



Nieuwsbericht

Uit een steekproef onder leden van kredietunies blijkt dat relatiebeheer en het persoonlijk contact een belangrijke drijfveer is om lid te worden van een kredietunie. Kredietverlening is mensenwerk. MKB ondernemers willen onderdeel zijn van een netwerk met andere ondernemers en bouwen aan een Common Bond (i.e. het realiseren van wederzijdse voordelen).

Resultaten:

Uit deze steekproef onder 14 geldgevers en kredietnemers (n=48) blijkt dat MKB ondernemers die lid zijn geworden van een kredietunie, dit doen omdat zij bij kredietverlening behoefte hebben aan persoonlijk contact. Het persoonlijk relatiebeheer binnen kredietunies wordt op hoge prijs gesteld, hierin onderscheiden kredietunies zich van andere aanbieders van financiering (banken, crowdfunding platforms). Samenwerking en het delen van kennis en ervaring via coaching wordt als voldoende beoordeeld, daar is wel ruimte voor verbetering. Kredietnemers zijn over het algemeen tevreden over de coaching en begeleiding. Maatschappelijk ondernemen is voor veel respondenten belangrijk. Opvallende is dat 3 (42%) van de 7 kredietvragers de kredietunie hebben bereikt via de sociale media, eveneens 3 via tussenpersonen en relaties. Eén kredietvrager is via de bank verwezen. Alle respondenten kozen voor een kans op betere, meer inhoudelijke kredietverlening. Een zeldzaam hoge score wordt door geldgevers en kredietnemers gegeven voor de kwaliteit van het kredietproces.

Aanbevelingen:

Mond tot mond reclame werkt het beste voor beginnende kredietunies en is in deze fase van ontwikkeling van kredietunies ogenschijnlijk de enige voor de hand liggende mogelijkheid om geldgevende en kredietnemende leden te werven. De groei wordt daardoor wel erg beperkt. Meer en beter gebruik van (sociale) media kan groei versnellend werken. Om de relatie-ontwikkeling te kunnen versnellen en vergroten verdient het aanbeveling om landelijk en regionaal, c.q. sectoraal samenwerking te zoeken met strategische partners als banken, verzekeringsmaatschappijen, verzekeringstussenpersonen, accountantskantoren, financiële en fiscale adviesbureaus, intermediairs, lokale ondernemersverenigingen, business- en serviceclubs e.d.

Met betrekking tot het delen van kennis en ervaring, vinden geldgevers dat er meer gedaan kan worden met bestaande lokale netwerken, bijvoorbeeld door netwerkbijeenkomsten. Meer dan de helft (4 van de 7) van de ondervraagden ervaart de samenwerking, het delen van kennis, ervaring en netwerken als matig. Hier is duidelijk behoefte aan verbetering. Uit de open vragen blijkt dat sommige geldgevers vinden dat het krediet proces sneller en professioneler kan en willen meer routine en deskundigheid opbouwen. Dit geldt ook voor de kwaliteit van de coaching, gepleit wordt voor opleiding en training van en voor coaches.

Het persoonlijke contact en de behoefte om kennis, ervaring en netwerken te delen is voor alle MKB ondernemers van groot belang. Kredietunies spelen hier goed op in. Het relatiebeheer wordt binnen kredietunies op hoge prijs gesteld. Kredietverlening is mensenwerk, waarbij je elkaar in de ogen moet kunnen kijken. Het verdient aanbeveling meer mogelijkheden te onderzoeken voor dit verbindend aspect.



Kredietunie Nederland

Financiering van, voor en door MKB ondernemers

www.dekredietunie.nl

p/a Mesdagstraat 57

2586 XV DEN HAAG

tel: 070-3604411

fax: 070-3658139

email: rlampe@dekredietunie.nl

Overwegingen:

Binnen de werkgroep Positionering vindt een discussie plaats over een accentverlegging in de ambities van Kredietunie Nederland en haar leden, van “aanvullende financieringsbron” naar “samen ondernemen”. Daarnaast over onze kernwaarden: Hoop (om je bedrijf te kunnen laten groeien), Vertrouwen (kredietverlening is mensenwerk) en ondersteuning (via de common bond sta je er niet alleen voor). Kredietunie Nederland is al zichtbaar op LinkedIn (<https://www.linkedin.com/company/2593627/admin/updates/>) en Twitter (https://twitter.com/Kredietunie_NL). Recent ook op Facebook: https://www.facebook.com/pg/dekredietunie.nl/posts/?ref=page_internal om vooral jongere ondernemers te bereiken.

download enquête: <http://bit.ly/2BclEeV>

Den Haag, 19 december 2017

Voor nadere informatie:

Kredietunie Nederland

Mesdagstraat 57 2596 XV DEN HAAG

31 (0)70-3604411 (k)

+31 (0)65-3200590 (m)

info@dekredietunie.nl

www.dekredietunie.nl



This email was sent to rlampe@dekredietunie.nl

[why did I get this?](#) [unsubscribe from this list](#) [update subscription preferences](#)

Vereniging van Kredietunies in Nederland · p/a Mesdagstraat 57 · Den Haag, ZH 2596 XV · Netherlands

MailChimp