

Verslag workshop ‘Een MF-ondernemerspunt is ook een onderneming’

Verzorgd door Margriet Stuurman (Wijk in Bedrijf Utrecht/WIBU) en moderator Hans Ziekenoppasser (ministerie van Economische Zaken)

Deze workshop was bedoeld voor partijen die intake en advies willen verzorgen voor (startende) ondernemers. In de workshop konden deelnemers van gedachten wisselen over de organisatie rondom een MF-ondernemerspunt en over wat te doen als de ondernemers aan de deur staan. Het initiatief voor de workshop is afkomstig van het netwerk Microfinanciering. Bij het opzetten van een MF-ondernemerspunt komt veel kijken, zoals bij elke andere onderneming. Hieronder volgt een samenvatting van de besproken zaken tijdens de workshop.

Een voorbeeld uit de praktijk

Margriet Stuurman heeft twee ondernemerssteunpunten opgezet in Utrecht vanuit een opdracht van de gemeente. Zij werkt bij ZWIND, een commercieel adviesbureau. Ze ondersteunt startende en gevestigde ondernemers bij de steunpunten Utrecht Starters Traject (UST) en Wijk in Bedrijf Utrecht (WIBU). Beide opdrachten zijn verkregen via aanbestedingen. UST is een relatief kleine opdracht: het ondersteunen van maximaal 50 niet-kapitaal krachtige startende ondernemers. WIBU is een veel grotere en bredere opdracht dan UST. WIBU is een basisvoorziening voor alle ondernemers in Utrecht en heeft als doel de economische structuur in Utrecht te versterken, met name in krachtwijken. WIBU is een initiatief van de Kamer van Koophandel (KvK) Midden Nederland en de gemeente Utrecht.

Wat is nu het verschil tussen de KvK en het aanbod van WIBU? Het verschil is heel eenvoudig: WIBU begeleidt, traint op vaardigheden en coacht, terwijl de KvK adviseert en informeert. Hierdoor krijgt de klant een veel breder aanbod in training en netwerk. In de afgelopen 10 maanden heeft WIBU een klantenbestand van 215 klanten opgebouwd.

Wat zijn de Do's voor het opzetten van een MF-ondernemerspunt?

- wees helder in je proces en benut kansen;
- signaleer problemen en breng signalen vanuit de ondernemer richting de juiste instanties;
- financier via opdracht of aanbesteding (gemeente EZ of SoZaWe, Provincie, IRO);
- werk samen met lokale netwerken;
- leg de nadruk op vaardigheden;
- bij de begeleiding geldt: microfinanciering is geen doel, maar een middel;
- ga resultaatgericht en duurzaam te werk;
- organiseer een front office met een netwerkorganisatie erachter;
- waar nodig, pas positieve ontmoediging toe. De klant onderzoekt zelf wat kan of wat niet kan. De adviseur nodigt uit tot een kritisch onderzoek;
- de link met de gemeente moet goed aanwezig zijn, zij zijn ook samenwerkingspartner;
- microfinanciering is meer dan alleen ondernemen: het is vragen beantwoorden, doorverwijzen en samenwerken. De ondersteuningsvraag van klanten is altijd het beginpunt voor een MF-ondernemerspunt;
- als mond tot mond reclame op gang komt, doe je het goed.

Wie zijn de klanten van MF-ondernemerspunt?

De klanten van een MF-ondernemerspunt zijn vaak kleine ondernemers, meestal zonder personeel, heel soms tot 5 werknemers. Er is geen specifieke leeftijd te geven. Het zijn mensen die geen groot netwerk en geen groot kapitaal bezitten, mensen die ondersteuning vragen. Hoogopgeleid of niet, ze zitten er allemaal tussen. Mensen die niet terecht kunnen bij reguliere banken. Velen hebben geen krediet nodig maar advies, training en/of coaching. Klanten dienen geholpen te worden wanneer hun vraag nog acuut is, anders gaat de klant ergens anders op zoek naar het antwoord, of laat het erbij zitten.

Worden er eisen gesteld aan een MF-ondernemerspunt?

Eisen voor het opzetten van een ondernemerspunt zijn er niet. Er zijn geen wettelijke regelingen voor een MF-ondernemerspunt, opgezet door de gemeentes.

Met wie werkt een MF-ondernemerspunt samen?

Een MF-ondernemerspunt staat niet op zichzelf, maar werkt samen met de gemeente (alle afdelingen), UWV, Kamer van Koophandel, ROC's, Hogescholen, UWV, loka(a)le ondernemersorganisatie(s) en eventueel ook met betrokken ministeries of hun uitvoeringsorganisaties.

Wat is de relatie tussen MF-ondernemerspunten en Qredits

Elk ondersteuningspunt dat (potentiële) ondernemers helpt met de voorbereiding om een onderneming te starten of voort te zetten, en dat daarbij voldoende kwaliteit levert, kan zich bij het Kenniscentrum Microfinanciering laten registreren als een MF-ondernemerspunt. Een MF-ondernemerspunt bekijkt of een ondernemingsplan van een (potentiële) ondernemer naar zijn oordeel kwalitatief voldoende is. Om een krediet te verkrijgen dient de ondernemer zijn ondernemingsplan in bij een bank, Qredits of een andere financier. Het is belangrijk dat een MF-ondernemerspunt goed samenwerkt met de bank en/of Qredits. Twee organisaties voor dezelfde doelgroep gekoppeld bestrijken een groter speelveld, waardoor de dienstverlening ook veel beter wordt. Qredits kent op dit moment geen concurrenten. De exploitatiekosten van Qredits van ca. 800.000 euro per jaar worden gefinancierd door het ministerie van Economische Zaken, diverse banken en Aedes, de koepel van woningcorporaties. Qredits heeft een werkkapitaal van 15 miljoen euro voor een looptijd van twee jaar. Er wordt nagedacht over de toekomstige financiering van het werkkapitaal van Qredits.

Wat is de toegevoegde waarde van een MF-ondernemerspunt als je Qredits al hebt?

In het voortraject van de (startende) ondernemer biedt een MF-ondernemerspunt uitkomst. De kwaliteit van de kredietaanvraag wordt beter, waardoor de kans op afwijzing kleiner wordt. Voor de verwijzingen naar de juiste organisaties, maar ook voor begeleiding, trainingen en coaching kunnen MF-ondernemerspunten hulp bieden. Voor Qredits is het ook fijn om ondersteuningspunten te hebben om door te verwijzen wanneer een plan (nog) niet goed genoeg is. Klanten betalen hiervoor een kleine, lage bijdrage.

Wat is de samenhang van financieringsstromen?

MF-ondernemerspunten begeleiden een ondernemer vanaf het voortraject, geven coaching en helpen bij het indienen van de kredietaanvraag. Deze financieringsaanvraag wordt vervolgens bij een bank of bij Qredits ingediend.

Hoe bereik je zo goed mogelijk de doelgroep?

Kies een fysieke, laagdrempelige zichtlocatie. Mensen moeten zich op hun gemak voelen, het moet herkenbaar zijn en een directe verbinding hebben met de klant. Zorg ervoor dat er geen barrières zijn en zorg daarom voor een brede beschikbaarheid, ook in openingstijden. Men moet zich goed in de klant kunnen inleven en naar de klant toegaan. Wanneer het breed wordt opgezet, creëert dit een breed draagvlak zodat zoveel mogelijk klanten geholpen kunnen worden. Daarnaast mogen geen tegenstrijdige signalen worden afgegeven, dient binnen een week een afspraak gemaakt te worden en moeten vragen zo goed mogelijk worden beantwoord. Het doorverwijzen en het helpen van klanten aan een goed netwerk horen ook daarbij.

Coacht een MF-ondernemerspunt ook zelf?

Een MF-ondernemerspunt kan óók coachen, maar biedt allereerst ondersteuning en begeleiding bij de voorfase tot de start, onder andere bij het schrijven van een ondernemingsplan. Een coach is een professional die de startende ondernemer ondersteunt bij verschillende aspecten van de bedrijfsvoering, maar is geen boekhouder of technisch adviseur.

Er bestaan verschillende soorten coaching, die gericht zijn op diverse aspecten van de bedrijfsvoering (marketing, acquisitie, techniek). De coach is ook een aanspreekpunt voor strategische vragen. De intensiteit van coaching kan verschillen: lichte coaching, intensieve coaching, langdurige coaching. De startende ondernemer betaalt zelf voor de coach. Coaching kan meegefinancierd worden in het krediet.