

Verslag workshop

‘Coachingsvormen bij microfinanciering: aanzet voor een gestructureerd model’

Verzorgd door Qredits

Qredits is een Microfinancieringsinitiatief wat vanuit het hele land aanvragen voor Microkredieten ontvangt. De aanvragen die Qredits ontving in de periode van 15 januari 2009 tot 1 juni 2009 bestonden voor 65 % uit klanten die gebruikmaken van een coach en voor 35% uit klanten die geen gebruikmaken van een coach. 71% van de klanten in deze periode is vrouw en 29% is man. Klanten die bij Qredits een microkrediet aanvragen worden verdeeld in ratings:

- Rating 1 (laag risico) wel krediet, geen coaching
- Rating 2 (normaal risico) wel krediet, klankbord
- Rating 3 (verhoogd risico) wel krediet, beperkte coaching
- Rating 4 (hoog risico) wel krediet, intensieve coaching
- Rating 5 (afwijzing) geen krediet

Elwin Groenvelt, directeur Qredits legt uit: “De belangrijkste reden voor coachen is het verkleinen van het kredietrisico. Verder helpt coaching de ondernemer verder te komen. Maar helaas is coaching in Nederland nog niet altijd goed geregeld.” Qredits werkt samen met Ondernemersklankbord, Fortis en lokale coachingpools bij een pilot Coaching. Het doel hiervan is kwalitatieve en betaalbare coaching aanbieden ná de start van een micro-onderneming. Deze pilot is specifiek dan de huidige coachingsdatabase, omdat daarbij (nog) niet wordt aangesloten bij de behoefte/rating van ondernemers met een microkrediet. Het idee is dat coaches zich kunnen inschrijven en klanten worden ingedeeld door gebruik te maken van de hiervoor genoemde ratings. Elwin Groenvelt: "De pilot is een 1e aanzet om tot iets gestructureerds te komen."

Samenvatting van de groepsdiscussie

Volgens de heer K. Minnee van KvK Zuidwest-Nederland moet coaching maatwerk zijn, omdat iedere ondernemer zijn eigen pijnpunten heeft. In het begin is er eigenlijk nog geen sprake van coaching maar van begeleiding. De matching tussen de coach en de ondernemer is daarbij belangrijk. Uitgangspunt is hoe dan ook dat coaching in het belang is van de ondernemer. Daarom zou het goed zijn als de klant zelf een coach/organisatie/methode kan kiezen, eventueel met hulp van bijvoorbeeld het MF-ondernemerspunt of de kredietverstrekker.

De markt voor coaching is momenteel niet transparant genoeg. Door gebruik te maken van een (landelijk) gestructureerd coachingsmodel zou de markt transparanter kunnen worden. Behalve een coach zijn er ook andere manieren van begeleiden mogelijk, zoals bijvoorbeeld begeleiding via internet. Het is namelijk vaak zo dat mensen het als een hoge drempel ervaren om advies of hulp in te roepen. Er is behoefte aan een landelijk of regionaal aanbod van betaalbare coaching. Ook het betalen van een coach is voor de doelgroep van microkredieten namelijk vaak een probleem. Vooral als er een klein bedrag wordt geleend en dan ineens verhoudingsgewijs een groot bedrag moeten worden betaald aan een coach. Kleinere bedragen kunnen echter wel worden meegefinancierd.