ingelicht. Op deze wijze is een relatief snelle afhandeling van een kredietaanvraag mogelijk.

7.3.2.5 Begeleiding na kredietverstrekking*Alfa-college:*

Na een positief advies van de bank, kan de student aan de slag. De ondernemer zal worden begeleid vanuit het Alfa-college en door "oud-ondernemers" in samenwerking met ondermeer de kamer van koophandel Groningen. Over de rolverdeling zullen duidelijke afspraken vastgelegd worden. Het vraagt geen extra inspanning van de docent en / of stagebegeleider. De docenten worden ingezet in datgene waar ze goed in zijn, het overbrengen van kennis en vaardigheden. In plaats van stagebezoeken is het nu een werkbezoek bij de onderneming van de student.

Noorderpoortcollege:

In subparagraaf 7.3.1.1. wordt uitleg gegeven over de ondernemersacademie van het Noorderpoortcollege. Studenten die een microkrediet aan willen vragen zullen in eerste instantie alleen komen van de ondernemersacademie. Dit kan zowel tijdens als (kort) na het volgen van dit programma. De studenten zijn al gekoppeld aan een ondernemer en hebben verscheidene workshops gevolgd. De begeleiding van studenten die de ondernemersacademie hebben doorlopen en gebruik maken van een microkrediet kunnen gebruik blijven maken van hun persoonlijke coach (ondernemer).

⁴³ Bedrijvenadviseur Rabobank Groningen

7.3.2.6 Evaluatie en monitoren

Verplichting jaarcijfers na 1 jaar

Studenten die een microkrediet aanvragen worden verplicht om na een jaar hun jaarcijfers te overleggen aan de bank. Bij het opstellen van deze jaarcijfers kunnen studenten hulp krijgen. Deze hulp kan eventueel gegeven worden door iemand van de onderwijsinstelling of dit zou een externe persoon kunnen doen, bijvoorbeeld een administratiekantoor. In juni 2007 is het nog niet bekend wie de begeleiding gaat verzorgen voor de jaarcijfers. Het is ook mogelijk dat dit per student verschilt.

Het tot stand komen van bovenstaand eis berust op een aantal voordelen die het verplicht stellen met zich meebrengt.

- De ondernemer krijgt ervaring met het opstellen van jaarcijfers.
- Vorderingen van de student kunnen gevolgd worden. Wanneer het mis dreigt te gaan kan er worden ingegrepen.
- Het is mogelijk om een monitorsysteem te koppelen aan de jaarcijfers. Dit project is een pilot en evaluatie van de resultaten is dus van groot belang. Mocht deze pilot een succes blijken te zijn dan kan het project worden voortgezet en eventueel uitgebreid.

Vaststellen succes

In subparagraaf 7.2.3. wordt gesteld dat gebruik van objectieve financieel economische maatstaven een vaak toegepast middel is om het succes van een onderneming vast te stellen. Er kan gekeken worden naar jaaromzet, winst en bedrijfsomvang of een combinatie van meerdere maten. De jaarcijfers van de ondernemers kunnen hiervoor gebruikt worden. Naar welke van deze cijfers gekeken gaat worden (omzet, winst of bedrijfsomvang) zal zich nog uit moeten wijzen. De provincie Groningen heeft aangegeven dat zij de wijze van vaststelling van een succes op dit moment niet als een prioriteit zien. Dit heeft onder andere te maken met het feit dat een economisch succes af kan wijken van een politiek succes.

Ondanks dat de provincie Groningen hier op dit moment nog geen prioriteiten stelt is het wel van belang dat de mogelijkheden tot monitoren aanwezig zijn. Naast een vergelijking van bedrijfseconomische cijfers kunnen ook andere factoren een rol spelen. Voor het vaststellen van een (economisch) succes kan gekeken worden naar monitorsystemen bij vergelijkbare initiatieven. Kansrijk Eigen Baas, een pre-incubator in Rijssen heeft bijvoorbeeld een evaluatiesysteem opgezet in samenwerking met het Nederlands Instituut voor Kennisintensief Ondernemerschap (NIKOS).

Om verschillende mogelijkheden tot monitoren open te houden is door de provincie Groningen besloten om in ieder geval na het eerste jaar naast de jaarcijfers een evaluatieformulier in te laten vullen door de ondernemers. Dit formulier is te vinden in bijlage 5. Tevens zal er door de coaches een evaluatieformulier ingevuld moeten worden waarin zij aan kunnen geven wat zij van het programma vinden en waar zij verbeteringen mogelijk achten.

7.3.3 Conclusie

Zoals in paragraaf 6.4 is aangegeven is de exacte invulling van een microkredietprogramma afhankelijk van de lokale context waarbinnen het microkredietprogramma wordt opgesteld. Bij het opzetten van het microkredietprogramma in de provincie Groningen is er veel interactie geweest tussen de verschillende stakeholders. Duidelijke en regelmatige communicatie zijn een vereiste bij het opzetten van een programma. In hoofdstuk 8 zullen hierover aanbevelingen gegeven worden aan de verschillende stakeholders. De conclusies en aanbevelingen die in hoofdstuk 6 zijn opgenomen zijn de leidraad geweest bij het ontwerpen van het programma. In paragraaf 8.1 zal een terugkoppeling gemaakt worden naar de checklist uit paragraaf 6.4.

8. Conclusies en aanbevelingen

8.1 Inleiding

Aan het einde van hoofdstuk 6 is een checklist opgesteld die gebruikt kan worden bij het opstellen van een microkredietprogramma waarbij de ontwikkeling van een dynamische economie centraal staat. De checklist is opgesteld op basis van bevindingen in de hoofdstukken 4 t/m 6 van deze scriptie. In deze hoofdstukken zijn op basis van de theorie en op basis van 'good practices' aanbevelingen gedaan die in paragraaf 6.4 zijn samengevat. Aan de hand van deze samenvatting is de checklist ontstaan met daarin 25 aspecten waaraan het microkredietprogramma moet voldoen. Bij deze 25 aspecten is bekeken in hoeverre deze bij (kunnen) dragen aan de ontwikkeling van 'kapitaal' in de vier dimensies van het 4S-model dat is gebruikt in hoofdstuk 4. Een belangrijke conclusie die aan het einde van hoofdstuk 4 is gesteld is namelijk dat een ondernemer in verschillende dimensies over voldoende kapitaal moet beschikken om succesvol te zijn in een bepaalde fase van het ondernemerschapproces. Op basis van de koppeling tussen de 25 aspecten en de vier dimensies is vastgesteld dat wanneer een microkredietprogramma wordt opgesteld naar aanleiding van de checklist een ondernemer via het microkredietprogramma voldoende mogelijkheden heeft om het benodigde 'kapitaal' op te bouwen. Echter moet hierbij meteen een kanttekening gemaakt worden: Een goede invulling van de 25 aspecten waaraan het microkredietprogramma moet voldoen is namelijk afhankelijk van de lokale context waarbinnen het microkredietprogramma wordt opgezet.

De hoofdvraag die aan het begin van dit onderzoek is gesteld is:

Op welke wijze kan het instrument microkrediet het beste worden ingezet ten behoeve van ondernemende studenten in het laatste studiejaar van een MBO opleiding?

Aan het einde van hoofdstuk 6 wordt met de checklist op deze vraag gedeeltelijk een antwoord gegeven. De conclusies en aanbevelingen voor het opzetten van een microkredietprogramma die in hoofdstuk 6 zijn gegeven zijn gericht op de wijze waarop een microkredietprogramma ter bevordering van ondernemerschap opgezet zou moeten worden. In hoofdstuk 7 wordt uitgewerkt op welke wijze het microkredietprogramma in de provincie Groningen bedoeld voor Mbo-studenten van het Alfa-college en het Noorderpoortcollege het beste kan worden ingevuld. Dit alles komt overeen met de geformuleerde doelstelling van het onderzoek:

Inzicht verkrijgen in de wijze waarop een samenwerkingsverband tussen de Provincie Groningen, de Rabobank Groningen en Mbo-onderwijsinstellingen het concept 'microkrediet' effectief in kunnen zetten ter bevordering van ondernemerschap binnen de Provincie Groningen.

In dit concluderende hoofdstuk worden specifieke conclusies en aanbevelingen gegeven voor de betrokken partijen. In paragraaf 8.2 zal een evaluatie plaatsvinden van het microkredietprogramma voor zover dat is opgesteld per 1 juni 2007. In paragraaf 8.2 wordt aangegeven wat de succesfactoren zijn van het opgestelde microkredietprogramma. In paragraaf 8.3 worden de belangrijkste succesfactoren weergegeven van het programma. In paragraaf 8.4 wordt voor de verschillende stakeholders een aantal aanbevelingen gegeven. In de aanbevelingen voor de stakeholders worden suggesties gedaan voor vervolgonderzoek.

8.1 In hoeverre voldoet het opgestelde programma aan de gestelde eisen?

Bij het beantwoorden van deze subvraag wordt gebruik gemaakt van de checklist die is opgesteld aan het einde van hoofdstuk 6. In deze checklist zijn aspecten opgenomen die de effectiviteit van een microkredietprogramma bevorderen. In de checklist (tabel 8) is te vinden in hoeverre het microkredietprogramma voor ondernemende Mbo-studenten in de provincie Groningen per 1 juni 2007 voldoet aan de eisen die vanuit de theorie en praktijkervaringen zijn opgesteld. Per onderdeel wordt waar nodig een korte toelichting gegeven. Eisen waar nog niet (voldoende) aan wordt voldaan worden uitgebreider toegelicht.

	Eis	Waar?	Toelichting	V / -
1	verplichte niet-financiële begeleiding	4.1 / 6.1 - 6.3	Zie voor toelichting subparagraaf 7.3.2.5.	V
Programma				
2	samenwerkingsverbanden publiek / privaat	6.2.2		V
3	duidelijke doelstellingen voor gehele programma	6.2.2	Bevordering ondernemerschap	V
4	duidelijkheid over rol van partners	6.2.2	Duidelijke afspraken vastgelegd, nog niet overal gecommuniceerd	V
5	partners uit lokale setting	6.3	Partners komen uit Groningen	V
6	partners feeling met ondernemerschap	6.3		V
Financiering				
7	financieringsinstelling met professionele uitstraling	6.2.1	De Rabobank Groningen gaat de kredieten verstrekken.	V
8	bank in samenwerkingsverband	6.2.1 / 6.2.2	De Rabobank Groningen gaat de kredieten verstrekken.	V
9	korte lijn tussen bank en lener	6.2.1	Student moet voor beoordeling langs kantoor Rabobank. Daarna wordt contact onderhouden.	V
10	follow-ups	6.2.2	Met coach en bank (zie 7.3)	V
11	financiële en niet-financiële ondersteuning scheiden	6.3	Rabobank / onderwijsinstelling	V
12	relatief eenvoudige toegang tot het krediet	4.1 / 5.2 / 6.3 / 7.4	Geen zakelijke borgstelling vereist, snellere toekenning.	V
13	filter op ondernemerschap	6.2.2 / 6.3 / 7.4	D.m.v. gesprekken en bespreking van competentietest	V
14	beoordeling van de persoon	5.2 t/m 5.4	Komt terug in pijler 1, Rabobank	V
15	hoogte van krediet afhankelijk van behoefte	5.2.1	Coach en bank helpen ondernemer met bepalen kredietbehoefte	V
16	lange terugbetalingperiode en lage rente	6.2.1		V
17	venster in procedures bij banken	6.2.2	Geen goedkeuring vooraf van commissie vereist	V
18	binnen financieringsinstelling één verantwoordelijke	5.3	Dhr. J. Jonkers behandelt aanvragen	V
19	duidelijkheid in benodigde informatie kredietaanvraag	5.3	De informatie die aangeleverd moet worden is bekend	V
20	terugkoppeling beoordeling kredietaanvraag	5.3	Rabobank geeft terugkoppeling	V
Coaching				
21	(oud-) ondernemers inzetten	4.2 / 5.3 / 6.2.2	Zie voor toelichting 7.3.	V
22	coach kan helpen businessplan	6.3	In overleg met coach	V
23	coach kan rol spelen in kredietbeoordelingsproces	6.3	Coach geeft oordeel wat een rol speelt bij gesprek Rabobank	V
Netwerken				
24	partners bestaande netwerken beschikbaar stellen	4.1.4 / 6.3	Netwerken worden beschikbaar gesteld (o.a. via KvK)	V
25	in groepsverband werken	4.2.4	Studenten kunnen gekoppeld worden	V

Tabel 8: Checklist microkredietprogramma Groningen

Uit bovenstaande checklist blijkt dat alle aspecten uit de checklist zijn verwerkt in het microkredietprogramma dat is opgesteld voor ondernemende Mbo-studenten in de provincie Groningen. De effectiviteit van het programma hangt er echter niet alleen vanaf of alle aspecten zijn opgenomen in het programma. De effectiviteit is ook afhankelijk van de mate waarin onderwijsinstellingen maatwerk proberen te leveren en blijven zoeken naar verbeteringen. Aan de hand van een voorbeeld wordt dit geïllustreerd.

Op de ondernemersacademie van het Noorderpoortcollege zitten een twintigtal studenten die ieder gecoacht zullen worden door een (oud) ondernemer welke het liefst in dezelfde branche werkzaam is (geweest) als de branche waarin de student een eigen onderneming op wil zetten. Het Noorderpoortcollege wil hiervoor in eerste instantie per student een coach zoeken. Het kan echter blijken dat het praktischer is om per branche een coach te zoeken die meerdere studenten begeleid. Per coach / student kan de meest effectieve werkwijze verschillen. Door maatwerk te leveren en regelmatig te evalueren kan de effectiviteit van het programma worden verbeterd.

Een ander belangrijk aspect dat van grote invloed zal zijn op de effectiviteit van het programma is de communicatie tussen de verschillende stakeholders. Tijdens onderzoeksperiode is gebleken dat er soms onduidelijkheden bestaan, die veel te maken hebben met gebrekkige communicatie. Het is daarom van belang dat er regelmatig contact is tussen de verschillende stakeholders. Om dit te bevorderen is ervoor gekozen om bij elke stakeholder een vast aanspreekpunt aan te wijzen die verantwoordelijk is voor de communicatie tussen stakeholders.

8.2 Randvoorwaarden voor een vergelijkbaar microkredietprogramma

In de checklist van hoofdstuk 6 zijn verschillende factoren opgenomen die van invloed zijn op de effectiviteit van een microkredietprogramma dat is gericht op de bevordering van een dynamische economie. In paragraaf 8.1 is gebleken dat in de provincie Groningen een programma is opgesteld dat voldoet aan alle eisen uit deze checklist. Om te kunnen voldoen aan deze eisen zijn er echter een aantal factoren die van groot belang zijn geweest bij de implementatie van het microkredietprogramma. Deze factoren kunnen gezien worden als randvoorwaarden voor het opstellen van een vergelijkbaar microkredietprogramma. Het gaat hierbij niet om factoren die te maken hebben met de inhoud van het microkredietprogramma, deze zijn namelijk al opgenomen in de checklist in paragraaf 6.4. In deze paragraaf worden de randvoorwaarden weergegeven.

Inzicht in lopende initiatieven

Al voor de start van dit onderzoek was er inzicht in lopende initiatieven die gericht zijn op de bevordering van ondernemerschap. Dit betreft zowel de initiatieven die bijvoorbeeld binnen onderwijsinstellingen zijn opgezet als initiatieven van bijvoorbeeld incubators of adviesorganisaties gericht op startende ondernemers. Tijdens dit onderzoek is veel aandacht besteed aan het in kaart brengen van de reeds bestaande initiatieven. Het is gebleken dat de kennis die beschikbaar is bij deze initiatieven van grote toegevoegde waarde kan zijn voor het programma. Zoals in dit programma docenten en coaches mede worden ingezet bij de beoordeling van een kredietaanvraag, zou dit bijvoorbeeld ook iemand kunnen zijn van een adviesorganisatie. Tevens kunnen personen hun kennis overbrengen door colleges of workshops te geven. In het kort: Maak gebruik van bestaande kennis.

Communicatie

Tijdens het opstellen van het microkredietprogramma is de communicatie tussen stakeholders en richting de doelgroep een belangrijke factor geweest. Dit zal worden toegelicht op een drietal punten.

In paragraaf 7.1 is te lezen dat de communicatie richting de doelgroep vooral duidelijk moet zijn. Tevens zijn een aantal aspecten genoemd die opgenomen moeten worden in de communicatie. Het bereiken van de doelgroep is een grote uitdaging, verdere tips hierover zijn te vinden in paragraaf 7.1. In paragraaf 8.1 is genoemd dat er bij de verschillende stakeholders een vast aanspreekpunt is aangewezen om de onderlinge communicatie tussen stakeholders te verbeteren.

Bij het opstellen van het microkredietprogramma in de provincie Groningen heeft de 'webber' een belangrijke rol gespeeld.⁴⁴ De concrete uitvoering is iets waar de verschillende stakeholders gezamenlijk uitvoering aan geven. Echter het beleid en de coördinatie moeten bij één van de stakeholders liggen. Deze 'webber' moet er voor zorgen dat er werkplannen waar concrete, realiseerbare resultaten uit voortvloeien. Tevens moet de 'webber' er zorg voor dragen dat de activiteiten die zich uit het netwerk ontwikkelen coherent zijn met de overall doelstelling. Het is tevens de taak van de webber om de stakeholders inzicht te bieden in de overall strategie door kaders te scheppen en verbindingen te leggen tussen bestaande initiatieven. De 'webber' geeft de stakeholders kaders waarbinnen zij zelf ondernemend kunnen werken.

Enthousiaste stakeholders die 'feeling' hebben met ondernemerschap

In de checklist is genoemd dat de partners uit het samenwerkingsverband 'feeling' hebben met ondernemerschap. Hier kan nog aan toegevoegd worden dat de stakeholders enthousiast moeten zijn. Het succes van het microkredietprogramma is mede afhankelijk van de werving en selectiemethode en de mate waarin maatwerk geleverd wordt aan de studenten. Tijdens dit onderzoek is gebleken dat voor deze aspecten het enthousiasme van de centrale personen bij de stakeholders een pré is. Om een effectief microkredietprogramma op te kunnen zetten is er een grote inzet van alle betrokken nodig. Bij het opzetten zal veel afstemmingen plaats moeten vinden en er zal actief geparticipeerd moeten worden door alle stakeholders.

⁴⁴ De onderzoeker heeft tevens de rol van 'webber' gehad.

8.3 Aanbevelingen voor de provincie Groningen

Duidelijkheid in de doelstellingen

De provincie Groningen moet ervoor zorgen dat de exacte doelstellingen van het microkredietprogramma duidelijk zijn bij alle stakeholders. Dit microkredietprogramma is gericht op de bevordering van ondernemerschap, maar er bestaan ook microkredietprogramma's die zich bijvoorbeeld richten op de uitstroom uit uitkering of sociale participatie. Het opgestelde programma is erop gericht om levensvatbare ondernemingen op te zetten. Een heel andere mogelijkheid waarbij het 'instrument' microkrediet ingezet kan worden binnen het onderwijs is als opvang van onderwijs 'drop-outs', oftewel vroegtijdige schoolverlaters. Een microkredietprogramma met deze doelstelling zal op een heel andere manier vormgegeven moeten worden dan een microkredietprogramma bedoeld ter bevordering van ondernemerschap. Hierover kan bij andere stakeholders onduidelijkheid ontstaan.

Internetcommunity voor ondernemerschapbevordering

Tijdens dit onderzoek is gebleken dat er veel goede initiatieven in de provincie Groningen zijn die zich richten op de bevordering van ondernemerschap. Er zijn door verschillende partijen pogingen gedaan om deze initiatieven beter in beeld te krijgen. Het blijkt hier echter telkens te gaan om momentopnames. De provincie Groningen zou als initiator op het gebied van ondernemerschap aandacht kunnen besteden aan het in kaart brengen van initiatieven. Het internet zou uitkomst kunnen bieden voor het probleem dat er altijd slechts een momentopname gemaakt wordt.

Er zou een 'internetcommunity' kunnen worden opgezet waarin bekende initiatieven vermeld worden. Ondernemers kunnen dan via deze community uitzoeken waar zijn met vragen het beste terecht kunnen. Om deze community up-to-date te houden zou er een eigen input moeten komen van de initiatiefnemers zoals bijvoorbeeld onderwijsinstellingen of starters adviesorganisaties, maar ook de kamer van koophandel en de provincie kunnen aangeven op welke wijze zij ondernemerschap bevorderen / ondersteunen. De grootste uitdaging zal zitten in het feit dat de initiatiefnemers zelf input moeten leveren. Hier zijn echter verschillende mogelijkheden voor. Een onderneming die zich hiermee bezig houdt is Accepté uit Groningen. De ondernemer waar dit bedrijf van is heeft aangegeven hier goede mogelijkheden voor te zien en hierover meer uitleg te willen geven. Deze ondernemer is één van de jonge ondernemers die hebben meegedacht over de opzet van het microkredietprogramma.

Good practices buiten de provincie Groningen

In de oriëntatiefase van dit onderzoek is gezocht naar voorbeelden in Nederland op het gebied van microfinanciering en op het gebied van microkrediet. Hoewel er op het gebied van microkrediet voor (Mbo) studenten nog weinig initiatieven zijn ontwikkeld wordt er wel zeer veel ondersteuning geboden aan (startende) ondernemers. In deze scriptie zijn vele initiatieven genoemd die als goed voorbeeld voor de provincie Groningen kunnen gelden. Één van deze initiatieven zal hier wat verder worden toegelicht en dat is 'Kansrijk Eigen Baas' (hierna te noemen KEB). De doelstelling van KEB is het stimuleren en ondersteunen van personen die een eigen bedrijf (willen) gaan starten. KEB is een initiatief dat is opgezet door een samenwerkingsverband waarin onder andere de provincie Overijssel, de Rabobank en de Universiteit Twente deelnemen.⁴⁵ KEB voorziet de ondernemers onder andere in faciliteiten (ruimte, inrichting), training en coaching. In bijlage 8 is meer informatie te vinden over de stichting Kansrijk Eigen Baas.

Tijdens dit afstudeeronderzoek is er regelmatig contact geweest met medewerkers van KEB en is gebleken dat de opgedane ervaring binnen KEB van grote toegevoegde waarde kan zijn voor andere initiatieven. De provincie Groningen zou kunnen uitzoeken of het mogelijk is om een soortgelijk initiatief op te zetten in de provincie Groningen. Medewerkers van Kansrijk Eigen Baas hebben aangegeven dit aan te moedigen en ondersteuning te kunnen bieden.

⁴⁵ Kansrijk Eigen Baas, Projectvoorstel voor het stimuleren van nieuw ondernemerschap in de regio Oost Gelderland (september 2002)

Monitoren

In hoofdstuk 7 is aangegeven dat het moeilijk is om vast te stellen of een student een betere ondernemer is geworden doordat hij heeft deelgenomen aan een microkredietprogramma. De doelstelling is bevorderen van ondernemerschap en daarbij is het van belang dat ondernemers goed worden voorbereid op het ondernemerschap waardoor de kans van slagen groter wordt. Hoewel verwacht mag worden dat dit het geval is wanneer zij deelnemen aan het microkredietprogramma (zie conclusie van hoofdstuk 6) is dit niet met zekerheid te vast te stellen. In paragraaf 7.2.2 wordt onderbouwd dat het mogelijk is een meer betrouwbaar antwoord te geven op de vraag wat het microkredietprogramma toevoegt door een experiment op te zetten. Vanwege de complexiteit en de grote nauwkeurigheid waarmee een experiment gehouden moet worden, wordt aanbevolen dit te laten doen door deskundigen. Een suggestie voor een instituut dat hier geschikt voor lijkt te zijn is het Nederlands Instituut voor Kennisintensief Ondernemerschap (NIKOS). Een verdere onderbouwing voor deze aanbeveling is terug te vinden in paragraaf 7.2.2.

Uitbreiding van het programma

In dit onderzoek is een kader opgesteld met daarin aspecten die belangrijk zijn bij het opzetten van een microkredietprogramma. Dit kader is niet enkel bedoeld voor een microkredietprogramma voor Mbo-studenten, maar zou ook voor andere doelgroepen gebruikt kunnen worden. In hoofdstuk 7 van deze scriptie is een microkredietprogramma uitgewerkt dat wel enkel op Mbo-studenten is gericht. Wanneer voor Hbo- of Wo- onderwijs een vergelijkbaar programma opgesteld moet worden kan hetzelfde kader gebruikt worden. De invulling van het microkredietprogramma zal hierdoor af kunnen wijken van het programma voor Mbo-studenten, echter de basis aspecten komen overeen. Hierdoor is het relatief eenvoudig om het programma uit te breiden.

Samenwerking met meerdere financieringsinstellingen

In het huidige microkredietprogramma heeft de student de mogelijkheid om een financiering af te sluiten die beter aansluit bij de wensen van een startende ondernemer dan het reguliere aanbod van financieringen. In het reguliere financieringsaanbod heeft een student echter de mogelijkheid om bij verschillende maatschappijen een financiering aan te vragen. Dit zou ook op het gebied van microfinanciering mogelijk gemaakt kunnen worden. Andere banken zouden geïnteresseerd kunnen zijn in een samenwerking. Echter ook Gemeentelijke Krediet Banken (GBKs) houden zich sinds kort bezig met kredietverlening.⁴⁶

⁴⁶ Volgens onderzoek van FACET (2006) houden de GBKs van Amsterdam en Utrecht zich bezig met financieringen tot €30.000 á €35.000.

8.4 Aanbevelingen voor overige stakeholders

In deze paragraaf worden aanbevelingen gedaan voor de overige stakeholders die nauw betrokken zijn geweest bij het opzetten van het microkredietprogramma. In subparagraaf 8.4.1 worden aanbevelingen gedaan voor de onderwijsinstellingen (het Alfa-college en het Noorderpoortcollege) en in subparagraaf 8.4.2 worden aanbevelingen gedaan aan de financieringsinstelling (de Rabobank Groningen).

8.4.1 Aanbevelingen voor de onderwijsinstellingen

Werving

Een belangrijke taak die is weggelegd voor de onderwijsinstellingen is het selecteren van geschikte studenten voor het microkredietprogramma. Hierbij zijn een tweetal aspecten van groot belang, de werving en de selectie. Beide onderwijsinstellingen hebben in eerste instantie de mogelijkheid om 10 microkredieten te verstrekken aan studenten. Mede op basis van de resultaten van de totaal 20 studenten zal de provincie bepalen of het microkredietprogramma blijft bestaan en of er eventueel uitbreiding mogelijk is. Het vinden van de juiste studenten is misschien wel één van de grootste uitdagingen voor de onderwijsinstelling. In deze scriptie zijn verschillende adviezen geformuleerd voor het opstellen van een communicatieplan. Het is van belang dat de communicatie zowel via managers en docenten verloopt als rechtstreeks richting de student, bijvoorbeeld via internet of posters. De selectieprocedure mag echter niet beïnvloed worden door het aantal aanmeldingen. Studenten moeten beoordeeld worden op hun potentie om een goede ondernemer te worden.

Maatwerk leveren

Het is van belang dat de onderwijsinstellingen kijken naar de behoeften die een individuele student heeft. Het begeleidingstraject dat voor een student verplicht gesteld wordt kan per student verschillen door een verschil in achtergrond of doordat een student een ander vakkenpakket volgt binnen het reguliere onderwijs.

Drempels bij toegang tot het krediet

In het microkredietprogramma zijn een aantal eisen waaraan de student moet voldoen opgenomen die ervoor moeten zorgen dat een student niet op een onverantwoorde wijze een schuld aangaat. Een nadeel van deze eisen is dat er voor studenten drempels gaan gelden die de toegang tot het microkrediet vermoeilijken. De onderwijsinstellingen moeten er voor waken dat er niet nog meer drempels gaan gelden die niet gericht zijn op het spotten van ondernemende studenten. Een voorbeeld hiervan is een financiële vergoeding voor het volgen van een begeleidingstraject. Door een vergoeding te vragen kan het zijn dat (geschikte) ondernemende studenten afhaken doordat zij financieel krap bij kas zitten. Een andere drempel waar studenten tegenaan kunnen lopen is dat zij veel begeleiding in hun vrije tijd zullen moeten volgen aangezien de begeleiding buiten het reguliere lesprogramma valt. De ondernemerstest die gebruikt wordt tijdens de selectieprocedure (zie paragraaf 7.3.2.4) maakt het mogelijk om inzicht te verkrijgen in de voortgang van een student. Door aan deze voortgang een beloning in studiepunten te verbinden wordt deze drempel gedeeltelijk weggenomen. Een student zou eventueel vrijstelling kunnen krijgen voor een vak waarbij vergelijkbare competenties worden ontwikkeld. Op deze manier heeft een student meer tijd om zich te richten op zijn eigen onderneming.

Spoor 1 subsidie lerenondernemen.nl⁴⁷

Op zeer verschillende wijzen is het thema ondernemerschap voor uiteenlopende doelgroepen in te zetten om onderwijs vorm en inhoud te geven. Wel is er een aantal kenmerken dat succes van activiteiten kan bevorderen, zoals een nauwe samenwerking met ondernemers en een sterke focus op de praktijk voor de activiteiten die georganiseerd worden. Via de website www.lerenondernemen.nl is veel informatie te vinden over hoe een onderwijsinstelling een omslag kan maken naar een meer innovatieve en ondernemende school. Tevens kunnen onderwijsinstellingen gebruik maken van een speciale subsidie voor ondernemerschaponderwijsprojecten. Vanaf 17 mei 2007 tot 4 oktober 2007 kunnen via ondernemerschaponderwijsprojecten worden aangevraagd door instellingen voor primair-, voortgezet- en beroepsonderwijs ('Spoor I'). Onderwijsinstellingen kunnen individueel een aanvraag indienen of als deelnemer in een samenwerkingsverband. Een ondernemerschaponderwijsproject moet gericht zijn op het verankeren van ondernemersvaardigheden en -kennis in het onderwijsprogramma van een onderwijsinstelling. Doel is om zo de ondernemerszin bij leerlingen en studenten te vergroten en een ondernemende attitude bij scholieren en studenten te stimuleren.

Doorstroom naar Hbo

De studenten die deelnemen aan het microkredietprogramma krijgen veel begeleiding voor het opstarten van een eigen onderneming. Hierdoor zal de focus van deze studenten waarschijnlijk liggen op het direct starten van een eigen onderneming na of al tijdens de studie. Een deel van deze studenten zal echter in staat kunnen zijn een Hbo-opleiding te volgen. De ene optie hoeft de andere niet uit te sluiten. De onderwijsinstelling kan studenten er daarom op wijzen dat zij misschien beter eerst een vervolgonderwijs kunnen volgen voordat ze een eigen onderneming opstarten. Een manier waarop dit zou kunnen is door binnen het begeleidingstraject bijvoorbeeld colleges of workshops te laten volgen op de hogeschool.

⁴⁷ Bron: www.lerenondernemen.nl

8.4.2 Aanbevelingen voor de financieringsinstelling

Beoordeling van de accountmanager

Tijdens dit onderzoek is gebleken dat er op dit moment te weinig mogelijkheden zijn voor micro-ondernemers om een gepaste zakelijke financiering aan te trekken (zie hoofdstuk 5). Één van de oorzaken hiervan is dat het verstrekken van kleine kredieten relatief arbeidsintensief zijn. Om deze reden worden veel procedures gestandaardiseerd zodat een gedeelte van de micro-ondernemers alsnog goed bediend kunnen worden. Voor de micro-ondernemers (studenten) in dit onderzoek is echter een substantieel andere procedure opgezet waarbij maatwerk en niet standaardisatie centraal staat. Dit betekent dat de medewerker die zich bezighoudt met het verstrekken van microkredieten relatief veel tijd moet investeren voor een product waarop binnen zeer korte termijn geen directe opbrengsten verwacht kan worden. Het beoordelingssysteem van deze medewerker zal daarom rekening moeten houden met de mate waarin de medewerker diensten heeft verleend aan micro-ondernemers.

Kredietverstrekking in tranches

Bij de ontwikkeling van het microkredietprogramma is getracht zoveel mogelijk rekening te houden met de behoeften van de ondernemer. Een gevolg hiervan is dat er minder zekerheden (of andere) voor de financieringsinstelling zijn dan bij de verstrekking van een 'regulier' zakelijk krediet. Om grip te houden op de ondernemer is het van belang dat er een korte lijn is tussen de bank en de leners. Een mogelijkheid om deze lijn kort te houden is door het krediet van een ondernemer in tranches beschikbaar te stellen. Bij de beoordelingsprocedure geeft de ondernemer (student) aan waar hij of zij het krediet voor wil gaan gebruiken. Er zouden dan afspraken gemaakt kunnen worden over de beschikbaarheid van het geld. Een ondernemer die €10.000,- wil lenen zou bijvoorbeeld eerst €3000,- kunnen krijgen waarna drie maanden na de vertrekking geëvalueerd worden in hoeverre de ondernemer zijn planning waar heeft kunnen maken. Op basis van deze evaluatie kan dan een volgende tranche voor de ondernemer beschikbaar komen.

BBMKB voor micro-ondernemers

Het Besluit Borgstellingsregeling voor het MKB (BBMKB) is een regeling die voornamelijk voor bestaande ondernemingen de toegang tot bancaire financieringen kan vereenvoudigen. De kredietwaardigheid van een ondernemer kan namelijk vergroot worden doordat de overheid steun biedt door middel van een borgstelling. In de praktijk blijkt dat tot op heden deze regeling echter niet of nauwelijks wordt gebruikt voor zeer kleine kredieten. Dit heeft met name te maken met kostenoverwegingen. Het proces is arbeidsintensief en tijdrovend als gevolg van administratieve procedures. Op 3 april 2007 is in het Financiële dagblad een artikel opgenomen waaruit blijkt dat het ministerie van Economische Zaken deze regeling verder wil ondersteunen en vooral aanstuurt op een verlichting van de administratieve druk. Vanwege de zeer kleine bedragen waar de kleine starters behoefte aan hebben zal het BBMKB op korte termijn echter nog geen uitkomst bieden voor deze doelgroep. Eventueel kan het BBMKB of een complementair waarborgfonds in de toekomst wel uitkomst bieden voor het verstrekken van kleine kredieten. Banken zullen hiervoor hun beoordelingssystemen voor kredieten aan moeten laten sluiten op deze regeling. Hierdoor hoeven minder handelingen te worden verricht bij een (gestandaardiseerde?) aanvraag voor een borgstelling via het BBMKB.

Bronvermelding

- Alders, B. (1998), 'De formule van snel groeiende bedrijven: een kwestie van slim concurreren?', TNO-rapport STB-98-32, Apeldoorn.
- Baarda, D.B., Goede, M.P.M. de (2005); Basisboek methoden en technieken. Wolters Noordhoff, Groningen/ Houten, tweede geheel herziene druk.
- Babbie (2004), 'The practice of social research.' Uitgeverij Thomson Wadsworth, 10e druk
- Baljé, S.H. (1998), Snelgroeiende ondernemingen in Nederland. – Den Haag: Ministerie van Economische Zaken.
- Bureau Bartels (2004). Kleine kredieten aan kleine ondernemingen. Onderzoek in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken. Amersfoort.
- Cole, A.H. (1965), "An approach to the study of entrepreneurship: A tribute to Edwin F. Gay". In H.G.J. Alton (ed), Explorations in enterprise (pp.30-44) Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Economisch Instituut voor Midden- en Kleinbedrijf (EIM) en Ministerie van Economische Zaken (EZ), (december 1997). Entrepreneurship in the Netherlands: Ambitious entrepreneurs: the driving force for the next millenium. Zoetermeer.
- Economisch Instituut voor Midden- en Kleinbedrijf (EIM) en Ministerie van Economische Zaken (EZ) (2002), 'Nieuw' Ondernemerschap in de kennis- en netwerkeconomie, Zoetermeer
- Economisch Instituut voor Midden- en Kleinbedrijf (EIM) en Ministerie van Economische Zaken (EZ). (augustus 2004) Starten in de recessie: Startende ondernemers in 2003. Zoetermeer.
- Economisch Instituut voor Midden- en Kleinbedrijf (EIM) en Ministerie van Economische Zaken (EZ), (juni 2005), Kleinschalig ondernemen 2005; Structuur en ontwikkeling van het Nederlandse MKB. Zoetermeer.
- Economisch Instituut voor Midden- en Kleinbedrijf (EIM) en Ministerie van Economische Zaken (EZ), (december 2005), Financiering van bedrijfsinvesteringen problematisch, of niet? Onderzoek als onderdeel van het programmaonderzoek MKB en Ondernemerschap. Zoetermeer.
- Economisch Instituut voor Midden- en Kleinbedrijf (EIM) en Ministerie van Economische Zaken (EZ). (juli 2006), MKB in regionaal perspectief 2006. Onderzoek als onderdeel van het programmaonderzoek MKB en Ondernemerschap. Zoetermeer.
- Enter, M., (2006) Identifying factors that contribute to high-growth knowledge-intensive ventures, University of Twente, Enschede.
- Evers, J., Jung, M. & Lahn, S., (2007) Status of microfinance in Western-Europe - An academic review, European Microfinance Network, Hamburg.
- Evers, J., Jack, S., Loeff, A., Siewertsen, H., (2000), Reducing Cost and Managing Risk in Lending to Micro Enterprises, FACET en IFF, versie 2.12, Zeist.
- FACET/SEON, (2006), Microkredieten in Nederland. Onderzoek in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken.
- Gorman, G., Hanlon, D., King, W., (1997), "Some research perspectives on entrepreneurship education, enterprise education and education for small business management: A ten year literature review", International Small Business Journal, Vol. 15, (No. 3), pp. 56–77.

- Gennip, C.E.G. van (2003), Notitie: 'in actie voor ondernemers', Ministerie van Economische Zaken, Den Haag.
- Grix (2004), 'The foundations of research.', Hampshire: Palgrave, 1e druk.
- Groen, A.J., C.G.M. Jenniskens & P.C. van der Sijde, (2005), Needs of Start-Up Technology-Driven Enterprises: Starting Point for Governmental Policy, In: W.E. During, R. Oakey & S. Kauser (Eds.), New Technology-Based Firms in the New Millennium - Volume IV, Oxford: Elsevier, 219-234.
- Helms, B., (2006) Access for all: Building Inclusive Financial Systems. Consultative Group to Assist the Poor (CGAP).
- Hermans, M., (2002) De kleine schrijfgids, Uitgeverij Coutinho, Bussum.
- ILO (2002), Microfinance in Industrialized countries, helping the unemployed to start a business, Social Finance Programme, Frankrijk.
- Hulsink, W., D. Manuel & E. Stam (2004) Ondernemen in netwerken: nieuwe en groeiende bedrijven in de informatiesamenleving. Koninklijke Van Gorcum, Assen.
- King, Keohane & Verba (1994), 'Designing social inquiry. Scientific inference in qualitative research.' Oxford: Princeton, 1e druk.
- Kritikos, A., Kneiding, C., Germelmann, C.C. (2005). Is there a Market for Microlending in Industrialized Countries? European University Viadrina, Frankfurt.
- Kuip, van der, I., Verheul, I. (2003), Early Development of entrepreneurial qualities: the role of initial education, EIM, Zoetermeer.
- Leibenstein, H. (1968), "Entrepreneurship and Development" American Economic Review, 58 (2), pp. 72-83.
- Metcalf, H., Crowley, T.V., Anderson, T., Bainton, C. (2000). From unemployment to Self-Employment: Developing an effective structure of micro-finance support, National Institute for Economic and Social Research, Londen.
- Ministerie van Economische Zaken en Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap (1999), Kabinetsnota: 'De ondernemende samenleving', Den Haag.
- Mollian, D. & Leleux, B. (1996), European Casebook on Entrepreneurship and New Ventures, Prentice Hall.
- Morris, M.H., Kuratko, D.F., Schindehutte, M. (2001), Towards integration: Understanding entrepreneurship through frameworks, The international journal of entrepreneurship and innovation, ISSN: 1465-7503.
- Nandram, S.S. en K.J. Samson (2000), Succesvol Ondernemen: Eerder een Kwestie van Karakter dan Kennis, onderzoeksrapportage in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken en de Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen, Universiteit Nijmegen, Breukelen.
- Navis, J-W. (2006), Rutte dwingt tot ondernemerschap, Universiteitskrant Rijksuniversiteit Groningen, Jaargang 35, nummer 32, pp. 1.
- Parsons, (1964) Introduction, in: Weber, M. The theory of social and economic organization Free Glencoe Press, New York. pp. 5-6.

- Prantl, S., (2005), "The role of policies supporting new firms: an evaluation for Germany after Reunification", pp. 18.
- Rogers, E.M. (1995) Diffusion of innovations Fifth Edition. Free Press, New York.
- Schumpeter, J. A. (1934), The theory of economic development, Cambridge, MA: Harvard University Press, Entrepreneurship, Strategies and Resources (2003), Pearson Education Limited, ISBN: 81-7758-202-X.
- Schliwa, R. (2003), GTZ Microfinance Operations, An Update, ed., GTZ, Eschborn, Germany.
- Shadish, Cook & Campbell (2002), 'Experimental and quasi-experimental designs for generalized causal inference.' Houghton Mifflin, Boston, 1e druk.
- Siewertsen, H., Evers, J., Forster, S., Heetvelt, I., Ramsden, P. & Thomas, W.(2004). Policy Measures to Promote the Use of Microcredit in Europe for Social Inclusion. European Commission.
- Sijde, P, Groen, A.J., Benthem, van, J.2004. Academisch Ondernemen, bijvoorbeeld aan de Universiteit Twente, in: Hulsink, W., D. Manuel, E. Stam, Ondernemen in Netwerken, van Gorcum, Assen.
- Steffenson, M., Rogers, E. M., Speakman, K., (1999), Spin-offs from research centers at a research university, Journal of Business Venturing, New York.
- Taplin, Ruth (2005): Innovation Business Partnering in Europe and the USA - Are European SME's losing the battle. Thomson, Londen.
- Thomas,W., Goggin, N., (2004) Attracting clients – The challenge of marketing for CDFIs in the UK, Aspire / NEF, Londen.
- Timmons, J. A., Stevenson, H. M., e.a. (1987), Opportunity recognition: the core of entrepreneurship, Frontiers of entrepreneurship research, Babson College.
- Veld, In 't , J. (2002), Analyse van organisatieproblemen, Wolters-Noordhoff, Groningen.
- Velden, J. van, Jansen, C., Vossen, I., Boom, E. van der, (2006) Ondernemend de uitkering uit. ECYROS, onderzoek in opdracht van het Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, Rotterdam.
- Verbeeren, P., Lardinois, I. (2003) Praktische gids voor microkrediet; de ervaring van de Solidaire Lening. Koning Boudewijnstichting, ISBN: 90-5130-435-8.
- Verzele, F., Crijns, H (2001); Remmen voor starters, Vlerick Leuven Gent Management School, Gent.
- Wennekes, A. R. M. (2001), De succesvolle ondernemer, ondernemers vertellen over succes en falen, Publicatienummer 11B112, Ministerie van Economische Zaken, Den Haag.

Bijlagen

Bijlage 1: Ondernemerschapinitiatieven op onderwijsinstellingen

1.1 Noorderpoortcollege

De onderstaande projecten en initiatieven, met betrekking tot "leren ondernemen", worden aangeboden bij de bovenstaande onderwijsinstelling. Ieder project of initiatief wordt inhoudelijk uitgelegd aan de hand van informatie van de onderwijsinstelling en de interviews.

Complete opleiding:

- Ondernemer / manager detailhandel (Bol 4 / BBL 4, Handel)
Een eigen bedrijf is altijd je ideaal geweest? Of wil je voor een groot bedrijf werken, maar wel de verantwoording dragen, dan kies je toch zeker voor de opleiding ondernemer/manager detailhandel. Als ondernemer/manager ben je van alle markten thuis. De taken, verantwoordelijkheden en bevoegdheden zijn organiserend en ondernemend. Je runt zelfstandig een winkel. Je adviseert bijvoorbeeld klanten en behandelt hun klachten. Je onderhandelt met leveranciers. Je activeert en motiveert je personeel. Je moet dus goed met mensen kunnen omgaan. Daarnaast maak je ook bedrijfseconomisch en bedrijfstechnisch de dienst uit. Je maakt werkplanningen, houdt de administratie bij, stelt personeel aan, geeft leiding. Kortom: je bent een duizendpoot.
- Ondernemer Groothandel
Dé opleiding voor iedereen die 'iets' in de handel wil ondernemen. Een ondernemer groothandel bestuurt het hele reilen en zeilen van een groothandelsbedrijf en heeft veel verantwoordelijkheid. Dat betekent dat je als ondernemer groothandel zorgt voor een goedlopende goederenstroom en de coördinatie van de inkoop en verkoop. Je werkt zelf ook mee aan de uitvoering. Daarbij komt heel wat kijken. Als je de opleiding volgt, leer je dan ook precies hoe de zaak op rolletjes kan blijven lopen. Je leert inkoopbehoeften vast te stellen, het magazijn in te richten en de goederenstroom te controleren. Je maakt kennis met orderplaatsing, inkoop- en verkoopadministratie, offertebehandeling en je leert bijvoorbeeld hoe je nieuwe medewerkers kunt selecteren. Verder moet je tijdens de opleiding een ondernemingsplan opstellen en leer je hoe je de hele organisatie zelf moet runnen.
- Horeca ondernemer
Op de middenkaderopleiding Horecaondernemer café/bar en fastfood leer je hoe je je eigen horecabedrijf runt. Het gaat daarbij om kleinschalige horecabedrijven waarin 'de baas' ook een flink deel van het uitvoerende werk doet. Bijvoorbeeld cafés, bars, cafetaria's, fastfoodbedrijven. Bovendien leer je hoe je een kleinschalig horecabedrijf zo organiseert dat alles goed verloopt. Ook neem je de bedrijfsadministratie voor je rekening. Verder leer je praktische vaardigheden als koken en serveren, want een horecaondernemer moet van alle markten thuis zijn. Je hebt namelijk vaak weinig en soms zelfs geen personeel.

Leerbanen:

- Winkelformule
Deze formule bestaat uit een samenwerking tussen het bedrijfsleven en de onderwijsinstelling. Leerlingen kunnen meelopen binnen een bedrijf, deze worden dan weer begeleid door HBO-studenten. Deze formule slaat erg aan en meerder bedrijven willen meedoen. Daarnaast bestaat het project met de Albert Heijn en de Lidl, waarin een speciale klas op school opgeleid wordt om aan de slag te gaan binnen die supermarkten. Er is ook nog een kapper en kantine hier op school, die geleid en gerund word door leerlingen. Aangezien elke vestiging van het Noorderpoortcollege redelijk zelfstandig opereert en docenten veel mogen inbrengen, is het bijna onmogelijk om alle projecten en initiatieven binnen het Noorderpoortcollege op te sporen. Deze bovenstaande projectvormen en leerbedrijven moeten dan ook gezien worden als een indicatie van initiatieven binnen het Noorderpoortcollege voor 'leren ondernemen'.

1.2 Alfa College

De onderstaande projecten en initiatieven, met betrekking tot “leren ondernemen”, worden aangeboden bij de bovenstaande onderwijsinstelling. Ieder project of initiatief wordt inhoudelijk uitgelegd aan de hand van informatie van de onderwijsinstelling en de interviews.

Projectvormen (economische opleidingen):

- Winkelformule:
Leerlingen krijgen 10 weken lang een winkelpand tot hun beschikking en moeten dit samen runnen als een eigen onderneming.
- Mini-onderneming:
Leerlingen nemen plaats in een reële of fictieve onderneming, deze moeten ze runnen over een bepaalde periode.
- Opzetten handelsonderneming:
Opzetten eigen handelsonderneming. Wat komt er allemaal kijken bij importeren en exporteren. Leerlingen moeten zich inschrijven bij de KvK en alles zelf regelen waar ze tegen aanlopen. Leren door te doen.

Simulatievormen:

In een beschermde omgeving moeten leerlingen opdrachten uitvoeren in hun eigen onderneming.

Projectvormen (human technology en multimedia design):

- Opdrachtenbank:
Leerlingen moeten in het 2e jaar twee opdrachten uitvoeren. De eerste komt vanuit het bedrijfsleven (reëel) en de tweede moet vanuit henzelf komen. Die tweede opdracht moet gericht zijn op ondernemerschap. De leerlingen moeten zelf alles uitzoeken en een ondernemingsplan maken. Het is de bedoeling dat een leerling, indien hij/zij dat wil, meteen kan starten na het behalen van de opleiding. Dit is echter wel een vrije keuze, de leerling wordt zoveel mogelijk vrijgelaten in eigen keuzes.
- Werkplekken in de mediacentrale:
Leerlingen worden geplaatst bij een bedrijf in de mediacentrale, daar zitten ze 3 jaar en leren ze alles wat met ondernemerschap te maken heeft. Dat bedrijf helpt de leerlingen op weg om eventueel later een eigen onderneming te starten. Dit moet wel meteen al een keuze zijn van de leerling.

Leerbanen:

- MKB-formule
Je bent nog jong en je wilt het liefst gaan werken en leren tegelijk? Dat kan, lees dan snel verder en kom in actie! Een deel van je beroepsopleiding werk je in een leerbedrijf en een deel zit je op school. Ben je jonger dan 23 en lijkt dat iets voor jou?

Het Alfa-college biedt jou samen met het Midden en Klein Bedrijf (MKB) die mogelijkheid. Aangezien elke vestiging van het Alfa College redelijk zelfstandig opereert en docenten veel mogen inbrengen, is het bijna onmogelijk om alle projecten en initiatieven binnen het Alfa College op te sporen. Deze bovenstaande projectvormen en leerbedrijven moeten dan ook gezien worden als een indicatie van initiatieven binnen het Alfa College voor ‘leren ondernemen’.

Bijlage 2: Contactpersonen

Dhr. R. van de Beek	Jonge honden (bevordering jonge ondernemerschap)	Groningen
Dhr. G. Bos	Business developer Kansrijk Eigen Baas(pre-incubator)	Rijssen
Drs. J.J. Delies - de Vries	Directeur onderwijs en ontwikkeling Alfa-college	Groningen
Mw. K. Draper,	Beleidsmedewerker Cultuur & Welzijn provincie	Groningen
Dhr. M. Driessen	Entrepreneur Consultancy	Hilversum
Dhr. G. Geelhoed	Senior beleidsmedewerker Min. van EZ	Den Haag
Dhr. M. Goddijn	Studententerprise (incubator)	Groningen
Mw. drs. J.M.T. Hautvast,	Min. van EZ / Raad voor microfinanciering	Den Haag
Dhr. T. Hoeksema	Directeur Accepte (jonge ondernemer)	Groningen
Dhr. A.B. de Jong	Directeur Cliëntenadvies Rabobank Groningen	Groningen
Dhr. J.S. Jonkers	Bedrijvenadviseur Rabobank Groningen	Groningen
Mw. P.J. Kooistra	Beleidsmedewerker EZ provincie	Groningen
Dhr. M. Kroon	Bureau Bedrijfsleven gemeente Stadskanaal	Stadskanaal
Mw. M. Lobbezoo	Lectoraat voor microfinanciering	Den Haag
Dhr. J. Loef,	Directeur YEAH! (incubator)	Groningen
Dhr. A.H. Mertens	Externe contacten, Alfa-college	Groningen
Dhr. M. Morsink	Campus Business Center (incubator)	Hengelo
Ir. B. Nieuwendijk	NIKOS, Universiteit Twente	Enschede
Dhr. R. Postma	Beleidsmedewerker EZ provincie	Groningen
Dhr. J. Schoo	Projectleider Kansrijk Eigen Baas (pre-incubator)	Rijssen
Dhr. G. Smith	KvK Limburg	Limburg
Mw. L. Stap	Pr.leider ondernemersacademie Noorderpoortcollege	Groningen
Mw. drs. J.T. Sterken	Beleidsadviseur regiostimulering Kvk	Groningen
Mw. K. Thompson	Mondriaan college (Mbo)	Den Haag
Dhr. M. Urbach	Kennispartner (adviesbureau)	Groningen
Mw. G. Vellinga	Algemeen directeur Q-modus BV (projectmanagement)	Groningen
Dhr. R.J.H. Wolters	Beleidsmedewerker EZ provincie	Groningen

Bijlage 3: Brieven aan de leden van de Provinciale Staten

3.1 Voorbeslag Voorjaarsnota 2007 t.b.v. project Bevorderen Ondernemerschap

Aan de leden van Provinciale Staten

Embargo tot 21 februari 2007: 18.00 uur

Datum : 19 februari 2007
Briefnummer : 2006-23.353a/7/A.18, EZ
Behandeld door : Meijerink, G.
Telefoonnummer : (050) 3164644
Antwoord op :
Bijlage :
Onderwerp : Voorbeslag Voorjaarsnota 2007 t.b.v. project Bevorderen
Ondernemerschap: Ondernemerschap werkt

Geachte dames en heren,

Hierbij delen wij u mede, dat wij voornemens zijn om een voorbeslag te leggen op de Voorjaarsnota 2007 ten behoeve van het project Bevorderen Ondernemerschap: Ondernemerschap werkt, voor een bedrag van € 200.000,--. Dit bedrag correspondeert met het bedrag dat uit het project Prohef vrijvalt ten gunste van de financiële ruimte begroting 2007. Op deze wijze kan "bestaand EZ geld" worden ingezet voor het project ondernemerschap dat feitelijk onder de beleidslijn "onderwijs/arbeidsmarkt" valt maar op korte termijn om nieuwe financiële impulsen vraagt. Belangrijk argument om nu reeds te kunnen beschikken over de genoemde gelden ad € 200.000,-- is dat er zo op korte termijn een slag richting onderwijsveld gemaakt kan worden teneinde reeds het schooljaar 2007/2008 te kunnen starten (september 2007) met enkele concrete initiatieven zoals onderstaand geschetst. Bovengenoemd bedrag zullen wij middels voorbeslag via de eerder aangekondigde Beleidsbrief 2007 aan u voorleggen.

Voor de provincie Groningen liggen er grote uitdagingen ter stimulering van ondernemerschap. het perspectief is veelbelovend maar de cijfers spreken boekdelen. Groningen is geen hoogvlieger als het gaat om ondernemerschap. Zo is Groningen goed voor 2,8 % van het aantal nieuwe bedrijven in Nederland en bezet het met 2400 startende ondernemingen in 2005 landelijk een gedeelde 8^e plaats. Bij het stimuleren van het ondernemerschap vervult de provincie een regisserende en coördinerende rol. Het zwaartepunt van de inhoudelijk uit te voeren acties in het kader van ondernemerschap wordt ingevuld door de hiervoor geëigende partijen zoals MKB Noord, de Kamer van Koophandel, VNO NCW, de NOM en andere intermediairs, onderwijs- en kennisinstellingen en uiteraard het bedrijfsleven zelf, de ondernemers.

In het door de provincie begin vorig jaar ingezette netwerktraject "Ondernemerschap werkt" wordt er voor het opstuwen van het ondernemerschap gewerkt met een viertal plateaus. Er wordt rekening gehouden met behoeften en vraagstukken van ondernemers in verschillende stadia van ontwikkeling van ondernemerschap en er wordt met netwerkproducten gewerkt. Om zodoende de mogelijke barrières voor ondernemerschap te beslechten zodat er nieuwe kansen voor ontwikkeling en werkgelegenheid worden geboden.

De vier plateaus lopen in elkaar over:

1. potentieel ondernemer 2. starter 3. doorstarter 4. gevestigde ondernemer. De rol van de provincie bij de verschillende plateaus kan verschillend zijn maar is in ieder geval faciliterend.

De afgelopen periode hebben we met betrekking tot het thema ondernemerschap een koers gevolgd waarbij de focus niet alleen lag op het scheppen van werkgelegenheid maar op de scheppers ervan: de ondernemers. Door ondernemerschap in een netwerkverband centraal te stellen ontstond er een nieuw perspectief. Niet alleen door de rol van de provincie maar ook door de actieve betrokkenheid van alle stakeholders rondom het onderwerp ondernemerschap. Er is de afgelopen maanden gewerkt aan het op een interactieve manier betrekken van externe stakeholders bij de vorming van een verdere doorontwikkeling van beleid met betrekking tot het thema ondernemerschap. Er hebben een tweetal stakeholderbijeenkomsten plaatsgevonden en inmiddels zijn er ruim veertig stakeholders (ondernemers, onderwijsinstellingen, intermediairs en overheden) betrokken bij het netwerktraject bevordering ondernemerschap.

Tijdens de 2^e sessie met stakeholders is het idee gelanceerd om het instrument microkrediet in te zetten voor studenten die in het laatste jaar van hun studie zitten ter stimulering van het ondernemerschap. Een en ander is mede ingegeven door de wens vanuit de Staten (behandeling programmabegroting d.d. 20 september 2006) om het instrument microkrediet in te zetten voor studenten die iets voor zich zelf zouden willen beginnen.

De provincie wil in de relatie tussen onderwijs en ondernemerschap studenten een baanbrekend aanmoedigingsconcept aanbieden om te benutten in hun laatste studiejaar. Het gaat hier om ondernemende studenten op mbo/hbo/wo niveau. Het microkrediet kan ingezet worden voor het na de studie opzetten van een eigen bedrijf of om aan de slag te kunnen in een bestaand bedrijf waar het ondernemende idee ten uitvoer wordt gebracht. In eerste instantie zal er worden gemikt op het mbo onderwijsveld. Alfa College, Noorderpoort College, Rabobank en provincie zullen dit idee praktisch handen en voeten geven. Tijdens de stakeholders bijeenkomst op 21 februari 2007 zullen deze partijen hiertoe een intentieverklaring (Letter of Intent) ondertekenen als startschot voor een nader onderzoek ter introductie van het microkrediet in het mbo. Dit met als doelstelling om reeds in het nieuwe schooljaar 2007/2008 hiermee te kunnen starten. Voorlopig zal er worden gemikt op 10 studenten van het Alfa College en 10 studenten van het Noorderpoort College. Via de Rabobank worden de kredieten verstrekt en Rabo en provincie zullen gezamenlijk garant staan voor eventuele tekorten (van te voren uiteraard te relateren aan een bepaald maximum). Het gaat hier om microkredieten olopend tot maximaal € 10.000,--.

Niet alleen het instrument microkrediet vergt provinciale (financiële) inzet ook zullen wij onze rol in faciliterende zin en in het kader van co-financiering van projecten moeten waarmaken. Inmiddels is bij ons ingediend een verzoek om subsidie vanuit het Noorderpoortcollege voor respectievelijk de projecten "Stimulering ondernemend gedrag" en "opzetten Ondernemersacademie" voor respectievelijk € 21.500,-- en € 20.000,--. Ook het Alfa college is met een aantal initiatieven bezig op het gebied van het bevorderen van ondernemerschap, zoals het ontwikkelen van het concept Ondernemersacademie. Ook hier zal op korte termijn een verzoek om co financiering bij ons worden ingediend. Wij zijn voornemens om de door het Noorderpoortcollege ingediende subsidieaanvraag te honoreren.

Uiteraard zullen wij ook waar mogelijk andere financiële instrumenten benutten in het kader van het project Bevorderen ondernemerschap: Ondernemerschap werkt. Hierbij moet gedacht worden aan: OP EFRO Noord Nederland, Koers Noord en de Rijksbegroting. Vanzelfsprekend hanteren wij eveneens het uitgangspunt dat initiatiefnemers zelf substantieel bijdragen in door hen op te zetten projecten.

Op grond van artikel 8 van de kaderverordening subsidies provincie Groningen 1998 kunt u binnen drie weken na dagtekening van deze brief aan de Statengriffie kenbaar maken of u ons principe besluit wenst te bespreken (tel.nr. 050 3164458 of e-mail: statengriffie@provinciegroningen.nl).

Hoogachtend,

Gedeputeerde Staten van Groningen:

, voorzitter.

, secretaris.

3.2 Aanvullende informatie m.b.t. Microkrediet / Ondernemerschap

Aan de leden van Provinciale Staten

Datum : 16 april 2007
Briefnummer : 2007-07060/15, EZ
Behandeld door : Meijerink, G.
Telefoonnummer : (050) 316 4644
Antwoord op :
Bijlage :
Onderwerp : Aanvullende informatie m.b.t. Microkrediet/
Ondernemerschap

Geachte dames en heren,

Inleiding

Zoals toegezegd bij de behandeling van het onderwerp "brief van GS 19/2, EZ, over voorbeslag Voorjaarsnota 2007 t.b.v. project Bevorderen Ondernemerschap" in de statencommissie Economie en mobiliteit d.d. 28 maart 2007 treft u onderstaand nadere aanvullende informatie aan. Specifiek zal worden ingegaan op de onderbouwing waarom tot de introductie van een zg. microkrediet voor ondernemende studenten zal worden overgegaan en welke rol wij als provincie hierbij vervullen.

Microkrediet

Zoals ook in onze brief van 19 februari 2007 aangegeven is het initiatief om een microkrediet te introduceren voor ondernemende studenten één van de instrumenten die wij willen inzetten ter stimulering van het ondernemerschap. Wij hebben u geschetst dat we bij het door ons ingezette netwerktraject "Ondernemerschap werkt" met een viertal plateaus werken. Met betrekking tot het eerste plateau "potentieel ondernemer" proberen we de verbinding te leggen tussen het onderwijsveld (mbo/hbo/wo niveau) en het thema ondernemerschap. Naar aanleiding van onze contacten met diverse stakeholders uit het bedrijfsleven en het onderwijsveld en mede ingegeven door een signaal vanuit de Staten (Nijboer: behandeling programmabegroting 20/0/07) is het idee gelanceerd om studenten een faciliteit aan te bieden in de vorm van een microkrediet. Zoals reeds eerder aangegeven zal er in eerste instantie worden gemikt op het mbo onderwijsveld. Dit concept past prima in de doelstelling van Alfa- en Noorderpoortcollege om een zg. Ondernemers- academie op te zetten.

Waarom een overheidsbemoeienis met betrekking tot microkredieten? Uit een onderzoek in opdracht van het ministerie van Economische Zaken verricht in april 2006 "Microkredieten in Nederland" blijkt dat er diverse signalen vanuit ondernemers worden afgegeven dat de kredietverlening voor met name de microkredieten een knelpunt vormen. Deze ondernemers zijn voor de financiering grotendeels afhankelijk van de banken. Door de toenemende kostenbesparingen en de standaardisatie bij de banken, is de relatief arbeidsintensieve kredietverlening van microkredieten -die bij de banken buiten het standaardproces vallen- niet of nauwelijks meer rendabel en interessant. Vooral jonge en kleine ondernemingen ondervinden veel problemen op het moment dat ze voor het eerst een kleine bankfinanciering willen aantrekken. Voor student starters wordt dit probleem nog eens versterkt door verschillende redenen:

1. geen mogelijkheid tot borgstelling (geen of weinig liquide middelen/geen eigen woning)
2. geen overige inkomsten
3. op moment van het verstrekken is er nog geen diploma behaald; voor een financier is een student ondernemer risicovoller dan een startend ondernemer met diploma
4. sommige potentieel student ondernemers hebben veel potentie maar zijn niet in staat dit goed te beschrijven in een businessplan.

Door middel van het aangaan van een samenwerkingsverband tussen bank, onderwijsinstellingen en provincie is het mogelijk een verschil te maken ter bevordering van ondernemend gedrag bij studenten. De Rabobank Groningen heeft aangegeven, mede ingegeven door hun opvatting over maatschappelijk verantwoord ondernemen, student ondernemers te willen financieren. Ook op landelijk niveau heeft de Rabobank de nodige expertise opgedaan ten aanzien van initiatieven rondom het microkrediet. Rabobank en provincie zijn beide voor de helft mede verantwoordelijk voor mogelijk te ontstane tekorten. Het is de bedoeling dat plm. 20 mbo studenten gebruik zullen maken van het microkrediet variërend van een bedrag van € 1.000,- tot € 10.000,- per student. Vandaar ook dat wij hiervoor € 100.000,- als maximaal bedrag reserveren om mogelijke tekorten te kunnen opvangen. Vanuit de onderwijsinstellingen Alfa en Noorderpoort zal de selectie van de potentieel ondernemende studenten plaatsvinden. In het kader van het begeleidingstraject wordt gedacht aan een constructie van in te zetten gevestigde ondernemers in een coachende rol met betrekking tot de studenten.

Project Bevorderen Ondernemerschap

Het bovengenoemde onderwerp is één van de initiatieven die wij in het kader van ons project bevorderen ondernemerschap willen ontwikkelen ten aanzien van plateau 1: potentieel ondernemer. Juist met betrekking tot dit plateau zullen in samenspraak met vooral het onderwijsveld (mbo/hbo/wo) initiatieven worden opgepakt ter stimulering van het ondernemerschap. De twee subsidieprojecten zoals genoemd in onze brief van 19 februari 2007 van het Noorderpoortcollege ten aanzien van de thema's "stimulering ondernemend gedrag" en "opzetten Ondernemersacademie" waar wij respectievelijk € 21.500,- en € 20.000,- voor beschikbaar willen stellen zijn andere concrete voorbeelden. Overigens is ook het Alfacollege met ons in gesprek over een subsidieverstreking voor het door hen te ontwikkelen concept van de Ondernemersacademie. Ook met de HBO instellingen en de RUG zijn inmiddels goede contacten gelegd in het kader van mogelijkerwijs gezamenlijk op te pakken initiatieven en/of projecten ter stimulering van het ondernemerschap. Voorbeeld hiervan is het initiatief Center of Entrepreneurship dat wij ondersteunen. Dit door de RUG geïnitieerde initiatief dat gedragen wordt door onder meer de Noordelijke Hogescholen heeft de ambitie om ondernemersvaardigheden in het onderwijsprogramma te verankeren. Belangrijke doelstelling hierbij is dat het bedrijfsleven bij het initiatief volop wordt betrokken. Met betrekking tot dit initiatief zullen wij naar verwachting binnen enkele maanden in het kader van co financiering eveneens een subsidieverzoek van de initiatiefnemers ontvangen.

Met betrekking tot de overige plateaus (starters, doorstarters en gevestigde ondernemers) zijn wij in het kader van het bevorderen van ondernemerschap eveneens bezig om met de diverse stakeholders initiatieven op te pakken en onze faciliterende rol hierbij te vervullen. Onze rol van co financier zal hierbij eveneens vervuld worden. Natuurlijk zullen wij ook waar mogelijk andere financiële instrumenten benutten in het kader van het project bevorderen ondernemerschap. Hierbij moet gedacht worden aan: OP EFRO Noord Nederland, Koers Noord en beschikbare Rijksmiddelen.

Tenslotte zullen wij, zoals toegezegd tijdens de afgelopen commissievergadering Economie en mobiliteit, uw Staten met regelmaat informeren over de stand van zaken met betrekking tot het project bevorderen ondernemerschap en de hiermee gepaard gaande subsidieverzoeken.

Hoogachtend,

Gedeputeerde Staten van Groningen:

, voorzitter.

, secretaris.

Bijlage 4: Intentieverklaring microkrediet 23-02-2007

INTENTIEVERKLARING

Partijen:

- * De voorzitter van het College van Bestuur van het Alfa College hierna te noemen: Alfa



- * De vertegenwoordiger van het College van Bestuur van het Noorderpoort College hierna te noemen: Noorderpoort



- * De directeur van de Rabobank te Groningen hierna te noemen: Rabo



- * De gedeputeerde van Economische Zaken van de provincie Groningen hierna te noemen: Provincie



Overwegende dat:

- * Ondernemerschap van groot belang is voor economische groei en de sociale cohesie van de samenleving
- * Vooral startende en jonge bedrijven een positieve invloed hebben op de economische groei
- * Indien Nederland daadwerkelijk een kennissamenleving en economie wil zijn, mensen moeten beschikken over een ondernemende houding, ondernemersvaardigheden en kennis
- * Juist in het onderwijs de mogelijkheid bestaat om de blik van mensen te openen voor de mogelijkheden van ondernemerschap en voor het aanleren van de benodigde kennis, vaardigheden en houding.
- * Onderwijsinstellingen binnen het onderwijsaanbod aandacht willen besteden aan het thema ondernemerschap
- * Groningen ambities heeft als het gaat om ondernemerschap en een ondernemende provincie wil zijn
- * Er kansen en uitdagingen liggen bij de aansluiting tussen onderwijs en ondernemerschap
- * Het van belang is om scholieren vroeg in contact te brengen met het bedrijfsleven om het thema ondernemerschap gaandeweg al lerend aan te meten
- * Een aantal jongeren in het MBO door middel van hun studie reeds veel in aanmerking komen met ondernemerschap en dan ook in staat gesteld moeten worden om hun ideeën te kunnen verzilveren
- * In het kader van het bevorderen van ondernemerschap het instrument van microkrediet een stimulerende rol kan spelen

K o m e n h e t v o l g e n d e o v e r e e n :

DOELSTELLING

Alfa, Noorderpoort, Rabo en Provincie zullen zich inspannen om uiterlijk 1 juni 2007 het voornemen om een microkrediet beschikbaar te stellen voor maximaal 20 MBO studenten (10 Alfa en 10 Noorderpoort) in hun laatste studiejaar, concreet te hebben uitgewerkt zodat hiermee het nieuwe schooljaar 2007/2008 gestart kan worden. Een en ander ter bevordering en stimulering van het ondernemerschap in het onderwijs.

FINANCIERING

Rabo en Provincie zullen een financieringsinstrument (microkrediet) ontwikkelen waarbij het uitgangspunt is, dat Rabo als kredietverstrekker zal optreden.

Rabo en Provincie zijn beide mede verantwoordelijk voor mogelijk te ontstane tekorten. Een en ander overigens gelieerd aan van te voren door partijen afgesproken maximale bijdragen.

AANPAK

Provincie zal er voor zorg dragen dat in overleg met alle partijen inspanning zal worden gepleegd ter facilitering en ondersteuning van het proces.

Rabo zal zorg dragen voor het ter beschikking stellen van expertise in dezen ter ontwikkeling van het beoogde financieringsinstrument.

Alfa en Noorderpoort zullen inspanningen plegen om zo adequaat mogelijk vanuit de onderwijsinstelling in te kunnen spelen op het inzetten van het microkrediet bij hun studenten met het oog op het schooljaar 2007/2008.

Deze Letter of Intent is niet in rechte afdwingbaar.

Partijen

* **Alfa College**

B. Kamphuis
Voorzitter College van Bestuur

* **Noorderpoort College**

H. Schollema
Lid College van Bestuur

* **Rabobank Groningen**

H. van der Burg
Directeur

* **Provincie Groningen**

J.C. Gerritsen
Gedeputeerde

Groningen, 21 februari 2007

Bijlage 5: Evaluatieformulier microkredietprogramma Mbo

Persoonlijke gegevens

- 1 Naam :
- 2 Geslacht :
- 3 Leeftijd :
- 4 Opleiding :
- 5 Richting :
- 6 Onderwijsinstelling :

Persoonlijke ontwikkeling

- 7 In welke mate heeft u uw netwerk vergroot?
☐ Heel veel ☐ Weinig
☐ Veel ☐ Niet
- 8 In welke mate heeft u uw eigen kennis en kunde vergroot?
☐ Heel veel ☐ Weinig
☐ Veel ☐ Niet
- 9 Kunt u aangeven op welke gebieden u uw eigen kennis en/of kunde het meest vergroot heeft?

Maximaal drie gebieden noemen

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____

- 10 In welke mate heeft u zich ontwikkeld op de volgende aspecten?

	Veel	Enigszins	Niet of nauwelijks	Geen mening
Zelfvertrouwen	☐	☐	☐	☐
Onafhankelijkheid	☐	☐	☐	☐
Creativiteit	☐	☐	☐	☐
Zelfdiscipline	☐	☐	☐	☐
Risicobereidheid	☐	☐	☐	☐
Klantgerichtheid	☐	☐	☐	☐
Kansen herkennen / grijpen	☐	☐	☐	☐
Resultaatgerichtheid	☐	☐	☐	☐
Doorzettingsvermogen	☐	☐	☐	☐
Samenwerken	☐	☐	☐	☐

Relatie met de Rabobank en/of andere banken

- 11 Welke bank is voor u – als ondernemer – de belangrijkste bank?

- 12 Welke van onderstaande zakelijke producten neemt u bij deze bank (zie vraag 7) af?

- ☐ Rekening
- ☐ Krediet
- ☐ Verzekering(en)
- ☐ Overig, s.v.p. toelichten

13 Wat is uw algemene oordeel over de Rabobank?

Totaaloordeel over microkredietprogramma

14 Kunt u uw totaaloordeel over het microkrediet en de daarbij horende begeleiding?

Rapportcijfer (0-10) _____

In woorden _____

15 Zou u een studenten adviseren deel te nemen?

☐ Ja, beslist

☐ Nee

☐ Misschien

☐ Weet niet

16 Met welke argumenten zou u een student overtuigen dan wel ontmoedigen?

17 Welk advies zou u een toekomstig deelnemer geven?

18 Welk advies zou u de projectorganisatie willen geven?

19 Indien bepaalde onderwerpen niet of onvoldoende in deze enquête zijn behandeld, dan kunt u de ruimte hieronder gebruiken voor uw opmerkingen, suggesties, adviezen, etc.!!

Bijlage 6: Persberichten

Microkrediet studenten voor starten eigen bedrijf

Groningen - Rabobank en provincie Groningen werken samen in een project om startende ondernemers op weg te helpen. MBO-studenten van Noorderpoortcollege en Alfa College kunnen via een zogeheten microkrediet geholpen worden met het beginnen van een eigen bedrijf. Genoemde partijen spreken van een 'baanbrekend aanmoedigingsconcept'.

Gedeputeerde Hans Gerritsen van economische zaken vertelt dat idee afkomstig is van statenlid Henk Nijboer (PvdA) en verder is uitgewerkt op het provinciehuis. Volgens de gedeputeerde gaat het om leningen van tussen de 1000 en 10.000 euro voor een groep die nu nog in een gat valt in de financieringsmarkt. Het plan werd gistermiddag gepresenteerd tijdens een bijeenkomst in het restaurant van het Noorderpoortcollege.

In eerste instantie zullen tien studenten van de MBO-opleidingen van het Alfa College en het Noorderpoortcollege voor de nieuwe vorm van financiering in aanmerking komen. Rabobank en provincie Groningen staan samen garant voor eventuele tekorten. Aan de precieze criteria om voor een lening in aanmerking te komen wordt nog gewerkt. Ook is nog niet precies duidelijk wat de condities voor de financieringsvorm zullen zijn.

Volgens Gerritsen zullen die in elk geval aantrekkelijk zijn. Het gaat volgens de gedeputeerde nadrukkelijk niet om liefdadigheid. "En het is ook geen subsidie. Bedoeling is dat de leningen weer worden terugbetaald. In een aantal jaren stel ik me zo voor." De kleine leningen moeten starters in staat stellen een aantal eerste aanschaffen te doen. Te denken valt aan apparatuur die nodig is voor het beginnen van een cateringbedrijf of autowerkplaats. De jonge ondernemers zullen vooraf een ondernemingsplan moeten voorleggen.

"Startende ondernemers zijn voor een provincie erg interessant uit het oogpunt van het creëren van nieuwe werkgelegenheid", zegt Gerritsen over het belang van de provincie. Het project zal volgens hem studenten stimuleren iets voor zichzelf te beginnen. "Mensen komen soms niet zelf op dat idee."

Bron: Dagblad van het Noorden 22 februari 2007

Presentatie Microkredieten voor ondernemende MBO'ers

De provincie Groningen, het Alfa College, het Noorderpoort College en de Rabobank hebben de handen ineengeslagen om ondernemende MBO studenten een baanbrekend aanmoedingsconcept in de vorm van een Microkrediet aan te bieden. De presentatie van dit plan vond op 21 februari 2007 plaats in de Euroborg, restaurant Noorderpoort College.

Het Microkrediet kan ingezet worden voor het na de studie opzetten van een eigen bedrijf of om aan de slag te kunnen met een ondernemend idee in een bestaand bedrijf. Uitgangspunt is om het komende schooljaar hier mee aan de slag te kunnen.

In eerste instantie zal er gemikt worden op 10 studenten van het Alfa College en 10 studenten van het Noorderpoort College. Via de Rabobank worden de kredieten verstrekt en provincie en Rabo zullen gezamenlijk garant staan voor eventuele tekorten (van te voren uiteraard te relateren aan een bepaald maximum). Het gaat hier om microkredieten oplopend tot maximaal € 10.000,-. Het initiatief van het Microkrediet past goed bij de plannen van zowel Alfa als Noorderpoort om op korte termijn een Ondernemersacademie te starten.

De provincie Groningen zal een student bedrijfskunde inzetten om in het kader van een afstudeeropdracht te onderzoeken aan welke criteria de studenten zullen moeten voldoen om voor een Microkrediet in aanmerking te kunnen komen. Ook zal onderzocht worden welke vorm van Microkrediet het beste aansluit bij de wensen van de MBO studenten in de praktijk.

Vertegenwoordigers van de vier participanten hebben de desbetreffende Intentieverklaring ondertekend:

- De heer Hans Gerritsen: Gedeputeerde provincie Groningen;
- De heer Hindrik Schollema: lid College van Bestuur Noorderpoortcollege;
- De heer Berend Kamphuis: voorzitter College van Bestuur Alfacollege;
- De heer Huib van der Berg: directeur Rabo bank Groningen.

22 februari 2007

bron: www.provinciegroningen.nl

Leningen voor ondernemende MBO-studenten in Groningen

Vanaf volgend jaar kunnen MBO-studenten in Groningen gemakkelijker bedragen tot 10.000,- lenen om een bedrijf te beginnen. Op die manier willen het Noorderpoortcollege en het Alfacollege samen met de provincie en de Rabobank het ondernemerschap bij deze studenten bevorderen. Doordat de scholen hun vertrouwen in de jongeren uitspreken, is de bank wat soepeler dan gebruikelijk. Het moet wel gaan om serieuze bedrijfsplannen.

Bron: RTV Noord

Groningen krijgt 'Ondernemersacademie' met hulp uit bedrijfsleven

Bekende Groningse ondernemers en vertegenwoordigers van het bedrijfsleven hebben meegewerkt aan de totstandkoming van een unieke 'Ondernemersacademie' voor Groningen. Bijzonder aan deze opleiding, die moet zorgen voor nieuw ondernemerstalent in stad en Ommeland, is dat gerenommeerde ondernemers de leerlingen begeleiden. De Ondernemersacademie koppelt deelnemers aan een succesvolle ondernemer om zo te leren van en met andere ondernemers.

Elke maand is er een workshop gericht op het starten van een eigen onderneming. De workshops gaan o.a. over hoe je moet netwerken, is er mediatraining en staat 'speeddaten' en acquisitie van klanten op de agenda. Maandelijks zijn er gesprekken met de personal coach uit het bedrijfsleven. In een drietal netwerkbijeenkomsten worden concrete zaken gedaan en besproken. Voor elke deelnemer is er aan het eind een mbo ondernemerscertificaat. De meest succesvolle ondernemers ontvangen een microkrediet van de Rabobank.

In de projectgroep die de Academie heeft opgezet, zitten Theo Venema (voorzitter City Club Groningen), Dolf Vogd (dir. Vesta), Renate de Geus (dir. Vorm Martine Interieurbouw), Engbert Breuker (dir. Pentascope), Ron van Gent (dir. MKB), Jeanine Sterken (MKB), Dick Oosterwijk (ondernemer ICT), Bert Jan Hakvoort (vm dir. Kvk), Dick Liefink (sectordirecteur Noorderpoort) en Lily Stap (projectleider).

Leerlingen van het Noorderpoortcollege die 'ondernemersbloed' voelen kriebelen en willen investeren in hun ondernemerstoekomst, kunnen vanaf september 2007 terecht bij de Ondernemersacademie Noorderpoort. De Academie is bedoeld voor leerlingen die het laatste jaar van een mbo opleiding (niv. 4) volgen en naast hun reguliere studie de juiste 'tools' willen aanleren om te slagen als ondernemer of als ondernemende werknemer. Op dinsdag 17 april is er een voorlichtingsbijeenkomst aan de Hora Siccamasingel 177 in Groningen.

Gepubliceerd op: woensdag 11 april 2007

Bron: www.gic.nl

Leren van en voor ondernemer

Groningen - Studenten in het vierde jaar van het mbo die het ondernemersbloed voelen stromen, kunnen binnenkort naar een nieuwe Ondernemersacademie. Het Noorderpoortcollege begint deze in samenwerking met de Kamer van Koophandel, MKB en ondernemers.

Leerlingen worden aan een ondernemer gekoppeld die hen de kneepjes van het vak moet bijbrengen. Verder zijn er maandelijks workshops over netwerken, er is een mediatraining en er staat acquisitie van klanten op het programma.

Bron: Dagblad van het Noorden 18 april 2007

Bijlage 7: Programma ondernemers academie Noorderpoort

Openingsbijeenkomst: dinsdag 11 september 2007

- 1 dinsdag 9 oktober 2007
mevr. J Sterken, KvK en dhr. Stulen, provincie Groningen
Oriëntatie en competentietest
 - wat zou ik willen
 - hoe zit het met mijn ondernemersvaardigheden
 - waarom wil ik ondernemer worden
 - wat wil ik bereiken
 - wat zijn mijn sterke kanten
 - wat zijn mijn mindere kanten
 - hoe kan ik deze compenseren
- 2 dinsdag 30 oktober 2007
dhr R van Gent, MKB en dhr. R.Torenbosch, ROEZ Groningen
Vergunningen, diploma's en registratie:
 - verplichtingen die je tegen komt als je een eigen bedrijf start: vestigingsvergunning, markthandel, bouwvergunning, bestemmingsplan, winkeltijden ed.
 - extra eisen aan diploma's
 - uitleg over handelsregister, belastingdienst, productschappen, bedrijfsschappen.
 - huisvesting
- 3 dinsdag 20 november 2007
dhr D. Oosterwijk, Vertis
Marketing en sales:
 - aanbod komen: marktonderzoek, brancheonderzoek, marketingmix, omzetprognose, omgevingsanalyse.
- 4 dinsdag 11 december 2007
dhr van Beek, Jonge Honden
Netwerken, relatiebeheer en mediatraining
 - wat is dat, hoe doe je dat, wat levert het op!

Netwerkbijeenkomst dinsdag 18 december 2007

- 5/6 dinsdag 25 januari en 12 februari 2008
mevr F. Pathuis, Organisatie- advies
mevr. R. de Geus, Vorm Martini
Personeel en organisatie
 - oa personeel of niet, welke rechtsvorm, administratie, communicatie, sollicitatie en een praktijkcase
- 7 dinsdag 11 maart 2008
dhr. H. Tolsma. Rabobank Groningen
Financiën
 - vanuit marktonderzoek een prognose maken van de omzet; investeringsbegroting, financieringsplan, subsidie-en fiscale regelingen, geldbronnen ed.

- 8 dinsdag 8 april 2008
dhr. A Bolhuis, werkzaam geweest bij de Belasting
De administratieve organisatie:
- oa BTW, vennootschapsbelasting, inkomstenbelasting, personeelsadministratie,
debiteurenbeheer, bedrijfsverzekeringen, persoonlijke verzekeringen
- 9 dinsdag 13 mei 2008
Aan de slag
- acquisitie en voorbereiding presentatie onder begeleiding van de coach.

Eindpresentatie dinsdag 17 juni 2008

Het forum voor de eindpresentatie zal bestaan uit vertegenwoordigers van KvK, MKB, Rabobank, Provincie Groningen, enkele ondernemers en NPC

1 keer per maand gesprek met de personal coach uit het bedrijfsleven.

De workshops worden gegeven op dinsdag van 16.30 – 19.00 uur aan de Hora Siccamasingel 177 te Groningen.

Studiebelasting: 5 uur in de week.

Kosten € 250,-, incl broodjes en drinken.

Bijlage 8: Nadere informatie over Kansrijk Eigen Baas

Partners en doel stichting Kansrijk eigen baas⁴⁸

De Universiteit Twente en de Rabobanken in de kring Oost-Gelderland delen het doel om de economie in (onder meer) deze regio te versterken. De Universiteit Twente is in het begin van de jaren zestig in Twente geplaatst om de toen door de neergang van de textielindustrie in het slop rakende economie van Oost Nederland te versterken. De gedachte om zich als “ondernemende universiteit” in te zetten heeft reeds veel bijgedragen aan de regio, maar de huidige problematiek in Oost-Gelderland maakt een gerichte aanpak in die regio noodzakelijk. Het Nederlands Instituut voor Kennisintensief Ondernemerschap, NIKOS, van de Universiteit Twente is een onderzoeksinstituut dat zich richt op (quasi-)experimenteel empirisch onderzoek op het gebied van de totstandkoming van ondernemerschap in netwerken. Centrale vraag in het programma van NIKOS is hoe nieuw ondernemerschap kan worden ondersteund en welke effecten dat heeft voor een regionaal netwerk van industrie & diensten leverende bedrijven. In dat kader is reeds veel ervaring opgedaan in Twente en internationaal. NIKOS is dan ook door de Europese Unie aangewezen als Marie Curie Training Site op het gebied van Ondernemerschap, hetgeen een erkenning inhoudt van de expertise op dit gebied. Voorts werkt NIKOS nauw samen met TSM-Ondernemerscentrum, waardoor een gezamenlijke capaciteit is ontstaan voor het coachen en trainen van ondernemers en het uitvoeren van daarop gerichte programma's.

De kring van vijftien Rabobanken in de Achterhoek is de initiator van een sinds begin 2001 tot stand gebrachte samenwerking tussen de kring van Rabobanken in Oost Gelderland en NIKOS. De Rabobank is de sterkst regionaal gedifferentieerde bank in de Achterhoek, geen enkele andere bank heeft een even sterk ontwikkeld netwerk van klanten, leden, samenwerkingspartners en vestigingen in de regio. De Rabobanken zijn in feite lokale coöperaties, waarbij leden uit de lokale regio de bank besturen en het management wordt ondersteund vanuit de centrale Rabobank B.A.

In het licht van de sociale doelstelling van de co-operatieve Rabobank vroeg de kring aan NIKOS om bij te dragen aan de ontwikkeling van een concept ter stimulering van ondernemerschap in Oost Gelderland. In het daarop volgende onderzoek en ontwerpproces bleek dat er reeds sprake is van een actieve intermediaire structuur op het gebied van sociaal economische ontwikkeling, onder meer de stichting economische ontwikkeling Achterhoek, SEO, waarin publieke partijen zoals gemeenten en vertegenwoordigers uit het maatschappelijk middenveld (KvK, werkgeversorganisaties etc) de stimulering van de Achterhoek als doel hebben gesteld. Ook heeft het SEO al enige ervaring opgedaan met stimulering van nieuwe bedrijvigheid via de stichting SNB, die kleinschalige ondersteuning (enkele adviesdagen) aanbiedt aan startende ondernemers, vergelijkbaar met de aanpak van Syntens (Syntens is overigens niet gevestigd in de Achterhoek, maar wel actief). Ook de werkgeversorganisatie VNO-NCW, de kamer van koophandel en gemeenten hebben beleid op dit gebied ontwikkeld.

Kansrijk eigen baas voegt hier een sterk gedifferentieerd lokaal netwerk aan toe. Voorts worden de betrokken ondernemers in Kansrijk eigen baas intensiever ondersteund. Ook ontstaat er een intensiever netwerk van nieuwe en bestaande ondernemers, coaches, financiers en kennisinstellingen. Te verwachten valt dat het slagingspercentage van de startende ondernemers zal toenemen, waar dat normaal gesproken rond de 50% ligt, is op basis van ervaring met de onderdelen van de hier gepresenteerde aanpak in andere regio's te verwachten dat dit omhoog gaat naar 70-80%.

In de stichting Kansrijk eigen baas zal de publiek-private samenwerking tussen de Universiteit Twente en de Rabobank verder worden geconcretiseerd. De inbedding in de regio wordt verder vergroot door afgevaardigden van de Kamer van koophandel, ondernemers en gemeenten (een burgemeester van een van de grotere gemeenten) in het bestuur van de stichting op te nemen. Voorts wordt in het project nadrukkelijk de samenwerking gezocht met o.a. bovengenoemde partijen die reeds in de regio actief zijn. (toegezegd hebben dhr. J. de Boer, KvK en bestuurslid SEO, dhr F. Witkamp, ondernemer & voorzitter kring achterhoekse Rabo, J. Kottelenberg op persoonlijke titel (diverse besturen & lid provinciale staten CDA), prof.dr. W. van Rossum, dekaan faculteit Bedrijf, bestuur & technologie (BBT) van Universiteit Twente.

⁴⁸ Kansrijk Eigen Baas, Projectvoorstel voor het stimuleren van nieuw ondernemerschap in de regio Oost Gelderland (september 2002)

Het einddoel van de stichting Kansrijk eigen baas is het ontwikkelen en toepassen van middelen gericht op het stimuleren van ondernemerschap, ten einde het regionaal economisch klimaat in regio's in Nederland te verbeteren. De stichting zet daartoe projecten op waarin het toepasbaar maken van methoden en technieken, gericht op ondersteuning van (startende) ondernemers en het activeren van ondernemerschapnetwerken in specifieke regio's wordt opgezet en ingevoerd. Het eerst zal dit worden toegepast in de regio Oost Gelderland. Op basis van de hierdoor opgedane ervaring en wetenschappelijke evaluatie daarvan, stelt de stichting zich ook ten doel om tot verbetering te komen van de set van methoden en technieken voor stimulering van ondernemerschap

De volgende aspecten maken deel uit van het programma:

- coaching, de deelnemers worden individueel of in groepsverband begeleid bij het uitwerken van het bedrijfsconcept en het opstellen van het bedrijfsplan, de marktwerking etc
- training; daar waar noodzakelijk zal de begeleiding gericht worden op het vergaren van kennis die essentieel is om het bedrijfsconcept ook daadwerkelijk tot uitvoering te brengen. Deze kennis is functioneel in het kader van de realisatie van de onderneming. Het doel is om de kennis te vergroten op het vlak van acquisitievaardigheden, leiderschap en management, communicatie, marketing, relatiemanagement, financieel management, juridische zaken en innovatiemanagement;
- netwerkmaking; door het intensieve begeleidingstraject en het groeiproces in traject 2 is het mogelijk om kennis en ervaring regelmatig uit te wisselen. Door het grote netwerk van de betrokken partijen kunnen de ondernemers in spe met diverse partijen in contact worden gebracht die ondersteunend kunnen werken voor de realisatie van de ondernemingsplannen beschikbaar stellen facilitaire voorzieningen. Voor wat betreft huisvesting is voor de uitvoering van het traject 1 afhankelijk van de aard van de deelnemers of ze individueel kunnen/willen worden gehuisvest, bijvoorbeeld in vrijkomende agrarische bedrijfsgebouwen. Ook is het mogelijk dat ze plaats nemen in de voor het tweede traject in ieder geval noodzakelijke bedrijfsverzamelgebouw(en).