

HET MICROKREDIETLANDSCHAP IN NEDERLAND

***EEN ONDERZOEK NAAR REGIONALE VERSCHILLEN IN DE VRAAG
NAAR MICROKREDIET EN SUCCESVOLLE MICROKREDIET
BEDRIJVEN***



HET MICROKREDIETLANDSCHAP IN NEDERLAND

EEN ONDERZOEK NAAR REGIONALE VERSCHILLEN IN DE VRAAG
NAAR MICROKREDIET EN SUCCESVOLLE MICROKREDIET
BEDRIJVEN

Masterthesis

Economische Geografie



Universiteit Utrecht



Microfinanciering Nederland

Naam auteur:	Stephan Rebel
Studentnummer:	3406911
Email:	stephan_rebel@outlook.com
Datum:	14 maart 2016
Opleiding:	Economische Geografie
Instelling:	Universiteit Utrecht
Faculteit:	Geowetenschappen
Adres:	Heidelberglaan 2, 3584 CS, Utrecht
Begeleider:	Veronique Schutjens
E-mailadres:	v.a.j.m.schutjens@uu.nl

Voorwoord

Gedurende het schrijven van mijn scriptie heb ik mij altijd voorgenomen dat, wanneer ik het eindproduct van mijn studieloopbaan formeel afrond en daarmee het studentenleven vaarwel zwaai, ik de woorden 'hè hè' met grote opluchting uit zou spreken. En hoewel het schrijven van deze scriptie een intensieve en bij vlagen moeizame periode is geweest, ben ik tevens dankbaar en trots om een interesse zo intensief te mogen hebben bestuderen.

Mijn studieloopbaan begon in Rotterdam, waar ik na de middelbare school begon aan Bedrijfskunde. Ik merkte dat ik enthousiast was over bedrijvigheid en de processen die zich hierin voordoen. Echter werd mij al snel duidelijk dat ik meer aan het leren dan aan het studeren was. Na een jaar besloot ik dan ook dat het tijd was voor verdieping en over te stappen naar Sociale Geografie en Planologie in Utrecht, waarin mijn voorkeur uitging naar de economische geografie; een combinatie tussen bedrijvigheid en de interactie met de ruimtelijke omgeving.

Gedurende mijn studie ben ik veelvuldig in contact gekomen en actief geweest bij ondernemersplatformen als Utrecht SIFE en UtrechtInc, waar ik bij eerst genoemde een jaar als projectcoördinator in het bestuur heb mogen werken. De sociale kant van ondernemen stond hierin centraal en dat is iets wat ik meegenomen heb bij het zoeken naar een scriptie onderwerp. Het starten van bedrijven met een sociale vorm van financiering heeft uiteindelijk mijn aandacht getrokken. Het onderzoeken van de regionale vraag naar microkrediet is een mooie combinatie gebleken tussen bedrijvigheid en ruimtelijke kenmerken, waarin mijn beide studie achtergronden samen komen.

Graag wil ik hier de ruimte nemen om personen te bedanken die mij tijdens het schrijven van mijn scriptie hebben ondersteund en bijgestaan.

Veronique Schutjens heeft mij zowel tijdens mijn bachelor als master scriptie begeleid. Zonder twijfel ben ik door haar vele malen kritischer geworden op wat ik schrijf, maar ook op wat ik lees. Veronique heeft in de afgelopen jaren focus aangebracht in mijn wetenschappelijke kijk op de wereld.

Ook Louise Bokhoven van Qredits wil ik bedanken voor de samenwerking. Zonder haar was het niet mogelijk geweest om deze scriptie te schrijven.

Mijn studie vrienden, waarmee wij samen onder de naam UB Tijgers heel wat uurtjes hebben gespendeerd in welke bibliotheek in Utrecht dan ook, ben ik dankbaar voor de support. Rosie, Thomas en Maureen, jullie met name bedankt voor de inhoudelijke feedback en support de afgelopen tijd, maar ook Tom, Inge, Luuk en Jopy waren altijd bereid om tijdens de ontelbare koffierondes en vrijdagmiddagborrels de problematiek van het scriptieschrijven door te nemen.

Arnaldo Berndszen wil ik ook bedanken voor de momenten waarop wij onderwerpen uit mijn scriptie hebben besproken en waarin hij mij heeft voorzien van scherpe feedback, maar zeker ook voor zijn bijdrage aan de structuur en het aanscherpen van mijn algehele schrijfstijl.

Tot slot wil ik ook mijn huisgenoten bedanken voor de ontelbare potjes Mario Kart waar ik naar uit kon kijken na weer een lange dag in de bieb. Of dit het schrijfproces nu versneld of vertraagd heeft weet ik niet, maar zonder hen was de afgelopen periode mij een stuk zwaarder gevallen en ik ben ze dan ook dankbaar voor de leuke momenten die we hebben gedeeld.

Ik heb geprobeerd een onderwerpen aan te snijden waar tot op heden weinig aandacht aan is besteed, een onderwerp dat mij dicht bij het hart ligt. Ik hoop dan ook van harte dat u deze scriptie met veel interesse zult lezen. Ik wens u daar veel plezier bij.

Stephan Rebel

Samenvatting

Deze studie is uitgevoerd in het kader van kenniscreatie omtrent factoren die de vraag naar microkrediet beïnvloeden in westerse ontwikkelde landen. Binnen dit spectrum zijn regionale verschillen in het aantal microkrediet aanvragen in Nederland onderzocht. Tevens is in deze studie onderzoek gedaan naar de levensduur van bedrijven die met deze financiering zijn gestart. Het is daarmee de tweede studie in Europees verband die hier onderzoek naar heeft gedaan.

Microkrediet is een alternatieve vorm van kleinschalige zakelijke financiering die in de jaren zeventig van de vorige eeuw haar oorsprong vond in India, maar inmiddels sterk aan populariteit wint in westerse ontwikkelde landen. Door toenemende werkloosheid in Europa, wordt zelfstandig ondernemerschap gestimuleerd als middel om mensen deel te laten nemen aan de arbeidsmarkt. Microkrediet wordt daarbij ingezet als instrument om dat te bewerkstelligen. Middels diverse investeringsfondsen stelt de Europese Unie leningen beschikbaar aan landelijk en regionaal opererende microkredietinstellingen om aspirant ondernemers, die door traditionele verstrekkers van kapitaal buitengesloten worden, te financieren. Dit stelt aspirant ondernemers in staat een eigen bedrijf te starten en daarmee een inkomen voor zichzelf te genereren.

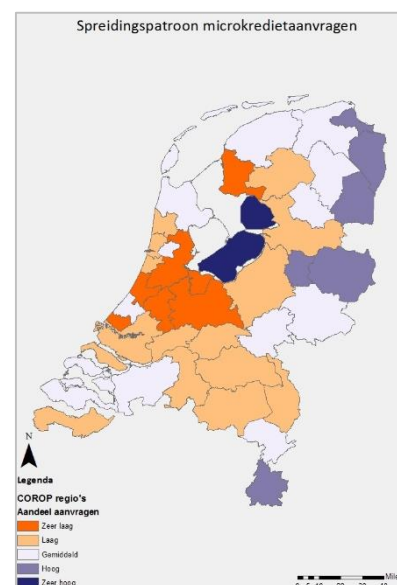
In Nederland is microkrediet een relatief nieuw fenomeen. Na de aanwezigheid van enkele kleinschalige, lokaal opererende instellingen is Qredits sinds 2009 de enige, landelijk opererende, microfinancieringsinstelling in Nederland.

Qredits wilde meer weten over het spreidingspatroon van haar aanvragen, om beter inzicht te krijgen in de doelgroepen die zij aanspreekt. Tevens duidt de wetenschappelijke literatuur op een gebrek aan impact evaluaties over de effectiviteit van microkrediet in westerse landen. De combinatie van deze twee vraagstukken heeft geleid tot het opstellen van de volgende twee centrale onderzoeksvragen:

***Wat verklaart het regionale spreidingspatroon van microkredietaanvragen in Nederland?
Hoe succesvol zijn de bedrijven die zijn opgezet met microkrediet en welke factoren verklaren dit?***

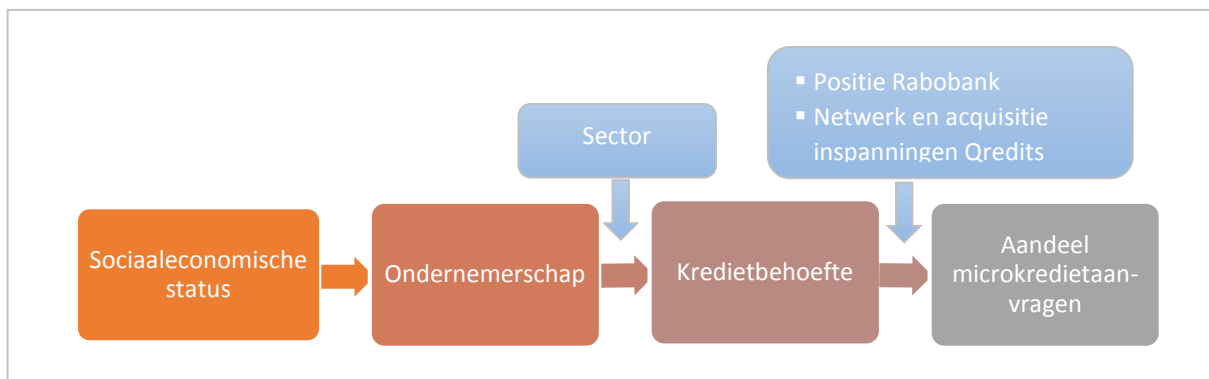
Deel één van het onderzoek richt zich op regionale verschillen in het aantal microkrediet aanvragen. Dit spreidingspatroon is onderzocht op basis van herkomstgegevens van aspirant ondernemers die sinds 2009 een microkrediet aanvraag voor de start van hun bedrijf hebben ingediend bij Qredits. Om verschillen tussen regio's inzichtelijk te maken is het aantal aanvragen berekend als aandeel van het totaal aantal startende bedrijven per COROP regio. In de afbeelding rechts is het spreidingspatroon weergegeven.

Om te achterhalen welke factoren invloed uitoefenen op dit spreidingspatroon is op basis van gegevens van CBS Statline een multi-pele regressie analyse uitgevoerd waarin drie modellen zijn getoetst. Model 1 heeft de invloed van sociaal economische kenmerken getoetst, vervolgens is aan model 2 het aandeel startende bedrijven in een regio toegevoegd en aan model 3 is de sectorale verdeling van startende bedrijven toegevoegd. Deze factoren vormen samen de vraagkant. Uit deze analyse blijkt dat het aandeel werkloosheid leidt tot relatief meer microkrediet aanvragen en dat het gemiddelde regionale inkomen leidt tot relatief minder microkrediet aanvragen. In aanvulling

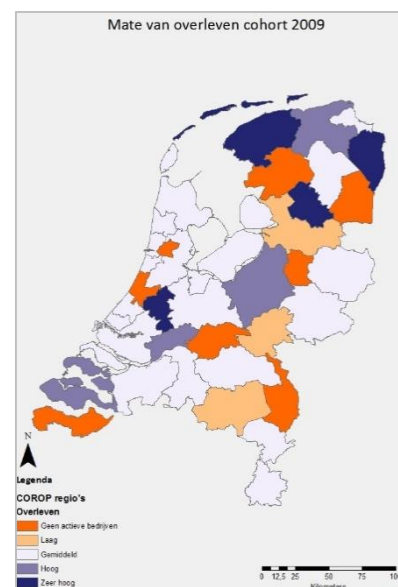


op de sociaal economische kenmerken oefent ook de sector zakelijke dienstverlening een positieve invloed uit op het aandeel aanvragen.

Uit aanvullende interviews met regionaal opererende bedrijfsadviseurs van Qredits is tevens gebleken dat ook het alternatieve aanbod van kredietverstrekkers en de marketing inspanningen van Qredits invloed uitoefenen op het spreidingspatroon. Deze factoren vormen samen de aanbodkant. In regio's met een sterk actieve Rabobank blijft het aandeel microkrediet aanvragen achter bij de verwachtingen uit het model. Door haar organisatiestructuur, waardoor elk lokaal kantoor in beginsel een grote zelfstandige beslissingsbevoegdheid heeft én haar coöperatieve achtergrond, waardoor zij een grote mate van maatschappelijke betrokkenheid kent, helpen veel lokale Rabobank kantoren starters aan kleinschalige zakelijke financiering. Wanneer de Rabobank lokaal minder actief is, wordt het aandeel microkrediet aanvragen gorter. Onderstaand model geeft schematisch inzicht in de regionale vraag naar microkrediet:



In deel twee van het onderzoek is de mate van overleven onderzocht van bedrijven die in 2009 zijn gestart met microkrediet. Hiermee is een bescheiden begin gemaakt met een impact evaluatie van microkrediet in Nederland. De mate van overleven is op basis van het Handelsregister van de Kamer van Koophandel voor twee momenten onderzocht; drie jaar na de start en zes jaar na de start. Hieruit blijkt dat een kwart van alle gestarte bedrijven niet meer actief is na drie jaar. Na zes jaar is twee derde niet meer actief. In de afbeelding rechts zijn regionale verschillen weergegeven in de overlevingspercentages na zes jaar.



Om te achterhalen welke factoren van invloed zijn op de overlevingskans na drie jaar en na zes jaar, zijn, op basis van kenmerken van de ondernemer, het bedrijf dat hij of zij is gestart en de omgeving waarin het bedrijf is gestart, twee logistische regressie analyses uitgevoerd. De eerste drie jaar blijkt er een grotere overlevingskans te zijn wanneer het bedrijf actief is in de zakelijke dienstverlening, detailhandel of bouw en vastgoed. Positieve economische regionale ontwikkelingen (gemeten in het Bruto Regionaal Product) komen de overlevingskans tevens ten goede en een hoge mate van starters binnen dezelfde sector doet de overlevingskans afnemen, zij het dat hun invloed minder significant is dan die van de sector waartoe het bedrijf behoort. Na zes jaar is hun invloed verdwenen en leidt enkel de leeftijd van de ondernemer tot een hogere kans van slagen wanneer deze van middelbare leeftijd of ouder is. Mogelijk vinden jongeren sneller een baan die hun een beter perspectief biedt en stoppen

zij vrijwillig hun bedrijf. Echter houdt zowel het model van drie jaar als van zes jaar zwak tot matig verband met de overlevingskans.

Ook is per sector onderzocht welke factoren invloed uitoefenen op de overlevingskans. Hieruit is gebleken dat na zes jaar binnen de sector bouw en vastgoed regionale concurrentie een negatieve invloed heeft op de overlevingskans. Binnen de sector detailhandel oefent de populatiedichtheid een negatieve invloed uit en het regionaal gemiddeld inkomen een positieve invloed uit op de overlevingskans na drie jaar. Na zes jaar zijn deze factoren niet meer van invloed.

De overlevingskans van bedrijven gestart met microkrediet wordt mogelijk al in een eerder stadium bepaald, wanneer bedrijfsadviseurs en kredietbeoordelaars van Qredits bepalen welke aspirant ondernemers krediet toegekend krijgen en welke niet.

Aan de hand van de onderzoeksuitkomsten kunnen twee beleidsaanbevelingen worden gegeven. Op basis van het multiple regressie model is het mogelijk om regio's te identificeren waar een groter marktaandeel haalbaar is. Qredits kan hier, binnen de beschikbare budgettaire en personeelscapaciteit, haar netwerk en acquisitie strategie intensiveren om meer potentiële gebruikers te werven. Binnen deze regio's moet de huidige en toekomstige lokale betrokkenheid van de Rabobank onderzocht worden.

De selectiemethodes en mechanismes van Qredits voor het beoordelen van kredietaanvragen blijkt een belangrijke rol te spelen bij de algehele overlevingspercentages van de ondernemers die zij financieren. Het continu monitoren en aanscherpen van deze selectiemethodes is belangrijk om de hoge overlevingspercentages te waarborgen.

Inhoudsopgave

VOORWOORD	I
SAMENVATTING	II
INLEIDING	1
RELEVANTIE	2
LEESWIJZER	4
1 CONTEXT ANALYSE: MICROKREDIET IN EUROPA EN NEDERLAND	6
1.1 MICROKREDIET IN EUROPESE CONTEXT	6
1.2 MICROKREDIET IN NEDERLANDSE CONTEXT	9
2 THEORETISCH KADER I:	
REGIONALE VERSCHILLEN IN DE VRAAG NAAR MICROKREDIET	12
2.1 FINANCIERINGSMOGELIJKHEDEN VOOR HET STARTEN VAN EEN ONDERNEMING.	12
2.2 BELEMMERDE FACTOREN IN HET VERKRIJGEN VAN EXTERNE FINANCIERING	14
2.2.1 <i>Onderpand</i>	15
2.2.2 <i>Informatie asymmetrie en moral hazard</i>	15
2.2.3 <i>Transactiekosten banken</i>	16
2.3 REGIONALE BANKENSTRUCTUUR EN DE BESCHIKBAARHEID VAN KREDIET	16
2.4 REGIONALE VERSCHILLEN IN ONDERNEMERSCHAP	18
2.5 CONCLUSIE	20
2.6 CONCEPTUEEL MODEL EN HYPOTHESEN	21
3 THEORETISCH KADER II:	
SUCCEFACTOREN VAN KLEINSCHALIGE ONDERNEMERS	23
3.1 KLEINSCHALIG ONDERNEMERSCHAP	23
3.2 SUCCESINDICATOREN VAN BEDRIJVEN GESTART MET MICROKREDIET	25
3.2.1 <i>Succes vanuit het ondernemersperspectief</i>	26
3.2.2 <i>Succes vanuit een institutioneel perspectief</i>	28
3.3 SUCCESFACTOREN VAN BEDRIJVEN GESTART MET MICROKREDIET	29
3.3.1 <i>Kenmerken van de ondernemer</i>	30
3.3.2 <i>Kenmerken van het bedrijf</i>	31
3.3.3 <i>Kenmerken van de omgeving</i>	32
3.4 CONCLUSIE	32
3.5 CONCEPTUEEL MODEL EN HYPOTHESEN	33
4 METHODOLOGIE: BESCHRIJVING VAN DE ONDERZOEKSMETHODEN	34
4.1 METHODEN VOOR HET VERKLAREN VAN HET SPREIDINGSPATROON	34
4.1.1 <i>Vaststellen afhankelijke en onafhankelijke variabelen</i>	34
4.1.2 <i>Schaalniveau van de geanalyseerde regio's</i>	36
4.1.3 <i>Vergaren van de data</i>	36
4.1.4 <i>Interviews</i>	37
4.2 VERSCHIL IN SUCCES VAN BEDRIJVEN GESTART MET MICROKREDIET	38
4.2.1 <i>Vaststellen afhankelijke en onafhankelijke variabelen</i>	38
4.2.2 <i>Operationalisering van de factoren</i>	38
4.2.3 <i>Vergaren van de data en uitvoeren van het onderzoek</i>	39
4.3 GEBRUIK SECUNDAIRE DATA	40

5 ONDERZOEKSRISULTATEN DEEL I:	
SPREIDINGSPATROON VAN MICROKREDIETAANVRAGEN IN NEDERLAND.....	42
5.1 MICROKREDIET ONTWIKKELINGEN IN NEDERLAND	42
5.2 SPREIDINGSPATROON VAN DE AANVRAGEN.....	44
5.3 SPREIDINGSPATROON VERSTREKTE MICROKREDIETEN.....	45
5.4 VERKLARENDE FACTOREN VOOR HET SPREIDINGSPATROON VAN MICROKREDIET AANVRAGEN.....	49
5.4.1 <i>Verklaring spreidingspatroon aanvragen</i>	49
5.4.2 <i>Verklaring verkregen kredieten</i>	50
5.5 CONCLUSIE	51
6 SPREIDINGSPATROON NADER BEKEKEN	52
6.1 VALIDATIE CONCEPTUEEL MODEL.....	52
6.2 NADERE VERKLARING SPREIDINGSPATROON	53
6.3 REGIONALE AFWIJKINGEN EN DE ROL VAN DE RABOBANK	55
6.4 CONCLUSIE	57
7 ONDERZOEKSRISULTATEN DEEL II:	
HET SUCCES VAN BEDRIJVEN GESTART MET MICROKREDIET.....	59
7.1 GEBRUIKERS VAN MICROKREDIET	59
7.2 DE MATE VAN OVERLEVEN VAN MICROKREDIET BEDRIJVEN.....	60
7.3 VERSCHILLEN TUSSEN REGIO'S EN SECTOREN.....	60
7.4 FACTOREN DIE BIJDRAGEN AAN DE OVERLEVINGSKANS NA DRIE JAAR.....	62
7.5 FACTOREN DIE DE OVERLEVINGSKANS BEÏNVLOEDEN NA ZES JAAR.....	63
7.6 CONTROLEREN VOOR SECTOREN.....	63
7.7 CONCLUSIE	64
8 CONCLUSIE EN AANBEVELINGEN.....	66
8.1 CONCLUSIE SPREIDINGSPATROON MICROKREDIETAANVRAGEN	66
8.2 CONCLUSIE OVERLEVINGSKANS BEDRIJVEN GESTART MET MICROKREDIET	66
8.3 BELEIDSAANBEVELING	67
8.4 DISCUSSIE EN REFLECTIE	68
8.5 AANBEVELINGEN VERVOLGONDERZOEK.....	68
LITERATUURLIJST	70
BIJLAGEN.....	75
I. COROP REGIO'S	75
II. MULTIPLE REGRESSIE AANVRAGEN	77
III. MULTIPLE REGRESSIE TOEGEKENDE KREDIETEN.....	78
IV. UITDRAAI SPSS MODEL SPREIDINGSPATROON AANDEEL AANVRAGEN	79
V. TOPICLIJST INTERVIEWS	80
VI. SELECTIE REGIO'S	81
VII. AANTAL STARTENDE BEDRIJVEN PER SECTOR EN PER REGIO	82
VIII. UITDRAAI LOGISTISCHE REGRESSIE OVERLEVEN NA DRIE JAAR.....	84
IX. UITDRAAI LOGISTISCHE REGRESSIE OVERLEVEN NA ZES JAAR	85

Inleiding

De rol van ondernemerschap in de creatie van werkgelegenheid en economische groei heeft grote interesse verkregen in (Europese) beleidsonderzoeken en academische studies (o.a. Román et al., 2013, Stam en Van Stel, 2011, Bridge et al., 2003, Wennekers en Thurik, 1999). Ondernemerschap heeft grote impact op de creatie van welvaart:

“...na de val van Rome is er in het Westen tot de achttiende eeuw nauwelijks groei geweest in welvaart per hoofd van de bevolking. Door de komst van ondernemerschap, echter, is de welvaart exponentieel gegroeid met 20 procent in de achttiende eeuw, 200 procent in de negentiende eeuw en 740 procent in de twintigste eeuw” (vrij vertaald uit Drayton, 2004).

Het totaal aantal ondernemingen in de Europese Unie (EU) bestaat voor 99,8 procent uit kleine en middelgrote bedrijven. Deze kleine en middelgrote bedrijven zorgen samen voor twee derde van de werkgelegenheid in Europa (Europese Commissie, 2014). Investeren in het starten en/of ontwikkelen van kleine en middelgrote bedrijven is belangrijk om de werkgelegenheid in Europa op peil te houden en te stimuleren. Waar tot de jaren tachtig de staat en grote bedrijven werden gezien als de instituten in het creëren van werkgelegenheid, is na de jaren tachtig geconstateerd dat nieuwe bedrijven de makers van werkgelegenheid zijn en wordt Europees en Nederlands beleid afgestemd op het makkelijker en toegankelijker maken van zelfstandig ondernemerschap (Román et al., 2013). Bovendien worden samenlevingen met een sterk ondernemend karakter verondersteld een betere uitgangspositie te hebben wanneer zij geconfronteerd worden met sociale en economische uitdagingen (Drayton, 2004). Nu de werkloosheid en de groep mensen die tegen de armoede grens aan leeft in Europa (en ook in Nederland) stijgt (Eurostat, 2014, CBS Statline, 2014) is investeren in ondernemerschap een actueel aandachtspunt geworden van de EU om de creatie van werkgelegenheid te bevorderen (European Investment Fund, 2012).

Voor de creatie van bedrijven zijn ondernemers nodig; mensen die tijd, energie en financiële middelen investeren in het opzetten van bedrijfsactiviteiten. Volgens een studie van de Global Entrepreneurship Monitor (2014) blijkt dat financiering de grootste belemmering vormt voor aspirant ondernemers om daadwerkelijk te kunnen starten. In Nederland geeft achttien procent van de aspirant ondernemers aan niet te starten vanwege een gebrek aan financiering (Europese Commissie, 2012). Zij geven aan dat financiering voor de start van hun bedrijf niet toegankelijk is of dat zij geen vertrouwen hebben in het verkrijgen van financiering en daarom geen poging wagen in het verkrijgen er van. Om de toegang tot (start)kapitaal voor (potentiële of aspirant) ondernemers te verbeteren, investeert de EU in microkredietinstellingen. Microkrediet is een alternatieve vorm van zakelijk krediet. De leningen zijn relatief klein (in Nederland maximaal €50.000). Zij zijn bedoeld voor aspirant ondernemers met een sociaal economisch achtergestelde positie die bij traditionele kredietverstrekkers, zoals banken, geen financiering kunnen krijgen voor de start of ontwikkeling van hun bedrijfsactiviteiten. Deze bedrijfsactiviteiten, vaak klein van schaal, gerund door de eigenaar met geen of weinig personeel en actief in de (zakelijke) dienstverlening, detailhandel of kleinschalige productie (ambacht), moet mensen in staat stellen om voldoende inkomen voor zichzelf te genereren en onafhankelijk te worden van overheidssteun (Karlan en Zinman, 2011). Aanbieders van dit type krediet worden microfinancieringsinstellingen genoemd, die naast het aanbod van kleinschalige zakelijke kredieten vaak ook andere financiële diensten en coaching leveren aan zowel startende als reeds gevestigde ondernemers. Microkredietinstellingen worden in staat geacht met Europese investeringsfondsen

kleinschalig ondernemerschap te stimuleren (EEPO, 2014). Ondernemerschap wordt hiermee ingezet om het aantal werklozen te laten dalen en mensen aansluiting te laten vinden bij de maatschappij. Microkrediet fungeert als instrument om dit te bewerkstelligen. Dit type krediet kent daarom zowel een economische als een sociale insteek.

Microkrediet vond zijn oorsprong in India en is ontstaan uit een experiment van Muhammed Yunuz, economiedocent aan de universiteit van Chittagong te Bangladesh. Geconfronteerd met grote armoede in Bangladesh in de jaren zeventig, besloot hij kleine leningen te verstrekken aan arme bevolkingsleden die hen in staat stelden kleinschalige bedrijfsactiviteiten op te zetten om daarmee een middel van bestaan te creëren (Armendáriz en Morduch, 2010). Deze vorm van kredietverstrekking sloeg aan in ontwikkelingslanden en werd gezien als hét instrument tegen armoedebestrijding. Inmiddels zijn er veel casestudies verricht naar de effecten van deze kleinschalige leningen op de omvang van de armoede en werkloosheid in ontwikkelingslanden. Na een uitvoerige vergelijking tussen deze studies door Westover (2008) concludeert hij dat de inzet van microkredieten er in sommige regio's toe heeft geleid dat armoede inderdaad gedaald is, maar dat er ook regio's zijn waar armoede versterkt is omdat mensen hun lening niet kunnen terug betalen. Echter, door de selectief bewezen positieve impact van microkredieten op het verlagen van armoede en werkloosheid wordt dit type krediet inmiddels internationaal ingezet om kleinschalige bedrijvigheid te stimuleren en daarmee armoede en werkloosheid tegen te gaan, zo ook in ontwikkelde landen (Bruno, 2012, EIF, 2012, Dayson et al., 2010).

Relevantie

De belangrijkste vraagstukken in wetenschappelijke literatuur omtrent het handelen van microkredietinstellingen hebben betrekking op de impact die zij maken op de (sociale) welvaart van haar cliënten, haar financiële onafhankelijkheid en haar *outreach*, oftewel de mate waarin zij doelgroepen die behoefte hebben aan microkrediet weet te bereiken en te bedienen (Balkenhol et al., 2014, Kasbergen, 2009). Zeller en Meyer (2002) noemen deze driestelling *the triangle of microfinance*. Omdat werkloosheid, armoede en maatschappelijk buitengesloten groepen niet evenredig over de ruimte verdeeld zijn, verschilt de behoefte aan microkrediet per regio (Afonso et al., 2012). Microfinanciering in West-Europa, en met name Nederland, is echter een dusdanig nieuw fenomeen dat de academische wereld er tot op heden weinig aandacht aan heeft geschonken. Er is geen onderzoek bekend dat regionale verschillen in de vraag naar microkrediet in kaart brengt en verklaart. Door dit te bestuderen ontstaat een beter begrip van mechanismes en bijbehorende factoren die de vraag naar microkrediet beïnvloeden. Deze scriptie beoogt deze kennis aan te vullen door te onderzoeken of er in Nederland regionale verschillen zijn in het relatieve aantal microkrediet aanvragen en welke factoren dit verklaren.

Afonso et. al noemen drie obstakels bij het doen naar dit type onderzoek. Ten eerste zijn er beperkingen in de beschikbaarheid van bruikbare data. Daarbij zijn er hoge kosten verbonden aan het vergaren van data en is geen duidelijkheid over de meest effectieve onderzoeksmethode. De eerste twee belemmeringen worden in dit onderzoek grotendeels ondervangen door een samenwerking met Qredits, de enige landelijk opererende microkredietinstelling in Nederland. Qredits wil meer inzicht verkrijgen in het spreidingspatroon van de aanvragen die zij ontvangt om te achterhalen of zij de juiste doelgroepen weet te bereiken. Zij stelt daarom haar data ter beschikking aan de onderzoeker. De derde belemmering wordt door een uitgebreide literatuurstudie zoveel mogelijk ondervangen, echter zijn ook onderzoeksmethodes die in deze studie zijn gebruikt aan discussie onderhevig.

Naast het verklaren van factoren die de vraag naar microkrediet beïnvloeden is het tevens van belang om te achterhalen wat het succes is van bedrijven die zijn gestart met microkrediet en welke factoren

dit succes beïnvloeden. In Europa, en met name in Nederland, is deze vorm van financiering dusdanig nieuw, dat er alleen vanuit het European Microfinance Network enkele studies zijn uitgevoerd met betrekking tot het succes van microkredieten. Deze studies richten zich vooral op de resultaten behaald door microkredietinstellingen (een overzicht hiervan is terug te vinden op de website van het European Microfinance Network), maar niet op de impact die zij creëert op haar klanten. Zo is bijvoorbeeld het presteren van ondernemingen die zijn gestart met microkrediet op zowel academisch niveau als in beleidsstudies onderbelicht gebleven. Het beperkte onderzoek dat is uitgevoerd is schaars en versplinterd en vaak alleen beschikbaar voor intern gebruik. Een van de oorzaken hiervan is dat de meeste microkredietinstellingen in ontwikkelde landen nog niet heel lang actief zijn. Het is voor veel van deze organisaties een (te) kostbare taak om een longitudinaal onderzoek uit te voeren naar de impact die zij creëert op het welzijn van haar cliënten (Balkenhol et al., 2014). Terwijl impactcreatie juist één van haar belangrijkste doelstelling is (EMN, 2012).

Naar weten van de auteur is er tot op heden slechts één wetenschappelijke studie uitgevoerd die onderzoek doet naar het presteren van bedrijven die zijn gestart met microkrediet in West-Europese context. In deze studie hebben Afonso et al. (2012) onderzoek gedaan naar de mate van overleven van bedrijven die zijn gestart met microkrediet in Portugal en welke factoren hierop van invloed zijn. Omdat microkrediet tot doel heeft ondernemers te helpen (succesvolle) bedrijven te starten verdient de mate waarin dit ook succesvol gebeurt nader onderzocht te worden. Om een uitspraak te kunnen doen over het succes van microkrediet in Nederlandse context wordt daarom tevens in deze scriptie onderzocht wat de mate van overleven is van bedrijven die zijn gestart met dit type krediet en welke persoons-, bedrijfs-, en omgevingskenmerken de overlevingskans beïnvloeden. Hoewel impact op de welvaart van cliënten meer behelst dan enkel de levensduur van hun bedrijven, maakt dit onderzoek een bescheiden, doch belangrijk begin aan een impactevaluatie van microkredieten in Nederland.

De uitkomsten van dit onderzoek dragen niet alleen bij aan wetenschappelijke doeleinden, maar dienen tevens maatschappelijk belang. Het identificeren en verklaren van regionale mechanismes die invloed uitoefenen op de vraag naar microkrediet kan microkredietinstellingen helpen bij het versterken van het aanbod in regio's die ondermaats bediend worden, maar wel een sterk vraag component kennen. Daarnaast biedt het onderzoek inzichten in de levensduur van bedrijven die zijn gestart met microkrediet en welke factoren bijdragen aan de kans van slagen van deze bedrijven. Dit kan bijdragen aan het beoordelen van de potentie van nieuwe gebruikers en als uitgangspunt dienen voor verdere evaluatiestudies en beleid. Voor de verstrekkers van financiering aan microkredietinstellingen kunnen de resultaten uit deze studie bijdragen aan de onderbouwing van hun investeringsbeslissingen op het gebied van *social impact*.

De doelstelling van deze scriptie is dan ook tweeledig. Het eerste doel is het in kaart brengen van regionale verschillen in de vraag naar microkrediet en het identificeren van regionale eigenschappen die hier invloed op hebben. Ten tweede beoogt deze scriptie een bijdrage te leveren aan het debat over de effectiviteit van microkrediet door het succes van bedrijven die zijn opgericht met dit type krediet te onderzoeken en te verklaren. Het onderzoek bestaat daartoe uit twee delen. In het eerste onderzoeksdeel worden relatieve verschillen in het aantal microkrediet aanvragen per COROP regio onderzocht. In het tweede onderzoeksdeel wordt de mate van overleven gebruikt om het succes te achterhalen van bedrijven die in 2009 een microkrediet hebben verkregen.

Hieruit volgen twee hoofdvragen, die centraal staan in dit onderzoek:

*Wat verklaart het regionale spreidingspatroon van microkredietaanvragen in Nederland?
Hoe succesvol zijn de bedrijven die zijn opgezet met microkrediet en welke factoren verklaren dit?*

De hoofdvragen worden ondersteund door zes deelvragen. De eerste vier worden beantwoord aan de hand van een wetenschappelijke literatuurstudie. De overige twee deelvragen worden beantwoord door empirisch onderzoek.

Literatuurstudie

- *Welke factoren verklaren volgens de literatuur regionale verschillen in de vraag naar microkrediet?*
- *Hoe kunnen ondernemers die een beroep doen op microkrediet getypeerd worden?*
- *Wat betekent succes voor ondernemers die zijn gestart met microkrediet?*
- *Welke factoren verklaren verschillen in het succes van ondernemers die zijn gestart met microkrediet?*

Empirisch onderzoek

- *Hoe ziet het spreidingspatroon van microkrediet aanvragen er in Nederland uit en welke factoren verklaren dit?*
- *In welke mate zijn bedrijven die zijn gestart met microkrediet in Nederland succesvol en welke factoren verklaren dit succes?*

Leeswijzer

De thesis is als volgt opgebouwd:

Hoofdstuk 1 biedt een achtergrond studie naar de ontwikkelingen met betrekking tot microkrediet in Europa en meer specifiek in Nederland. Het gaat in op het interveniëren van de EU in de kredietmarkt en geeft inzicht in de ontwikkeling van dit type krediet in Nederland. Het hoofdstuk beidt de context waarbinnen microkrediet in deze studie onderzocht wordt.

Hoofdstuk 2 vormt het eerste deel van het theoretisch kader waarin op basis van wetenschappelijke literatuur onderzoek wordt gedaan financieringsbronnen van kleinschalige startende bedrijven en mechanismes die bepaalde type ondernemers uitsluiten van klein zakelijk krediet. Het hoofdstuk sluit af met een theoretisch model waaruit enkele hypothesen volgen.

Hoofdstuk 3 vormt het tweede deel van het theoretisch kader en omschrijft vanuit een wetenschappelijke invalshoek betekenissen van succes voor starters van kleinschalige bedrijvigheid en welke factoren dit succes beïnvloeden. Het hoofdstuk sluit wederom af met een theoretisch model waaruit enkele hypothesen volgen. Hoofdstuk 2 en hoofdstuk 3 vormen daarmee samen het fundament op basis waarvan het empirisch onderzoek uitgevoerd wordt.

In hoofdstuk 4 komt de onderzoeksmethodologie aan bod. Hierin wordt beschreven op basis van welke data en statistische toetsen de hypothesen en deelvragen worden beantwoord.

In hoofdstuk 5 zijn de onderzoeksresultaten terug te vinden met betrekking tot het spreidingspatroon van microkredietaanvragen. Middels een landelijke kaartweergave wordt het spreidingspatroon van aanvragen, en daarmee regionale verschillen in de vraag naar microkrediet, inzichtelijk gemaakt. Ook wordt hierin getoetst welke factoren bijdragen aan de regionale verschillen in de aantallen aanvragen. Tot slot kijkt dit hoofdstuk ook naar regionale verschillen in het toekennen van aanvragen.

In hoofdstuk 6 zijn de resultaten van interviews met regionaal opererende bedrijfsadviseurs opgenomen. Dit hoofdstuk vormt een verdieping op hoofdstuk 5 in dat het op zoek gaat naar verklaringen voor de onverklaarde variantie uit het multiple regressie model.

In hoofdstuk 7 komen de onderzoeksresultaten van het tweede deel van deze scriptie aan bod. Hier worden de resultaten met betrekking tot de mate van overleven van bedrijven die in 2009 zijn gestart met microkrediet beschreven en welke factoren hieraan bijdragen. Ook wordt hierin een typering van ondernemers gegeven die zijn gestart met microkrediet.

In hoofdstuk 8 staan de conclusies van deze studie en wordt de hoofdvraag beantwoord. Het hoofdstuk wordt afgesloten met aanbevelingen voor beleid en vervolgonderzoek.

1 Context analyse: Microkrediet in Europa en Nederland

In dit inleidende hoofdstuk wordt aan de hand van beleidsrapporten en wetenschappelijke literatuur een beschrijving gegeven van het begrip microkrediet in Europese en Nederlandse context. Hiermee biedt dit hoofdstuk handvatten om de context waarbinnen microkrediet in deze scriptie wordt bestudeerd beter te begrijpen.

In dit hoofdstuk worden ontwikkelingen beschreven met betrekking tot de intrede van microkrediet in Europa en Nederland. Er wordt vanuit Europese doelstellingen beschreven wat de motieven zijn voor het stimuleren van de microkredietmarkt (paragraaf 1.1) en wat in Nederland de belangrijkste ontwikkelingen zijn met betrekking tot het aanbod van en de vraag naar microkrediet (paragraaf 1.2).

1.1 Microkrediet in Europese context

De toenemende werkloosheid in Europa en de noodzaak om meer diversificatie op de arbeidsmarkt te krijgen leidt bij Europese beleidsmakers in toenemende mate tot interesse in zelfstandig ondernemerschap als oplossing voor deze problemen. Microkredieten worden door beleidsmakers gezien als een instrument om ondernemerschap te stimuleren en het voor een grotere en bredere groep aspirant ondernemers mogelijk te maken een eigen bedrijf te starten. Voornamelijk sociaal economisch achtergestelde personen uit maatschappelijk kwetsbare doelgroepen hebben moeite om bij reguliere kredietverstrekkers kapitaal te bemachtigen voor de start van een bedrijf (European Microfinance Network, 2011). Volgens het European Microfinance Network bestaat deze groep uit (langdurig) werklozen, (economisch inactieve) vrouwen, alleenstaande ouders, migranten en etnische minderheden van niet westerse afkomst, jongeren, senioren en invalide personen. Het behoren tot deze doelgroep betekent niet per definitie dat deze mensen ongemotiveerd zijn of de capaciteiten missen om een eigen bedrijf op te zetten (Nowak, 2008), maar zij worden door reguliere verstrekkers van krediet niet als kredietwaardig beschouwd. Microkredieten zijn dan ook met name gericht op het uitbreiden van het krediet aanbod voor aspirant ondernemers uit deze maatschappelijk kwetsbare doelgroepen, wat hen de mogelijkheid biedt zelfstandig te ondernemen. Met een eigen onderneming worden zij in staat gesteld om zelfstandig een inkomen te verwerven en tevens (wederom) aansluiting te vinden bij de maatschappij door hier actief aan deel te nemen. Door deze economische en sociale insteek wordt er gesproken over de twee kanten van de microkrediet medaille; enerzijds moet deze vorm van krediet zorgen voor het verlagen van de werkloosheid, anderzijds voor re-integratie in de samenleving van mensen die een afstand tot de maatschappij ervaren.

De Europese Commissie definieert microkrediet als volgt:

'A loan or lease under EUR 25,000 to support the development of self-employment and micro-enterprises. It has a double impact sometimes also referred to as 'the two sides of the microfinance coin': an economic impact as it allows the creation of income generating activities and a social impact as it contributes to financial inclusion and therefore to the social inclusion of individuals' (EIF, 2012, p. 6).

Deze vorm van alternatieve kredietverstrekking is overgenomen uit ontwikkelingslanden naar het voorbeeld van de Grameen Bank van Muhammed Yunus. Hoewel de basis van het Europese microkrediet aanbod is geïnspireerd op dat van de Grameen Bank, is er toch een verschil in benadering. Microkredietinstelling in West-Europese landen opereren vanuit een *financial system approach*. Binnen deze benadering worden microkredietinstellingen (op den duur) geacht zelfredzaam te zijn. Centraal hierin staat het opschalen en het verduurzamen van het microkrediet aanbod en het

verbreden van het productportfolio. Bij het verstrekken van microkredieten wordt het risico op een default (het niet terug krijgen van een lening) tot een minimum beperkt. Dit heeft tot gevolg dat personen die het meest gebaat zijn bij een microkrediet alsnog uitgesloten worden door de instellingen die dit verstrekken. Dit verschilt van de *poverty lending approach* die gebruikelijk is in ontwikkelingslanden, waarbij microkredietinstellingen zich richten op het bereiken van de allerarmsten (Afonso, 2012, Nowak, 2008).

Deze tegenstelling komt voort uit verschillen in de context waarbinnen microkrediet instellingen in ontwikkelingslanden en ontwikkelde landen opereren. In ontwikkelde landen is bijvoorbeeld veel meer kapitaal nodig om een bedrijf te starten dan in ontwikkelingslanden. Microkrediet instellingen in ontwikkelde (West-Europese) landen dienen daarom over veel meer kapitaal te beschikken. Waar instellingen in ontwikkelingslanden gebruik kunnen maken van *group lending*¹ technieken, is de Westerse cultuur veel individualistischer en zijn trainingen, coaches en monitoringstechnieken nodig om terugbetaling te stimuleren. Dit zijn veel kostbaardere methodes. Rentepercentages op een lening moeten laag worden gehouden om ze betaalbaar te houden voor de doelgroep, maar door de hoge transactie kosten van een lening en hoge kapitaalbehoefte in ontwikkelde landen is er constant een tweestrijd tussen het bedienen van de juiste doelgroep en het vergaren van genoeg middelen om de zelfredzaamheid van de microkrediet instelling te garanderen (Bending et al., 2013).

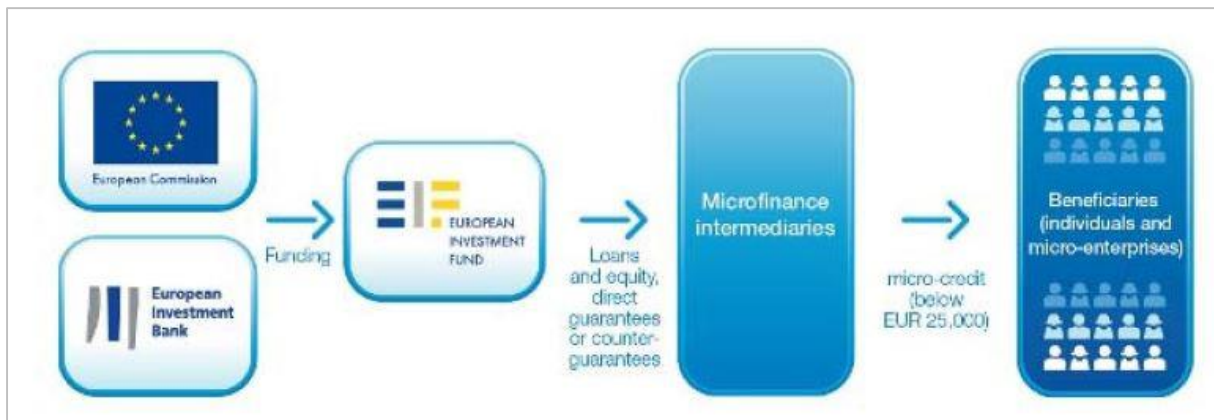
Het afgelopen decennium zijn er door de Europese Unie (EU) een aantal maatregelen genomen om het aanbod van microkredieten te ondersteunen. In november 2007 is de EU tot een akkoord gekomen om publieke fondsen in te zetten om de microkredietmarkt te ontwikkelen en duurzaam te maken. Dit akkoord werd omschreven als een *“European initiative for the development of micro-credit in support of growth and employment”* (EIF, 2012, p. 14). De doelstellingen die hierbij geformuleerd werden zijn het verbeteren van het institutionele en wettelijke kader in de lidstaten waarbinnen de microkredietinstellingen opereren, het bevorderen van het algehele ondernemersklimaat, *best-practices* delen en het leveren van kapitaal voor microkredietinstellingen. In 2008 is het *Joint action to support microfinance institutions in Europe* (JASMINE) initiatief opgericht om bij te dragen aan het behalen van deze doelstellingen en microkredietinstellingen te helpen om hun activiteiten te verbeteren, uit te breiden en zelfredzaam te worden (EIF, 2012).

In 2010, mede door de gevolgen van de financiële crisis, werd *Progress Microfinance* opgezet. *Progress Microfinance* wordt beschouwd als een van de bouwstenen van Europa 2020. Het doel van dit programma is het creëren van *“smart, sustainable, and inclusive growth for the EU as a response to the crisis and as a means to maintain and strengthen Europe’s competitive position in the global economic order”* (EIF, 2012, p.18). *Progress Microfinance* was het eerste op de EU georiënteerde financieringsprogramma voor de microkredietsector en hield in dat het Directoraat voor Werkgelegenheid en Sociale Zaken en de European Investment Bank (EIB) beide honderd miljoen euro ter beschikking stelden ter ondersteuning van kleinschalig en zelfstandig ondernemerschap. Dit aanbod diende nadrukkelijk ingezet te worden voor gemarginaliseerde ondernemers die uitgesloten zijn van traditionele vormen van kredietverstrekking.

Waar de EU in eerste instantie enkel ondersteuning bood in het verbeteren van de werkwijze van microkredietinstellingen, werd dit in een later stadium uitgebreid met het beschikbaar stellen van

¹ *Group lending* is een techniek waarbij een lening wordt verstrekt aan iemand binnen een bepaalde gemeenschap. Andere personen binnen deze gemeenschap kunnen pas een lening krijgen wanneer de persoon die de eerste lening heeft verkregen (een deel van) zijn of haar lening heeft afbetaald. De gemeenschap stimuleert op die manier dat iemand die een lening heeft gekregen terug betaalt. Omdat de gemeenschap zichzelf controleert heeft de verstrekker van krediet minder monitoringskosten (Armendáriz en Morduch, 2010).

kredieten in de vorm van o.a. senior en achtergestelde leningen, portfolio risico beperkende leningen, aandelen en garantie fondsen. Het EIB intervenueerde hiermee in de kredietmarkt. Intervenieren is alleen geoorloofd wanneer er sprake is van een duidelijk markt falen, zoals imperfecties op de kapitaalmarkt, en op voorwaarde dat het resultaat van intervenieren de negatieve effecten van



Figuur 1.1 Van Europese Unie naar individuele ondernemers

marktverstoring overstijgt (Santarelli en Vivarelli, 2007). Dit is voor groot deel afhankelijk van het gegeven of de subsidies leiden tot een oplossing van het markt falen (Hallberg, 2000). Een onderneming die gesubsidieerde (start)financiering ontvangt, maar een inefficiënte bedrijfsvoering kent, kan daarmee efficiënt opererende bedrijven uit de markt drukken (het *substitution effect*). Anderzijds is het ook mogelijk dat bedrijven gesubsidieerde (start)financiering krijgen die zij eigenlijk niet nodig hebben, omdat zij door efficiënte bedrijfsvoering zonder subsidie ook succesvol zijn of zouden zijn (het *deadweight effect*)(Shane, 2009, Santarelli en Vivarelli, 2007).

De EU rechtvaardigt het (deels) subsidiëren van de microkrediet sector vanuit het *European Added Value* programma. *European Added Value* staat voor de toegevoegde waarde die de EU creëert boven op dat van de waarde gecreëerd door de individuele lidstaten (Europese Commissie, 2012). EU intervenieren is onderhevig aan de voorwaarde dat het als een katalysator dient die private initiatieven aantrekt en daardoor de markt verstevigt. De EU ziet de noodzaak tot ingrijpen in de kredietmarkt, juist omdat microkredietinstellingen moeite hebben met het aantrekken van voldoende (privaat) kapitaal. Met het leveren van kredieten beoogt zij deze sector aantrekkelijker te maken voor private investeerders.

Het EIF geeft verder vier motivaties voor het ingrijpen in de kredietmarkt (EIF, 2012). Ten eerste moet er een kritische massa bereikt worden wil er door private partijen genoeg geïnvesteerd worden in microkredietinstellingen. Private partijen zien deze markt nog als te jong en te risicovol om in te investeren. De investeringen van de EU dienen mede als risicobuffer, wat het voor private partijen aantrekkelijker maakt om mede te investeren. Ten tweede biedt *Progress Microfinance* financieringsmogelijkheden op maat voor microkredietinstellingen en, ten derde, mogelijkheden tot het spreiden van het investeringsrisico over een Europees portfolio, iets wat op nationaal niveau niet mogelijk is. Eventuele verliezen veroorzaakt door minder efficiënte microkredietinstellingen kunnen daardoor beter worden opgevangen door het rendement wat behaald wordt bij succesvollere instellingen. Ten slotte dient *Progress Microfinance* door haar efficiënte inrichting als parapluorgaan voor alle andere op Europees niveau geïnitieerde microkrediet projecten. *Best practices* kunnen door Europese inmenging op een hoger schaalniveau gevonden worden en daardoor makkelijker en sneller geïmplementeerd worden in andere Europese landen.

1.2 Microkrediet in Nederlandse context

In deze Voor het theoretisch kader aan bod komt, zal d paragraaf wordt een beschrijving gegeven van ontwikkelingen met betrekking tot het aanbod van microkrediet in Nederland.

'The promotion of entrepreneurship as a way out of economic exclusion and a tool for social cohesion is gaining momentum in the Netherlands. In line with the objectives for microfinance in developing countries, the Netherlands views entrepreneurship as a way out of poverty for vulnerable groups and a way to improve social cohesion (FACET, 2006).'

De oudste traceerbare vorm van formele kleine zakelijke financiering reikt terug tot het einde van de 19^e eeuw, toen de eerste coöperatieve banken ontstonden die kleine leningen verstrekten aan arme boeren (Lobbezoo, 2010). Deze banken waren in handen van de boeren zelf. Zij leverden spaargeld om de kas van deze bank te vullen en maakten het daarmee mogelijk om andere boeren te kunnen voorzien van klein zakelijk krediet. De Rabobank is hiervan de bekendste nog overgebleven bank. Deze manier van bankieren is ontwikkeld naar het Duitse voorbeeld van de Raiffeisen banken, welke tot doel hadden kleinschalige financiële diensten te verlenen aan klanten in rurale gebieden. Hervormers aan het einde van negentiende eeuw gebruikte deze vorm van bankieren om boeren te *empoweren* en de kwaliteit van hun leven te verbeteren. De Raiffeisen banken worden daarom ook wel gezien als voorlopers van de huidige microkredietinstellingen (Colvin en McLaughlin, 2012). De term microkrediet was toen echter nog geen formeel vastgesteld begrip. In 1915 begon de overheid met het steunen en stimuleren van het Nederlandse bedrijfsleven door kleinschalige garantie leningen te verstrekken aan ondernemers. Sindsdien heeft microkrediet in Nederland een enorme ontwikkeling meegemaakt en is het anno 2015 een instrument geworden in het stimuleren van zelfstandig ondernemerschap, het verlagen van de werkloosheid en het activeren van buitengesloten groepen in de samenleving. Volgens het *European Alternative Finance Benchmarking Report* van EY (2015) is er in 2014 voor in totaal twintig miljoen euro aan microkredieten verstrekt en vormt het daarmee de grootste bron van alternatieve zakelijke financiering.

In 2004 begon microkrediet in zijn huidige vorm interesse te verwerven in Nederland. Organisaties die betrokken waren bij het verstrekken en implementeren van microkredieten en microfinancieringsprogramma's in ontwikkelingslanden zagen de kracht van deze vorm van financiering en wilde met de opgedane kennis uit het buitenland microkredietprogramma's in Nederland ontwikkelen. Hoe dit te ontwikkelen, door wie en met welk doel was in het begin allerminst duidelijk, blijkt uit het onderzoeksrapport van Facet naar de marktmogelijkheden van microkredieten in Nederland:

'The policy [with regard to microfinance] is fragmented; goals are ambiguous. [...] There is no recognizable microfinance policy [...] Clear choices should be made about the goal and direction of this policy. Those choices include the goal of microcredits: are they aimed at the development of a dynamic economy or do they aim at stimulating people getting off welfare? The choice for one of these goals will partially determine what services will be delivered, how and by whom' (Facet, 2006, p.5).

Het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid en het ministerie van Economische Zaken lieten daarop verkennende onderzoeken uitvoeren naar marktmogelijkheden voor microkrediet in Nederland, wat resulteerde in het rapport 'Microkredieten in Nederland, een nog onontgonnen gebied' van FACET in 2006 en het daarop volgende rapport '*Microfinance market study in the Netherlands*' van SEON uit 2008. Uit deze verkennende onderzoeken bleek dat er voor microkredieten een marktpotentieel bestond van anderhalf miljoen mensen. Specifieke doelgroepen bestonden uit laag opgeleiden, etnische minderheden, mensen uit een achterstandswijk, lage inkomens (onder de €1.500 per maand), mensen in de bijstand en mensen met een WW uitkering. Naast deze verkennende studies is er een lectoraat aan de IN Holland Hogeschool opgezet (inmiddels overgenomen door de Haagse Hogeschool), werd de eerste professor aangesteld op het gebied van microkredieten en kleinschalige ondernemerschap in Nederland (Klaas Molenaar) en heeft het Ministerie van Economische Zaken in 2007 de Raad voor Microfinanciering in Nederland geïnstalleerd. Deze raad onderscheidde vier problemen die aangepakt konden worden met de inzet van microkrediet; de noodzaak om werklozen te laten participeren in de samenleving, de noodzaak om mensen te ondersteunen bij het verkrijgen van een inkomen, de noodzaak om een aantal buurten te revitaliseren (de prachtwijken) en de noodzaak om ondernemende initiatieven een impuls te geven (Molenaar, 2008). Met deze laatste twee doelstellingen werd microkrediet breder ingezet dan enkel het stimuleren van ondernemerschap. Deze, nadrukkelijk door de overheid gestuurde, combinatie van verkennende onderzoeken en instituten hebben ertoe geleid dat microkredieten actief op de Nederlandse financieringskaart zijn geplaatst. Tevens zagen banken tegen deze tijd het belang van sociaal maatschappelijk verantwoord ondernemen en kregen oog voor deze (sociale) vorm van zakelijke financiering. Zij begonnen te investeren in microkrediet initiatieven en microkredietinstellingen of ontwikkelde zelf microkrediet producten (waaronder de Fortis Bank en Triodos Bank).

Tot 2009 was het landschap van microkrediet verstrekkers in Nederland divers. Verscheidene instellingen op verschillende schaalniveaus verstrekten kleine zakelijke leningen om een onderneming te starten. Overheidsprogramma's (Bbz regeling, Startersfonds), ngo's (Hands On Foundation, Women@Work, Action Microcredit) en commerciële partijen (Fortis Bank, Triodos Bank) waren betrokken bij de verstrekking van microkredieten voor verschillende doelgroepen (Kasbergen, 2009). Microkredieten werden door de overheid opgenomen in het programma van de prachtwijken om middels ondernemerschap deze buurten te revitaliseren. Het aantal verstrekte leningen bleef echter beperkt. Uit een studie van Kasbergen (2009) blijkt dat er in 2007 slechts 98 microkredietleningen werden verstrekt door zes instellingen. Als belangrijkste oorzaken daarvan werden de redelijke onbekendheid van het type krediet genoemd (ondernemers weten vaak niet dat zij hier een beroep op kunnen doen) en de beperkte geografische focus van deze instellingen. Anno 2015 is er nog slechts één private partij actief op het gebied van microkredieten, Qredits. Deze organisatie is in 2009 gestart met het verstrekken van leningen van maximaal €35.000 aan startende ondernemers wiens kredietaanvraag bij een reguliere kredietverstrekker is afgewezen. Inmiddels is de maximale hoogte uitgebreid tot €50.000 en worden er tevens MKB kredieten van maximaal €250.000 aangeboden aan startende en reeds gevestigde ondernemers. Naast deze stichting is ook de overheidsregeling Besluit bijstandverzekering zelfstandigen (Bbz) actief. Vanuit dit programma is het o.a. mogelijk om vanuit een uitkerings- of bijstandssituatie een klein zakelijk krediet van maximaal €35.000 te krijgen van de gemeente voor de start van een bedrijf (Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, 2015). Het aantal kredieten dat wordt verstrekt is inmiddels toegenomen tot ongeveer 2.400 per jaar, waarvan 1.200 verstrekt worden door Qredits en 1.200 door gemeentes onder de Bbz regeling. De gemiddelde grootte van een lening die wordt verstrekt bedraagt €16.000.

De aanwezigheid van Qredits is voor overige verstrekkers van microkrediet rede geweest om zich terug te trekken van de markt voor kleinschalige zakelijke financiering. De trend is meer komen te liggen op het bedienen van kansrijkere micro-ondernemingen en het klein en midden bedrijf (EMN, 2013). Enerzijds past deze *financial system approach* binnen de trend van een terugtrekkende overheid/welvaartsstaat in Nederland. In de troonrede van 2013 werd gesproken over Nederland als een participatiesamenleving waarin meer zelfredzaamheid en economische onafhankelijkheid van haar burgers wordt gewenst (Elsevier, 2013). Zelfstandig ondernemerschap wordt daarbij gezien als een van de pijlers om daar aan bij te dragen en microkredieten moeten dit voor een grotere groep aspirant ondernemers mogelijk maken. Anderzijds wordt het centraliseren van het microkrediet aanbod en het sluiten van lokaal opererende instellingen die specifieke doelgroepen bedienen als onwenselijk ervaren voor sociaal buitengesloten doelgroepen. Deze krijgen steeds minder toegang tot kapitaal. Volgens het EMN (2013) liggen toekomstige uitdagingen op het gebied van microkredieten op het vlak van het bedienen van hybride ondernemers. Deze ondernemers willen naast hun baan een activiteit opzetten, maar niet fulltime met een bedrijf actief zijn.

2 Theoretisch kader I: Regionale verschillen in de vraag naar microkrediet

In dit hoofdstuk wordt aan de hand van een literatuurstudie de probleemstelling ingekaderd met betrekking tot het verkrijgen van financiering voor achtergestelde aspirant ondernemers. Er wordt uiteengezet welke factoren hieraan ten grondslag liggen en hoe dit kan leiden tot regionale verschillen in de vraag naar microkrediet. Daarnaast gaat het hoofdstuk in op regionale verschillen in ondernemerschap, wat mede de vraag naar microkrediet kan beïnvloeden. Tot slot is er aan het einde van het hoofdstuk een conceptueel model opgesteld, waarin schematisch de verschillende factoren zijn weergegeven die invloed uitoefenen op regionale verschillen in de vraag naar microkrediet. Daarmee vormt dit hoofdstuk het uitgangspunt voor het onderzoeken van de eerste hoofdvraag. De volgende deelvraag wordt in dit hoofdstuk beantwoord:

- *Welke factoren verklaren volgens de literatuur regionale verschillen in de vraag naar microkrediet?*



2.1 Financieringsmogelijkheden voor het starten van een onderneming.

De levensloop van een onderneming kent verschillende fases. Deze kennen alle verschillende uitdagingen en vereisen andere handelingen. Bridge et al. (2003) presenteren een aantal modellen om aan te tonen welke handelingen in welke fases vereist zijn. Het vergaren van kapitaal is volgens Bridge et al. nodig in de (pré)start fase van een onderneming om te kunnen starten. Het groeiemodel van Garnsey (1996) begint bij het mobiliseren van middelen, waaronder startkapitaal. Volgens een studie van Reynolds (2011) uitgevoerd onder starters in Amerika is het gemiddelde bedrag dat een ondernemer nodig heeft om te kunnen starten \$48.000. Een soortgelijk studie in Engeland wijst uit dat ondernemers een gemiddeld bedrag nodig hebben van £71.000 om hun bedrijf te kunnen starten. Het merendeel van de ondernemers heeft echter minder financiering nodig dan het gemiddelde (Fraser, 2004). Zo blijkt uit een studie van Servon et al. (2010) dat zestig procent van de starters in Amerika niet meer dan \$5.000 nodig heeft om een bedrijf te starten. Het zoeken en vergaren van het benodigde kapitaal om een onderneming te starten geschiedt volgens Meyers en Majluf (1984) volgens een 'pecking order', een preferente volgorde in het gebruik van de meest gunstige bronnen van financiering naar minder aantrekkelijke bronnen. Er zijn grofweg drie bronnen van financiering voor het starten van een onderneming; persoonlijke financiering (zoals persoonlijke spaargelden en financiering door familie, vrienden en/of andere relaties), externe financiering (bijv. banken, business angels en durfkapitalisten) en publieke investeringen (bijvoorbeeld garantiefondsen en stimuleringsfondsen) (Kariv, 2011, Jayawarna, 2006). De preferente volgorde van financiering loopt volgens de *pecking order* van bronnen die het goedkoopst en het meest toegankelijk zijn tot bronnen die duur en moeilijk toegankelijk zijn of waarbij een deel van het eigendom van de onderneming uit handen wordt gegeven (*equity finance*).

In 2012 hebben Robb en Robinson op basis van de Kauffman Firm Survey een analyse uitgevoerd naar de financieringsbronnen en -behoeften van ondernemers. De Kauffman Firm Survey is een longitudinale panel studie die bijna vierduizend startende ondernemers door heel Amerika over de

periode van 2004 tot 2012 volgt en hen daarin onder andere vraagt naar hun financieringsbronnen en - behoeften gedurende hun startfase. Hieruit blijkt dat de meeste ondernemers gebruik maken van eigen vermogen, namelijk driekwart van alle starters. Iets minder dan de helft (40%) gebruikt financiering van de bank bij de start van hun onderneming, waarbij het mogelijk is dat ondernemers een deel eigen vermogen inzetten die zij aanvullen met een bancaire lening. Wanneer ondernemers gebruik maken van financiering van de bank ligt dit bedrag fors hoger dan de eigen inbreng. Overigens blijkt tevens uit deze survey dat niet iedere ondernemer financiering nodig heeft; tien procent van de deelnemers die opgenomen zijn in de analyse geeft aan geen financiering te hebben gebruikt bij de start van hun onderneming. Ook in Nederland is er een grote groep ondernemers die geen financiering nodig heeft. Dit zijn de zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers) die zich enerzijds laten inhuren door een bedrijf of anderzijds met zeer bescheiden middelen hun dienstverlening kunnen uitoefenen (laptop, telefoon, gehuurde bedrijfsruimte) (Panteia, 2015, persoonlijk gesprek Arnaldo Berndsen, 2015). Ook andere studies hebben aangetoond dat de meeste ondernemingen in hun startfase met eigen vermogen worden gefinancierd, gevolgd door persoonlijk en zakelijk krediet van de bank (Kauffman Foundation, 2015, Kariv, 2011, Reynolds, 2011, Facet/SEON, 2006, Cassar, 2004, Berger & Udell, 1998, Bates, 1997).

Uit de Financieringsmonitor (Panteia, 2015) blijkt dat in Nederland slechts een zeer bescheiden deel van alle bedrijfsfinanciering wordt gebruikt voor het starten van een onderneming, namelijk slechts drie procent. Dit kan twee dingen impliceren; óf bedrijven in Nederland hebben nauwelijks financiering nodig om te starten, óf het merendeel van de ondernemers heeft genoeg eigen vermogen om de start van hun onderneming te financieren. Aangezien Panteia onderzoek heeft gedaan onder ondernemers (en niet onder kredietverstrekkers), kan het ook zo zijn dat (pré)starters een disproportioneel klein deel van de onderzoekspopulatie uitmaken en dat dit aandeel daarom zo laag uitvalt. De samenstelling van het onderzoekspanel is echter niet bekend.

Wanneer er een gebrek is aan persoonlijke financiering wordt in een preferente volgorde gezocht naar externe of publieke investeringen. De meest gebruikte vorm van externe financiering in Nederland is een zakelijk krediet bij de bank (KvK, 2015, Rabobank, 2014), echter is dit aandeel de afgelopen jaren dalende (Financieringsmonitor, 2015). Het aanbod van alternatieve financieringsvormen wordt steeds groter (Rabobank, 2014). Zo worden in de start- en vroege groeifase van kleinschalige bedrijvigheid microkrediet instellingen en financiële instellingen die zich richten op de ontwikkeling van een bepaalde lokale gemeenschap gezien als belangrijke leveranciers van kapitaal (Servon et al, 2010). Ook neemt het aanbod van crowdfundingplatformen toe (Kauffman Foundation, 2015, De Buysere, 2012). Deze platformen stellen starters in staat om bij een veelvoud aan particulieren kleine hoeveelheden financiering te lenen om zo het gewenste startbedrag te vergaren. Door toename van dit aanbod stijgt ook het aandeel bedrijven dat met crowdfunding gefinancierd wordt (Kauffman, 2015, Panteia, 2015, EY, 2014). Ook kredietunies vormen een alternatieve vorm van financiering voor zowel startende als actieve ondernemingen. Een kredietunie is een coöperatie zonder winstoogmerk van en voor MKB-ondernemers. Via een gemeenschappelijke kas wordt geld uitgeleend aan leden van de coöperatie. Kredietunies zijn actief binnen een regio of een sector. Dit aanbod wordt steeds groter, met name aan de onderkant van de financieringsmarkt waar ondernemers het moeilijk hebben om financiering van de bank te krijgen (Financieel Dagblad, 2015). Met het diverse aanbod van traditionele en alternatieve financieringsmogelijkheden ontstaan ook diverse vormen van hybride financiering, waarbij financiering uit verschillende bronnen gestapeld wordt om het benodigde bedrag bijeen te krijgen.

Bij behoefte aan krediet is het belangrijk dat ondernemers op de hoogte zijn van de verschillende financieringsmogelijkheden. Door het sterk groeiende aanbod van nieuwe financieringsmogelijkheden zijn de opties voor het verkrijgen van krediet niet altijd duidelijk bij ondernemers (KvK, 2015). Ook bij

het gebruik van microkrediet speelt dit probleem. Uit de scriptie van Kasbergen (2009), die onderzoek heeft gedaan naar het beperkte gebruik van microkredieten onder Nederlandse starters, blijkt dat veel ondernemers niet op de hoogte zijn van deze vorm van financiering. Ook in 2015 is de bekendheid van dit type krediet betrekkelijk laag. Uit een behoefteonderzoek van de Kamer van Koophandel (2015) onder een representatief panel zelfstandige ondernemers blijkt dat vijftien procent van zelfstandige ondernemers volledig bekend is met het microkrediet aanbod van Qredits, vijftien procent is hier deels mee bekend. Daarnaast is ongeveer elf procent volledig bekend met de Bbz regeling van de overheid, twaalf procent is hier deels bekend mee.

Verder bleek uit de *pecking order* theorie dat er een preferente volgorde zit in het aanvragen van financiering. Voor een aantal aanvragers bleek het hoge rente percentage of het verplichte gebruik van coaching rede af te zien van het gebruik van microkredietinstellingen en alternatieve financiering te zoeken (Kasbergen, 2009). Zo kent Nederland onder andere de gemeentelijke Bbz regeling, waarbij potentiële ondernemers vanuit een uitkeringssituatie met een gemeentelijk microkrediet kunnen starten.

2.2 Belemmerde factoren in het verkrijgen van externe financiering

Wanneer persoonlijke financiering niet toereikend is voor de start van een onderneming, dienen ondernemers externe bronnen van financiering te zoeken. Dit is echter niet voor elke (aspirant) ondernemer vrij verkrijgbaar. Met name voor startende ondernemers is het lastig om externe financiering aan te trekken (o.a. Financieringsmonitor, 2015, MKB Servicedesk, 2012, Hassan et al., 2010, Irwin, 2010, Jayawarna, 2006). Onderzoekers vragen zich af of er een gat in de financieringsmarkt bestaat, ook wel het *funding gap* genoemd (Lam, 2010, Cressy, 2002). De grootte van het *funding gap* is niet geheel duidelijk; *'the funding gap is not static or concrete; rather it is dynamic, manageable and in many cases is within individuals' power and ability to overcome'* (Lam, 2010, p.268). Ook de sector(en) en de locatie(s) waar dit *funding gap* zich voordoet is aan discussie onderhevig en er lijkt hierin geen eenduidige conclusie te zijn, want niet alleen worden kleine, jonge bedrijven, starters en gemarginaliseerde ondernemers genoemd als groepen waar dit *funding gap* aanwezig is (Berger en Udell, 2002), maar ook reeds bestaande ondernemingen die financiering zoeken. Zo blijkt uit een studie van Schiff et al. (2015) dat jonge technologie bedrijven uit Israël met een kapitaalbehoefte tussen de \$50.000 en \$2 miljoen moeite hebben met het aantrekken van voldoende financiering om te groeien en op te schalen.

Een financieringsgat ontstaat wanneer verstrekkers van krediet niet investeren in (aspirant) ondernemers omdat zij geen vertrouwen hebben in afbetaling van de lening of onvoldoende rendement ontvangen. Aan de vraag naar kapitaal wordt dan niet volledig voldaan. Dit gebrek aan vertrouwen in (aspirant) ondernemers kan komen door persoonskenmerken van de ondernemer, de hoogte van de benodigde financiering, de locatie waar de ondernemer actief is en de sector waarin de ondernemer wil starten.

Vanuit de klassieke economie beschrijft de wet van de afnemende meeropbrengsten dat een investering in nieuw opgezette bedrijfsactiviteiten een hoger rendement oplevert dan in het uitbreiden van reeds bestaande bedrijfsactiviteiten. De marginale opbrengsten zijn namelijk hoger bij kapitaal dat wordt geïnvesteerd in nieuwe bedrijvigheid (Saiduzzaman, 2014, Armendáriz en Morduch, 2010, Lucas jr., 1990). Ondernemers die nieuwe bedrijfsactiviteiten opzetten zouden volgens deze wetmatigheid in staat moeten zijn om hogere rentepercentages te betalen dan gevestigde ondernemers die financiering nodig hebben voor het uitbreiden van hun bedrijfsactiviteiten. Door marktwerking zouden leningen dus moeten vloeien naar ondernemers die nieuwe bedrijfsactiviteiten willen starten. Echter zijn er restricties waardoor deze wet niet op gaat en verhindert marktwerking juist dat kapitaal bij

bepaalde ondernemers terecht komt (Armendáriz en Morduch, 2010). Deze restricties vloeien voort uit de beperkingen waarin banken bereid zijn leningen te verstrekken. Deze beperkingen ontstaan wanneer de begunstigde geen of beperkt *onderpand* kan overleggen, er sprake is van (een hoge mate van) *informatie asymmetrie*, *moral hazard* op treedt, gebrek is aan een *track record* en/of wanneer de lening dusdanig klein is dat er weinig op verdiend kan worden (o.a. Werner, 2013, Canton et al., 2012, Armendáriz en Morduch, 2010, Kerr en Nanda, 2009). Dit zijn algemeen geldende mechanismes, die regionaal onafhankelijk optreden. De manier waarop banken regionaal georganiseerd zijn speelt ook een rol. In paragraaf 2.3 wordt deze regionale invloed besproken. De genoemde mechanismes worden hier verder uiteengezet.

2.2.1 Onderpand

Leningen zijn risicovol wanneer het onderpand van ondernemers beperkt is of ontbreekt. Verstrekkers van kapitaal kunnen bij het niet terug betalen van de lening nergens op terugvallen. Adelino et al. (2015) hebben aangetoond dat voor kleine bedrijven en nieuwe ondernemers die kleine bedrijvigheid starten hun huis en de waarde daarvan de belangrijkste vorm van onderpand vormt. Uit hun studie naar de effecten van de regionale veranderingen in woningwaarde in Amerika bleek dat wanneer de woningwaarde stijgt, het voor aspirant of reeds gevestigde ondernemers van kleinschalige bedrijvigheid makkelijker is om krediet bij de bank te krijgen. De waarde van het onderpand neemt immers toe en de verstrekkers van krediet hebben daarvoor meer zekerheid. Tevens hebben zij een positief causaal verband gevonden tussen de stijgende waarde van woningen en het aantal personen dat een eigen bedrijf begint. Zij concluderen dat het zeer waarschijnlijk is dat zonder de stijgende waarde van woningen veel aspirant ondernemers niet zouden kunnen starten vanwege het gebrek aan krediet. Tevens is uit een studie onder Limburgse aspirant ondernemers die een kredietaanvraag bij een bank in hebben gediend gebleken dat de kans op toekenning hiervan significant hoger lag bij eigen woning bezitters (Blumberg en Letterie, 2008). Volgens de KvK (2015) is onderpand voor banken het belangrijkste criterium voor de toekenning van een financieringsaanvraag. Ondernemers die een financieringsaanvraag is geweigerd geven als belangrijkste rede op dat er sprake is van gebrek aan onderpand (KvK, 2015).

2.2.2 Informatie asymmetrie en moral hazard

Naast een gebrek aan onderpand vormt *informatie asymmetrie* een tweede belemmering in het verkrijgen van krediet. Met informatie asymmetrie wordt de scheve verhouding tussen kredietverstrekker en begunstigde bedoeld betreffende de informatie die er is over de omstandigheden waarin een ondernemer krediet aanvraagt. Ondernemers zijn vaak beter op de hoogte van de (lokale markt) omstandigheden waarin zij een bedrijf willen starten dan de verstrekkers van krediet. Verstrekkers van krediet kunnen door de scheve verhouding van kennis moeilijk de risico's en de kwaliteit van het ondernemingsplan inschatten van het bedrijf dat een ondernemer wil starten. Dit speelt vooral onder startende, jonge en kleine bedrijven vanwege een gebrek aan transparantie in de omstandigheden waaronder zij starten (Canton et al., 2012, Berger en Udell, 2002). Hierdoor vormen ook startende ondernemers die nog niet eerder een bedrijf hebben opgezet (oftewel een gebrek hebben aan een *track record*) een risico voor externe verleners van financiering. Zij zijn (nog) niet in staat hun betrouwbaarheid en deskundigheid met betrekking tot het ondernemerschap aan te tonen. Een hoge mate van informatie asymmetrie kan leiden tot de behoefte aan onderpand van relatief hogere waarde en deze mechanismes zijn dan ook deels met elkaar verbonden.

Tevens kan er sprake zijn van *moral hazard*. Wanneer de lening is verstrekt, weten banken niet of de begunstigde er alles aan doet om er voor te zorgen dat de lening weer wordt terugbetaald. Tevens kan een potentiële begunstigde elders schulden hebben, die hij doormiddel van het verkrijgen van een zakelijk krediet aflost. De lening wordt dan niet gebruikt waarvoor hij bedoeld is (Armendáriz en Morduch, 2010).

2.2.3 Transactiekosten banken

Een laatste argument die benoemd kan worden is dat het voor banken niet aantrekkelijk is om betrekkelijk kleine leningen te financieren (KvK, 2015). Hier kunnen zij namelijk weinig op verdienen. Het is voor banken aantrekkelijker om grotere leningen te verstrekken met een kleiner portfolio, zodat zij sneller hun groei- en winstdoelstellingen kunnen behalen (Werner, 2013).

De informatie asymmetrie en *moral hazard* zorgen ervoor dat banken hoge transactie- en monitoringskosten hebben. Door deze kosten kan er minder verdiend worden op leningen, wat het voor banken weinig aantrekkelijk maakt om ze te verstrekken. Hoewel deze problemen overkomen kunnen worden door het risico af te dekken met een hoger rentepercentage, is dit niet altijd mogelijk. Overheden kunnen middels regulering een renteplafond instellen, waardoor banken hun risico niet afdoende kunnen afdekken. Daarnaast kan *adverse selection* optreden. Hiervan is sprake wanneer aspirant ondernemers afzien van een lening omdat zij het verhoogde rentepercentage, wat opgevoerd is zodat banken hun risico beter kunnen afdekken en een lening daardoor toch kunnen verstrekken, te hoog vinden of niet kunnen betalen. Het krediet, met het verhoogde rentepercentage, sluit dan dat deel van de ondernemers uit waarvoor het bedoeld is (Armendáriz en Morduch, 2010).

Door risicoprofilering van banken is het voor bepaalde doelgroepen moeilijk om aan (start)krediet te komen. Dit zijn doelgroepen waarbij het risicoprofiel hoog is, waardoor zij afgesloten zijn van diensten van reguliere kredietverstrekkers. Deze groepen worden ook wel gemarginaliseerde ondernemers genoemd (Irwin, 2010, Jayawarna, 2006). Als gevolg daarvan richten microkredietinstellingen in ontwikkelde landen zich op doelgroepen die een klein startbedrag nodig hebben om kleinschalige bedrijfsactiviteiten op te zetten en niet over voldoende onderpand beschikken (starters, lage inkomensgroepen, mensen met een uitkering, werklozen), ondernemers waarbij sprake is van een hoge mate van informatie asymmetrie (jonge, startende ondernemers zonder *track record*) of ondernemers die gediscrimineerd worden op de reguliere kredietmarkt (etnische minderheden, allochtonen, (langdurig werkloze) vrouwen) (Morgan, 2015, EIF, 2012, EMN 2011, Karlan en Zinman, 2011).



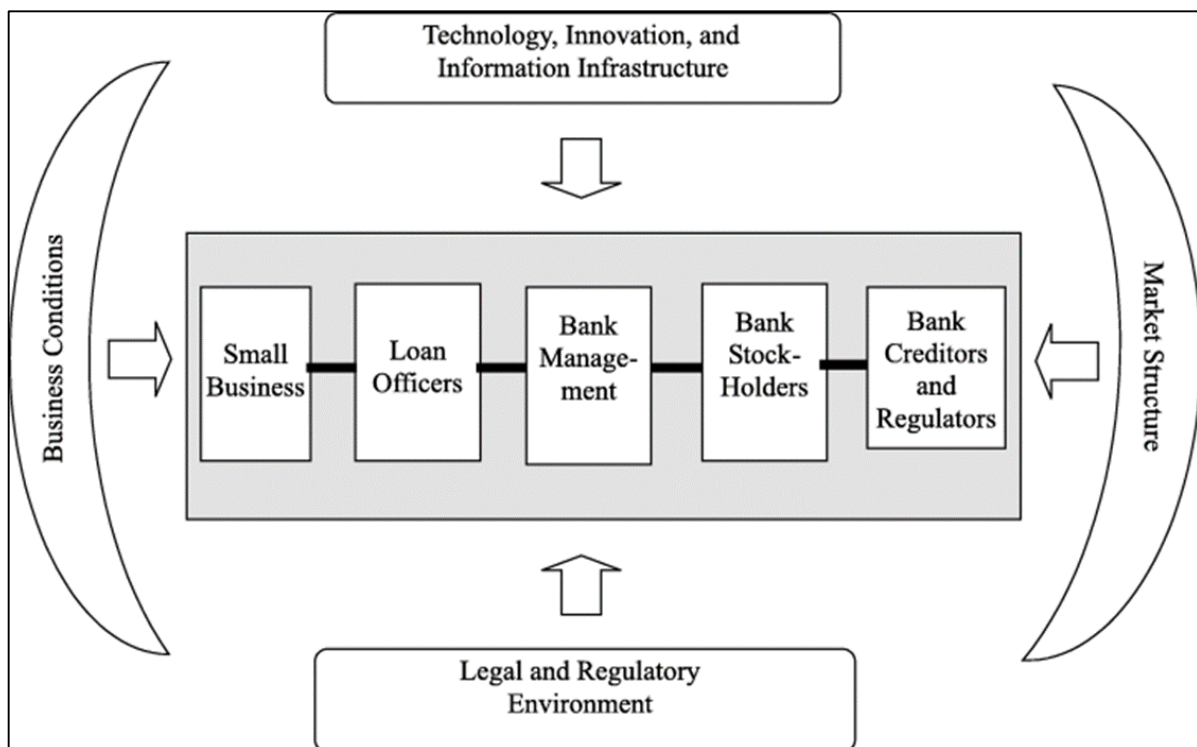
Afbeelding 2.1 Gemarginaliseerde ondernemers (The Economist, 2010)

2.3 Regionale bankenstructuur en de beschikbaarheid van krediet

Naast bovengenoemde mechanismes heeft ook de manier waarop banken regionaal georganiseerd zijn invloed op de mate waarin (start)krediet voor kleinschalige bedrijvigheid verkrijgbaar is (Berger en Udell, 2002). In hun dubbele doelstelling van winstmaximalisatie en risicominimalisering én verder versterkt door de financiële crisis herstructureerde de financiële sector haar winstmodel. In Amerika was een van de gevolgen hiervan dat banken zich terugtrokken uit zowel stedelijke als ruraal armere (of achtergestelde) regio's (Pacione, 2009, Leyhson, 2008). In binnensteden ontstond een proces wat is aangeduid als *red lining*; banken trokken hun activiteiten terug uit stedelijke regio's die niet winstgevend waren en boden hun diensten niet meer aan uit inwoners van deze gebieden. Bankengingen op zoek naar meer winstgevendere regio's, een proces wat wordt aangeduid als een *'flight to*

quality'. Veel lokale kantoren in financieel minder aantrekkelijke regio's sloten hierdoor. Met name in perifere regio's heeft dit gevolgen voor toegang tot financiële diensten. In een studie naar de effecten van het sluiten van kleine, lokaal opererende banken in Amerika bleken er sterke negatieve gevolgen te zijn voor het lokale bedrijfsleven (Ashcraft, 2005). MKB ondernemers waren niet in staat alternatieve instellingen te vinden om krediet te bemachtigen en dit verhinderde verdere (economische) groei voor bedrijven en daarmee de regio's waarin zij gevestigd zijn. Ook in Engeland verhindert de afwezigheid van financiële dienstverlening in perifere regio's de ontwikkeling van het midden en kleinbedrijf en dit proces is na de financiële crisis van 2007 versterkt (Appleyard, 2013). Een veelgebruikte term om deze regio's aan te duiden is *geographies of financial exclusion*. Hier zit een nadrukkelijk geografisch component in (Werner, 2013).

Werner somt een aantal bevindingen op tussen de manier waarop het bankensysteem is georganiseerd en de gevolgen voor het lokale bedrijfsleven. Kleine, zelfstandige banken zijn sneller geneigd te lenen aan kleine bedrijven dan grote banken. De afstand tussen de persoon die de lening indient en de beoordelaar is korter en het bankmanagement heeft in tegenstelling tot grote banken zelfstandige beslissingsbevoegdheid. De hiërarchie is korter in kleine banken. In figuur 1.1 is schematisch de 'route' weergegeven van de aanvrager van krediet naar beoordelaar. In kleine banken is het bankmanagement vaak tevens eigenaar en kan de aanvraag direct beoordelen. In grotere banken zijn er meer management structuren aanwezig en dient de loonofficier en het bankmanagement rekening te houden met de belangen van diverse aandeelhouders (Berger en Udell, 2002).



Figuur 2.1 Bankstructuur, lokale omstandigheden en de beschikbaarheid van kleinschalig zakelijk krediet (Berger en Udell, 2002)

Kleine banken zijn daarbij meer lokaal verankerd, waardoor zij beter op de hoogte zijn van lokale marktomstandigheden en beter in staat om plannen van een nieuwe onderneming te beoordelen. Zij beschikken over meer 'zachte' data; informatie over de eigenaar, het bedrijf dat hij/zij wil starten en/of de sector waarin het bedrijf gaat starten die niet in cijfers zijn uit te drukken.

Ook bestaat er een positief verband tussen regionaal opererende banken en lokale economische groei, met name in perifere regio's. Als voorbeeld haalt Werner het verschil in de bankenstructuur tussen Engeland en Duitsland aan. Engeland wordt gekenmerkt door de dominante positie van vijf grote banken. Duitsland daarentegen kent een systeem waarbij 2.000 lokale banken voor 70 procent de particuliere spaargelden in handen hebben. Waarbij het systeem in Engeland gekenmerkt wordt door grootschalige centrale investeringen (vaak middels durfkapitaal), is dat in Duitsland het tegenovergestelde. Daar zijn banken meer lokaal verankerd en vinden investeringen evenredig in alle regio's plaats. In Duitsland is dit institutioneel ingekaderd, banken zijn bij de wet verplicht om enkel hun lokale omgeving te bedienen en mogen hier niet uitwijken naar andere regio's. Dit systeem heeft tot een duurzame groei van de Duitse lokale economie geleid en bedrijven konden ook tijdens de crisis een beroep doen op financiering en groeien.

Het gebrek aan toegang tot formele financiële dienstverleners zorgde er voor dat zowel in achtergestelde binnenstedelijke gebieden als in perifere regio's (verdere) economische achteruit ontstond. In Amerika heeft de politiek in deze situatie geïntervenieerd middels het Community Reinvestment Act (CRA). Deze wet verplichtte banken ertoe om te voldoen aan de kredietbehoefte van de gemeenschappen waarin zij actief waren en had tot doel discriminatie op de kredietmarkt tegen te gaan. Omdat het banken niet verplichtten tot het nemen van onverantwoorde risico's, bleven zij behouden in het bedienen van achtergestelde regio's. Deze behoudendheid heeft tot effect gehad dat alternatieve kredietverstrekkers ontstonden; de kredietunies en de Amerikaanse gemeenschapsontwikkelingsbank, instellingen met een duidelijk sociale insteek. In Chicago ontstond een stichting gebaseerd op de principes van de Grameen Bank van Muhammed Yunuz, die kleine leningen verstreekte aan groepen vrouwen uit dezelfde gemeenschap om een kleine bedrijvigheid te kunnen starten. Zeker deze laatste organisatie kan benoemd worden als een microkredietinstelling, die als gevolg van het terugtrekken van banken ook hun intrede deden in ontwikkelde landen. Ook in Engeland zijn er voorbeelden te vinden van overheidsingrijpen in onderontwikkelde gebieden, waaronder de New Entrepreneurship Scholarship (Jayawarna, 2006, 2011). Deze programma's zijn actief om ondernemerschap te stimuleren in gebieden waar het moeilijk is om bij (start)krediet te bemachtigen bij reguliere commerciële kredietverstrekkers.

Het bestaan van het *funding gap* kan ertoe leiden dat aspirant ondernemers hun gewenste onderneming niet kunnen starten. Een mogelijke oplossing voor het *funding gap* is het verstrekken van leningen op basis van een vertrouwensrelatie tussen de begunstigde en de verstrekker van de lening, ook wel *relational based lending* genoemd (Presbitero en Rabelloti, 2014, Pollinger et al., 2007, Berger en Udell, 2002). Volgens Pollinger et al. (2007) is hierin een nadrukkelijke rol weggelegd voor microkredietinstellingen. Deze instellingen leggen de nadruk op persoonlijk contact met klanten en bouwen in de loop der tijd een vertrouwensband op. Zij moeten dicht in de buurt van hun doelgroep actief zijn om hun klanten te monitoren. De informatie asymmetrie wordt hierdoor kleiner (Armendáriz, Morduch, 2010). Het is daarom belangrijk dat deze instellingen lokaal opereren en verankert zijn in lokale gemeenschappen (Presbitero en Rabelloti, 2014). Vaak hebben microkredietinstellingen daarom beperkt geografisch bereik (Jayawarna, 2011).

2.4 Regionale verschillen in ondernemerschap

De tweede paragraaf van dit hoofdstuk beschrijft factoren die ten grondslag liggen aan regionale verschillen in ondernemerschap. Een voorwaarde voor het aanvragen van microkrediet is namelijk dat mensen die financiering aanvragen een onderneming willen starten. Ondernemerschap is echter niet evenredig over de ruimte verdeeld. Er zijn sterke regionale verschillen in zowel het aantal als het typen bedrijven dat wordt gestart (o.a. Audretsch, 2012 en 2002, Glaeser et al., 2009, Sternberg, 2009 en Wagner en Sternberg, 2004). Deze verschillen kunnen invloed uitoefenen op de vraag naar

microkrediet in een regio en daarmee een deel van het spreidingspatroon van aanvragen verklaren. In deze paragraaf zal daarom onderzocht worden welke factoren ten grondslag liggen aan regionale verschillen in ondernemerschap.

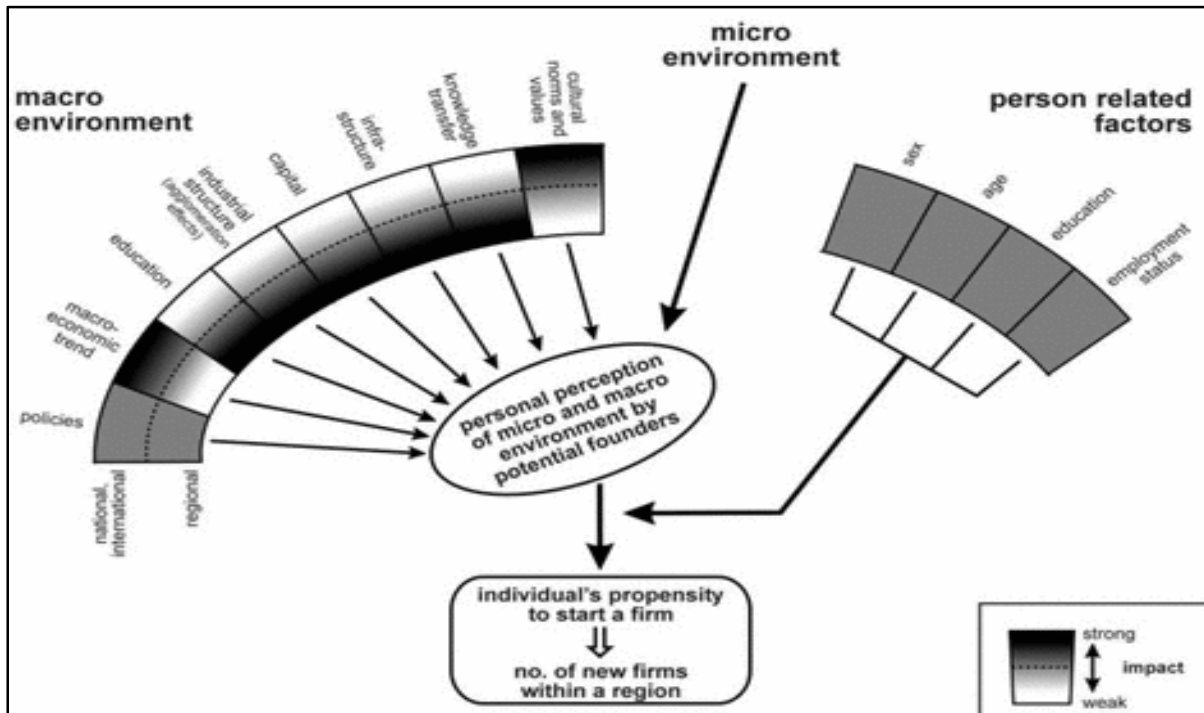
Wanneer ondernemers een bedrijf starten, gebeurt dit vaak in de regio waar zij wonen. Dit heeft een aantal redenen; startende ondernemers kunnen gebruik maken van het lokale netwerk dat zij hebben opgebouwd. Dit houdt de transactiekosten laag, er kan gebruik worden gemaakt van vertrouwensbanden en krediet dat is opgebouwd in de jaren dat de ondernemer in de regio heeft gewoond. Ook spelen emotionele redenen een rol, het kan prettig zijn om bij vrienden en familie te verblijven. Tot slot kan het opzetten van een onderneming in de begin fase gecombineerd worden met het (parttime) blijven werken bij de huidige werkgever. Ondernemers zijn hierdoor veelal verankert in de regio waarin zij zijn gestart (Stam, 2007). Dit wordt *locational inertia* genoemd. Ondernemerschap wordt mede daarom omschreven als een regionale aangelegenheid. Zoals Wagner en Sternberg het omschrijven: '*...entrepreneurship should be understood as (...) a regional event*' (2004, p.220).

De mate van stedelijkheid van een regio speelt een belangrijke rol in het aandeel nieuw op te zetten ondernemingen (o.a. Fertala, 2008, Tödting en Wanzenböck, 2003, Armington en Acs 2002 en Bartik, 1989). Dit komt door agglomeratievoordelen die in steden plaatsvindt, ook wel *urbanization economies* genoemd. Met *urbanization economies* worden de agglomeratievoordelen bedoeld die ontstaan wanneer bedrijven uit verschillende sectoren zich in elkaars nabijheid vestigen (Lloyd en Dicken, 1972). Jane Jacobs (1984) stelt dat men in steden een grote verscheidenheid aan typen bedrijven terug vindt, vooral in de dienstensector. Door kruisbestuivingen tussen verschillende typen ondernemingen kunnen nieuwe (typen) ondernemingen ontstaan. Steden fungeren volgens haar als broedplaatsen voor nieuwe, innovatieve economische activiteiten. Hier sluit de *urban incubator hypothesis* goed bij aan. Dit begrip is het eerst gebruikt door Hoover en Vernon (Atzema et al., 2006) en wil zeggen dat steden fungeren als een *incubator* en het starten van ondernemingen stimuleren. Stedelijke regio's zijn als het ware een container waar ondernemers mogelijkheden in kunnen verkennen en middelen uit kunnen putten om een onderneming op te zetten. Steden beschikken over goedkope arbeid, goede infrastructuur en een goed en dicht informatienetwerk. Steden die gekenmerkt worden door een hoge mate van menselijk kapitaal en sociale en culturele variëteit kennen ook een relatief hogere mate van ondernemerschap (Lee et al., 2004).

Ook Stam (2010) heeft in een conceptueel artikel over de invloed van regionale kenmerken op regionale verscheidenheid in ondernemerschap uiteengezet dat de mate van stedelijkheid een positieve invloed heeft op startend ondernemerschap. Stedelijke regio's bieden belangrijke voordelen voor ondernemerschap. De voordelen van steden die Stam benoemt zijn een makkelijke toegang tot klanten en leveranciers, grotere kans op toevallige ontmoetingen (serendipiteit), contact met mensen in hetzelfde kennisgebied, de overvloed aan werkgelegenheid en een grote populatie van hoogopgeleide individuen met een bedrijfsachtergrond. Deze voordelen komen voort uit het gegeven dat steden gekenmerkt worden door een grote populatie met een hoge bevolkingsdichtheid. Bartik (1989) heeft gevonden dat een bevolkingsgroei van tien procent tot een groei van tien tot vijftien procent in nieuwe bedrijven leidt. Tot slot is de vraag naar ondernemers in stedelijke gebieden groot, omdat daar veel vraag is naar verschillende soorten en vooral ook gedifferentieerde goederen die niche markten creëren. Het ontdekken en uitbuiten van deze niche markten wordt gezien als een van de drijfveren voor ondernemers om een bedrijf te starten (Bartik, 1989).

Naast de mate van stedelijkheid speelt ook de sociale structuur een rol in regionale verschillen in ondernemerschap (Minniti, 2005). Regio's met een zelfde economische structuur kunnen verschillen in hun aandeel ondernemers. Dit komt door het zelfversterkende karakter van ondernemerschap.

Door informatieverstrekking en rolmodellen binnen een sociale omgeving worden mensen beïnvloed om ook te kiezen voor ondernemerschap. In regio's met een hoog aandeel van ondernemers valt dus te verwachten dat er een relatief groter deel van de bevolking start met ondernemen.



Figuur 2.2 De regionale factoren en persoonskenmerken die van invloed zijn op het aantal nieuwe bedrijven in een regio (Wagner en Sternberg, 2004).

Nast de mate van stedelijkheid zijn er nog een aantal andere voorwaarden die van invloed zijn op het aantal nieuwe ondernemingen. Hoewel dit hoofdstuk niet de plaats is om hier diep op in te gaan (het onderzoek richt zich niet op het verklaren van aantal of aandeel nieuwe bedrijven), is in figuur 2.2 een overzicht geschetst van drie groepen factoren die hier invloed op uitoefenen. Dit zijn eigenschappen van individuen en macro en micro regionale eigenschappen. Enkele voorbeelden van macro regionale voorwaarden zijn voldoende kapitaal, infrastructuur, de aanwezigheid van kennisinstellingen en de huidige productiestructuur (Wagner en Sternberg, 2004).

2.5 Conclusie

Aan het begin van hoofdstuk 2 werd de volgende deelvraag gesteld:

- *Welke factoren verklaren volgens de literatuur regionale verschillen in de vraag naar microkrediet?*

Dit hoofdstuk heeft op basis van een literatuurstudie daar getracht een antwoord op te geven.

In de introductie en in hoofdstuk 1 van deze scriptie is microkrediet omschreven als een alternatieve vorm van zakelijke financiering voor ondernemers van kleinschalige bedrijfsactiviteiten (voornamelijk in de zakelijke dienstverlening, detailhandel en kleinschalige productie) die geen financiering voor hun onderneming kunnen krijgen via reguliere kredietverstrekkers. Microkredietinstellingen richten zich op gemarginaliseerde ondernemers, die voor reguliere kredietverstrekkers een groot risico vormen en deze groep daarom niet bedienen.

Regionale verschillen in het spreidingspatroon van microkredietaanvragen kunnen niet alleen worden veroorzaakt door verschillen in de vraag naar microkrediet, maar tevens door het aanwezige

alternatieve aanbod voor microkrediet. Het verschil in vraag komt voort uit regionale verschillen in de samenstelling en eigenschappen van aspirant ondernemers. In regio's met een groter aandeel gemarginaliseerde ondernemers valt volgens de theorie een grotere vraag naar microkrediet te verwachten. Daarnaast speelt ook de regionale samenstelling van bedrijvigheid binnen regio's een rol. In stedelijke regio's is de kans groter dat mensen bedrijfsactiviteiten starten en daar mogelijk financiering voor nodig hebben. Uit regio's met een grotere mate van stedelijkheid vallen dan ook meer financieringsaanvragen te verwachten dan in regio's met een lagere mate van stedelijkheid. De manier waarop banken geografisch georganiseerd zijn speelt ook een rol in de vraag naar microkrediet. De *flight to quality* van banken heeft er toe geleid dat zij zich terugtrokken uit financieel minder aantrekkelijke en achtergestelde regio's. Hierdoor wordt het voor aspirant ondernemers die actief zijn in perifere regio's lastig om extern krediet aan te trekken.

Tot slot speelt ook de mate van bewustzijn van potentiële gebruikers mee in het spreidingspatroon. Wanneer aspirant ondernemers financiering zoeken voor de start van hun bedrijf dan moeten zij wel op de hoogte zijn van het bestaan van het product microkrediet en de leveranciers hiervan. De marketinginspanningen van microkredietinstellingen zijn een belangrijk instrument om haar doelgroep op de hoogte te stellen van het aanbod en de vraag naar krediet te beïnvloeden.

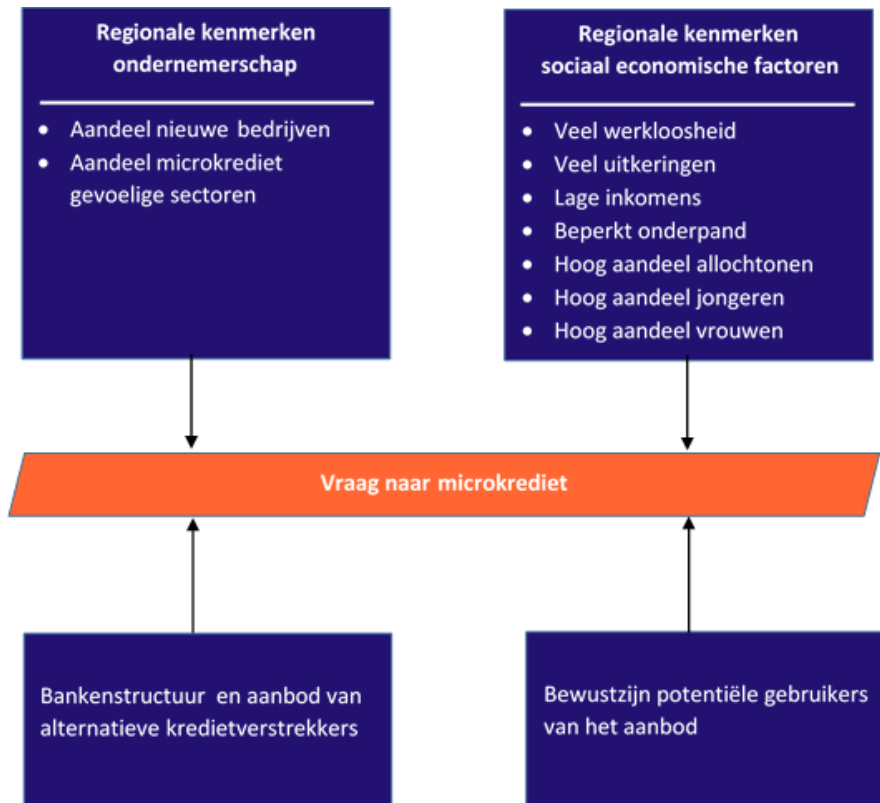
2.6 Conceptueel model en hypothesen

In figuur 2.3 is de theorie uit dit hoofdstuk schematisch weergegeven. In dit conceptueel model zijn de mechanismen weergegeven die de vraag naar microkrediet beïnvloeden. Hieruit blijkt dat regionale verschillen in de vraag onder te verdelen zijn in vier categorieën: regionale kenmerken ten aanzien van ondernemerschap, sociaal economische factoren van een regio, de bankenstructuur en het alternatieve aanbod van kredietinstellingen en de mate waarin potentiële gebruikers op de hoogte zijn van het aanbod van microkredietinstellingen.

Aan de hand van het conceptueel model zijn twee hypothesen opgesteld die ondersteuning bieden in het beantwoorden van de deelvragen in het vervolg van het onderzoek.

Hypothese 1: Sociaal economisch achtergestelde regio's kennen een relatief grotere vraag naar microkrediet dan sociaal economisch gunstige regio's.

Hypothese 2: Regio's met een hoog aandeel starters in de sectoren detailhandel, zakelijke dienstverlening en bouw en vastgoed kennen relatief meer vraag naar microkrediet.



Figuur 2.3 Conceptueel model hoofdstuk 2

3 Theoretisch kader II: Succesfactoren van kleinschalige ondernemers.

Starters van kleinschalige bedrijfsactiviteiten, de doelen die zij na streven en het succes dat zij behalen zijn geen eenvoudige, eendimensionale begrippen. Een eenduidige definitie van deze termen doet tekort aan de verschillende opvattingen die heersen over ondernemerschap en het succes van ondernemerschap. Om verschillen in succes tussen ondernemers en ondernemingen die zijn gestart met microkrediet te kunnen verklaren is het dan ook noodzakelijk om een goede uiteenzetting te geven van deze termen. In dit tweede deel van het theoretisch kader wordt daarom aan de hand van een literatuurstudie een inventarisatie gegeven van de verschillende opvattingen over ondernemers(chap) en hoe ondernemers die een beroep doen op microkrediet passen binnen dit spectrum. Vervolgens wordt er ingegaan op wat succes inhoudt voor bedrijven die zijn gestart met microkrediet. Na een uitgebreide omschrijving van het begrip 'succes' volgt een uiteenzetting van factoren die verschillen in succes kunnen verklaren. Daarmee vormt dit hoofdstuk het uitgangspunt voor het onderzoeken van de tweede hoofdvraag. De volgende deelvragen komen aan bod:

- *Hoe kunnen ondernemers die een beroep doen op microkrediet getypeerd worden?*
- *Wat betekent succes voor ondernemers die zijn gestart met microkrediet?*
- *Welke factoren verklaren verschillen in het succes van ondernemers die zijn gestart met microkrediet?*

3.1 Kleinschalig ondernemerschap

Er bestaan vele soorten en maten van ondernemerschap en ondernemingen. Onder andere Hisrich (2014), Kariv (2011), Davidsson (2008 en 2005) en Wennekers en Thurik (1999) bieden een zo compleet mogelijk overzicht van de verschillende betekenissen van en motieven voor ondernemerschap. Hisrich definieert ondernemerschap als volgt:

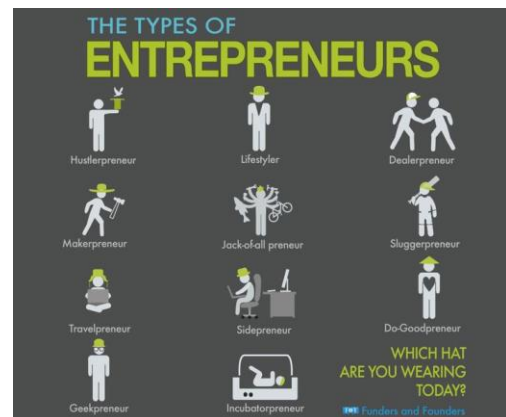
"Entrepreneurship is the process of creating something new with value by devoting the necessary time and effort, assuming the accompanying financial, psychic and social risks, and receiving the resulting rewards of monetary and personal satisfaction and independence" (Hisrich, 2014, p.9).

Volgens Kariv (2011) is er een groot verschil tussen ondernemerschap zoals omschreven door Hisrich en mensen die kleinschalige bedrijfsactiviteiten opzetten. Ondernemers, anders dan eigenaren van kleinschalige bedrijvigheid, streven naar het creëren van waarde door de inzet van creativiteit en innovatie en het aanboren van nieuwe (niche)markten. Ondernemers nemen daarbij meer risico, besteden aandacht aan *research and development*, creëren nieuwe technologieën en zetten (nieuwe) netwerken in om meer bedrijfsresultaat te behalen (Kariv, 2011). Deze omschrijving stamt af van het klassieke idee dat Schumpeter had over de ondernemer, iemand die volgens hem middels innovatie marktinstabiliteit en creatieve destructie veroorzaakt en daarmee nieuwe markten creëert. Eigenaren van kleinschalige bedrijvigheid daarentegen zien hun onderneming in eerste instantie als primaire bron van inkomen en zijn uit op het optimaliseren van marktevenwicht. Wennekers en Thurik (1999) noemen de innovatieve ondernemers *Schumpeterian entrepreneurs* en de tweede groep *managerial business owners* (p.48), die ook wel worden aangeduid als *imitators*, *replicative entrepreneurs* en *followers* (Santarelli en Vivarelli, 2007). In Nederland worden deze typen ondernemers zelfstandigen of zelfstandig ondernemers genoemd, waarbij er onderscheid gemaakt wordt naar de 'nieuwe' en de

'klassieke' zelfstandige (SER, 2010). De onderneming van de nieuwe zelfstandige draait voornamelijk op de inbreng van eigen kennis en kunde en de werkzaamheden zouden normaal gesproken in loondienst uitgevoerd worden. De klassieke zelfstandige drijft vaak een eigen zaak en beschikt over een zelfstandige bedrijfsruimte en bedrijfskapitaal. Voor veel zelfstandigen geldt dat zij hun onderneming klein en overzichtelijk willen houden zodat ze deze zelf kunnen managen. Zij nemen bovendien minder risico en zijn minder innovatief dan de Schumpeteriaanse ondernemers.

Het onderscheid in verschillende type ondernemers dat Bridge et al. (2003) maken sluit hierop aan. Zij onderscheiden de lifestyle ondernemers, waarbij het vak dat zij uitvoeren als zelfstandig ondernemer onderdeel is van hun lifestyle, de comfort-zone ondernemers, die streven naar een bepaalde mate van luxe en comfort die ze middels zelfstandig ondernemerschap trachten te bereiken en ondernemers die uit zijn op groei- en winstmaximalisatie van hun onderneming.

Ondernemers hebben tevens verschillende motieven en motivaties om een onderneming te starten en dit zijn dan ook veel bestudeerde onderwerpen (Carsrud & Brännback, 2011). Motivaties worden gezien als de schakel tussen intenties om (iets) te ondernemen en de acties om deze intenties te bewerkstelligen. De motivatie om een onderneming op te zetten kan komen uit het interne verlangen om iets op te zetten (*internal stimulus*) of om bepaalde doelen te behalen (*motivation pull*, ook wel het Ach model genoemd). Omdat motivaties bepaald worden door een verscheidenheid aan factoren (o.a. biologische en sociale) zijn deze per persoon verschillend. Daardoor zijn ook de acties die voortkomen uit de motivaties van individuen anders en dit leidt dan ook een verscheidenheid aan type ondernemers, zoals in de afbeelding rechts is weergegeven (Carsrud en Brännback, 2011).



Afbeelding 3.1 Diverse types ondernemers (Johnfrazierbizbuzzamerica, 2014)

Motieven om een onderneming te starten kunnen grofweg in twee categorieën worden ingedeeld; de *opportunity driven entrepreneurs*, gemotiveerd door een kans die zij zien op de markt en deze willen benutten (pull factoren) en *necessity driven entrepreneurs* die gaan ondernemen omdat zij werkloos zijn en geen kans (meer) zien op de arbeidsmarkt een baan te vinden (push factoren) (Williams, 2008, Block en Sandner, 2009). Deze 'ondernemers' zien ondernemerschap ook wel als een laatste redmiddel (Román et al., 2012). Beide categorieën bevatten een subset aan motieven; zo kunnen pull factoren ook te maken hebben met voorkeuren om eigen baas te zijn. Push factoren kunnen daarnaast ook bestaan uit het nakomen van familie verplichtingen en –verwachtingen (voortzetten familiebedrijf) en het verwerven van (sociaal) aanzien. De motieven om te ondernemen hangen samen met de sociaal economische positie van de ondernemer (Giacomin et al. 2011).

Hoewel er een duidelijk onderscheid valt te maken in de motieven van *opportunity* en *necessity driven entrepreneurs*, is het verkeerd om te spreken over een dichotomie; motieven om te ondernemen kunnen voortkomen uit zowel push als pull factoren. Daarnaast zijn deze motieven niet statisch, ze kunnen van push motieven naar pull motieven omslaan en andersom (Giacomin et al. 2011). Ook kan het gebruik van *opportunity* en *necessity driven entrepreneurs* als classificatie voor type ondernemers te uitsluitend zijn. Giacomin et al. onderscheiden naast deze twee motieven tevens ondernemers die als hobby ondernemen. Dit zijn ondernemers die noch noodzaak hebben te ondernemen, noch uit zijn op het creëren van winst uit de markt, maar voor hun plezier een eigen bedrijf opzetten.

Naast het hierboven beschreven verschil in typen ondernemers bestaan er ook verschillen in typen ondernemingen. Behalve op sector niveau worden ondernemingen ook onderscheiden door hun grootte. De indicatoren die vaak gebruikt worden om bedrijven in te delen in grootte zijn het aantal werknemers die in dienst zijn en de omzet die binnen een jaar behaald wordt. Microkrediet instellingen richten zich op de promotie (start en doorontwikkeling) van kleinschalige bedrijvigheid (EIF, 2012). Deze typen bedrijven worden omschreven als micro ondernemingen en kenmerken zich door het in dienst hebben van niet meer dan tien werknemers en een maximale omzet van twee miljoen euro per jaar (Europese Unie, 2014, EIF, 2012, Bridge et al., 2003). Ook zijn er kwalitatieve omschrijvingen van een micro onderneming. Zo is een (startende) kleinschalige onderneming gehuisvest in een tijdelijk, klein of a typisch pand, bijna altijd met eigen vermogen opgezet, eventueel aangevuld met een korte termijn banklening. Vaak wordt een kleinschalige onderneming met weinig personeel en de betrokkenheid van familieleden gerund. Een andere, aanvullende omschrijving is dat in economische termen een kleinschalige onderneming een relatief klein deel van de markt in handen heeft. Daarnaast is een kenmerk dat deze wordt gerund door de eigenaar zonder tussenkomst van een management structuur. Ten derde is de onderneming onafhankelijk in die zin dat zij geen onderdeel uitmaakt van een grotere corporatie en dat beslissingen onafhankelijk gemaakt kunnen worden zonder controle van buitenaf (Bridge et al., 2003).

Ondanks dat er, naar de auteur weet, nog niet eerder in wetenschappelijke literatuur een typering is gegeven van ondernemers die een beroep doen op microkrediet, en hoe deze binnen het spectrum van ondernemerschap vallen, kan hiertoe wel een aanzet worden gegeven op basis van de Europese doelstellingen met betrekking tot microkrediet en een omschrijving van gebruikers van dit type krediet uit ontwikkelingslanden. Roborgh stelt over gebruikers van microkrediet in ontwikkelingslanden het volgende:

‘De ondernemerskwaliteiten van de cliënt blijken veel beperkter dan het populaire microfinancieringsdogma doet suggereren. In plaats van een innovatieve en risicozoekende ondernemer zijn het vaak risicomijdende personen zonder alternatieven op de arbeidsmarkt. Een gebrek aan educatie en vaardigheden beperkt hun mogelijkheden. De markt waarin deze opereren kent sterke competitie, gebrek aan innovatie en weinig groeipotentie. Nieuwkomers gefinancierd met microkrediet kopiëren het bedrijfsmodel van de buurman en verdringen hem zo.’ (Financieel Dagblad, 2014)

Hieruit blijkt een typering van de microkredietgebruiker zoals Kariv eigenaren van kleinschalige bedrijfsactiviteiten omschrijft. Deze staan in contrast tot ‘echte’ ondernemers zoals omschreven door Hisrich en Schumpeter. Gebruikers van microkrediet worden daarom omschreven als zijnde *replicative, necessity driven entrepreneurs*.

3.2 Succesindicatoren van bedrijven gestart met microkrediet

In de vorige paragraaf is duidelijk gemaakt dat er verschillende typen ondernemers zijn die verschillende motieven hebben om te ondernemen. Wanneer er gesproken wordt over het succes van een onderneming betekent dit niet voor alle ondernemers hetzelfde:

'It is argued that success is a subjective concept. All entrepreneurs have their own perceptions of what success means to them: they can regard themselves as successful, although, looking from outside and measuring with traditional financial meters, their firms have attained different levels of success' (Reijonen en Komppula, 2007, p. 691).

Succes kan opgevat worden als een subjectief begrip wat zich niet eenvoudig laat definiëren. Daarnaast is de betekenis van succes afhankelijk van de context en het perspectief van waaruit deze wordt bestudeerd. De ondernemer, de verstrekker van financiering, de beleidsmaker die ondernemerschap stimuleert en onderzoekers die studies uitvoeren naar het presteren van bedrijven kunnen allemaal een andere visie hebben op wat succes betekent voor een onderneming (Raymond et al., 2013). In deze paragraaf wordt onderzocht wanneer er sprake is van succes bij ondernemers die zijn gestart met microkrediet. Dit wordt gedaan vanuit het perspectief van de ondernemer (paragraaf 3.2.1) en vanuit een institutioneel perspectief (paragraaf 3.2.2). Deze paragraaf beantwoordt de volgende deelvraag:

- *Wat betekent succes voor ondernemers die zijn gestart met microkrediet?*

3.2.1 Succes vanuit het ondernemersperspectief

De inzet van microkredieten om ondernemerschap te stimuleren is in Europa (en daarmee ook Nederland) een vrij recent fenomeen (zie hoofdstuk 1). Er is tot op heden geen literatuur bekend over de betekenis van succes voor ondernemers die gestart zijn met microkredieten in ontwikkelde landen. Om hier toch een definitie van te kunnen geven is voor de betekenis van succes gekeken naar wat startende ondernemers van kleinschalige bedrijfsactiviteiten in ontwikkelde landen hieronder verstaan.

Ondernemers behalen succes wanneer zij hun doelstellingen bereiken (Reijonen & Komppula, 2007). Deze doelstellingen kunnen per ondernemer en bedrijf verschillen. Onderzoek naar succes in bedrijven vindt meestal plaats door de output van deze ondernemingen te evalueren; groei in winst en omzet, koers van de aandelen, aantal klanten, aantal werknemers en innovatie en diversificatie in producten of diensten (Kariv, 2011). Vaak betreft dit echter de meeteenheden voor grote (beursgenoteerde) bedrijven. Voor kleinschalige bedrijven is de meest simpele vorm van succes de onderneming zo lang mogelijk actief houden (Reijonen & Komppula, 2007, Van Praag, 2003). Korunka et al. (2010) definiëren het succes van een bedrijf als haar leeftijd. Boyer en Blazy verwoorden het succes van kleinschalige ondernemingen als volgt:

'...the success of a micro-business primarily depends on survival rather than on financial performance. Success for these entrepreneurs is most often linked to individual criteria of financial independence and living standards than on a continuous growth in turnover or profit, and survival appears at this point to be the best approximation of success for a micro-enterprise' (Boyer en Blazy, 2014, p. 670).

Continuïteit blijkt voor eigenaren van kleinschalige bedrijven een belangrijkere indicator te zijn dan de realisatie van groei. Deels wordt dit verklaard door het feit dat het merendeel van de eigenaren van kleinschalige bedrijfsactiviteiten geen tot weinig groeiambities heeft, anderzijds door de negatieve percepties die zij hebben over de consequenties van groei met betrekking tot bedrijfsresultaten, het

welzijn van personeelsleden en de controle die de eigenaar kan uitvoeren op zijn bedrijf (Wiklund et al., 2003).

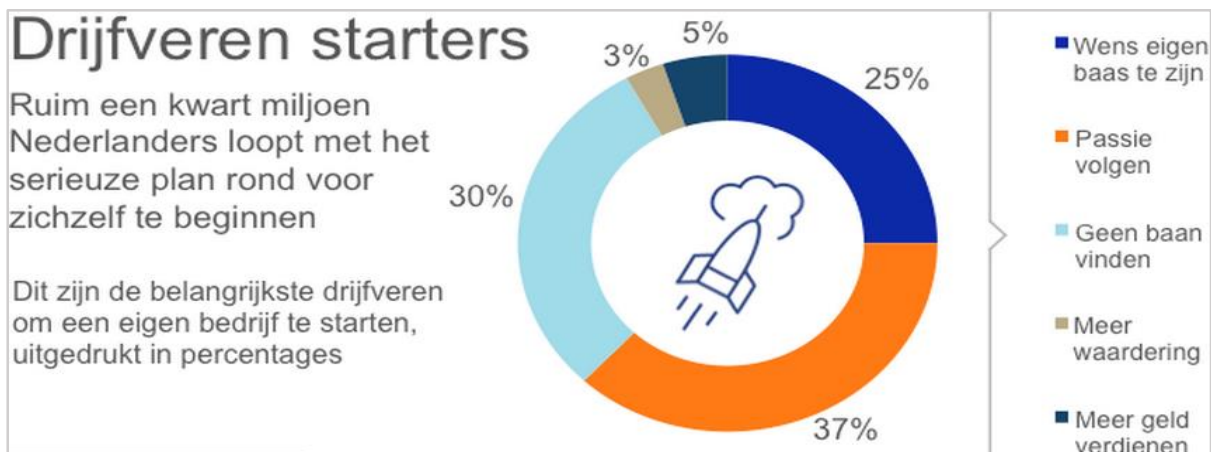
Waar continuïteit van een bedrijf als succes kan worden beschouwd, is het omgekeerde niet per sé waar. Wanneer een ondernemer zijn bedrijf beëindigt, hoeft er niet per definitie sprake te zijn van falen (Stam en Bosma, 2007, Headd, 2003). Als een onderneming ophoudt te bestaan kan dat zijn omdat deze niet meer succesvol is (in dat geval is er sprake van falen), maar ook omdat de ondernemer vrijwillig besluit te stoppen vanwege bijvoorbeeld een (betere) kans op de arbeidsmarkt. In tijden van een recessie kunnen mensen besluiten om zelfstandig te ondernemen omdat er weinig perspectief op de arbeidsmarkt is (*necessity driven entrepreneurship*). Wanneer de markt weer aantrekt kunnen deze ondernemers besluiten om weer een positie op de arbeidsmarkt te betrekken. Het bedrijf heeft hen dan de nodige ervaring en vaardigheden bijgebracht en een netwerk op laten bouwen waardoor zij weer in staat zijn aansluiting te vinden op de arbeidsmarkt. Naast het vrijwillig opheffen van de onderneming kan de ondernemer zijn bedrijf ook verkopen en met de opbrengst daarvan een nieuwe onderneming starten. Ook bij het beëindigen van een onderneming kan er dus nog steeds sprake zijn van een bepaalde mate van succes. Dit succes heeft dan betrekking op de carrière van de ondernemer, voor de onderneming zelf is er dan geen sprake meer van succes aangezien deze ophoudt te bestaan.

Raymond et al. (2013), Reijonen (2008) Walker en Brown (2004) en Greenbank (2001) bieden verdieping in de term succes. Uit onderzoek onder ondernemers die kleinschalige bedrijfsactiviteiten zijn gestart blijkt dat zij drie hoofddoelen nastreven; persoonlijke (zowel financiële als niet-financiële), organisatorische en maatschappelijke doelstellingen. Tabel 3.1 biedt een overzicht van deze doelstellingen.

Niet alle doelstellingen voor deze ondernemers blijken even belangrijk. Greenbank heeft in een onderzoek naar indicatoren van succes voor ondernemers van kleinschalige bedrijfsactiviteiten prioriteit in het type doelstelling aangetoond. Hieruit blijkt dat de persoonlijke doeleinden het belangrijkste zijn, met name het verkrijgen van een voldoende inkomen of een hoger inkomen in vergelijking met het werken in loondienst. Daarna zijn de persoonlijke niet-financiële doeleinden het belangrijkste, met als belangrijkste doel het doen van werk dat voldoening geeft en het onafhankelijk te kunnen werken. Het minst belangrijk blijken de organisatorische doeleinden, waarin groei van de onderneming (winstmaximalisatie, omzetstijging, groei aantal werknemers) het belangrijkste doel blijkt. Deze volgorde in prioriteit wordt bevestigd door studies van Raymond et al. (2013) en Reijonen (2008). Uit onderzoek onder Nederlandse ondernemers naar hun startmotieven blijkt deze prioriteit tevens te gelden (GfK, 2015). Zelfstandigheid, passie volgen en het comfort om zelf te bepalen waar en wanneer te werken wordt voor Nederlandse ondernemers als belangrijkste drijfveer genoemd om te starten. Daarnaast wordt ook het niet kunnen vinden van een baan als een van de belangrijkste start motieven genoemd (GfK, 2015, Europese Commissie, 2012 b). Deze volgorde in prioriteit hangt samen met het type ondernemer dat kleinschalige bedrijfsactiviteiten opzet zoals is beschreven in de eerste paragraaf van dit hoofdstuk. Daarin werden deze ondernemers omschreven als lifestyle ondernemers of comfortzone ondernemers die meestal uit zijn op zelfstandigheid en vaak minder of helemaal niet op het behalen van maximale bedrijfsresultaten.

Type doelstelling	Doelstelling ondernemer
Persoonlijk	• Financiële zekerheid
	• Plezierig werk
	• Onafhankelijkheid en autonomie
	• In stand houden familie erfgoed
	• Kwaliteit van leven
	• Sociale erkenning
Organisatorisch	• Financiële gezondheid
	• Groei (omvang bedrijf, verkopen en winst)
	• Het genereren van een inkomen om het gezin te onderhouden
	• Liquiditeit (om het bedrijf financieel gezond te houden)
	• Klantbelang behartigen
	• Een kans benutten
Maatschappelijk	• Balans tussen financiële gezondheid, sociale betrokkenheid en in acht neming van milieu aspecten
	• Kwaliteit van leven van werknemers
	• Reputatie van het bedrijf
	• Investeren in de maatschappij
	• Het kunnen behouden van werknemers

Tabel 3.1 Type doelstelling eigenaren kleinschalige bedrijfsactiviteiten (Raymond et al., 2013)



Afbeelding 3.2 Drijfveren starters (GfK, 2015)

3.2.2 Succes vanuit een institutioneel perspectief

Naast het ondernemersperspectief kan succes ook worden beschreven vanuit een institutioneel perspectief. Instututen die ondernemerschap met microkredieten mogelijk maken zijn de Europese Unie (middels garantiefondsen verstrekt vanuit de European Investment Bank) en de microkredietinstellingen (zie hoofdstuk 1). Beide typen instituten hebben een uitgesproken hoofddoel die het beoogde succes van een onderneming gestart met microkrediet omschrijft; de onderneming moet de ondernemer is staat stellen een inkomen voor zichzelf te genereren en aansluiting vinden bij de maatschappij. Het European Investment Fund omschrijft de doelstelling van bedrijven opgezet met microkrediet als volgt:

(...) an economic impact as it allows the creation of income generating activities and a social impact as it contributes to financial inclusion and therefore to the social inclusion of individuals' (EIF, 2009, p.6).

Succes kent volgens het EIF twee aspecten; een economisch aspect, in dat de ondernemer een inkomen moet genereren met zijn onderneming en een sociaal aspect, in dat de ondernemer aansluiting vindt bij de maatschappij. Daarnaast ziet de Europese Unie nieuwe bedrijven als de motor van werkgelegenheid. Een onderneming gestart met microkredieten kan als succesvol worden beschouwd wanneer deze de ondernemer in staat stelt een zelfstandig inkomen te verwerven én (op den duur) werkgelegenheid creëert (Dayson et al., 2010, EIF, 2009).

Voor microkredietinstellingen zijn de belangrijkste doelen het creëren van werkgelegenheid doormiddel van promoten van kleinschalige bedrijvigheid, het verlagen van de armoede en zorg dragen voor maatschappelijke aansluiting van kwetsbare doelgroepen (EMN, 2014). Er zijn veel studies die onderzoek doen naar het succes van microkredietinstellingen zelf, waarin terugbetalingspercentages van klanten, mate van financiële onafhankelijkheid en de mate waarin zij hun doelgroep kunnen bedienen gebruikt worden als succesindicatoren. In de inleiding werd deze driedelige doelstelling beschreven als *the triangle of microfinance* (Zeller en Meyer, 2002). Microkredietinstellingen trachten in toenemende mate financieel onafhankelijk te zijn van de overheid, welzijnsorganisaties en overige donaties (o.a. Kasbergen, 2009). Daarom hanteren zij het terugbetalingspercentage van haar klanten als een belangrijke succes indicator van de bedrijven die zij gefinancierd hebben. Bruton et al. (2011) stellen echter dat ondernemers die geld hebben geleend kunnen blijven afbetalen ook al is de onderneming die zij hiermee hebben opgezet gestopt. Daarnaast hoeft het geld waarmee ondernemers afbetalen niet afkomstig te zijn van de omzet uit hun onderneming. Bruton et al. beweren hierdoor dat de mate van terugbetaling een te beperkte en weinig betrouwbare indicator van succes is en dat het relevanter is om te kijken naar reguliere prestatie indicatoren van kleinschalige bedrijvigheid.

3.3 Succesfactoren van bedrijven gestart met microkrediet

In de vorige paragraaf is beschreven dat succes op verschillende manieren geïnterpreteerd kan worden. In deze paragraaf wordt beschreven welke factoren van invloed zijn op het succes van bedrijven die zijn gestart met microkrediet. De indicator die in deze paragraaf gehanteerd wordt is overleven. De volgende deelvraag wordt in deze paragraaf beantwoord:

- *Welke factoren verklaren het succes van ondernemers die zijn gestart met microkrediet?*

Bij de auteur is slechts een onderzoek bekend waarin het succes van bedrijven die zijn opgericht met microkrediet onderzocht wordt. Het betreft hier een onderzoek naar de mate van overleven van Portugese bedrijven die in 2006 zijn opgericht met microkrediet van Associação Nacional de Direito ao Crédito, een Portugese verstrekker van microkrediet (Afonso, 2012). Vanwege de zeer beperkte omvang van het aantal onderzoeken op dit gebied, wordt in deze paragraaf gebruikt gemaakt van literatuur waarin onderzocht is welke factoren van invloed zijn op de overlevingskans van kleine startende bedrijven die zonder microkrediet zijn opgericht. Hiermee wordt het voorbeeld gevolgd van Afonso et al., die tevens het gebrek aan een relevant theoretisch kader benoemen en daarom hetzelfde onderzoekspad bewandelen.

Kleinschalige bedrijvigheid kent over het algemeen een lage overlevingskans. Volgens Van Praag (2003) is de kans op overleven van dit type bedrijvigheid vijftig procent in de eerste drie jaar van het bestaan. Door investeringen die zijn gedaan in bedrijfsmiddelen en inventaris is de buffer meestal groot genoeg om het eerste jaar te overleven. Na het tweede jaar valt dit voordeel weg en wordt het lastiger om te overleven. Dit wordt ook wel het *'honeymoon'* effect genoemd (Bartelsman et al., 2005). Het tweede tot het vijfde levensjaar vormen moeilijke jaren om te overleven. Deze periode wordt de *valley of death*

genoemd (Fertala, 2008). Daarna ontstaat stabilisatie in de overlevingskans van een nieuwe onderneming.

De levensduur van nieuwe kleine bedrijven is afhankelijk van verschillende factoren. Deze kunnen grofweg in drie categorieën onderverdeeld worden; kenmerken van de ondernemer, kenmerken van het bedrijf en omgevingskenmerken (o.a. Boyer & Blazy, 2014, Cook et al., 2012, Millán et al., 2012, Fertala, 2008, Fritsch et al., 2006, Van Praag, 2003). Deze factoren worden hieronder verder uitgediept.

3.3.1 Kenmerken van de ondernemer

De overlevingskans van een nieuw bedrijf is onder andere afhankelijk van kenmerken van de ondernemer. Belangrijke indicatoren hierin zijn het geslacht, de leeftijd, etniciteit, opleiding, eerdere werkervaring, eerdere ervaring met ondernemerschap, zijn of haar startmotivatie (menselijk kapitaal) en het netwerk van de ondernemer (sociaal kapitaal) (o.a. Boyer en Blazy, 2014, Cheng, 2014, Millán et al., 2012.). Er bestaat een positieve relatie tussen de leeftijd van de ondernemer en de levensduur van zijn onderneming. Bij ondernemers ouder dan 35 jaar is de kans op overleven van het bedrijf significant groter dan bij ondernemers jonger dan 35 jaar (Boyer en Blazy, 2014.). Deze positieve relatie wordt verklaard door de levenservaring en het netwerk dat de ondernemer in de loop der tijd op heeft gedaan. Echter is er wel een kantelpunt, wanneer ondernemers ouder worden neemt de kans op overleven van het bedrijf weer af (Millán et al., 2012).

Over het verschil in overlevingskansen van bedrijven opgericht door mannen of vrouwen is in de literatuur geen eenduidige overeenstemming. Uit onderzoek van Boden en Nucci (2000) naar de overlevingskansen van bedrijven opgezet door mannen en vrouwen blijkt dat vrouwen meer moeite hebben met het aantrekken van extern kapitaal, minder werkervaring hebben in vergelijking met mannen wanneer zij een bedrijf starten en minder ervaring hebben in managementfuncties. Daarmee hebben zij minder menselijk kapitaal dan mannen, wat de overlevingskans van bedrijven opgezet door vrouwen negatief beïnvloed. Ook uit andere studies blijken bedrijven opgezet door mannen een hogere overlevingskans te hebben dan die van vrouwen (o.a. Fairlie en Robb, 2009, Bosma et al., 2004, Robb, 2002). Daar tegenover staat de studie van Robb en Watson (2012), die beargumenteren dat eerder onderzoeken naar de verschillen in overlevingskansen tussen bedrijven van mannen en vrouwen veroorzaakt wordt door onjuiste analyses. Wanneer gecontroleerd wordt voor de omvang van het bedrijf, de sector waarin deze actief is en de risicobereidheid van de ondernemer verdwijnen de verschillen in de overlevingskansen tussen bedrijven opgericht door mannen en vrouwen. Uit hun longitudinale studie naar de overlevingskans van 4.000 nieuwe bedrijven blijkt er geen verschillen te bestaan tussen het succes van mannen en vrouwen. Ook Robb en Watson refereren daarbij naar studies met soortgelijk uitkomsten (o.a. Kalleberg en Leicht, 1991 Cooper et al., 1994).

Ook de afkomst van de ondernemer kan invloed hebben op de overlevingskans van een bedrijf. Verschillende studies wijzen op een significant kortere levensduur van een onderneming wanneer de oprichter tot een etnische minderheid behoort (o.a. Millán et al., 2010, Fertala, 2008). Omdat immigranten vaak meer moeite hebben om op de arbeidsmarkt een baan te vinden, worden zij vaak gedwongen om te kiezen voor zelfstandig ondernemerschap, ook al missen zij de kwaliteiten die hiervoor nodig zijn. Ook hebben zij een hogere risicobereidheid, wat hun zelfkennis met betrekking tot ondernemerskwaliteiten kan ondermijnen. Gebrek aan vaardigheden leidt tot een lagere overlevingskans. Overige factoren die leiden tot een kortere levensduur zijn taalbarrières en een beperktere toegang tot kapitaal.

Over de relatie tussen opleiding en levensduur van de onderneming bestaat geen eenduidige conclusie. Millán et al. sommen een aantal studies op waaruit blijkt dat de relatie tussen

opleidingsniveau en levensduur van een onderneming dubbelzinnig is. Uit de vergelijking die zij maken tussen verschillende studies blijkt dat een hogere opleiding leidt tot een hogere overlevingskans, maar tegelijkertijd blijkt tevens dat hoger opgeleiden er sneller voor kiezen om een baan te accepteren als zij hiermee een hoger inkomen kunnen realiseren. Wanneer de economie aantrekt kiezen hoger opgeleiden er sneller voor om het zelfstandig ondernemerschap in te ruilen voor een arbeidsbetrekking. De levensduur van bedrijven opgericht door hoger opgeleiden liggen daarmee lager in een periode wanneer de economie aantrekt. In tijden van economische neergang blijken bedrijven die zijn opgericht door hoger opgeleiden langer te overleven dan lager opgeleiden. Voor hoger opgeleiden zijn de *opportunity costs* een stuk hoger dan voor lager opgeleiden.

Des te meer werkervaring de ondernemer heeft, des groter de levensduur van zijn onderneming is. In deze periode zijn kennis, vaardigheden en netwerken opgebouwd die de ondernemer in kan zetten om zijn bedrijf succesvol te maken. Eerdere ervaring met ondernemerschap heeft niet altijd een positieve relatie met de kans op overleven. Enerzijds kan ervaring met ondernemerschap er toe leiden dat een ondernemer ervaring verkrijgt, anderzijds kan negatieve ervaringen met eerder ondernemerschap ertoe duiden dat een ondernemer niet over voldoende kwaliteiten beschikt. Hoe langer een ondernemer werkloos is geweest, des te kleiner de levensduur van zijn onderneming is. Verkregen vaardigheden gaan gaandeweg verloren en er wordt geen verdere ervaring opgedaan (Millán et al., 2010). Caliendo et al. (2015) hebben onderzocht of bedrijven verschillen in levensduur wanneer de oprichter een *necessity driven* of *opportunity driven* ondernemer is. Hun bevinding hierbij is dat bedrijven van *opportunity driven entrepreneurs* een langere levensduur kennen dan die van hun uit noodzaak gestarte tegenhangers. Echter, wanneer er wordt gecontroleerd voor opleiding (als in of de ondernemer geschoold is voor de activiteiten die hij met het bedrijf uitvoert), valt dit effect weg.

Tot slot is het gebruik van een informeel netwerk belangrijk voor de levensduur van een onderneming. Met name in de préstart en startfase werkt een netwerk waarbij relaties worden gelegd met diverse en verschillende organisaties en instanties stimulerend (Davidsson en Honig, 2003).

3.3.2 Kenmerken van het bedrijf

De overlevingskansen van een nieuw bedrijf zijn naast kenmerken van de ondernemer ook afhankelijk van kenmerken van het bedrijf. De grote kans op falen in de eerste jaren komt onder meer door hun *liability of newness* en *liability of smallness* (Venkatamaran et al., 1990); deze nadelen bestaan uit interne en externe obstakels die het moeilijk maken om te overleven. Nieuwe bedrijven zijn kwetsbaar omdat zij nog geen stabiele positie in de markt kennen, ondernemers moeten nog leren van hun fouten en hebben weinig financiële middelen om op terug te vallen. Bovendien produceren ze nog niet direct efficiënt en leggen het daarom af tegen bestaande, meer ervaren ondernemers. Daarnaast dient er tussen de ondernemer en zijn/haar afnemers een vertrouwensrelatie opgebouwd te worden, iets waar tijd mee gemoeid is (Schutjens et al., 2014).

Overige bedrijfskenmerken die de overlevingskans doen beïnvloeden zijn het aantal mensen die de onderneming hebben opgericht, het type en de omvang van de financiering die is verkregen, de omvang van het bedrijf en de mate waarin het bedrijf innoveert of innovatieve toepassing op de markt introduceert en de sector waarin zij actief is (Boyer en Blazy, 2013). Voor ondernemingen die zijn opgericht met microkrediet zullen deze factoren niet tot nauwelijks van invloed zijn en worden daarom in deze paragraaf niet verder uitgediept. Bedrijvigheid gestart met microkredieten worden in de regel opgericht door één persoon, zijn niet innovatief en hebben een lage financieringsbehoefte. De sector kan mogelijk wel van invloed zijn, al zijn er geen studies bekend waaruit blijkt dat bedrijven in een bepaalde sector een langere levensduur kennen ten opzichte van andere sectoren.

Tot slot is ook het gebruik van bedrijfsontwikkelingsdiensten, coaching en andere manieren van ondersteuning van invloed op de overlevingskansen van een bedrijf (Kirwan en Van der Sijde, 2008). Coaching zorgt er voor dat ondernemers minder diepe valkuilen kennen, omdat zij behoedt worden voor eventuele fouten die zij maken. Coaches kunnen hun ervaring delen, wat de kennis en ondernemersvaardigheden van de ondernemer vergroot. Daarbij kunnen coaches helpen met het opstellen en behalen van doelstellingen.

3.3.3 Kenmerken van de omgeving

Ook regionale kenmerken zijn van invloed op de overlevingskans van bedrijven (Lööf en Nabavi, 2014, Millán et. al, 2012, Fertala, 2008, Acs et al., 2007, Fritsch et al., 2006, Littunen, 2000). Regio's bieden de middelen, de sociaal culturele omgeving en institutionele kaders waarbinnen bedrijven opereren en oefenen daarom op meerdere vlakken invloed uit op het presteren van bedrijven. Volgens de incubatie theorie uit paragraaf 2.2 bieden regio's met een hoge agglomeratie graad een goede 'voedingsbodem' voor kleinschalige zakelijke bedrijven (o.a. Jacobs, 1964). Dit kan enerzijds komen door effecten die worden gecreëerd door de vraag van een grote lokale populatie, de aanwezigheid van professionals met hoge inkomens en de aanwezigheid van overige bedrijvigheid. Anderzijds kan dit ook komen door effecten die gecreëerd worden door het aanbod van gekwalificeerd personeel en het zakelijke klimaat (Acs et al, 2007). Echter blijkt dat er een keerpunt is, er bestaat een optimale agglomeratiewaarde, voorbij deze waarde neemt de overlevingskansen van nieuwe bedrijven weer af. Geografische concentratie van bedrijven kan leiden tot een grotere kans op overleven, maar concurrentie van overige bedrijven, waardoor alleen de beste overleven, kan de overlevingskans ook verkleinen (Fertala, 2008). Door agglomeratie effecten worden barrières om een onderneming te beginnen verlaagd. Dit kan ertoe leiden dat ondernemers die niet beschikken over de juiste vaardigheden kansen zien en een onderneming starten. Het gebrek aan vaardigheden van overoptimistische ondernemers verlaagd de levensduur van de onderneming en veel van deze bedrijven stoppen binnen afzienbare tijd. Een hoge mate van werkloosheid in een regio kan zorgen voor een hoog aanbod van ondernemers uit noodzaak, dit zet de overlevingskansen van nieuwe bedrijven eveneens onder druk. Door het grote aanbod blijven alleen de beste nieuwe bedrijven bestaan. Regio's die worden getypeerd door een veelheid aan startende ondernemingen die binnen afzienbare tijd weer verdwijnen worden aangeduid als '*revolving door regimes*' (Audretsch en Fritsch, 2002).

Fertala deelt regionale kenmerken die invloed hebben op de overlevingskans van kleine startende bedrijven in drie categorieën in; regionale vraag (naar bedrijven), regionaal aanbod van ondernemers en agglomeratie effecten. Positieve economische ontwikkelingen in een regio stimuleren de vraag naar kleinschalige dienstverlenende bedrijven. De vraag die binnen een regio wordt uitgeoefend is belangrijk voor bedrijven omdat deze meestal de lokale markt bedienen. Een regio met hoge inkomens leidt tot een hoge vraag naar lokale diensten, wat een positieve invloed uitoefent op de overlevingskans van bedrijven. Positieve werkgelegenheidsontwikkelingen zorgen er tevens voor dat er een grotere vraag ontstaat naar goederen en diensten, wat tevens de kans op overleven doet toenemen. Echter gaat dit laatste niet altijd op, want zoals uit kenmerken van de ondernemer bleek kan bij positieve werkgelegenheidsontwikkelingen de kans op overleven van een bedrijf ook afnemen omdat de ondernemers besluit (weer) in loondienst te gaan.

3.4 Conclusie

Dit hoofdstuk heeft een uiteenzetting gegeven van verschillende soorten ondernemerschap en ondernemers. Daaruit is gebleken dat dé ondernemer niet bestaat, er is een meervoud aan

verschillende typen ondernemers die bovendien verschillende doelen nastreven. Ook het succes dat zij behalen kan diverse betekenissen hebben.

Ondernemers die starten met microkrediet worden getypeerd als *replicate entrepreneurs*; eigenaren van kleinschalige bedrijfsactiviteiten die een reeds bestaand bedrijfsmodel kopiëren en weinig tot geen innovatie toepassen in hun activiteiten. De term ‘ondernemer’, iemand die middels innovatie disruptieve beweging in de markt veroorzaakt, is dan ook niet van op z’n plaats wanneer gesproken wordt over gebruikers van microkrediet. Veelal past de term bedrijfseigenaar beter bij starters van kleinschalige bedrijfsactiviteiten. Deze bedrijfseigenaren zijn uit op zelfstandigheid, onafhankelijkheid en op het verkrijgen van een inkomen die voorziet in hun primaire behoeften. Niet-financiële doelstellingen hebben de voorkeur boven financiële doelstellingen en het realiseren van groei, wat voor veel bedrijfseigenaren nauwelijks belangrijk is. Overleven blijkt voor hen de belangrijkste indicator van succes, maar is niet de enige indicator van succes. De kans op overleven van een bedrijf is van drie factoren afhankelijk; kenmerken van de ondernemer, kenmerken van het bedrijf en omgevingskenmerken.

3.5 Conceptueel model en hypothesen



Figuur 3.1 Conceptueel model hoofdstuk 3

Op basis van het theoretisch kader en bovenstaand conceptueel model zijn drie hypothesen opgesteld. In hoofdstuk 5 en hoofdstuk 7 wordt een toelichting gegeven bij de factoren die in de analyse gebruikt worden.

Hypothese 4: De invloed van factoren op de overlevingskans binnen de eerste drie jaar na de start zwakken af na de eerste drie jaar.

Hypothese 5: Bedrijven die gevestigd zijn in regio’s met een hoge populatiedichtheid kennen een langere levensduur.

Hypothese 6: Bedrijven die starten in een regio waar relatief veel andere bedrijven starten binnen de zelfde sector kennen een kortere levensduur.

Door hypothese 4 te toetsen kan achterhaald worden welke factoren het meest van invloed zijn binnen de *valley of death* en hoe de invloed van deze factoren verandert na de eerste drie jaar.

De hypothesen 5 en 6 zijn met name interessant om te achterhalen of regionale kenmerken invloed hebben op de overlevingskans van bedrijven die zijn gestart met microkrediet.

4 Methodologie: beschrijving van de onderzoeksmethoden

In dit hoofdstuk wordt uitleg gegeven over en verantwoording afgelegd voor de keuzes die gemaakt zijn met betrekking tot de onderzoeksmethoden die gebruikt zijn in dit onderzoek. In het inleidende hoofdstuk werden de volgende twee hoofdvragen gesteld:

Wat verklaart het regionale spreidingspatroon van microkredietaanvragen in Nederland?

Hoe succesvol zijn de bedrijven die zijn opgezet met microkrediet en welke factoren verklaren dit?

Om dit te kunnen onderzoeken wordt er gebruik gemaakt van meerdere onderzoeksmethoden, die zowel kwantitatief als kwalitatief van aard zijn. Dit wordt de *mixed methode* genoemd (Field, 2011). In dit hoofdstuk worden deze methodes nader toegelicht. In paragraaf 4.1 wordt uitleg gegeven over de onderzoeksmethoden die gebruikt zijn om het spreidingspatroon van aantallen microkrediet aanvragen te verklaren (vraag 1). In paragraaf 4.2 wordt ingegaan op de methoden die gebruikt zijn om het verschil in succes tussen bedrijven die gestart zijn met microkrediet te onderzoeken (vraag 2).

4.1 Methoden voor het verklaren van het spreidingspatroon

Om het spreidingspatroon van de vraag naar microkrediet in Nederland te kunnen verklaren is in hoofdstuk 2 een verkennende literatuurstudie uitgevoerd. Uit deze literatuurstudie zijn factoren naar voren gekomen die het spreidingspatroon helpen verklaren. In deze paragraaf wordt uitgelegd hoe en met welke data het spreidingspatroon in beeld is gebracht, hoe deze data verkregen is en welke onderzoeksmethoden gebruikt zijn om het spreidingspatroon te verklaren.

4.1.1 Vaststellen afhankelijke en onafhankelijke variabelen

Om het spreidingspatroon van microkredietaanvragen in kaart te brengen en deze te kunnen verklaren is het belangrijk beide begrippen te definiëren. Een microkredietaanvraag wordt in dit onderzoek omschreven als een financieringsaanvraag van maximaal €50.000 voor de start van een onderneming. Het spreidingspatroon kan gedefinieerd worden als zijnde regionale verschillen in het absolute aantal aanvragen dat wordt ingediend voor een microkrediet. Dit is echter geen goede maatstaf gezien dit vertekend wordt door regionale verschillen in het totaal aantal startende ondernemers per regio. Om hiervoor te corrigeren is het spreidingspatroon berekend als **het aantal ingediende microkrediet aanvragen ten opzichte van het totaal aantal startende ondernemingen in een regio**. Hieruit volgt een aandeel waarmee het mogelijk is relatieve verschillen in de vraag naar microkrediet tussen regio's in kaart te brengen. Hierin vormen regio's de onderzoekseenheden (in sub paragraaf 4.1.2 wordt het regionale analyse niveau vastgesteld) en het aandeel microkrediet aanvragen vormt de afhankelijke variabele.

De onafhankelijke variabelen bestaan uit de regionale kenmerken die volgens de literatuur de vraag naar microkrediet beïnvloeden. De sociaal economische factoren en kenmerken van de regionale ondernemingsstructuur zijn als volgt geoperationaliseerd:

Aandeel startende bedrijven

Aantal nieuwe bedrijven ten opzichte van alle reeds gevestigde bedrijven.

Aandeel microkrediet gevoelige sectoren

Het aantal startende bedrijven binnen de sectoren bouwnijverheid, horeca, handel en zakelijke dienstverlening ten opzichte van het totaal aantal startende bedrijven binnen een regio.

Werkloosheidspercentage

Aantal werklozen uitgedrukt als procentueel aandeel van de beroepsbevolking.

Aantal uitkeringen

Aantal WW uitkering als aandeel van de beroepsbevolking.

Lage inkomens

Gemiddeld netto besteedbaar inkomen per persoon.

Onderpand

Het onderpand is geoperationaliseerd als het aandeel huurwoningen ten opzichte van het totaal aantal woningen in een regio naar eigendom en de gemiddelde woningwaarde.

Percentage allochtonen

Aandeel niet westerse allochtonen ten opzichte van de totale bevolking.

Aandeel jongeren

Aantal personen tussen de 18 en 25 als procentueel aandeel van de totale beroepsbevolking.

Aandeel vrouwen

Aantal vrouwen tussen de 18 en 65 jaar als procentueel aandeel van de totale beroepsbevolking.

Om te achterhalen of er inderdaad een verband bestaat tussen het spreidingspatroon van microkredietaanvragen en de regionale kenmerken die voort zijn gekomen uit de literatuur en hoe dit verband er dan uit ziet wordt een multiple regressie analyse uitgevoerd in SPSS. Met een multiple regressie analyse is het mogelijk om de waarde van een afhankelijk variabele op basis van één of meer onafhankelijke variabelen te voorspellen. Een multiple regressie vergelijking ziet er als volgt uit:

$$Y_i = (b_0 + b_1X_{i1} + b_2X_{i2} + \dots + b_nX_{in}) + \varepsilon_i$$

De waarde van de afhankelijke variabele Y , in dit geval het aandeel microkredietaanvragen in een regio, wordt in dit model voorspeld door de onafhankelijke variabelen X_n , in dit geval de regionale kenmerken die uit het literatuurhoofdstuk naar voren zijn gekomen. Daarbij geeft het model tevens de richting aan van het verband (positief of negatief) als de mate van invloed die het heeft op de variatie in het aandeel aanvragen. Om op basis van dit model uitspraken te kunnen doen over een gehele populatie dient de multiple regressie analyse te voldoen aan vijf voorwaarden (De Vocht, 2009);

- De variabelen moeten gemeten zijn op een interval- of ratioschaal. Als onafhankelijke variabelen kunnen ook categorale variabelen worden gebruikt in de vorm van binaire dummy's met codes 0 en 1.
- Er is sprake van een (theoretisch) oorzakelijke relatie van elke afzonderlijke onafhankelijke variabele met de afhankelijke variabele.
- Het model is lineair.
- De residuen zijn normaal verdeeld en ze zijn onafhankelijk van X (homoscedastisch).
- Er is geen sprake van multicollineariteit.

In bijlage 4 zijn uitslagen opgenomen waarin is gecontroleerd voor deze voorwaarden. Tijdens de uitvoer van de analyse bleek er een sterke statistische samenhang te zijn tussen het gemiddelde inkomen en de gemiddelde woningwaarde (de Pearson's collineariteit bedroeg 0,8). Daarnaast bleek er een hoge samenhang te zijn tussen het aandeel huurwoningen in een regio en het aandeel jongeren (Pearson collineariteit 0,640) en allochtonen (Pearson collineariteit 0,777). Deze samenhang is logisch te beredeneren aangezien jongeren als starters op de woningmarkt met name aangewezen zijn op huurwoningen en allochtonen door gemiddeld lagere inkomens vaak toegewezen zijn op (sociale) huurwoningen. Daarnaast is de woningwaarde afhankelijk van de hoogte van het inkomen. Om een woning aan te schaffen met een relatief hoge waarde is (in de meeste gevallen) ook een relatief hoog

inkomen vereist. Daarom is gekozen om enkel het aandeel huurwoningen en het gemiddelde inkomen op te nemen in het model. Het aandeel jongeren en allochtonen en de gemiddelde woningwaarde zijn daarmee afgevallen voor de analyse, om te voorkomen dat voor dezelfde factoren dubbel gemeten wordt. De factoren die in het uiteindelijke model zijn opgenomen zijn het gemiddelde inkomen, het aandeel werkloosheid, aandeel vrouwen, het aandeel huurwoningen, aandeel nieuwe bedrijven en het aandeel van de sectoren bouwnijverheid, horeca, handel en zakelijke dienstverlening. Aan alle voorwaarden voor het uitvoeren van een multi-pele regressie is in dit geval voldaan.

De uitkomsten van de multiple regressie analyse worden uitvoerig beschreven in hoofdstuk 5.

4.1.2 Schaalniveau van de geanalyseerde regio's

Naast het vaststellen van de (on)afhankelijke variabelen is het tevens van belang de onderzoekseenheden te identificeren en af te bakenen. Om regionale verschillen in kaart te brengen is het belangrijk om het juiste schaalniveau te vinden waarop geanalyseerd wordt. Vanuit de literatuur is gebleken dat de vraag naar microkrediet onder andere varieert door sociaal economische eigenschappen van regio's. Deze eigenschappen kunnen in Nederland sterk verschillen per wijk, welke hierdoor de ideale onderzoekseenheden zouden zijn. Dit schaalniveau levert het hoogste detailniveau in data op en wijken kunnen dan met elkaar vergeleken worden op basis van hun unieke kenmerken.

Er spelen echter twee belemmeringen op dit schaalniveau. Ten eerste is het aantal microkredietaanvragen relatief klein, waardoor het niet mogelijk is om statistische verbanden aan te kunnen tonen op dit niveau. Het aantal cases per wijk is daarvoor niet groot genoeg. De tweede belemmering die optreedt is de beperkte data op dit schaalniveau. Omdat het spreidingspatroon is gedefinieerd als zijnde het aantal microkredietaanvragen ten opzichte van het totaal aantal startende ondernemers moet er, om dit aandeel te berekenen, bekend zijn hoeveel ondernemers per wijk starten. Die gegevens zijn echter niet beschikbaar op het schaalniveau van wijken. Er is daarom gezocht naar het eerstvolgende schaalniveau waarop dit wel beschikbaar is en dat is het niveau van de COROP regio's. COROP staat voor Coördinatie Commissie Regionaal OnderzoeksProgramma en is in 1971 ingevoerd ten behoeve van het kunnen maken van regionale analyses. Nederland kent veertig van zulke regio's (zie bijlage 1 voor een indeling van Nederland in COROP gebieden) (CBS, 2015). Echter moet hierbij opgemerkt worden dat hoewel analyse op COROP niveau een geschikte eenheid is om te analyseren vanwege een voldoende aantal cases, het de effecten die optreden binnen COROP regio's, en dan met name binnen steden, vertroebelt. Gegevens van wijken worden naar een hoger schaalniveau geaggregeerd, waardoor unieke kenmerken van stedelijke wijken verloren gaan. Dit is in dit onderzoek echter niet te ondervangen.

4.1.3 Vergaren van de data

Om een analyse uit te voeren die het spreidingspatroon in kaart brengt en verklaart, is een database opgesteld met gegevens van startende ondernemers die een microkredietaanvraag hebben ingediend en gegevens van regionale kenmerken die volgens de literatuur van invloed zijn. In deze paragraaf wordt uitgelegd hoe de data voor de analyse is verkregen en hoe de database is samengesteld.

Voor de gegevens over de microkredietaanvragen is gebruik gemaakt van een databestand van Qredits. Dit bestand is door de onderzoeker aangevraagd bij Qredits en verkregen op basis van het onderzoeksvoorstel. In dit bestand zijn aanvragen opgenomen die sinds 2009 zijn ingediend bij Qredits. Het bestand bevat per aanvraag gegevens over de ondernemers die de aanvraag heeft ingediend, te weten; geboortedatum, geslacht, opleiding, postcode, eventuele uitkering, sector waarin het bedrijf actief gaat zijn, rechtsvorm van het bedrijf en of het een startend of een reeds bestaand bedrijf betreft waarvoor de financiering wordt aangevraagd. Daarnaast bevat deze dataset tevens gegevens over de kredietaanvraag, te weten; beoordeling van de kredietaanvraag, of er wel of geen krediet is verstrekt,

datum van de aanvraag en het eventueel verstrekte kredietbedrag. Om aan de hand van deze dataset het spreidingspatroon in kaart te brengen is achterhaald in welk COROP gebieden de betreffende postcodes van de aanvragers liggen. Omdat hier geen kant en klare dataset van bestaat, zijn middels een postcode bestand van het CBS de postcode gegevens van het hele klantenbestand omgezet naar gemeenten. Vervolgens is er via een bestand met de regionale indeling van Nederland (tevens CBS) gekeken welke gemeenten in welke COROP gebieden liggen. Aan de hand van deze uitkomsten is er in het klantenbestand van Qredits naast de kolom postcode de kolom gemeente en de kolom COROP regio toegevoegd, zodat van alle aanvragen bekend is uit welke gemeente en uit welk COROP gebied zij afkomstig zijn.

Om het spreidingspatroon gedetailleerd in beeld te brengen is gebruik gemaakt van ArcMap, een geografisch informatie systeem waarop geografische data visueel in kaart is te brengen. Via het CBS is een shapelayer van Nederland gedownload waarop de indeling van de veertig COROP regio's is weergegeven. Door het Excel databestand aan de COROP shapelayer te koppelen is het mogelijk om een visuele weergave te geven van het spreidingspatroon van de aanvragen. De koppeling heeft plaatsgevonden op COROP naam. Het aandeel is weergegeven doormiddel van de Z-score, de standaarddeviatie ten opzichte van het gemiddelde. Contrasterende regio's worden zo het sterks belicht.

Voor het verzamelen van gegevens van de relevante regionale kenmerken is gebruik gemaakt van Statline, de databank van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS). Het Centraal Bureau voor de Statistiek heeft als taak 'het publiceren van betrouwbare en samenhangende statistische informatie, die inspeelt op de behoefte van de samenleving' (CBS, 2015). Omdat Qredits in 2009 is begonnen met het aanbieden van microkrediet is getracht gegevens te verzamelen over de periode 2009 tot en met 2014. Echter zijn niet alle gegevens van het CBS tot en met 2014 beschikbaar. Er is daarom data geïnventariseerd over de periode 2009 tot en met 2013. Over deze periode is het gemiddelde cijfer van de kenmerken berekend.

In Excel is een databestand opgesteld waarin per COROP regio het aandeel aanvragen van microkrediet is opgenomen (afhankelijke variabele), als mede de relevante sociaal economische factoren, het aandeel nieuwe bedrijven en het aandeel nieuwe bedrijven per sector (de onafhankelijke variabelen). Dit databestand is in SPSS geïmporteerd, waardoor het mogelijk is om een multiple regressie analyse uit te voeren.

4.1.4 Interviews

Naast kwantitatieve data analyse hebben vijf interviews met regionaal opererende bedrijfsadviseurs van Qredits plaatsgevonden die verbonden zijn aan een specifieke regio. Deze zijn afgenomen na het in kaart brengen van het spreidingspatroon en de uitvoer van de multiple regressie analyse. De doelstelling van deze interviews was meerledig. Ten eerste diende ze ter validatie van het conceptueel model. Daarnaast kon in de interviews dieper worden ingegaan op het spreidingspatroon en de factoren die de kwantitatieve data niet kunnen vangen; de regionale bankenstructuur en andere alternatieve financieringsmogelijkheden en marketinginspanningen. Doormiddel van de interviews zijn de oorzaken achter de onverklaarde variantie van het multiple regressie model getracht te achterhalen.

De regio's zijn geselecteerd op basis van de grootse afwijking van het model die volgt uit de multiple regressie. Er zijn twee regio's gekozen die een lager aandeel dan verwacht hebben, te weten Noord-Limburg en Oost Zuid-Holland en drie regio's die een groter aandeel hebben dan verwacht, te weten Zuidoost-Noord-Brabant, 's-Gravenhage en Zuidwest-Drenthe. In bijlage 6 is de afwijking van de regio's

ten opzichte van het model weergegeven. Na het voorstel om voor deze regio's interviews af te nemen zijn door Qredits contactgegevens verstrekt van de betreffende bedrijfsadviseurs.

De interviews zijn semi gestructureerd afgenomen. Dit heeft als voordeel dat de vraagstelling niet beperkt is tot kennis van de interviewer, maar ruimte open laat voor nieuwe inzichten. Op deze manier was het mogelijk om tijdens het interview door te vragen op aspecten die een wezenlijke bijdrage kunnen leveren aan het onderzoek. Op één uitzondering na hebben alle interviews telefonisch plaatsgevonden. Dit spaarde reistijd en –kosten uit en maakte het makkelijker om met de beperkte tijd van de bedrijfsadviseurs een afspraak in te plannen. In bijlage 5 is de topiclijst terug te vinden die gebruikt is als leidraad bij de interviews. Gedurende de interviews zijn aantekening gemaakt en alle interviews zijn opgenomen. De analyse heeft plaatsgevonden door gebruik te maken van deze aantekeningen en de opnames. De interviews zijn terug te lezen in bijlage 10. Op verzoek van Qredits zijn de namen van de geïnterviewde adviseurs niet opgenomen in deze scriptie en zijn de gebruikte quotes anoniem gebruikt.

4.2 Verschil in succes van bedrijven gestart met microkrediet

Om het succes van de gebruikers van microkrediet in Nederland te kunnen verklaren is in hoofdstuk 3 een verkennende literatuurstudie uitgevoerd. Hierin is beschreven dat voor dit soort type ondernemers de belangrijkste graadmeter van succes de overlevingstermijn van het bedrijf is. In deze literatuurstudie zijn factoren naar voren gekomen die bijdragen aan de overlevingskans van kleinschalige bedrijven. In deze paragraaf wordt uitgelegd hoe de overlevingstermijn is vastgesteld, hoe factoren die hierop invloed kunnen uit oefenen geoperationaliseerd zijn, hoe van deze factoren data is vergaard en hoe statistisch getoetst is of deze kenmerken bijdragen aan het verklaren van het succes.

4.2.1 Vaststellen afhankelijke en onafhankelijke variabelen.

Bij de bestudering van het verschil in mate van succes van bedrijven gestart met microkrediet vormen de bedrijven de onderzoekseenheden. Uit de literatuurstudie bleek dat de factoren die invloed uitoefenen op het overleven van deze bedrijven opgedeeld kunnen worden in drie categorieën, namelijk persoonskenmerken, kenmerken van het bedrijf en regionale kenmerken. De laatste categorie is opgesplitst in de vraag die een regio uitoefent op (nieuwe) bedrijvigheid en het concurrerende aanbod van reeds gevestigde en startende ondernemingen. Het conceptueel model dat hieruit naar voren is gekomen is terug te vinden in paragraaf 3.4.

Qredits is in 2009 begonnen met het verstrekken van microkredieten. Dit jaar is als uitgangspunt gebruikt om te achterhalen hoe lang bedrijven die zijn gestart met microkrediet actief blijven. Hier is voor gekozen om te kunnen controleren voor een zo lang mogelijke periode. Echter heeft dit nog een voordeel. Door gebruik te maken van het Handelsregister van de Kamer van Koophandel (zie volgende paragraaf) is te het tevens mogelijk om te achterhalen hoeveel van de deze bedrijven de eerste drie moeilijke jaren overleven (de *valley of death*). Door voor starters uit dit jaar te kiezen en gebruik te maken van Handelsregister kan er voor twee momenten getoetst worden, het overleven van de eerste drie jaar en het overleven van de eerste zes jaar. Hierdoor wordt het tevens mogelijk om te achterhalen of de invloed van factoren op de overlevingskans over de tijd verandert.

4.2.2 Operationalisering van de factoren

Sommige van de factoren uit het conceptueel model van hoofdstuk 3 (figuur 3.1) lenen zich voor een nadere toelichting met betrekking tot hoe deze gemeten zijn. Dit wordt hier nader beschreven.

Persoonskenmerken

Startmotivatie

Gestart uit noodzaak of uit kans. Een ondernemer is gestart uit noodzaak wanneer deze vanuit een WW of andere uitkeringssituatie is gestart.

Regionale kenmerken

Economische groei

Gemiddelde groei in het Bruto Regionaal Product over 2009 en 2010.²

Concurrentie

Het regionale aandeel van gevestigde bedrijven die in dezelfde sector actief zijn.

Aanwezigheid andere starters

Het regionale aandeel van bedrijven die in dezelfde sector gestart zijn (vanaf 2009).

4.2.3 Vergaren van de data en uitvoeren van het onderzoek

Om het succes te meten van ondernemers die zijn gestart met microkrediet is wederom gebruik gemaakt van een dataset van Qredits. Van alle ondernemers die financiering hebben ontvangen is een lijst met Kamer van Koophandel (KvK) nummers verkregen. Aan de hand van deze lijst is in november 2015 in het Handelsregister van de KvK gecontroleerd of de bedrijven die in 2009 zijn gestart anno 2015 nog staan ingeschreven. Wanneer een bedrijf stond ingeschreven is er van uit gegaan deze nog steeds actief is.^{3,4}

De KvK geeft aan of een bedrijf is uitgeschreven uit het Handelsregister. Wanneer een bedrijf niet meer bekend is in dit register, kan achterhaald worden of het bedrijf vóór 2012 uit het register is uitgeschreven. Hierdoor is het mogelijk om voor meerdere momenten te achterhalen hoe lang een bedrijf actief is (geweest), namelijk de periodes 2009-2012 (eerste drie jaar niet overleefd), 2012-2015 (eerste zes jaar niet overleefd) en 2015 tot heden (eerste zes jaar overleefd).

Nadat achterhaald is welke bedrijven nog actief zijn en welke niet, is in tweede instantie achterhaald welke van de factoren die uit de literatuur gedestilleerd zijn invloed hebben op de levensduur. De gegevens van deze factoren zijn ontleend aan de persoons- en bedrijfskenmerken van de ondernemer en ondernemingen die Qredits heeft geïnventariseerd tijdens de intake. Deze persoons- en bedrijfskenmerken zijn aangevuld met regionale gegevens die onttrokken zijn uit de Statline databank van het Centraal Bureau voor de Statistiek. Deze gegevens zijn gecombineerd in een database waarin aan elk bedrijf de ondernemerskenmerken, bedrijfskenmerken en regionale kenmerken gekoppeld

² Vanwege de ontbrekende gegevens over de resterende jaren is de mutatie van het BRP alleen meegenomen om de overlevingskans na drie jaar te bepalen.

³ Een kanttekening die hierbij geplaatst moet worden is dat wanneer een bedrijf staat ingeschreven in het Handelsregister niet met honderd procent zekerheid vastgesteld kan worden dat het bedrijf daadwerkelijk nog economisch actief is. Hoewel de KvK over een actueel Handelsregister beschikt dat dagelijks wordt bijgewerkt, zijn ondernemers zelf verantwoordelijk voor het wijzigen van hun status. Wanneer dit niet gebeurt, wordt het pas in een later stadium mogelijk om te controleren of het bedrijf nog actief is. Wanneer de Belastingdienst geen transacties meer waarneemt is zij de eerste instantie om te achterhalen of het bedrijf nog actief is. In het Handelsregister treedt dus ruis op die de uitkomsten van het onderzoek kunnen beïnvloeden. Echter biedt het Handelsregister de meest toegankelijke, betrouwbare en actuele informatie.

⁴ Er is geen rekening gehouden met verandering van rechtsvorm. Wanneer een ondernemer een andere rechtsvorm aanneemt, verkrijgt de onderneming een ander KvK nummer. Het oude nummer komt daarmee te vervallen. Bedrijven die uitgeschreven staat kunnen in zo'n geval ten onrechte tot de groep ondernemingen worden gerekend die de onderzochte periode niet hebben overleefd. Het is aan de hand van de verstrekte data niet mogelijk geweest om dit te ondervangen. Er wordt echter vanuit gegaan dat eenmanszaken in de regel niet snel van rechtsvormen veranderen en dat de invloed op de onderzoeksuitkomsten daarom gering is.

zijn. Vervolgens is deze database in SPSS geïmporteerd om te kunnen onderzoeken welke factoren statisch samenhangen met de levensduur van een onderneming. Zo kunnen uitspraken gedaan worden over welke kenmerken leiden tot succes.

Logistische regressie

Voor een survival analyse wordt doorgaans een Cox proportional hazard model gebruikt. De afhankelijke variabele in dit type model is de levensduur van een bedrijf in jaren. Omdat het Handelsregister alleen aangeeft of een bedrijf nog actief is of niet kan de levensduur van een bedrijf in exacte jaren niet achterhaald worden; de uitkomst is dichotoom, wel of niet actief. Daarom is gekozen voor een analyse op basis van een logistische regressie. Een logistische regressie wordt toegepast wanneer de uitkomst variabele slechts twee uitkomsten kent, in dit geval wel of niet actief.

Het model berekent de kans (P) op uitkomst 0 of 1 en ziet er als volgt uit:

$$\text{Logit} = B_0 + B_1 * X_1 + B_2 * X_2 + \dots + B_k * X_k$$

Een logistische regressie dient aan de volgende voorwaarden te voldoen (De Vocht, 2009):

- De afhankelijke variabele is dichotoom (bineair). De onafhankelijke variabelen zijn interval/ratio variabelen, of zijn categorisch (dummies).
- Het verband is theoretisch causaal. De afhankelijke variabele wordt beïnvloed door iedere onafhankelijke variabele.
- Het model is lineair. De logit is een lineaire combinatie van de onafhankelijke variabelen.
- Er is geen multicollineariteit tussen de interval/ratiovariabelen. Er zijn geen bivariate correlaties van $|r| \geq 0,9$.

Voor al deze voorwaarden is gecontroleerd.

In 2009 zijn 411 ondernemers gestart. Er blijken tien *missing cases* te zijn; bij één persoon ontbreekt de etniciteit. Van twee ondernemers ontbreekt de COROP regio: één postcode ontbreekt en één ondernemer is in Duitsland gestart. Tot slot zijn er zeven KvK nummers die in het Handelsregister niet bekend zijn. De overlevingsanalyse vindt plaats op basis van 401 cases.

4.3 Gebruik secundaire data

De data die afkomstig is voor het uitvoeren van het kwantitatieve deel van het onderzoek is afkomstig van twee instanties; Qredits en het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS). Omdat geen van de gegevens die afkomstig zijn van deze instanties door de onderzoeker zelf of met enige betrokkenheid van de onderzoeker vergaard zijn én omdat het doel tot vergaren van de data los staat van die van de onderzoeker wordt deze data secundaire data genoemd (Bryman, 2008).

Het gebruik van secundaire data heeft een aantal voor- en nadelen, die in de context van dit onderzoek kort worden genoemd. De voornaamste twee voordelen zijn het besparen van tijd en geld omdat de data reeds verzameld is en er hierdoor meer tijd beschikbaar is voor het analyseren van de data en, als tweede voordeel, de hoge kwaliteit van secundaire data, zeker bij het gebruik van officiële statistieken van het CBS. Zo is het in dit geval voor de onderzoeker niet nodig om enquêtes op te stellen en te verspreiden onder de klanten van Qredits, aangezien zij zelf over veel gegevens beschikken voor het doen van onderzoek om hun dienstverlening en investeringsbeslissingen aan te scherpen. Daarnaast zou het voor de onderzoeker onmogelijk zijn om voor alle COROP regio's sociaal economische gegevens te inventariseren.

Echter zijn er ook nadelen verbonden aan het gebruik van secundaire data. Zo kan er door de onderzoeker geen controle op de kwaliteit van de data worden uitgeoefend en kunnen sleutel

variabelen ontbreken. Voor dit onderzoek missen in de dataset van Qredits de factoren die aangeven of iemand al eerder een onderneming heeft gestart en hoelang iemand al actief is als werknemer. Aan de kwaliteit van de data hoeft in dit geval niet getwijfeld te worden, gezien het CBS de Nederlandse autoriteit is op het gebied van statistische datavergaring. Tevens kan het tijd kosten om vertrouwd te raken met de databestanden door te achterhalen hoe variabelen gemeten en gecodeerd zijn (Bryman, 2008). Gezien de onderzoeker zelf ervaren is met het gebruik van gegevens van het CBS en de dataset van Qredits goed onderbouwd is heeft de onderzoeker een goed begrip van de data. Dit heeft geen nadelige gevolgen gehad voor de interpretatie van de gegevens.

Het gebruik van secundaire data is enerzijds praktisch, anderzijds ook noodzakelijk. Voor de onderzoeker was het niet mogelijk om direct in contact te treden met de klanten van Qredits. Gezien Qredits zelf al een aantal vragenlijsten stuurt naar haar klanten, stond de organisatie het niet toe dat de onderzoeker een zelf samengestelde vragenlijst rondstuurde. Daarom heeft de onderzoeker een tabel aangeleverd met volgens de literatuur relevant bevonden persoons- en bedrijfskenmerken en gevraagd of er gegevens beschikbaar zijn van deze factoren. Op basis hiervan is de dataset toegestuurd.

5 Onderzoeksresultaten deel I: Spreidingspatroon van microkredietaanvragen in Nederland

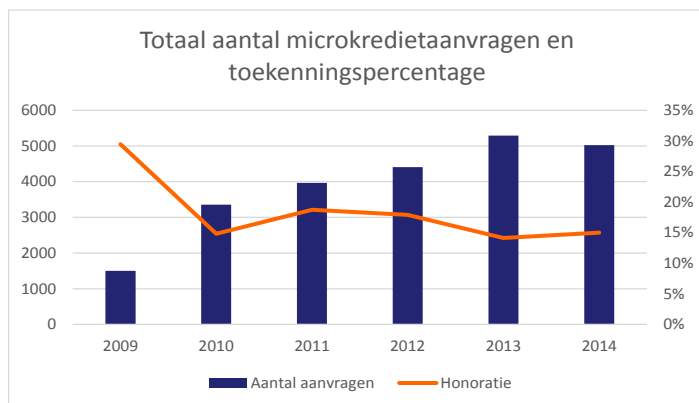
In dit hoofdstuk wordt de vraag naar microkrediet in Nederland beschreven en welke regionale verschillen hierin bestaan. Dit wordt gedaan door het spreidingspatroon van de microkredietaanvragen die zijn ontvangen door Qredits in kaart te brengen. Het betreft aanvragen van aspirant ondernemers die van plan zijn een bedrijf te starten in Nederland. Middels een multiple regressie analyse wordt verklaard welke kenmerken bijdragen aan de relatieve verschillen in de hoeveelheid aanvragen tussen COROP regio's. Bovendien is het spreidingspatroon van verstrekte kredieten in kaart gebracht en is onderzocht of kenmerken die de vraag verklaren ook op dit patroon van toepassing zijn.

Het hoofdstuk begint met een beschrijving van de jaarlijkse ontwikkelingen van het aantal krediet aanvragen, het totaal aantal gehonoreerde aanvragen en de totale waarde die dit vertegenwoordigt per sector en per regio. Dit geeft een algemeen beeld van de ontwikkelingen die microkrediet doormaakt in Nederland. De volgende deelvraag wordt in dit hoofdstuk beantwoord:

- *Hoe ziet het spreidingspatroon van microkrediet aanvragen er in Nederland uit en welke factoren verklaren dit?*

5.1 Microkrediet ontwikkelingen in Nederland

In deze paragraaf worden de belangrijkste ontwikkelingen met betrekking tot het aantal aanvragen en verstrekte microkredieten in de periode 2009 – 2015 weergegeven. De beschreven ontwikkelingen en genoemde aantallen hebben betrekking op ondernemers die een microkredietaanvraag in hebben gediend bij Qredits om hun beoogde onderneming te kunnen starten.⁵



Figuur 5.1 Ontwikkeling aantal aanvragen 2009-2015

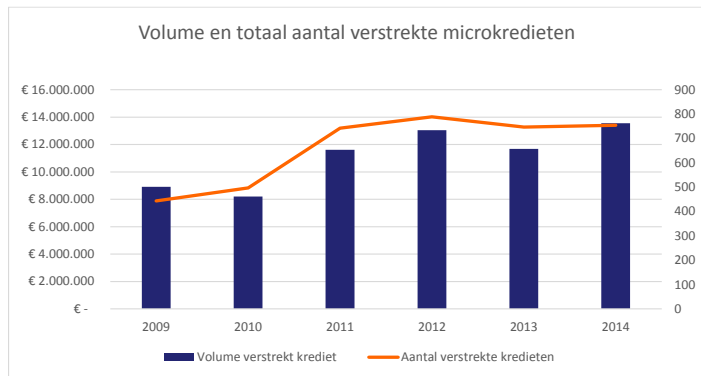
In de periode 2009 tot en met 2014 heeft Qredits in totaal 23.541 krediet aanvragen ontvangen. (NB, dit betreft tevens aanvragen voor MKB krediet tot €250.000, de dataset laat het niet toe om te filteren tussen typen aanvragen, enkel de eventueel verkregen financiering is aangegeven). In deze periode is het aantal financieringsaanvragen jaarlijks toegenomen. Lag dit aantal in 2009 nog op ruim 1.500, in 2014 is dit toegenomen tot ruim 5.000.⁶

Van al deze aanvragen zijn er de afgelopen zes jaar in totaal 3.972 gehonoreerd die vallen onder microkrediet (krediet tot €50.000).

⁵ Qredits definieert een 'starter' als een ondernemer die niet langer dan één jaar actief is met zijn of haar bedrijf. Het totale aantal aanvragen en verstrekte microkredieten ligt hoger wanneer ook aanvragen van ondernemers meegerekend worden die langer dan een jaar actief zijn. Omdat deze scriptie zich focust op starters, worden aanvragen en verstrekte kredieten van ondernemers die langer dan een jaar gevestigd zijn buiten beschouwing gelaten.

⁶ Het is mogelijk dat een deel van deze stijging komt door de toevoeging van het aanbod van MKB krediet. Het type aanvraag is niet te filteren uit de dataset, waardoor het niet mogelijk is om aan te tonen welk aandeel van de stijging in het aantal aanvragen veroorzaakt is door een aanvragen van microkrediet en welk aandeel veroorzaakt is door aanbod en vraag van het MKB krediet.

In 2009 lag het percentage van toegekende aanvragen op dertig procent. Na 2009 heeft Qredits gezocht naar een betere methode om de ingediende krediet aanvragen beter te screenen (Bokhoven, 2015). Als gevolg hiervan is het percentage aanvragen wat daadwerkelijk krediet heeft ontvangen gedaald tot ongeveer de helft van het niveau uit 2009. In de daaropvolgende jaren schommelde dit percentage tussen



Figuur 5.2 Ontwikkeling aantal verstrekte kredieten 2009-2015

de vijftien en twintig procent. Tussen 2009 en 2012 is er jaarlijks een stijging geweest van het aantal verstreken microkredieten. Sinds 2012 ligt het jaarlijks aantal verstrekte microkredieten aan starters op ongeveer 750. De waarde van het totaal aantal verstrekte microkredieten in de periode tot metaagtbijna 67 miljoen euro.in deze pe

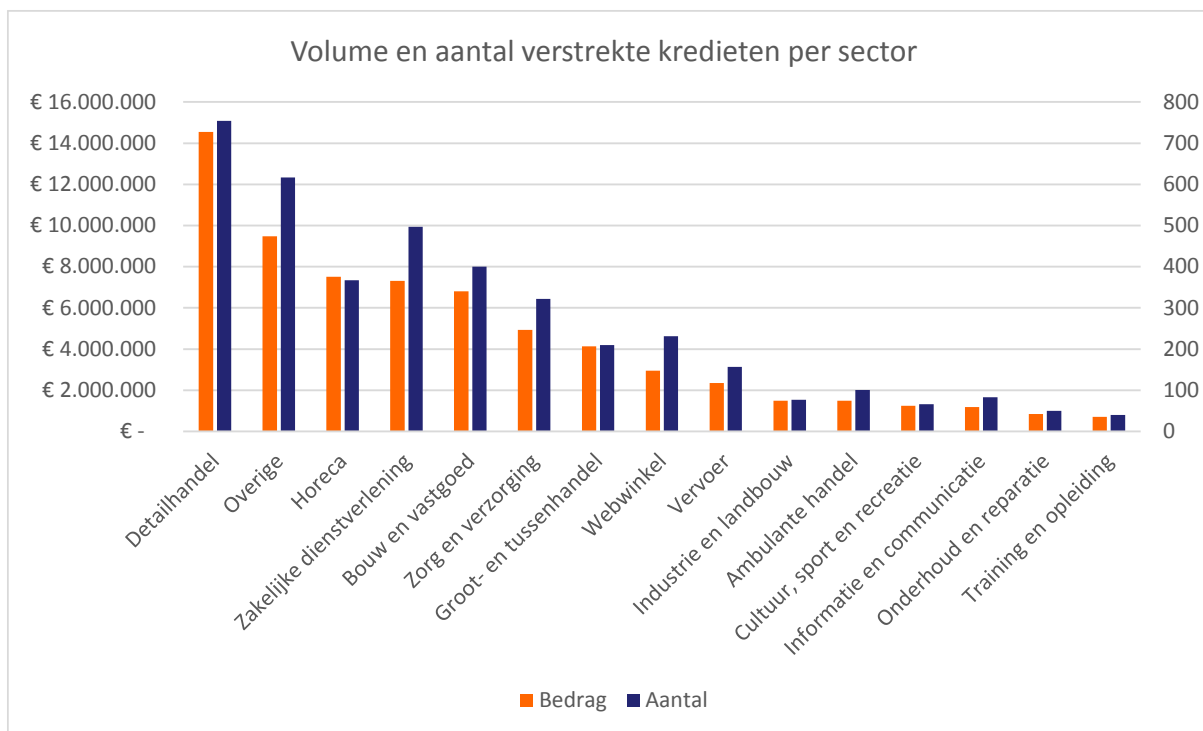
In figuur 5.4 zijn het aantal verstreken microkredieten en de totale waarde hiervan opgesplitst naar sector. In de sectoren detailhandel, zakelijke dienstverlening en horeca zijn de meeste kredieten verstreken en deze vertegenwoordigen ook de hoogst verkregen kredietwaarde (overige bedrijvigheid buiten beschouwing gelaten). Detailhandel is met negentien procent van alle gehonoreerde kredieten en 22 procent van het totaal verstreken krediet de sector waarin microkrediet het meest wordt gebruikt om een bedrijf te starten. Training en opleiding en onderhoud en reparatie vormen beide met één procent van de totale waarde de sectoren waar microkrediet het minst voor wordt ingezet.

In hoofdstuk vier is het spreidingspatroon van microkrediet aanvragen geoperationaliseerd als het regionale verschil in het aandeel aspirant ondernemers dat microkrediet aanvraagt ten opzichte van alle startende ondernemingen. Naast de ontwikkelingen op het gebied van microkrediet is het daarom van belang om te kijken naar de ontwikkelingen met betrekking tot ondernemerschap in Nederland. In de periode 2009 tot en met 2013 (de cijfers van 2014 zijn nog niet bekend) zijn er in totaal 688.035 bedrijven in Nederland opgericht. In figuur 5.3 zijn de jaarlijkse ontwikkelingen terug te vinden. Hieruit valt op te maken dat het aantal nieuwe bedrijven jaarlijks ongeveer tussen de 140.000 en 150.000 ligt. Alleen in 2010 lag dit aantal met ruim 110.000 beduidend lager.



Figuur 5.3 Ontwikkeling aantal nieuwe bedrijven in Nederland

688.035 bedrijven in Nederland opgericht. In figuur 5.3 zijn de jaarlijkse ontwikkelingen terug te vinden. Hieruit valt op te maken dat het aantal nieuwe bedrijven jaarlijks ongeveer tussen de 140.000 en 150.000 ligt. Alleen in 2010 lag dit aantal met ruim 110.000 beduidend lager.



Figuur 5.4 Volume en aantal verstrekte kredieten per sector 2009-2015

5.2 Spreidingspatroon van de aanvragen

In deze paragraaf wordt het spreidingspatroon van microkredietaanvragen die zijn ingediend in de periode 2009 tot en met 2013, inzichtelijk gemaakt. In tabel 5.1 is een overzicht te vinden van het aantal aanvragen per COROP regio en sector, zowel in absolute zin als per aandeel van het totaal aantal startende bedrijven. en het totaal verstreken kredietbedrag. In afbeelding 5.1 is het landelijke spreidingspatroon van het absolute aantal krediet aanvragen weergegeven. Hieruit blijkt dat in de vier grote steden en in Twente de meeste aanvragen worden ingediend. Amsterdam kent het grootse aantal ingediende aanvragen (1.755), in de periode 2009 tot en met 2013, gevolgd door Den Haag (Agglomeratie 's-Gravenhage, 1.244), Utrecht (1.225), Twente (872) en Rotterdam (Groot-Rijnmond, 1.491). Dit is logisch, gezien in deze vier grote steden ook de meeste bedrijven worden opgericht. In dezelfde periode zijn in Amsterdam veruit de meeste nieuwe bedrijven opgericht (bijna 85.000), gevolgd door Utrecht en Rotterdam (beide ruim 58.000) en Den Haag (bijna 40.000). Twente is hierin opvallend, omdat deze regio niet tot de top van de regio's behoort waar de meeste nieuwe bedrijven zijn gestart. Dit hangt hoogstwaarschijnlijk samen met het gegeven dat het hoofdkantoor van Qredits gevestigd is in Almelo. In hoofdstuk 6 wordt dieper op de rol van de standplaats van Qredits ingegaan.

Wanneer het aantal microkrediet aanvragen als aandeel van het totaal aantal startende bedrijven per COROP regio wordt weergegeven, ontstaat het spreidingspatroon van het regionale aandeel aanvragen. Op basis van deze weergave ontstaat een ander beeld. In met name COROP regio's in het noordoosten van het land is het aandeel aanvragen van microkrediet relatief hoog (zie hiervoor afbeelding 5.2). Flevoland, Oost-Groningen, Delfzijl en omgeving, Zuidoost Drenthe en Twente zijn de regio's die het grootste aandeel microkredietaanvragen kennen. Maar ook Zuid-Limburg valt op als regio waar relatief veel microkredietaanvragen worden ingediend. De vier grote steden, die in absolute zin de meeste aanvragen kennen, hebben een relatief laag tot zeer laag aandeel aanvragen. Het aandeel aanvragen ligt in Flevoland, regio met relatief de meeste aanvragen, ruim twee maal zo hoog als in de Randstedelijke regio's Groot Amsterdam en Utrecht en ruim twee en een half maal zo groot als in Oost-Zuid Holland, de regio met het laagste aandeel aanvragen. Uit het spreidingspatroon zoals is weergegeven in afbeelding 5.2 blijkt dat er in perifere regio's onder startende ondernemers een

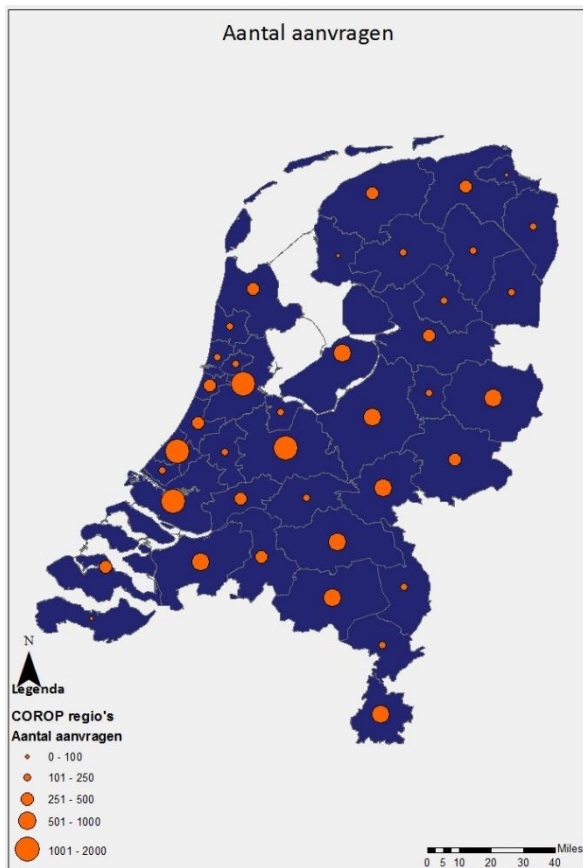
relatief grotere vraag naar microkrediet bestaat dan in de rest van Nederland. In paragraaf 5.4 wordt geanalyseerd hoe deze verschillen verklaard kunnen worden.

5.3 Spreidingspatroon verstrekte microkredieten

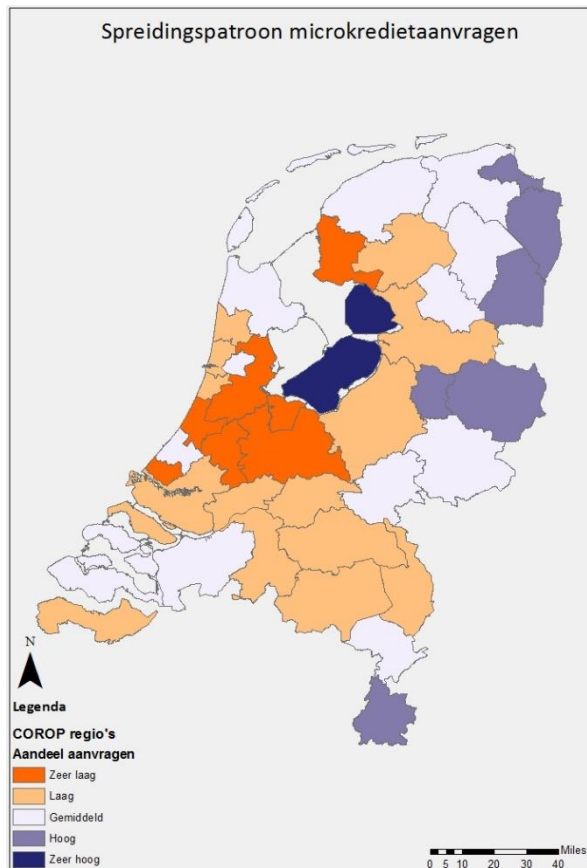
Deze paragraaf geeft inzicht in het patroon van verstrekte kredieten. In tabel 5.1 zijn naast het aantal aanvragen tevens het aantal verstrekte kredieten door Qredits opgenomen. Er zijn grote regionale verschillen waar te nemen in de toekenningspercentages van microkredietaanvragen. Dit loopt uiteen van een kleine acht procent in Zuidwest Friesland tot bijna 27 procent in Zeeuws Vlaanderen. Ook bij de toekenning van krediet aanvragen zijn er een aantal regio's in het noordoosten die een relatief hoog aandeel kennen. Twente kent een relatief hoog toekenningspercentage van 22 procent. Ook in Delfzijl en omgeving en overig Groningen wordt bij ruim één op de vijf aanvragen krediet verstrekt. In het zuiden van het land worden minder aanvragen goedgekeurd. In noordoost noord Brabant wordt iets dan één op de tien aanvragen voorzien van krediet om te starten (zie afbeelding 5.3). Zonder nader onderzoek kan geen uitspraak worden gedaan over de oorzaken van deze verschillen. Een voor de hand liggend argument kan het verschil zijn in de kwaliteit van de ingediende ondernemingsplannen.

Door de combinatie van veel aanvragen en het hoge toekenningspercentage is in Twente het grootste aandeel starters te vinden dat gebruik maakt van microkrediet. Startende ondernemers die gebruik maken van microkrediet maken ruim negen procent uit van alle starters in de regio. De COROP regio met het laagste aandeel is Zuidwest-Friesland, met een aandeel van bijna anderhalf procent. Dit is tevens de regio die het laagste toekenningspercentage kent. Omgerekend betekent dit dat hooguit (in het geval van Twente) nog geen één procent van alle bedrijven in een COROP regio in Nederland opgericht wordt met microkrediet. Gemiddeld bedraagt dit aandeel ruim zes en een half procent, oftewel gemiddeld iets meer dan een half procent van alle bedrijven in een COROP regio start met microkrediet, een (zeer) marginaal aandeel. Uit het theoretisch kader van hoofdstuk 2 is echter gebleken dat niet alle startende ondernemers financiering nodig hebben om te starten en zij die dat wel hebben voor het grootste deel persoonlijke financiering inzetten. Om een oordeel te kunnen geven over het marktaandeel van microkrediet zou het aantal ondernemers dat start met dit type krediet als aandeel moeten worden berekend van alle ondernemers die starten met een kleine hoeveelheid externe financiering.

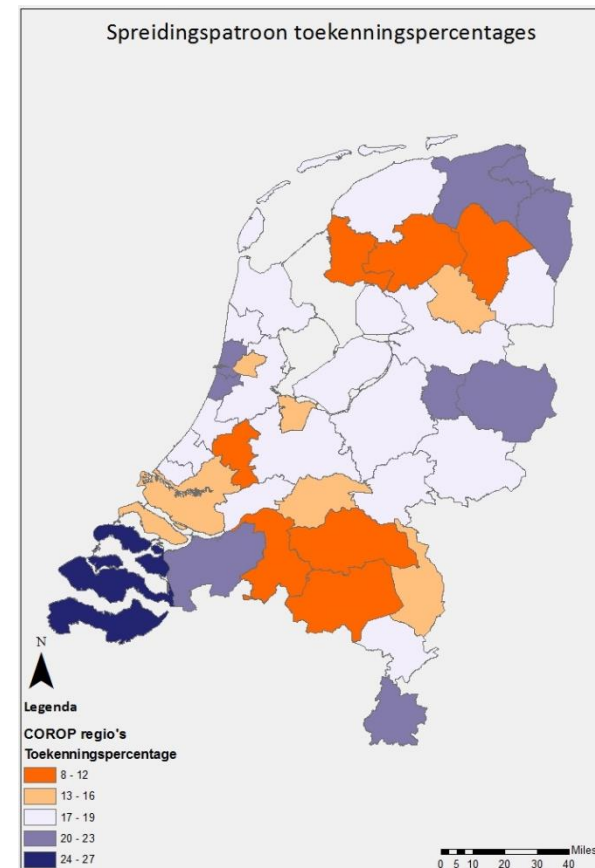
Afbeelding 5.1 Aantal microkredietaanvragen per COROP regio



Afbeelding 5.2 Aandeel microkredietaanvragen per COROP regio



Afbeelding 5.3 Aandeel toegekende aanvragen per COROP regio



COROP regio	Totaal aantal starters	Aantal krediet aanvragen	Percentage aanvragen op totaal aantal starters	Aantal verstrekte microkredieten	Percentage toegekende aanvragen	Aandeel starters met microkrediet in promille	Totaal volume
Groot-Amsterdam	84.835	1.755	2,07	335	19,09	3,95	€ 5.769.187
Utrecht	58.835	1.225	2,08	212	17,31	3,60	€ 3.645.901
Groot-Rijnmond	58.525	1.491	2,55	195	13,08	3,33	€ 3.222.880
Agglomeratie 's-Gravenhage	39.920	1.244	3,12	214	17,20	5,36	€ 3.810.651
Zuidoost-Noord-Brabant	30.520	776	2,54	96	12,37	3,15	€ 1.687.670
Arnhem/Nijmegen	27.055	861	3,18	144	16,72	5,32	€ 2.341.420
Noordoost-Noord-Brabant	25.700	577	2,25	66	11,44	2,57	€ 946.995
West-Noord-Brabant	24.725	729	2,95	163	22,36	6,59	€ 2.755.440
Veluwe	24.535	565	2,30	97	17,17	3,95	€ 1.631.629
Twente	21.535	872	4,05	196	22,48	9,10	€ 2.948.469
Zuid-Limburg	19.020	699	3,68	141	20,17	7,41	€ 2.373.034
Midden-Noord-Brabant	18.490	418	2,26	51	12,20	2,76	€ 1.009.450
Flevoland	17.010	759	4,46	132	17,39	7,76	€ 1.996.010
Agglomeratie Leiden en Bollenstreek	14.970	301	2,01	54	17,94	3,61	€ 869.450
Overig Groningen	14.435	439	3,04	91	20,73	6,30	€ 1.432.995
Het Gooi en Vechtstreek	13.845	247	1,78	33	13,36	2,38	€ 536.150
Zuidoost-Zuid-Holland	13.845	380	2,74	65	17,11	4,69	€ 1.166.100
Kop van Noord-Holland	12.970	403	3,11	77	19,11	5,94	€ 1.205.458
Achterhoek	12.790	395	3,09	74	18,73	5,79	€ 1.273.999
Noord-Overijssel	12.410	333	2,68	62	18,62	5,00	€ 961.632
Noord-Friesland	11.505	333	2,89	57	17,12	4,95	€ 1.033.424

Agglomeratie Haarlem	11.395	293	2,57	67	22,87	5,88	€ 1.054.677
Oost-Zuid-Holland	10.985	206	1,88	20	9,71	1,82	€ 347.200
Zuidwest-Gelderland	9.460	242	2,56	39	16,12	4,12	€ 685.708
Alkmaar en omgeving	9.300	243	2,61	46	18,93	4,95	€ 742.250
Delft en Westland	9.265	196	2,12	34	17,35	3,67	€ 531.945
Noord-Limburg	9.055	248	2,74	40	16,13	4,42	€ 651.627
Overig Zeeland	9.005	276	3,06	67	24,28	7,44	€ 1.237.000
Midden-Limburg	7.940	232	2,92	45	19,40	5,67	€ 801.850
Zuidoost-Friesland	7.035	198	2,81	24	12,12	3,41	€ 308.000
IJmond	7.010	176	2,51	41	23,30	5,85	€ 618.140
Zaanstreek	6.430	220	3,42	35	15,91	5,44	€ 492.421
Noord-Drenthe	6.100	196	3,21	24	12,24	3,93	€ 405.000
Zuidoost-Drenthe	5.540	227	4,10	41	18,06	7,40	€ 554.468
Zuidwest-Overijssel	5.015	187	3,73	38	20,32	7,58	€ 638.725
Zuidwest-Drenthe	4.460	157	3,52	24	15,29	5,38	€ 412.000
Oost-Groningen	4.225	177	4,19	35	19,77	8,28	€ 635.900
Zuidwest-Friesland	4.060	79	1,95	6	7,59	1,48	€ 96.250
Zeeuwsch-Vlaanderen	3.095	82	2,65	22	26,83	7,11	€ 409.800
Delfzijl en omgeving	1.285	53	4,12	11	20,75	8,56	€ 123.750
Totaal Nederland	668.135	18.490	3	3.214	17,47	6,71	€ 53.364.655

Tabel 5.1 Verdeling microkredietaanvragen, verstrekte kredieten en volume naar COROP regio in de periode 2009-2014

5.4 Verklarende factoren voor het spreidingspatroon van microkrediet aanvragen

In deze paragraaf wordt aan de hand van een multiple regressie analyse achterhaald welke factoren het spreidingspatroon van aanvragen uit afbeelding 5.2 verklaren. De hypothesen uit hoofdstuk 2 worden binnen dit hoofdstuk getoetst. Bovendien wordt bekeken of de factoren die van invloed zijn op het spreidingspatroon van aanvragen tevens gelden voor het patroon van verstrekte kredieten. Er is voor drie modellen getoetst. De uitkomsten hiervan zijn terug te vinden in bijlage 2 en 3.

5.4.1 Verklaring spreidingspatroon aanvragen

Om het spreidingspatroon van aanvragen te verklaren is in eerste instantie enkel gekeken naar de invloed van sociaal economische factoren. Dit is model 1. Hieronder vallen het gemiddelde inkomen en het aandeel van huurwoningen, werklozen en vrouwen in een regio. Voordat deze factoren samen in de regressie analyse zijn gestopt, is voor de factoren afzonderlijk hun invloed onderzocht. Hieruit valt op te maken dat het gemiddelde inkomen alleen 38 procent van de variantie verklaard. Het aandeel werklozen verklaard 28 procent van de variantie. Daarmee vormen zij de grootste verklarende factoren voor het spreidingspatroon van aanvragen.

Sociaal economische kenmerken (model 1)

Wanneer voor alle factoren van model 1 wordt getoetst blijkt dat deze samen 59 procent van de totale variantie van microkredietaanvragen tussen Nederlandse COROP regio's verklaren. Bovendien leveren zij alle een statisch significante bijdrage aan het model. Het gemiddeld inkomen en het aandeel huurwoningen hebben een negatieve invloed op het aandeel aanvragen, terwijl het aandeel werklozen en het aandeel vrouwen hier een positieve invloed op uitoefenen. Met name de negatieve invloed van het aandeel huurwoning op valt hierin op. Uit de literatuurstudie van hoofdstuk 2 bleek dat een gebrek aan (voldoende) onderpand toegang tot krediet bemoeilijkt. Het zou dan ook logisch zijn geweest dat in regio's waar dit onderpand grotendeels ontbreekt, een relatief grote vraag naar microkrediet is. Dit blijkt echter niet het geval. Hoewel de oorzaak hiervan niet direct duidelijk is, zijn er twee mogelijke verklaringen. Regio's met een hoog aandeel huurwoningen worden gekenmerkt door een hoog aandeel jongeren en allochtonen. Het is mogelijk dat deze groepen alternatieve kredietmogelijkheden aanboren of minder op de hoogte zijn van het microkrediet aanbod van Qredits. Aan de hand van dit onderzoek valt dat echter niet met zekerheid vast te stellen. Een andere mogelijke verklaring is dat in de perifere regio's, waar hoge aandelen aanvragen zijn, het aandeel huurwoningen lager ligt dan in stedelijke regio's. De statistische samenhang tussen het aandeel huurwoningen en het aandeel aanvragen wordt in dat geval beïnvloed door de sterke samenhang tussen het aandeel werkloosheid en het gemiddelde inkomen met het aandeel microkrediet aanvragen in perifere regio's. Rede om dit aan te nemen is dat de invloed van het aandeel huurwoningen lager is dan de invloed van het aandeel werklozen en het gemiddelde inkomen en daarbij ook minder significant is. Daarbij is er geen sprake van een significante invloed wanneer het model enkel met het aandeel huurwoningen wordt uitgevoerd. De invloed van het aandeel in het gehele model lijkt daardoor ook niet betrouwbaar.

De invloed van de overige kenmerken correspondeert met de verwachtingen uit de literatuur. Hypothese 1, die stelde dat sociaal economisch achtergestelde regio's een relatief grotere vraag kennen naar microkrediet, wordt met deze uitkomsten bevestigd. Hoewel de motieven om een bedrijf te starten en krediet aan te vragen niet bekend zijn op het niveau van de individuele ondernemers, is het op basis van deze uitkomsten aannemelijk om te stellen dat aanvragen van microkrediet uit achtergestelde sociaal economische regio's met relatief veel werkloosheid en lage gemiddelde inkomens duiden op ondernemerschap uit noodzaak.

Nieuwe bedrijven (model 2)

In tweede instantie is het model uitgebreid met het aandeel nieuwe bedrijven in een regio. Dit is model 2. Wanneer deze factor wordt toegevoegd aan het model wordt de totale variantie van het spreidingspatroon voor 60 procent verklaard. Dit is nauwelijks een verbetering ten opzichte van de 59 procent die werd verklaard wanneer het model enkel uit sociaal economische factoren bestond. De invloed van het aandeel nieuwe bedrijven is niet significant en levert daarmee geen betrouwbare bijdrage aan het verklaren van het spreidingspatroon. Een groter aandeel startende bedrijven veroorzaakt geen grotere aandeel microkrediet aanvragen.

Sectorale verdeling nieuwe bedrijven (model 3)

Ten derde is in model 3 rekening gehouden met de sectoren waarin bedrijven starten per regio. Uit de vorige paragraaf is gebleken dat microkredieten met name worden aangevraagd wanneer bedrijven starten binnen handel, horeca, bouwnijverheid of zakelijke dienstverlening. Wanneer dit onderscheid wordt toegevoegd aan het model blijkt dat 68 procent van de totale variantie van het spreidingspatroon is verklaard. Van deze vier sectoren blijkt echter alleen zakelijke dienstverlening een significant positieve invloed te hebben op het aandeel aanvragen. De invloed van de overige sectoren is niet met zekerheid vast te stellen. Hypothese 2, die stelde dat regio's met een hoog aandeel starters in de sectoren detailhandel, zakelijke dienstverlening en bouw en vastgoed een relatief grotere vraag naar microkrediet kennen, wordt daarmee grotendeels verworpen. Door toevoeging van de sectorale verdeling van startende bedrijven blijven van de sociaal economische factoren enkel het gemiddelde inkomen en het aandeel werklozen van significante invloed. Het aandeel vrouwen en huurwoningen hebben door de toevoeging van de sectoren aan het model geen significante invloed meer op het spreidingspatroon. De invloed van het aandeel bedrijven die per regio starten in zakelijke dienstverlening is daarmee sterker dan die van het aandeel vrouwen of huurwoningen in een regio. Het specialistische karakter van een regio overstijgt daarmee voor een deel de invloed van de sociaal economische factoren.

Mogelijkerwijs kan dit worden verklaard omdat bedrijven in de zakelijke dienstverlening redelijk lage start kosten kennen en de toetredingsbarrières in deze sector over het algemeen laag zijn. Het is waarschijnlijk om aan te nemen dat ondernemers die starten in deze sector kleine kredieten nodig hebben en hiervoor een aanvraag indienen bij Qredits.

Een andere mogelijke verklaring kan zijn dat in regio's met hoog aandeel werkloosheid en lage gemiddelde inkomens mensen sneller geneigd zijn om een bedrijf (uit noodzaak) te beginnen in de zakelijke dienstverlening vanwege de hiervoor genoemde lage toetredingsbarrières. Echter bestaat er een lage statische samenhang tussen de sector zakelijke dienstverlening en het aandeel werkloosheid en het gemiddelde inkomen. Statistisch kan deze bewering dus geen kracht worden bijgezet.

5.4.2 Verklaring verkregen kredieten

In afbeelding 5.3 is in kaart gebracht in welke regio's de meeste kredietaanvragen worden toegekend. Hoewel factoren die de toekenning van kredietaanvragen bepalen een ander onderzoek vergt, is hier getracht een beknopte analyse uit te voeren om te achterhalen of de factoren die het spreidingspatroon van aanvragen verklaren tevens het spreidingspatroon van de verstrekte kredieten kan verklaren. Wanneer het model wordt uitgevoerd voor het spreidingspatroon van het aandeel verkregen kredieten blijkt 48 procent van de factoren dit spreidingspatroon te kunnen verklaren. De factoren die van invloed zijn op de spreiding van aanvragen blijken in dit model geen significante bijdrage te leveren. Alleen de sector horeca levert een significante bijdragen op het spreidingspatroon. De verklaring voor het verschil in verkregen kredieten moet in andere factoren gezocht worden. Het

ligt voor de hand dat dit te maken heeft met de kwaliteit van de aanvragen en de beoordelingscriteria van de verschillende bedrijfsadviseurs.

5.5 Conclusie

Aan het begin van deze paragraaf werd de volgende deelvraag gesteld:

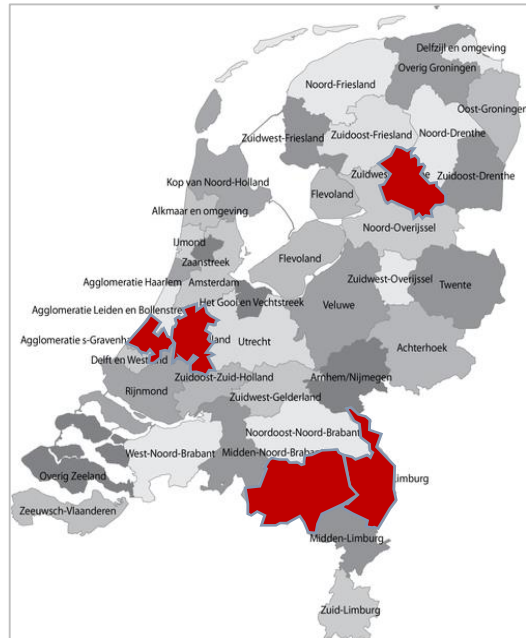
- *Hoe ziet het spreidingspatroon van microkrediet aanvragen er in Nederland uit en welke factoren verklaren dit?*

Microkrediet wordt het meest aangevraagd en gebruikt in de vier grote steden van Nederland; Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht. Hier worden dan ook de meeste nieuwe bedrijven gestart. Wanneer het aantal aanvragen en gebruikers als aandeel wordt berekend van het totaal aantal starters per COROP regio, blijkt dat er met name een relatief grote vraag naar microkrediet is in perifeer gelegen noordoostelijke regio's (voornamelijk Twente) en relatief weinig in het Randstedelijke gebied (met name Utrecht en Groot Amsterdam). Dit spreidingspatroon is getracht te verklaren aan de hand van sociaal economische factoren, het aandeel nieuwe bedrijven in een regio en het specialistische karakter van deze bedrijven. Deze factoren samen verklaren 68,5 procent de variantie van het landelijke spreidingspatroon. Het gemiddelde inkomen en het aandeel werklozen verklaren het grootste deel van de variantie en worden als belangrijkste verklarende factoren gezien van het spreidingspatroon van microkrediet aanvragen. Tevens oefenen regio's waarin bedrijven starten binnen de zakelijke dienstverlening een positieve invloed uit op de vraag naar microkrediet.

Uitgaande van het conceptueel model moet de overige variantie gezocht worden in regionale verschillen in de aanwezigheid van alternatieve kredietverstrekkers en de mate waarin potentiële klanten af weten van het bestaan van het aanbod van microkredietinstellingen. Het volgende hoofdstuk gaat hier aan de hand van vijf COROP regio's specifiek op in.

6 Spreidingspatroon nader bekeken

In het vorige hoofdstuk is het spreidingspatroon van microkredietaanvragen verklaard aan de hand van regionale verschillen in sociaal economische factoren en kenmerken met betrekking tot nieuwe bedrijven (aandeel en sector). Uit het conceptueel model uit hoofdstuk 2 blijkt dat niet alleen deze twee factoren invloed hebben op het aandeel microkredietaanvragen, maar ook het alternatieve kredietaanbod (met in het bijzonder de regionale bankenstructuur) en het bewustzijn van potentiële gebruikers van het product microkrediet en de dienstverlening van Qredits. Om een dieper begrip te krijgen van de mechanismes die het spreidingspatroon van microkredietaanvragen verklaren, wordt in dit hoofdstuk ingezoomd op vijf COROP regio's waarvan het aandeel aanvragen sterk afwijkt van wat op basis van het model uit het vorige hoofdstuk verwacht wordt. Doormiddel van interviews met vier regionaal opererende bedrijfsadviseurs en een beleidsmedewerker van Qredits is getracht te achterhalen welke rol het alternatieve financieringsaanbod en in het bijzonder de regionale bankenstructuur speelt in het aandeel aanvragen en of het bewustzijn van potentiële gebruikers verdere verschillen kan verklaren. De vijf regio's die nader onderzocht zijn, zijn Noord-Limburg, Oost Zuid-Holland, Zuidwest-Drenthe, 's-Gravenhage, Zuidoost Noord-Brabant (zie tevens afbeelding 6.1).



Afbeelding 6.1 De vijf nader onderzochte COROP regio's (rood gekleurd)

De interviews hebben een tweeledige doelstelling; ten eerste is gevraagd naar verklarende factoren voor het landelijke spreidingspatroon. Daarmee is in de interviews geprobeerd om het conceptueel model uit hoofdstuk 2 en de uitkomsten van hoofdstuk 5 te valideren. Ten tweede is geprobeerd om de onverklaarde variantie uit het multiple regressie model van hoofdstuk 5 te verklaren door vanuit de praktijkervaring van de bedrijfsadviseurs te achterhalen welke rol banken en alternatieve kredietverstrekker in hun betreffende regio's spelen en wat er regionaal wordt gedaan aan marketinginspanningen om het bewustzijn van microkrediet bij potentiële gebruikers te vergroten. De deelvraag die in hoofdstuk 5 is gesteld wordt daarmee in dit hoofdstuk verder beantwoord. Voor de volledigheid wordt de deelvraag hier nogmaals genoemd:

- *Hoe ziet het regionale spreidingspatroon van aanvragen van microkrediet er in Nederland uit en welke factoren verklaren dit?*

6.1 Validatie conceptueel model

Gevraagd naar motivaties om microkrediet aan te vragen noemen alle geïnterviewde betrokkenen als eerste het proces van terugtrekkende banken. Omdat banken nauwelijks nog interesse hebben om kleinschalige leningen aan starters en MKB'ers te verstrekken ontstaat vraag naar microkrediet. Daarnaast wordt de toenemende trend van het zelfstandig ondernemerschap genoemd als stimulans van de vraag naar microkrediet. Een van de bedrijfsadviseurs vatte de achterliggende factoren van de vraag naar microkrediet als volgt samen:

‘De terugtrekkende beweging van de bank, waarmee wordt bedoeld dat banken überhaupt geen interesse hebben om kredieten onder de vijftienduizend euro te verstrekken, en anderzijds de aandacht die uitgaat naar ondernemerschap in het algemeen waardoor veel meer mensen nadenken over het ondernemerschap.’

Op de vraag of er een relatie is tussen de groei in de vraag naar microkrediet en terugtrekkende banken werd als volgt geantwoord:

‘Door de terugtrekkende beweging van de bank wel. Hoe meer zij zich terugtrekken, hoe meer behoefte er is aan het concept microfinanciering. Ik denk wel dat er tevens een beweging is waarin steeds meer financiering aangetrokken wordt via andere kanalen. Dus of daar groei in zit vind ik moeilijk te beoordelen.’

Na deze eerste vraagstelling is het conceptueel model uit hoofdstuk 2, waarin alle factoren zijn opgenomen die volgens de literatuur de vraag naar microkrediet doet beïnvloeden, voorgelegd aan de bedrijfsadviseurs. Dit model werd door alle adviseurs omschreven als zeer compleet en secuur samengesteld. Hoewel de bedrijfsadviseurs met name de bankenstructuur en de trend van zelfstandig ondernemerschap benoemden, erkenden zij de invloed van sociaal economische factoren en de regionale productiestructuur. Dit kwam sterk naar voren wanneer gevraagd werd naar de achtergrond en de situatie van personen die een aanvraag indienen. Vaak zijn dit ondernemers die uit noodzaak starten, omdat zij na bijvoorbeeld ontslag een slecht arbeidsmarktperspectief kennen, langdurig werkloosheid zijn, lage inkomens of een WW uitkering hebben. Hun risicoprofiel bij reguliere kredietverstrekkers is hoog. Na afwijzing bij een bank worden zij doorverwezen naar Qredits. Voor de regio Zuidwest Drenthe is dit specifiek naar voren gekomen:

‘In Zuidwest Drenthe is een traditioneel armere bevolking. Zij starten vanuit een kansarme positie op de arbeidsmarkt. Vaak zijn het mensen met een uitkering, BKR notering of hoge leeftijd. Deze achtergrond sluit hen uit van krediet bij traditionele verstrekkers.’

Er zijn geen factoren uit het conceptueel model ontkracht door de bedrijfsadviseurs. Wel zagen zij een mogelijkheid het model nader aan te vullen. Twee bedrijfsadviseurs gaven aan dat culturele factoren mensen ervan kunnen weerhouden geld te lenen. In regio's waar een 'op eigen benen staan' cultuur heerst, proberen aspirant ondernemers meer eigen middelen bij elkaar te vergaren of desnoods met minder middelen te starten. Zij proberen daarmee zoveel mogelijk onafhankelijk te blijven van derden. Over het algemeen kan geconcludeerd worden dat de literatuurstudie grondig is uitgevoerd en er in het onderzoek geen sprake is van ontbrekende onderzoeksvariabelen.

6.2 Nadere verklaring spreidingspatroon

Na het conceptueel model is het landelijk spreidingspatroon van microkredietaanvragen aan de bedrijfsadviseurs voorgelegd en hen gevraagd welke factoren dit patroon kunnen verklaren. Over het relatief grote aandeel in het noordoosten waren de adviseurs eenstemmig; Qredits is gevestigd in

Almelo en veel werknemers van Qredits wonen en werken in het oosten van het land. De werknemers hebben daar op zowel persoonlijk als professioneel vlak sterke netwerken ontwikkeld. Door de lokale verankering van veel werknemers in die regio weten (aspirant) ondernemers relatief snel de weg naar microkrediet van Qredits vinden. Het direct of indirect kennen van een medewerker van Qredits vergroot het vertrouwen in de instelling en het financiële product en dat verlaagd de drempel om financiering aan te vragen. Volgens zowel een beleidsmedewerker als de bedrijfsadviseur van Limburg is vertrouwen in de verstreker van financiering zeer belangrijk voor aspirant ondernemers om zich hiertoe te wenden. De bedrijfsadviseur van Limburg benoemde dit specifiek voor deze regio, waar een sterke terughoudendheid bestaat richting onbekende financierders:

'Ik heb altijd het idee dat ik in Limburg heel veel moeite heb gehad en nog steeds moet doen om mensen te overtuigen van ons concept en dat wij een betrouwbare partij zijn (...). Ik denk dat mensen daar in het westen sneller mee in zee gaan dan bij ons, omdat wij (mensen uit Limburg) toch wat voorzichter zijn en terughoudender zijn en de kat uit de boom kijken voordat ze überhaupt aan zoiets beginnen. (...) Op het moment dat mensen in Limburg niet weten wie de partij is waar ze de aanvraag indienen dan zijn ze terughoudend, dan durven ze het niet goed aan omdat het niet betrouwbaar is.'

De mate van vertrouwen die nodig is om bij een externe partij financiering aan te vragen verschilt regionaal. Waar in het oosten van het land de relatief grote naamsbekendheid van Qredits en verankering van veel van haar medewerkers een rol speelt in het relatief grote aandeel aanvragen, spelen bij het verklaren van het lagere aandeel aanvragen in het Randstedelijke gebied andere factoren. In het Randstedelijke gebied zijn meer alternatieve vormen van krediet verkrijgbaar en is het gebruik van financieringsvormen in die regio meer versplinterd, waardoor microkrediet een relatief kleinere rol speelt in het financieren van starters. Een van de bedrijfsadviseurs geeft aan dat mensen in het Randstedelijk gebied voorop lopen in het gebruik van alternatieve vormen van financiering. Met name crowdfunding platformen zijn in stedelijke gebieden populair, omdat mensen daar trendgevoeliger zijn en sneller nieuwe en innovatieve financieringsmogelijkheden durven aan te boren. De bedrijfsadviseur in Den Haag gaf aan dat in zijn beleving de inzet van o.a. crowdfunding platformen er in Den Haag toe leidt dat het aantal microkredietaanvragen achterblijft bij de verwachtingen. Daarbij komt dat er meer kennis is van de financiële sector onder starters in het Randstedelijk gebied.

Het effect van de Bbz regeling op het aandeel microkredietaanvragen van Qredits is moeilijk in te schatten, omdat er geen cijfers worden bijgehouden over het aantal aanvragen en verstrekte Bbz kredieten. Dit is in een eerder stadium al aangegeven door een beleidsmedewerker bij het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid. Wel is duidelijk dat dit sterk verschilt per gemeente. In hoeverre dit meespeelt in de spreidingspatroon van microkredietaanvragen bij Qredits is echter niet te achterhalen.

Een tweede verklaring voor het spreidingspatroon moet volgens de bedrijfsadviseurs gezocht worden in de verschillende productiestructuur van stedelijke gebieden en het oosten van het land. Volgens de beleidsmedewerker worden er in stedelijke gebieden relatief veel bedrijven in de zakelijke dienstverlening gestart. De bedrijfsmiddelen die hiervoor nodig zijn (laptop, bijbehorende software, telefoon, (flexibele) kantoorruimte) vergt een ander type en in de meeste gevallen ook lagere financiering. Deze financiering is vaak zelf op te brengen, waardoor de noodzaak om externe

financieringsbronnen in te zetten beperkt is. Echter blijkt uit het model van hoofdstuk 5 dat een oververtegenwoordiging van starters in de zakelijke dienstverlening een positieve invloed heeft op het regionale aandeel microkrediet aanvragen. Wellicht zou een groter onderscheid in de sub sectoren die de volledige sector zakelijke dienstverlening opmaakt een nauwkeuriger beeld geven.

Ook regionale verschillen in culturele factoren en het type netwerken in een regio verklaren verschillen in het aandeel aanvragen. Zo hebben de bedrijfsadviseur van Zuidwest-Drenthe en de beleidsmedewerker het eerder al gehad over de ‘op eigen benen staat’ mentaliteit, waardoor starters minder snel geneigd zijn externe financiering aan te trekken. Daarnaast is in gebieden waar netwerken van aspirant ondernemers breder ontwikkeld zijn minder behoefte aan extern krediet. Door bredere netwerken in te zetten is het vaak makkelijker bedrijfsmiddelen of de benodigde financiering voor de start van een onderneming aan te trekken en is het daardoor niet nodig om bij Qredits een aanvraag in te dienen. Zo wordt het relatief lage aandeel aanvragen in Noordoost Zuid-Holland onder andere verklaard door sterk ontwikkelde netwerken:

‘Je ziet in gebieden waar sociale netwerken sterk ontwikkeld zijn dat de vraag naar financiering anders ligt. Daar komen mensen niet snel bij banken terecht, maar meer bij vrienden en familie, of bij de kerk bijvoorbeeld, dat zou ook een optie kunnen zijn.’

Het conceptueel model krijgt hiermee een nadere invulling. Naamsbekendheid en daarmee samenhangend het vertrouwen en het aanbod van alternatieve kredietverstrekkers (formeel en informeel) spelen allemaal een belangrijke rol in het verklaren van regionale verschillen in het spreidingspatroon.

De regionale bankenstructuur speelt met name een belangrijke rol. Hier wordt in de volgende paragraaf op ingegaan.

6.3 Regionale afwijkingen en de rol van de Rabobank

Na validatie van het conceptueel model en verklaringen gezocht te hebben voor het landelijke spreidingspatroon, is tot slot ingezoomd op de individuele regio van de adviseurs en is onderzocht wat de afwijking met het model uit hoofdstuk 5 kan verklaren. Hieruit komt naar voren dat voornamelijk de bankenstructuur in een regio een belangrijke rol vervult in het aandeel microkredietaanvragen dat daadwerkelijk gerealiseerd wordt. Met deze structuur wordt bedoeld welke banken aanwezig zijn in een regio en hoe zij opereren. De bedrijfsadviseur van Limburg zegt hierover:

‘Ik merk wel heel duidelijk verschil, tussen de verschillende banken, maar ook tussen de verschillende Rabobanken onderling.’

Van de vier grote Nederlandse banken sturen kredietbeoordelaars van ING, ABN AMRO en SNS in de meeste gevallen financieringsaanvragen van kleine startende ondernemers direct door naar Qredits, omdat deze aanvragen voor hen niet interessant zijn. De positie die de Rabobank regionaal vervult is echter opvallend. Het doorverwijzen van financieringsaanvragen bij de Rabobank wisselt sterk per regio. In sommige regio’s financiert het lokale Rabobank kantoor wel kleine startende ondernemers, terwijl zij dat in andere regio’s niet doet. Alle bedrijfsadviseurs haalden dan ook de positie van de Rabobank aan in het aandeel aanvragen dat zij weten te behalen in hun regio. Dit wisselende beleid is

te herleiden aan de organisatiestructuur van de Rabobank en daarmee samenhangend in welke mate het lokale kantoor beschikt over zelfstandige beslissingsbevoegdheid:

‘Iedere Rabobank is zelfstandig operationeel (...) en de Rabobank in Maastricht handelt heel anders dan de Rabobank in Roermond.’

Vanuit de coöperatieve achtergrond van de Rabobank en hun insteek om maatschappelijk te investeren stellen zij kredieten beschikbaar aan lokale ondernemers om kleinschalige bedrijfsactiviteiten te starten. Dit komt nadrukkelijk naar voren in Noord-Limburg en Noordoost Zuid-Holland.

‘De Rabobank Gouwestreek is sterk gericht op lokale MKB ondersteuning en de maatschappelijke rol van de bank in de regio. Dat zie je ook bij de Startersbijeenkomsten in het Huis van de Stad te Gouda. Eens in de zoveel tijd is er een startersavond. De Rabobank is daar goed vertegenwoordigd en ze sponsoren ook de avond flink. Ze hebben ook meer te bieden dan investeringskredieten alleen, ook betalingspakketten en verzekeringen etc. Ze adviseren veel ondernemers tijdens deze avonden. Qredits staat er ook, maar de Rabobank probeert hier ook echt wat voor starters te doen.’

Rabobank filialen die zelfstandig opereren hebben een grote mate van zelfstandige beslissingsbevoegdheid wat hun in staat stelt startende ondernemers te financieren. Dit geldt echter niet voor elk filiaal. Wanneer een lokaal Rabobank kantoor onder het bewind van Rabobank Nederland is geplaatst is in de meeste gevallen hun zelfstandige beslissingsbevoegdheid beperkt. Er wordt dan sterk naar efficiency gekeken. Kleine kredieten worden dan als inefficiënt gezien en relatief snel afgewezen en doorverwezen naar Qredits. Het centrale Rabobank orgaan verhindert in zo’n geval dat het lokale kantoor startende ondernemers kan financieren. Kleine kredieten worden in dat geval als inefficiënt beschouwd.

Alle aanvragen die daar binnenkomen worden doorgestuurd naar Qredits. Het model van Berger en Udell uit hoofdstuk 2 over de hiërarchie van de managementstructuur van banken en hun bereidheid/bevoegdheid om kleine startende bedrijven te financieren komt hier nadrukkelijk naar voren. Hoe korter de lijnen zijn tussen kredietaanvragers en de kredietbeoordelaar, des te meer banken bereid zijn om krediet te verstrekken aan startende lokale ondernemers.

Ook is er een duidelijk verschil merkbaar tussen steden en buitengebieden. Noord-Limburg is een regio zonder grote steden en de Rabobank is hier sterk actief.

‘Het noordelijkste gedeelte van Limburg is een gedeelte zonder grote steden waar de Rabobank een heel belangrijke partij speelt. Juist in die gebieden.’

Ook in Zuidwest-Drenthe en in Zuidoost Noord-Brabant speelt dit, waar geïllustreerd werd op het verschil tussen Eindhoven en kleinere omliggende plaatsen:

'In Eindhoven doet Rabobank vrijwel niets meer voor het MKB, terwijl zij in de kleinere plaatsen daarom heen weer wel heel actief is.'

Voor aanvragen van Qredits heeft dit tot gevolg dat in regio's waarin een Rabobank filiaal een grote mate van zelfstandige beslissingsbevoegdheid heeft er minder aanvragen dan verwacht binnen komen (Oost-Zuid-Holland en Noord-Limburg). Ondernemers wenden zich sneller tot de Rabobank dan tot Qredits en de Rabobank heeft geen noodzaak om deze ondernemers door te wijzen. Wanneer de beslissingsbevoegdheid van een Rabobank kantoor beperkt(er) is (Eindhoven, regio Zuidoost Noord-Brabant en Emmen, regio Zuidwest-Drenthe) verwijst zij de aanvragers door naar Qredits en ontstaat een hoger aandeel aanvragen.

Voor de toekomst gaat dit naar alle waarschijnlijkheid sterk veranderen. Per 1 januari 2016 zijn alle Rabobank vestigingen ondergebracht bij Rabobank Nederland en vormen één juridische eenheid. Het coöperatieve karakter van de bank gaat daarmee verloren. 106 Lokale Rabobanken vestigingen, die tot eind 2015 zelfstandig opereerden, krijgen hierdoor meer centrale aansturing, waardoor hun zelfstandige beslissingsbevoegdheid wordt beperkt (Snijders, 2016). Uitgaande van het model van Berger en Udell zal het daardoor lastiger worden voor lokale starters om kleinschalige kredieten bij de Rabobank te krijgen, aangezien het aantal schakels tussen de kredietaanvrager en beoordelaar toeneemt. Hoogleraar Financiële Economie Eijffinger verwacht dat de Rabobank dezelfde positie in gaat nemen als andere grote banken (Snijders, 2016). Financieringsaanvragen van kleinschalige starters zullen daarmee in nog grotere mate bij alternatieven kredietverstrekker ingediend worden, waarmee de positie van Qredits aan de onderkant van de financieringsmarkt waarschijnlijk versterkt wordt.

Naast de rol van Rabobank spelen ook de netwerk en acquisitie inspanningen van de bedrijfsadviseur mee. Bedrijfsadviseurs kunnen het aandeel in een regio vergroten Door sterke netwerken aan te gaan bij de lokale Kamer van Koophandel, accountants en kredietbeoordelaars bij banken zijn bedrijfsadviseurs in staat het aandeel aanvragen op te voeren. Een beleidsmedewerker van Qredits geeft aan dat het hoge aandeel aanvragen in Noord Limburg en Flevoland mede verklaard kan worden door het feit dat de bedrijfsadviseurs van deze regio's hier reeds lange tijd actief zijn en daardoor sterke lokale netwerken hebben opgebouwd. Door netwerkinspanningen kan het bewustzijn van potentiële gebruikers (al dan niet indirect) vergroot worden waardoor aspirant starters hun weg naar microkrediet van Qredits weten te vinden.

6.4 Conclusie

Op basis van de regionale sociaal economische status en kenmerken met betrekking tot nieuwe bedrijven wordt er binnen een regio een bepaald aandeel microkredietaanvragen verwacht. Sommige regio's hebben echter een aandeel wat uitkomt boven deze verwachting en sommige regio's een aandeel wat uitkomt onder deze verwachting. In dit hoofdstuk is een dieper antwoord gevonden op de vraag welke factoren het spreidingspatroon van de vraag naar microkrediet verklaren. Aan de hand van gesprekken met vier bedrijfsadviseurs en een beleidsmedewerker van Qredits is het spreidingspatroon nader verklaard en is antwoord gevonden op de vraag waarom regio's afwijken van de verwachtingen op basis van het multiple regressie model uit hoofdstuk 5. Dit antwoord geeft daarom nadere invulling aan de volgende deelvraag:

- *Hoe ziet het regionale spreidingspatroon van aanvragen van microkrediet er in Nederland uit en welke factoren verklaren dit?*

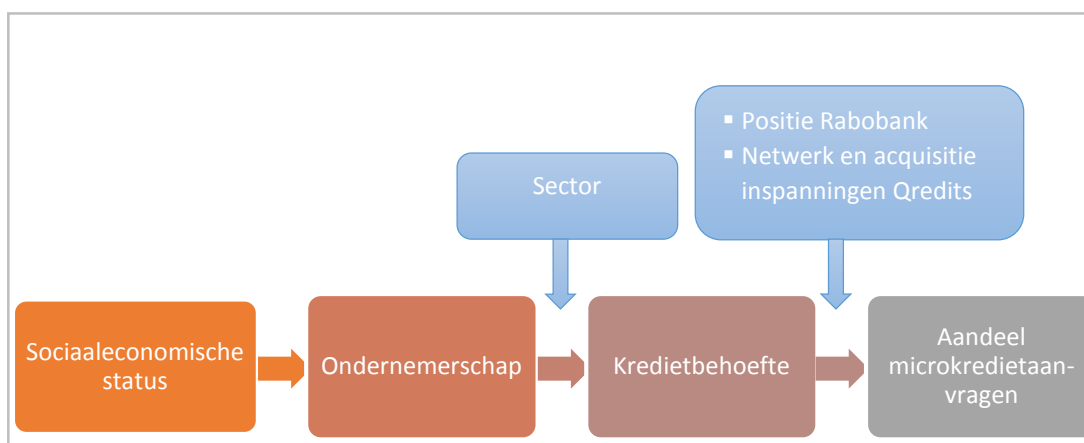
De eerste conclusie die aan de hand van de interviews gesteld kan worden is dat het conceptueel model uit hoofdstuk 2 klopt. Microkredietaanvragen zijn voornamelijk te herleiden aan de sociaal economische positie van een regio. Veel aspirant ondernemerschap vragen een krediet aan vanuit een achtergestelde positie en starten in de meeste gevallen een eigen bedrijf uit noodzaak. Dit correspondeert met de uitkomsten uit hoofdstuk 5, waaruit bleek dat een hoog aandeel werkloosheid en lage gemiddelde inkomens in grote mate invloed uitoefenen op het regionale aandeel microkrediet aanvragen. Uit de interviews zijn drie aanvullende factoren naar voren gekomen die het spreidingspatroon nader helpen verklaren.

Ten eerste de marketinginspanningen van Qredits. Aspirant ondernemers moeten bekend zijn met Qredits en het product microkrediet. Netwerk en acquisitie inspanningen van regionaal opererende bedrijfsadviseurs kunnen ervoor zorgen dat aspirant ondernemers (direct of indirect) sneller hun weg naar Qredits weten te vinden.

Ten tweede, en samenhangend met het eerste punt, is de algemene naamsbekendheid van Qredits van belang. Wanneer aspirant ondernemers vertrouwd zijn met Qredits, door dat zij iemand (direct of indirect) kennen, of veelvuldig met de naam Qredits in contact komen, zijn aspirant ondernemers sneller bereid om microkrediet aan te vragen.

De derde, en meest nadrukkelijk benoemde factor is de aanwezigheid van alternatieve kredietverstrekkers. Het is gebleken dat met name de Rabobank een grote rol speelt in het regionale aandeel microkredietaanvragen bij Qredits. Door de organisatiestructuur waren alle regionale Rabobank filialen tot eind 2015 zelfstandige kantoren. Dit stelde hun in staat om lokaal kleinschalige starters te ondersteunen en te financieren. Het is per kantoor afhankelijk of dit ook daadwerkelijk gebeurd. In regio's waar een Rabobank lokaal starters financiert is het aandeel aanvragen voor microkrediet lager dan op basis van de sociaal economische status van een regio wordt verwacht, in regio's waar de Rabobank gebonden is aan centraal beleid gestuurd door Rabobank Nederland is het aandeel hoger.

De optelsom van al deze factoren samen bepaalt uiteindelijk het regionale aandeel microkredietaanvragen. Dit is schematisch weergegeven in onderstaande afbeelding.



Figuur 6.1 Factoren van invloed op het regionale aandeel microkredietaanvragen

7 Onderzoeksresultaten deel II: Het succes van bedrijven gestart met microkrediet

In dit hoofdstuk wordt beschreven wat het succes is van bedrijven die zijn gestart met microkrediet. Dit succes is gedefinieerd als de mate waarin bedrijven die met microkrediet gefinancierd zijn overleven. Om dit succes te onderzoeken is achterhaald welke bedrijven die in 2009 zijn gestart de eerste moeilijke periode van drie jaar hebben overleefd en welke de eerste zes jaar hebben overleefd. Middels een logistische regressie analyse is vervolgens onderzocht welke factoren bijdragen aan de kans van overleven. De hypothesen die zijn opgesteld in hoofdstuk 3 worden in dit hoofdstuk getoetst. De volgende deelvraag staat centraal in dit hoofdstuk:

- *In welke mate zijn bedrijven die zijn gestart met microkrediet in Nederland succesvol en welke factoren verklaren dit succes?*

7.1 Gebruikers van microkrediet

Alvorens naar dit succes wordt gekeken volgt allereerst een beschrijving van de samenstelling van ondernemers die in 2009 een microkrediet hebben ontvangen om een bedrijf te starten. Van de in totaal 411 starters is ruim twee derde man en één derde vrouw. Bijna de helft is van middelbare leeftijd (35 tot 50 jaar) en jongeren en ouderen zijn vrijwel evenredig vertegenwoordigd met beide 25 procent. Opvallend is dat ook enkele senioren (65+) een microkrediet hebben ontvangen en daarmee een bedrijf zijn gestart. Voor alle starters geldt dat zij voornamelijk middelbaar zijn opgeleid. Het merendeel is van autochtone afkomst, een klein deel is niet westers allochtoon en slechts een zeer klein deel is westers allochtoon. Tot slot blijkt het aandeel starters dat is begonnen vanuit een uitkeringssituatie ruim in de minderheid (tabel 7.1).

De typische starter met microkrediet in 2009 kan daarmee worden omschreven als een middelbaar opgeleide, autochtone man van middelbare leeftijd die vanuit een kansrijk perspectief op de markt een bedrijf start.

Categorie		Mannen	Vrouwen	Totaal
Leeftijd	Jongeren	22% (62)	28% (36)	24% (98)
	Middelbaar	50% (139)	47% (62)	49% (201)
	Ouderen	25% (71)	24% (31)	25% (102)
	Senioren	3% (8)	2% (2)	2% (10)
Opleiding	Laag	28% (78)	15% (20)	24% (98)
	Middelbaar	51% (142)	51% (66)	51% (208)
	Hoog	22% (60)	34% (45)	26% (105)
Etniciteit	Autochtoon	85% (238)	84% (109)	85% (347)
	Westers allochtoon	6% (16)	5% (6)	5% (22)
	Niet westers allochtoon	9% (26)	12% (15)	10% (41)
Motivatie	Kans	72% (202)	67% (88)	71% (290)
	Noodzaak	28% (78)	33% (43)	29% (121)
Totaal		68% (280)	32% (131)	100% (411)

Tabel 7.1 Kenmerken van starters met microkrediet in 2009

Dit is een opvallende bevinding, omdat vanuit de literatuurstudie uit hoofdstuk 2 en 3 de verwachting is ontstaan dat microkrediet voor kwetsbare doelgroepen en achtergestelde ondernemers beschikbaar wordt gesteld. De bovenstaande omschrijving van de dominante starter uit 2009 is niet in lijn met deze verwachting. Het selecteren van een kansrijke doelgroep lijkt in overeenstemming te zijn met de *financial based approach* uit hoofdstuk 1, waaruit blijkt dat microkredietinstellingen in met name

West-Europese landen de nadruk leggen op het financieren van een relatief kansrijke doelgroep (paragraaf 1.1).

7.2 De mate van overleven van microkrediet bedrijven

Om het succes van startende ondernemers met microkrediet te beschrijven is in hoofdstuk 3 een uiteenzetting gegeven van het begrip succes. Daar uit bleek dat de belangrijkste indicator van succes het overleven van het bedrijf is. In deze paragraaf is voor twee periodes achterhaald welke van 401⁷ bedrijven die in 2009 zijn gestart nog actief waren. Ten eerste is onderzocht welke bedrijven de eerste drie jaar overleefd hebben (periode vanaf 2012), vervolgens is onderzocht welke bedrijven de eerste zes jaar overleefd hebben (periode vanaf 2015).⁸

Van de 401 onderzochte bedrijven die zijn gestart in 2009 hebben er 103 de *valley of death*, oftewel de moeilijke periode van de eerste drie jaar, niet overleefd. Dit is een kwart van alle starters. Dat betekent dat 75 procent van alle starters de eerste drie jaar heeft overleefd. Dit is in vergelijking met eerder aangehaalde studies uit deel twee van het theoretisch kader zeer hoog.

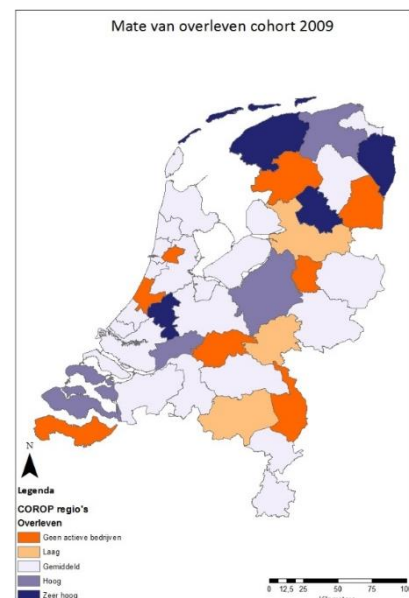
Deze hoge kans op overleven van de eerste periode hangt mogelijk samen twee aspecten van de bedrijfsvoering van Qredits. Enerzijds kunnen de selectiemethodes, die bepalen of een aspirant starter wel of geen krediet toegekend krijgt, leiden tot het financieren van alleen een kansrijke geachte doelgroep. Zonder dat hier verder onderzoek naar is gedaan of dat deze bewering op andere wijze is gevalideerd, zijn er wel aanleidingen om dit te veronderstellen. Deze komen voort uit de omschrijving van de dominante starter uit 2009 (paragraaf 7.1) en de *financial system approach* van microkrediet instellingen in westerse ontwikkelde landen (hoofdstuk 1). Anderzijds kan deze hoge overlevingskans te maken hebben met de ondersteuning die Qredits beschikbaar stelt in de pré-start en startfase ((o.a.)ondersteuning bedrijfsadviseurs, coaches en e-learning modules).

Na de eerste drie jaar, in de periode tussen 2012 en 2015, zijn 147 bedrijven gestopt, de helft van de 298 bedrijven die in deze periode nog actief waren en ruim 35 procent van alle gestarte bedrijven. Opvallend is dat er relatief minder bedrijven afvallen binnen de eerste drie jaar dan binnen de eerste zes jaar. De periode na de eerste drie jaar lijkt daarmee voor deze bedrijven de lastigste periode om te overleven.

In 2015, zes jaar na de start, zijn 151 ondernemingen nog steeds actief. Dit is ruim een derde van alle starters.

7.3 Verschillen tussen regio's en sectoren

De mate waarin bedrijven overleven die in 2009 zijn gestart met microkrediet verschilt per regio en per sector. In afbeelding 7.1 is de mate van overleven na zes jaar tussen de veertig COROP regio's weergegeven. Met uitzondering van Zuidwest-Friesland zijn in alle regio's ondernemers gestart met microkrediet. Regio's in het noorden van het land laten iets gunstigere overlevingspercentages zien dan zuidelijke regio's. In twee regio's zijn alle



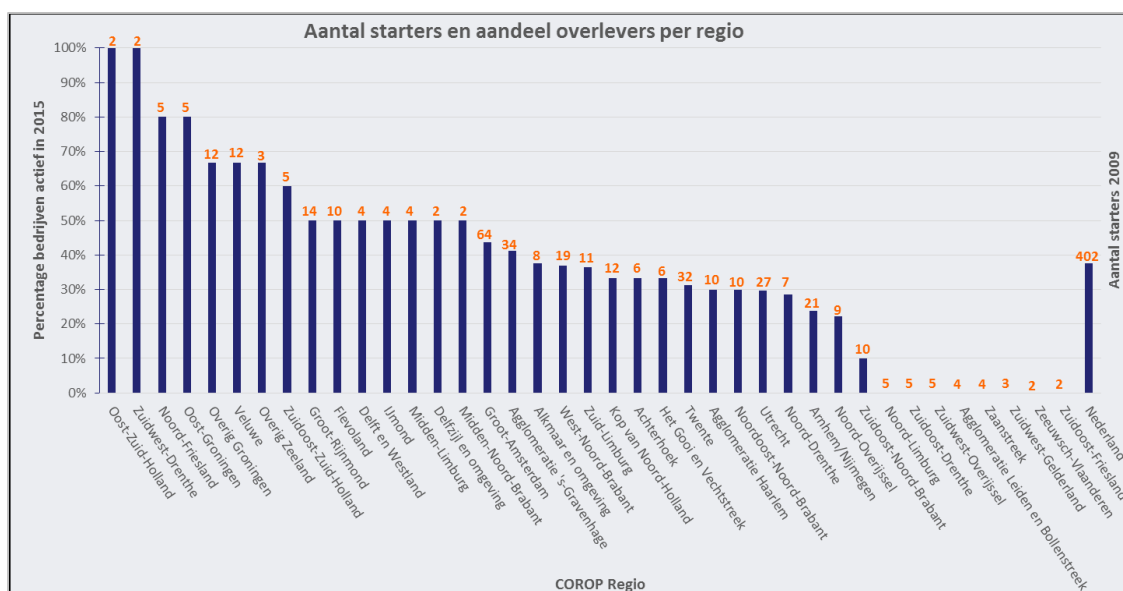
Afbeelding 7.1 Mate waarin bedrijven gestart met microkrediet in 2009 nog actief zijn per 2015.

⁷ Het verschil tussen de 401 onderzochte bedrijven en het totale aantal gestarte bedrijven van 411 wordt verklaard door tien *missing cases* die niet zijn opgenomen in de overlevingsanalyse. Zie hiervoor hoofdstuk 4.

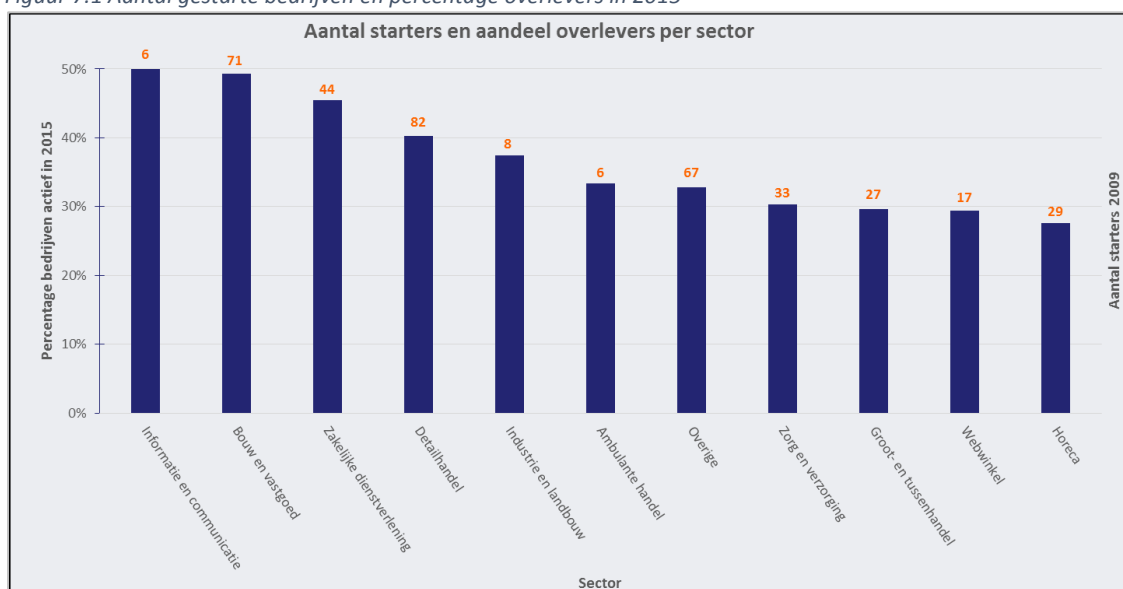
⁸ Bedrijven die de betreffende periodes niet overleefd hebben kunnen vrijwillig zijn gestopt of noodgedwongen zijn gestopt. Daarover is geen informatie bekend en er wordt in dit onderzoek dan ook geen onderscheid naar gemaakt. De termen 'niet overleefd' en 'gestopt' worden in dit onderzoek dan ook door elkaar gebruikt.

bedrijven die zijn gestart in 2009 nog steeds actief; Oost-Zuid-Holland en Zuidwest Drenthe. Hier zijn in totaal vier bedrijven gestart (in bijlage 7 is een tabel opgenomen met daarin een overzicht van het aantal starters per regio en per sector). In acht regio's zijn alle bedrijven die zijn begonnen gestopt. Dit zijn Noord-Limburg, Zuidoost-Drenthe, Zuidwest-Overijssel, Agglomeratie Leiden en Bollenstreek, Zaanstreek, Zuidwest-Gelderland, Zeeuws-Vlaanderen en Zuidoost-Friesland. In deze regio's zijn in totaal 30 bedrijven gestart. Figuur 7.1 geeft inzicht in de overige regio's met betrekking tot het aantal starters en het aandeel dat hiervan in 2015 nog actief is.

Ook per sector zijn verschillen waarneembaar in de mate waarin bedrijven overleven. Bedrijven die zijn gestart in de sectoren informatie en communicatie en bouw en vastgoed laten relatief hoge overlevingspercentages zien. Ondernemers die een bedrijf hebben opgericht in groot- en tussenhandel, webwinkels en, met name horeca, laten relatief lage overlevingspercentages zien. In figuur 7.2 staan alle sectoren weergegeven met bijbehorende overlevingspercentages en het totaal aantal bedrijven dat is gestart. In de volgende paragraaf wordt onderzocht welke factoren bijdragen aan de kans op overleven van bedrijven die zijn gestart met microkrediet.



Figuur 7.1 Aantal gestarte bedrijven en percentage overlevers in 2015



Figuur 7.2 Aantal starters en aandeel overlevers per sector in 2015

7.4 Factoren die bijdragen aan de overlevingskans na drie jaar

Om te achterhalen welke factoren bijdragen aan de overlevingskans van bedrijven die in 2009 zijn gestart met een microkrediet is een logistische regressie analyse uitgevoerd. Er zijn twee modellen getoetst; drie jaar na de start en zes jaar na de start. Hierdoor wordt het mogelijk om te achterhalen of bepaalde factoren aan belang toenemen in de kans op overleven of dat hun invloed na verloop van tijd afneemt. Uit het theoretisch kader van hoofdstuk 3 bleek dat de overlevingskans van bedrijven bestaat uit kenmerken van de ondernemer, zijn of haar bedrijf en dat van de regio waarin het bedrijf is gevestigd. In figuur 7.1 zijn alle factoren opgenomen waarvoor in beide modellen is getoetst.

Overlevingskans bedrijven opgezet met microkrediet		
Persoonskenmerken	Bedrijfskenmerken	Regionale kenmerken
<ul style="list-style-type: none"> • Leeftijd • Geslacht • Opleidingsniveau • Etnische afkomst • Startmotivatie 	<ul style="list-style-type: none"> • Sector • Gebruik van coaching 	<ul style="list-style-type: none"> • Mate van stedelijkheid • Gemiddeld inkomensniveau • Mate van werkloosheid • Economische ontwikkeling • Concurrentie • Aanwezigheid andere starters

Figuur 7.3 Factoren die zijn opgenomen in beide modellen

In bijlage 8 is een volledige tabel opgenomen van de regressie uitkomsten waarin de overlevingskans na drie jaar is getoetst. Naast de invloed (richting en sterkte) die elke factor op de overlevingskans heeft (B) is tevens gelet op het significantieniveau (Sig.) en de standaardfout (S.E.). Een sterk significant verband ($p < 0,05$) wijst erop dat de invloed van een factor op de overlevingskans met 95 procent zekerheid vastgesteld kan worden. Bij een licht significant verband ($p < 0,10$) is dit met negentig procent zekerheid vast te stellen. Wanneer factoren een significantie niveau onder de 90 procent hebben, wordt hun invloed buiten beschouwing gelaten. Zo kunnen er betrouwbare uitspraken worden gedaan over de invloed van factoren op de overlevingskans.

Uit de regressieanalyse blijkt dat persoonskenmerken van de ondernemers (1) geen significante bijdrage leveren aan de overlevingskans van het bedrijf. Van de bedrijfskenmerken (2) blijkt alleen het behoren tot bepaalde sectoren de overlevingskans positief te beïnvloeden. Wanneer ondernemers actief zijn in de sectoren zakelijke dienstverlening, detailhandel en bouw- en vastgoed hebben zij een sterk significant hogere overlevingskans. Ook bedrijven in de sector webwinkels hebben een hogere overlevingskans, zij het dat het effect licht significant is.

Tot slot zijn er twee regionale kenmerken (3) gevonden die invloed uitoefenen op de overlevingskans. Een groeiende regionale markt, gemeten in de gemiddelde groei van Bruto Regionaal Product (BRP), oefent een licht significante positieve invloed uit. Concurrentie door andere starters in dezelfde sector, gemeten als het aandeel start-ups, oefent een licht significante negatieve invloed uit op de overlevingskans. Echter is de standaardfout van de start-ups zeer hoog (6,411). De standaardfout geeft aan hoe ver daadwerkelijke gemeten waardes af liggen van de gemiddelde waarde die het model schat. Een hoge standaardfout (doorgaans hoger dan één) geeft aan dat de invloed van de variabele op het model minder betrouwbaar is. Vermoedelijk komt dit door een hoge multicollineariteit met de sectoren detailhandel (0,786) en groot- en tussenhandel (0,708), wat betekent dat de factor aandeel start-ups voor een groot deel hetzelfde effect meet als dat van de sectorale verdeling van starters in de detailhandel en groot- en tussenhandel. Wanneer de invloed van regionale kenmerken afzonderlijk

van persoons- en bedrijfskenmerken wordt getoetst, blijkt het aandeel start-ups niet van invloed te zijn.

Om de kwaliteit van het model te achterhalen is gelet op de Nagelkerke R-square waarde, waarbij een waarde tot 0,10 een zwak verband inhoudt, 0,10 – 0,25 een matig sterk verband, 0,25 – 0,50 een sterk verband en een waarde boven 0,50 een zeer sterk verband. Het model heeft een Nagelkerke R-square waarde van 0,13, wat dus duidt op een zwak tot matig verband. Het model blijkt niet goed in staat om de samenhang tussen de factoren en de overlevingskans na drie jaar aan te tonen. Dat betekent dat de persoons-, bedrijfs- en omgevingskenmerken in dit model de overlevingskans maar matig kunnen verklaren en dat er waarschijnlijk andere factoren meespelen in de overlevingskans. In de vorige paragraaf is al genoemd dat dit mogelijk samenhangt met de selectiemethodes op basis waarvan Qredits baseert welke aanvragers krediet toegekend krijgen. In hoofdstuk 5 is laten zien het aandeel aanvragen dat Qredits financiert betrekkelijk laag is. In 2009 lag het percentage op dertig procent, de daaropvolgende jaren is dit aandeel gezakt als gevolg van het aanpassen van de selectiemethodes. Mogelijk wordt daarom al in een eerder stadium de overlevingskans van een ondernemer bepaald door factoren die niet in dit model zijn opgenomen. Binnen deze door Qredits kansrijk geachte groep starters zijn er maar enkele factoren die bijdragen aan de overlevingskans, namelijk de sector waarin het bedrijf actief is, regionale economische ontwikkelingen en het aandeel start ups (hoewel onbetrouwbaar).

7.5 Factoren die de overlevingskans beïnvloeden na zes jaar

Tevens is onderzocht welke factoren invloed uitoefenen op de overlevingskans na zes jaar. Hiervoor is nieuwe logistische regressie uitgevoerd. De tabel van deze uitkomsten is terug te vinden in bijlage 9. Hieruit blijkt dat van alle factoren die van invloed waren op de overlevingskans na de eerste drie jaar, alleen de sector bouw en vastgoed nog een positieve invloed heeft op de overlevingskans, zij het dat de invloed slechts licht significant is. Na zes jaar leidt enkel de leeftijd van de ondernemer tot een hogere kans van slagen. Ondernemers van middelbare leeftijd of ouder hebben een hogere overlevingskans. Dit kan wellicht verklaard worden doordat jongeren sneller een arbeidsbetrekking vinden en hun bedrijf daarom vrijwillig stop zetten. Het perspectief van ouderen op de arbeidsmarkt is doorgaans minder.

Het aandeel start ups heeft geen significante invloed meer. Dit kan komen omdat de starters uit 2009 inmiddels een efficiënte bedrijfsvoering kennen, een sterk netwerk hebben opgebouwd en bekend zijn bij hun afnemers en daarom in staat zijn om een eventuele bedreiging van nieuwe aanbieders te weerstaan.

De Nagelkerke R-square van het model bedraagt 0,08. Dit duidt op een (zeer) zwak verband tussen de overlevingskans na zes jaar en de persoons-, bedrijfs- en omgevingskenmerken waarvoor getoetst is.

7.6 Controleren voor sectoren

Omdat uit het model alleen een significante invloed blijkt van enkele sectoren én omdat de standaardfout van het aandeel start-ups erg hoog is, is ook voor alle sectoren afzonderlijk een logistische regressie uitgevoerd. De invloed van het aandeel start-ups en regionale economische ontwikkelingen vervalst wanneer voor de sectoren afzonderlijk wordt getoetst. Enkel binnen de sectoren bouw en vastgoed en detailhandel (de sector overige buiten beschouwing gelaten) zijn factoren gevonden met een significante invloed op de overlevingskans. In de sector bouw en vastgoed blijkt na zes jaar concurrentie een negatieve invloed te hebben op de overlevingskans. Dit betekent dat wanneer het aandeel van gevestigde bouw en vastgoed bedrijven in een regio groter is, het voor een bedrijf die gestart is in deze sector lastiger is om te overleven. Voor detailhandel blijkt stedelijkheid

een negatieve invloed en het regionale gemiddelde inkomen een positieve invloed te hebben op de overlevingskans. Na zes jaar hebben deze factoren geen significante invloed meer.

Aan de hand van deze uitkomsten kunnen er uitspraken gedaan worden over de hypothesen die zijn opgesteld in hoofdstuk 3. Volgens hypothese 4 werd verwacht dat de invloed van factoren op de overlevingskans na verloop van tijd afzwakt. Dit blijkt deels te kloppen. Sectoren blijken na zes jaar geen rol meer te spelen in de overlevingskans van een bedrijf. Binnen sectoren zijn er over beide periodes nauwelijks factoren van invloed, maar in de sector detailhandel blijkt dat de omgevingskenmerken mate van stedelijkheid en regionaal gemiddeld inkomen na zes jaar niet meer significant van invloed zijn. In de sector bouw en vastgoed echter blijkt concurrentie na zes jaar belangrijker te zijn dan na de eerste drie jaar.

Hypothese 5 stelde dat bedrijven die gevestigd zijn in regio's met een hoge populatiedichtheid een langere levensduur kennen. Hiervan blijkt geen sprake. Een grotere populatiedichtheid, waarvan indirect een grotere vraag naar goederen en diensten uitgaat en tot een langere levensduur kan leiden, heeft geen gevolgen voor de overlevingskans van bedrijven die in 2009 zijn gestart met microkrediet.

Hypothese 6 tot slot stelde dat bedrijven die actief zijn in regio's waar veel andere bedrijven starten een kortere levensduur kennen. Dit lijkt te kloppen voor de overlevingskans na de eerste drie jaar. Wanneer echter per sector de invloed van het aandeel andere starters binnen dezelfde sector wordt onderzocht blijkt dit op geen enkele afzonderlijke sector van invloed te zijn. Ook hypothese 6 wordt daarmee verworpen.

7.7 Conclusie

Aan het begin van deze paragraaf is de volgende deelvraag gesteld:

- *In welke mate zijn bedrijven die zijn gestart met microkrediet in Nederland succesvol en welke factoren verklaren dit succes?*

Het succes van microkrediet bedrijven in Nederland is in deze studie vastgesteld als de mate waarin deze bedrijven overleven. Uit de beschrijvende analyse is gebleken dat het percentage bedrijven dat de eerste moeilijke periode van drie jaar overleefd met 75 procent relatief hoog is. Voor de starters uit 2009 is het moeilijker om te overleven in de periode ná de eerste drie jaar, waarin relatief meer starters stoppen met hun bedrijf dan binnen de eerste drie jaar. Ondanks dat er relatief grote verschillen in overlevingspercentages tussen regio's zijn, is er geen duidelijk patroon waarneembaar in het spreidingspatroon van overlevende bedrijven na zes jaar. Tevens zijn er grote verschillen tussen sectoren waarneembaar.

Middels logistische regressie analyses is voor de periodes drie jaar na de start en zes jaar na de start onderzocht welke persoons-, bedrijfs- en omgevingskenmerken invloed hebben op de overlevingskans. Persoonskenmerken blijken geen invloed te hebben op de overlevingskans. Ondernemers die actief zijn in de sectoren bouw en vastgoed, detailhandel en zakelijke dienstverlening hebben een grotere kans om de eerste drie jaar te overleven dan ondernemers in andere sectoren. Na deze periode vervalt de hogere overlevingskans. Tot slot lijken ook enkele omgevingskenmerken invloed te hebben op de overlevingskans; positieve regionale economische ontwikkelingen leiden tot een hogere overlevingskans terwijl de hoogte van het aandeel start-ups in de regio de overlevingskans verlaagd. De invloed van het aandeel start-ups in het model is echter zeer onbetrouwbaar.

Wanneer er binnen de afzonderlijke sectoren wordt gezocht naar factoren die de overlevingskans beïnvloeden dan zijn alleen binnen de sectoren bouw en vastgoed (aandeel concurrentie) en detailhandel (mate van stedelijkheid en regionaal gemiddeld inkomen) enkele omgevingsfactoren van

invloed. Over het algemeen kan gesteld worden dat binnen de groep starters van 2009 de persoons-, bedrijfs- en omgevingsfactoren waarvoor binnen deze studie getoetst niet of nauwelijks in staat zijn om het succes te kunnen verklaren.

Vermoedelijk hangt de relatief lange levensduur van de bedrijven die in 2009 zijn gestart met microkrediet samen met enerzijds de selectiemethodes van Qredits, die alleen kansrijk geachte aspirant ondernemers voorzien van startkapitaal en anderzijds de ondersteuning die Qredits biedt in de pré start en start fase.

8 Conclusie en aanbevelingen

In de inleiding van deze studie is het belang uiteengezet van het doen van onderzoek naar regionale verschillen in de vraag naar microkrediet en het succes van bedrijven die zijn gestart met dit type krediet. De volgende twee hoofdvragen hebben in deze studie centraal gestaan:

Wat verklaart het regionale spreidingspatroon van microkredietaanvragen in Nederland?

Hoe succesvol zijn de bedrijven die zijn opgezet met microkrediet en welke factoren verklaren dit?

In dit concluderende hoofdstuk wordt antwoord gegeven op deze hoofdvragen. Aan de hand van de uitkomsten van deze studie zijn enkele beleidsaanbevelingen opgenomen en worden suggesties gegeven voor vervolgonderzoek.

8.1 Conclusie spreidingspatroon microkredietaanvragen

Als gevolg van terugtrekkende banken en een toename van zelfstandig ondernemerschap neemt de vraag naar microkrediet in Nederland toe. Deze vraag is naar verhouding niet evenredig vertegenwoordigd over heel het land. Middels het in kaart brengen van het spreidingspatroon van microkrediet aanvragen van Qredits is aangetoond dat in perifere regio's, met name in het noordoosten, de vraag relatief groot is. In het Randstedelijke gebied daarentegen is de vraag relatief laag. Aan de hand van een literatuurstudie naar belemmeringen die optreden in het verkrijgen van kleinschalig zakelijk krediet blijkt dat er vier factoren zijn die de vraag naar microkrediet beïnvloeden. Dit zijn sociaal economische kenmerken, kenmerken met betrekking tot nieuwe bedrijven, alternatief krediet aanbod en de regionale bankenstructuur en de marketinginspanningen van aanbieders van microkrediet. Middels een multi-pele regressie analyse op basis van gegevens van CBS Statline is de invloed van sociaal economische factoren en kenmerken van nieuwe bedrijven op het spreidingspatroon achterhaald. Met aanvullende interviews met bedrijfsadviseurs van Qredits is de invloed van de regionale bankenstructuur en netwerk en acquisitie inspanningen achterhaald.

Verschillen in de vraag naar microkrediet worden voor het grootste deel verklaard door sociaal economische kenmerken. Het gemiddelde inkomen en het aandeel werkloosheid in een regio verklaren samen voor bijna zestig procent verschillen tussen aandelen microkrediet aanvragen. Uit het hoge aandeel dat deze factoren verklaren kan worden afgeleid dat microkrediet wordt aangevraagd door personen waarvoor het ook bedoeld is, namelijk ondernemers die een achtergestelde positie kennen op de reguliere kredietmarkt. Tevens duiden deze bevindingen indirect op een hoog aandeel krediet aanvragen door ondernemers die uit noodzaak een bedrijf willen starten.

Ook de regionale bankenstructuur speelt een grote rol in het verklaren van het spreidingspatroon. In regio's waar op basis van hun sociaal economische status een hoog aandeel aanvragen wordt verwacht, maar in werkelijkheid een lager aandeel kennen, blijkt de Rabobank sterk vertegenwoordigd te zijn. Door de coöperatieve achtergrond van deze bank en het gegeven dat elk lokaal Rabobank kantoor tot 2016 zelfstandig functioneerde zijn er veel filialen die een sterke maatschappelijke betrokkenheid kennen en in grote mate een brede groep ondernemers steunen bij het starten van een eigen bedrijf. De noodzaak tot microkrediet ligt in regio's waar de Rabobank sterk vertegenwoordigd is veel lager dan in regio's waar een Rabobank minder betrokkenheid kent. Deze bevinding sluit aan bij het model van Berger en Udell, die daarin aantonen dat de omvang van een bank, de manier waarop deze wordt bestuurd en de mate van hiërarchie binnen een bank invloed heeft op de mate waarin banken lokale MKB ondernemers financieren.

8.2 Conclusie overlevingskans bedrijven gestart met microkrediet

In tweede instantie is binnen deze studie onderzocht wat het succes is van bedrijven die zijn gefinancierd met microkrediet, waarbij het succes is vastgesteld als de mate waarin bedrijven

overleven. Voor 401 starters uit 2009 is doormiddel van gegevens uit het Handelsregister van de Kamer van Koophandel vastgesteld welke bedrijven de eerste drie jaar hebben overleefd en welke na zes jaar nog actief zijn.

Van alle starters uit 2009 heeft 75 procent de eerste drie moeilijke jaren, oftewel de *valley of death*, overleefd. Dit is, in vergelijking met andere studies die de mate overleven van kleinschalige bedrijven analyseren, zeer hoog. Het blijkt moeilijker om te overleven in de periode ná de eerste drie jaar sinds de start, waarin relatief meer bedrijven stoppen dan binnen de eerste drie jaar.

De overlevingskans van nieuwe bedrijven is volgens de literatuur van drie factoren afhankelijk; persoonskenmerken van de ondernemer, kenmerken van het bedrijf en omgevingskenmerken. Persoonskenmerken blijken geen invloed te hebben op de overlevingskans. Van de bedrijfskenmerken leiden alleen het actief zijn in de sectoren bouw en vastgoed, detailhandel of zakelijke dienstverlening tot een hogere overlevingskans. Tot slot lijkt van de omgevingskenmerken alleen regionale economische ontwikkelingen te leiden tot een hogere overlevingskans.

Wanneer er binnen de sectoren afzonderlijk wordt gezocht naar factoren die de overlevingskans beïnvloeden, dan zijn er echter alleen binnen de sectoren bouw en vastgoed (aandeel concurrentie is negatief van invloed) en detailhandel (mate van stedelijkheid is negatief en regionaal gemiddeld inkomen is positief van invloed) enkele omgevingsfactoren gevonden die van invloed zijn op de overlevingskans. Alle overige factoren hebben geen significante invloed op overlevingskans. Over het algemeen kan gesteld worden dat alleen het actief zijn in een van de hiervoor genoemde sectoren leidt tot een hogere overlevingskans. Persoons- en omgevingskenmerken doen er niet tot nauwelijks toe.

De relatief lange levensduur van bedrijven die in 2009 zijn gestart met microkrediet hangt vermoedelijk samen met de methodes op basis waarvan Qredits selecteert welke aspirant ondernemers die een aanvraag indienen krediet toegekend krijgen, waarmee zij alleen kansrijk geachte ondernemers voorziet van startkapitaal. Dit vermoeden bestaat door het gegeven dat persoons-, bedrijfs- en omgevingskenmerken nauwelijks van invloed zijn op de overlevingskans van een bedrijf en dat er een matige verklarende samenhang is tussen deze factoren en de overlevingskans. Dit vermoeden sluit aan bij het *financial based approach* die veel microkrediet instellingen in westerse landen hanteren. Volgens deze benadering financieren microkredietinstellingen alleen ondernemers waarbij het risico op het niet terug betalen van hun lening minimaal is, om zo financieel zelfredzaam te opereren. Hoewel deze benadering enerzijds leidt tot het financieren van een kansrijke doelgroep, sluit het anderzijds een groep aspirant ondernemers uit die mogelijk het meest gebaad zou zijn met microkrediet.

Concluderend kan gesteld worden dat regionale kenmerken een nadrukkelijke rol spelen in het beantwoorden van de eerste hoofdvraag, maar dat bij de beantwoording van de tweede hoofdvraag regionale kenmerken op COROP niveau geen rol spelen.

8.3 Beleidsaanbeveling

Op basis van de uitkomsten uit deze studie is het mogelijk enkele beleidsaanbevelingen op te stellen die zich richten op het uitbreiden van het marktaandeel binnen kleinschalige zakelijke financiering. In deze studie is aangetoond dat er sterke regionale verschillen zijn in het aandeel microkrediet aanvragen en dat dit met name komt door de sociaal economische positie van bevolking, de regionale bankenstructuur en de marketinginspanningen van Qredits. Naar aanleiding van het model dat is voortgekomen uit de multi-pele regressie analyse, is het mogelijk om regio's te identificeren waar een groter marktaandeel haalbaar is. Qredits kan hier, binnen de beschikbare budgettaire en personeelscapaciteit, haar netwerk en acquisitie strategie intensiveren om meer potentiële gebruikers te werven. Binnen deze regio's moet de huidige en toekomstige positie van de Rabobank onderzocht

worden. Nu alle lokale Rabobank kantoren haar zelfstandigheid verliezen en centraal worden aangestuurd door Rabobank Nederland, zullen in regio's waar de Rabobank nu nog sterk vertegenwoordigd is in de toekomst meer financieringsaanvragen te verwachten te zijn. Hier dient tijdig op geanticipeerd te worden.

De selectiemethodes en mechanismes van Qredits voor het beoordelen van kredietaanvragen blijkt een belangrijke rol te spelen bij de algehele overlevingspercentages van de ondernemers die zij financieren. Het continu monitoren en aanscherpen deze selectie methodes is belangrijk om de hoge overlevingspercentages te waarborgen.

8.4 Discussie en reflectie

In de inleiding van deze studie is het gebrek aan wetenschappelijk onderzoek naar microkrediet in ontwikkelde westerse landen aangekaart. Deze studie heeft een begin gemaakt met het in kaart brengen van het succes van bedrijven die zijn gestart met microkrediet. Echter heeft dit onderzoek enkele beperkingen. Om het succes van microkredietbedrijven te achterhalen is binnen deze studie enkel de levensduur van bedrijven achterhaald.

Dit schiet op meerdere fronten te kort om uitspraken te kunnen doen over het succes van microkrediet in het algemeen. Omdat microkrediet tot doel heeft om de sociaal economische positie van achtergestelde maatschappelijke groepen te verbeteren, is het van belang te achterhalen welke verbetering(en) er hebben plaatsgevonden vanaf het moment dat iemand is gestart met een met microkrediet gefinancierde onderneming. Door enkel de levensduur te onderzoeken van deze bedrijven kan niet gemeten worden welke sociaal economische verbetering(en) er hebben plaatsgevonden in de levensomstandigheden van de ontvangers van krediet. Belangrijker is het om te meten wat deze bedrijven precies toevoegen aan de sociaal economische positie van haar eigenaren. Daar is binnen deze studie geen onderzoek naar gedaan, omdat enerzijds geschikte instrumenten om sociale impact te meten niet voorhanden zijn, anderzijds, en tevens de belangrijkste rede, omdat de uitgangspositie van de ondernemers die krediet hebben ontvangen niet bekend is. Sociaal economische veranderingen kunnen dan ook niet onderzocht worden.

Hoewel deze studie beweert onderzoek te doen naar de effectiviteit van microkrediet, schiet zij ook daar op bepaalde facetten tekort. Om daar een goede uitspraak over te kunnen doen, zou een controle groep nodig zijn die geen financiering heeft ontvangen en zouden ontwikkelingen in de sociaal economische positie van beide groepen na verloop van tijd dienen te worden vergeleken.

Ten tweede, met microkrediet worden jaarlijks rond de 800 starters gefinancierd. Hiervan valt 25 procent af binnen de eerste drie jaar. Wanneer microkrediet wordt ingezet met als doelstelling om de armoede te verlagen, dan lijkt het aantal aspirant ondernemers wat de kans krijgt om een bedrijf te starten erg klein, zeker wanneer is gebleken dat veruit de meeste ondernemers die starten niet vanuit een uitkeringssituatie zijn begonnen.

8.5 Aanbevelingen vervolgonderzoek

Dit hoofdstuk sluit af met enkele suggesties voor vervolgonderzoek. Deze borduren verder op de reflectie die is gegeven op deze studie. Om het succes van microkrediet nader te kunnen bepalen, is onderzoek nodig naar de zowel de economische impact die microkrediet heeft op haar gebruikers als de sociale impact het creëert. Hiervoor dient bepaald te worden of modellen die gebruikt worden in ontwikkelingslanden één op één overgenomen kunnen worden, of dat er nieuwe methodes ontwikkeld dienen te worden.

De bedrijven die ontvangers van microkrediet starten dienen als middel om impact te creëren op hun sociaal economische positie. Naast het onderzoeken van de levensduur van bedrijven, is het voor

vervolg onderzoek aan te bevelen om na te gaan in hoeverre deze bedrijven ondernemers in staat stellen om voldoende inkomen te genereren. Een longitudinale studie, waarbij de sociaal economische positie voor de start van het bedrijf als uitgangspunt wordt genomen, lijkt hiervoor het meest geschikt.

Uit deze studie is gebleken dat relatief veel ondernemers afvallen ná de eerste drie jaar. De motieven van ondernemers om te stoppen zijn echter onbekend. Dit kan enerzijds zijn omdat het bedrijf niet rendabel genoeg is en ondernemers gedwongen moeten stoppen, anderzijds kan het ook dat ondernemer vrijwillig stoppen. Ook in dat geval is het interessant om te onderzoeken welke impact het bedrijf dat zij hebben opgericht met microkrediet heeft gehad op hun sociaal economische positie.

Tot slot wordt aanbevolen om de analyse naar de mate van overleven over drie jaar nog eens te herhalen. Macro economische processen die van invloed kunnen zijn op de mate van overleven kunnen niet worden achterhaald aan de hand van slechts één cohort. Door meerdere cohorten te onderzoeken kan met meer zekerheid gesteld worden in welke mate bedrijven overleven die zijn gefinancierd met microkrediet.

Literatuurlijst

- Acs, Z.J., C. Armington, T. Zhang (2007), The determinants of new-firm survival across regional economies: The role of human capital stock and knowledge spillover, *Papers in Region Science* (86-3), pp. 367-391.
- Adelino, M., A. Schoar, F. Severino (2015), House prices, collateral, and self-employment, *Journal of Financial Economics* 117 (2), pp. 288-306.
- Afonso, J., I. Mota, S. Silva (2012), Micro Credit and Territory: Portugal as a case study, *Nota Económicas* (juni 2012 editie), pp. 40 – 58.
- Appleyard, L. (2013), The geographies of access to enterprise finance: the case of the West Midlands, UK, *Regional Studies* (47-6), pp. 868 – 879.
- Ashcraft, A.B. (2005) Are banks really special? New evidence from the FDIC-induced failure of healthy banks, *American Economic Review* (95), pp. 1712–1730.
- Armington, C. & Z.J. Acs (2002), The Determinants of Regional Variation in New Firm Formation, *Regional Studies*. Vol. 36, No. 1, pp. 33-45.
- Armendáriz, B., Morduch, J. (2010), *The Economics of Microfinance*. 2nd Edition. The MIT Press: London.
- Audretsch, D.B., O. Falck, M.P. Feldman, S. Heblich (2012), Local Entrepreneurship in Context, *Regional Studies* (46:3), pp. 379 – 389.
- Audretsch, D.B., M. Fritsch (2002), Growth regimes over time and space, *Regional Studies* (36-2), pp. 113 – 124.
- Atzema, O., J. Lambooy, T. van Rietbergen, E. Wever (2006), *Ruimtelijke Economische Dynamiek, Kijk op bedrijfslocatie en regionale ontwikkeling*, 2^e editie, Bussum: Couthino.
- Balkenhol, B., C. Guézennec, F. Laine, L. Nouailles-Degorce (2014), Microcredit in France: What impact does it have on employment? *Social Finance Working Paper*. International Labour Organization.
- Bartelsman, E., S. Scarpetta, F. Schivardi (2005), Comparative analysis of firm demographics and survival: evidence from micro-level sources in OECD countries, *Industrial Corporate Change* (14-3), pp. 365-391.
- Bartik, T. J. (1989), Small Business Start-Ups in the United States: Estimates of the Effects of Characteristics of States, *Southern Economic Journal*. Vol. 55, No. 4, pp. 1004-1018.
- Bates, T. (1997), Financing Small Business Creation: The Case of Chinese and Korean immigrant entrepreneurs. *Journal of Business Venturing* (12-2), pp. 109-124.
- Berger, A.N., Udell, G.F. (1998), The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle, *Journal of Banking and Finance* (22, 6-8), pp. 613-673.
- Berger, A.N., Udell, G.F. (2002), Small business credit availability and relationship lending: the importance of bank organizational structure. *The Economic Journal* (112-477), pp. 32-53.
- Bending, M., M. Unterberg, A. Peter (2013), *Microfinance Growth Stories in the EU*, European Microfinance Network.
- Block, J., P. Sandner, (2009), Necessity and Opportunity Entrepreneurs and Their Duration in Self-employment: Evidence from German Micro Data, *Journal of Industry, Competition and Trade* (9-2), pp. 117-137.
- Blumberg, B., W.A. Letterie (2008), Business Starters and Credit Rationing, *Small Business Economics* (30), pp. 187 – 200.
- Boden, R.J., A.R. Nucci (2000), On the survival prospects of men's and women's new business ventures, *Journal of Business Venturing* (15-4), pp. 347-362.
- Boyer, T., R. Blazy (2014), Born to be alive? The survival of innovative and non-innovative French micro-start-ups.
- Bridge, S., K. O' Neill, S. Cromie (2003), *Understanding Enterprise, Entrepreneurship and Small Business*. 2nd Edition. Hampshire: Palgrave Macmillan.
- Bryman, A. (2008), *Social Research Methods*, 3th edition. Oxford: Oxford University Press.
- Bruno, J. (2012) Microfinance or Micro Commercial Banking?, *Women's Rights Law Reporter* 34 *Women's Rts. L. Rep.* (1), pp. 1-23.

- Bruton, G.D., S. Khavul, H. Chavez (2011), Microlending in emerging economies: Building a new line of inquiry from the ground up, *Journal of International Business Studies* (42), pp. 718-739.
- Buysere, K. de, O. Gajda, R. Kleverlaan, D. Marom (2012), *A Framework for European Crowdfunding*. Impressum.
- Caliendo, M., J. Hogenacker, S. Künn, F. Wiessner (2015), Subsidized start-ups out of unemployment: a comparison to regular business start-ups, *Small Business Economics* (45:165), pp. 165-190.
- Carboni, B.J., L.C. Maricruz, S.R., Garrido, K. Dayson, J. Kickul (2010), *Handbook of Microcredit in Europe. Social Development through Microenterprise Development*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Carsrud, A., M. Brännback (2011), Entrepreneurial Motivations: What Do We Still Need to Know? *Journal of Small Business Management* (49-1), pp. 9-26.
- Cassar, G. (2004), The financing of business start-ups, *Journal of Business Venturing* (19-2), pp. 261-283.
- Centraal Bureau voor de Statistiek (2015), COROP-gebieden. <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/methoden/toelichtingen/alfabet/c/coropgebieden.htm> [online]. Geraadpleegd op 01-07-2015.
- Cheng, S. (2014), Potential Lending Discrimination? Insights from Small Business Financing and New Venture Survival, *Journal of Small Business Management* (53-4), pp. 905, 923.
- Colvin, C.L., E. McLaughlin (2012), Raiffeisenism abroad: Why did German microfinance fail in Ireland but prosper in the Netherlands? *EUI Working Papers* (01).
- Cook, R., D. Campbell, C. Kelly (2012), Survival Rates of New Firms: An Exploratory Study, *Small Business Institute Journal* (8-2), pp. 35-42.
- Cooper, A. C., F.J. Gimeno-Gascon, C.Y. Woo (1994), Initial human and financial capital as predictors of new venture performance, *Journal of Business Venturing* (9), pp. 371-395.
- Cressy, R. (2002), Funding Gaps: A Symposium. *The Economic Journal* (112), pp. F1-F16.
- Davidsson, P. (2008), *The Entrepreneurship Research Challenge*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Davidsson, P, B. Honig (2002), The role of social and human capital among nascent entrepreneurs, *Journal of Business Venturing* (18), pp. 301-331.
- Dayson, K., B.J. Carboni, J. Kickul, M.L. Calderón, S.R. Garrido (2010), *Handbook of Microcredit in Europe. Social Inclusion through Microenterprise Development*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Drayton, W. (2004), The citizen sector transformed, in Parrish, G. (Ed.), *Leading Social Entrepreneurs*, Ashoka Innovators for the Public, Arlington, VA.
- Elsevier (2013), Troonrede 2013 (volledige tekst), <http://www.elsevier.nl/Nederland/nieuws/2013/9/Troonrede-2013-volledige-tekst-1365922W/> [online]. Geraadpleegd op 02-08-2015.
- Europese Commissie (2014), *Annual Report on European SMEs 2013/2014 – A Partial and Fragile Recovery*.
- Europese Commissie (2012), *Flash Eurobarometer 354, Entrepreneurship COUNTRY REPORT THE NETHERLANDS*.
- European Investment Fund (2012), *Progress for Microfinance in Europe. Working Paper 2012/13*.
- European Investment Fund (2009), *Microfinance in Europa. A Market Overview. Working Paper 2009/001*.
- European Microfinance Network (2011), *Microfinance in Europe and it's outreach to target groups*, EMN Working Paper.
- European Microfinance Network (2014), *Overview of the Microcredit Sector in the European Union*, EMN Working Paper.
- Fertala, N. (2008), The shadow of death, do regional differences matter for firm survival across native and immigrant entrepreneurs? *Empirica* (35), pp. 59-80.
- Field, A. (2009), *Discovering Statistics Using SPSS, 3th edition*. London: SAGE Publications Ltd.

- Financieel Dagblad (2015), Maak snel weg vrij voor kredietunies; Coöperaties van en voor mkb-ondernemers vormen nodig alternatief voor financiering via banken, vinden CDA en PvdA. [online] Geraadpleegd op 23-07-2015. <http://academic.lexisnexis.nl>
- Fraser, S. (2004), Finance for Small and Medium-sized Enterprises: A Report of the 2004 UK Survey of SME Finances, Warwick University, Coventry.
- Fritsch, M., U. Brixy, O. Falck (2006), The Effect of Industry, Region, and Time on New Business Survival – A Multi-Dimensional Analyses, *Review of Industrial Organization* (28), pp. 285-306.
- Giacomin, O., F. Janssen, J.-L. Guyot, O. Lohest (2011), Opportunity and/or necessity entrepreneurship? The impact of the socio-economic characteristics of entrepreneurs.
- Global Entrepreneurship Monitor (2014), 2014 Global Report.
- Gomez, R., E. Santor (2001), Membership Has Its Privileges: The Effect of Social Capital and Neighbourhood Characteristics on the Earnings of Microfinance Borrowers, *The Canadian Journal of Economics* (34-4), pp. 943-966.
- Greenbank, P. (2001), Objective setting in micro-business, *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research* (7-3), pp. 108-127.
- Hallberg, K. (2000), A Market-Oriented Strategy for Small and Medium Scale Enterprises. International Finance Corporation. Discussion Paper Number 40.
- Hassan, N.B., S.T.S. Chin, J.A. Yeow, N.A.B.M. Rom (2010), Financial Constraints and Opportunities of Micro Enterprise Entrepreneurs: A Theoretical Framework, *International Conference on Business and Economics Research* (1), pp. 165-168.
- Headd, B. (2003), Redefining Business Success; Distinguishing Between Closure and Failure, *Small Business Economics* (21), pp. 51-61.
- Hisrich, R.D. (2014), *Advanced Introduction to Entrepreneurship*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Irwin, D., Scott, J. M. (2010), Barriers faced by SMEs in raising bank finance, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research* (16-3), pp.245-259.
- Jayawarna, J.R.D. (2006), The financing of disadvantaged entrepreneurs, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research* (12, 6), pp. 388-400.
- Kalleberg, A. L., Leicht, K. T. (1991), Gender and organizational performance: Determinants of small business survival and success. *Academy of Management Journal* (34), pp. 136–161.
- Kariv, D. (2011), *Entrepreneurship; An international introduction*. London: Routledge.
- Karlan, D., J. Zinman (2011), Microcredit in Theory and Practice: Using Randomized Credit Scoring for Impact Evaluation. *Science* (332-6035), pp. 1278-1284.
- Kauffman Foundation (2015), *Entrepreneurship Policy Digest, How Entrepreneurs Access Capital and Get Funded*.
- Kerr, W., R. Nanda (2009), Financing Constraints and Entrepreneurship, NBER Working Paper Series.
- Kirwan, P., P. v.d. Sijde, (2008), Supporting high-tech companies reaching the business platform: about the role of training, coaching and networking.
- Korunka C., A. Kessler, H. Frank, M. Lueger (2010), Personal characteristics, resources, and environment as predictors of business survival, *Journal of Occupational and Organizational Psychology* (83-4), pp. 1025-1051.
- Lam, W. (2010), Funding gap, what funding gap? Financial bootstrapping, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research* (16-4), pp. 268-295.
- Lee, S.L., R. Florida en Z. Acs (2004), Creativity and Entrepreneurship: A Regional Analysis of New Firm Formation, *Regional Studies* 38(8), pp. 879-891
- Littunen, H. (2000), Networks and Local Environmental Characteristics in the Survival of New Firms, *Small Business Economics* (15), pp. 59-71.
- Lloyd, P.E. & P. Dicken (1972) *Location in space, Theoretical approach to economic geography*, 2nd edition, London: Harper & Row Ltd.

- Longenecker, J., J.W. Petty, L.E. Palich, C.W. Moore (2010), *Small Business Management: Launching and Growing Entrepreneurial Ventures* (15th ed.). Mason, OH: South-Western Cengage Learning.
- Lööf, H., P. Nabavi (2014), Survival, productivity and growth of new ventures across locations, *Small Business Economics* (43-2), pp. 477-491.
- Lucas Jr., R. (1990), Why Doesn't Capital Flow From Rich to Poor Countries? *The American Economic Review* 80 (2), pp. 92-96.
- Meyers, S.C., Majluf, N.S. (1984), Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information that Other Investors Do Not Have, *Journal of Financial Economics* (12), pp. 187-222.
- MKB Servicedesk (2012), Het ijskoude Nederlandse investeringsklimaat voor start-ups. <http://www.mkb servicedesk.nl/4769/het-ijskoude-nederlandse-investeringsklimaat.htm> [online]. Geraadpleegd op 4 maart 2015.
- Millán, J.M., E. Congregado, C. Román (2012), Determinants of self-employment survival in Europe, *Small Business Economics* (38), pp. 231-258.
- Minniti, M. (2005), Entrepreneurship and network externalities. *Journal of Economic Behavior & Organization* (57-1), pp. 1-27.
- Molenaar, K. (2008), Microfinance, (only) for enterprising people? ...a diverse market requires a novel approach...Inauguratie Hogeschool INHolland.
- Nowak, M. (2008), Microcredits in Europe, *Revista de Economía Mundial* (19), pp. 27-32.
- Pollard, J.S. (2003), Small firm finance and economic geography. *Journal of Economic Geography* (3), pp. 429-452.
- Pollard, J.S. (2007), Making money, (re)making firms: microbusiness financial networks in Birmingham's Jewellery Quarter, *Environmental and Planning A* (39), pp. 378 – 397.
- Pollinger, J.J., J. Outhwaite, H. Cordero-Guzmán (2007), The Question of Sustainability for Microfinance Institutions. *Journal of Small Business Management* (45-1), pp. 23-41.
- Praag, C.M. van (2003), Business Survival and Success of Young Small Business Owners. *Small Business Economics* (21), pp. 1-17.
- Presbitero, A., R. Rabelotti (2014), Geographical Distance and Moral Hazard in Microcredit, Evidence from Colombia, *Journal of International Development* (26-1), pp. 91-108.
- Raymond, L., M. Marchand, J. St-Pierre, L. Cadieux, F. Labelle (2013), Dimensions of small business performance from the owner-manager's perspective: a re-conceptualization and empirical validation, *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal* (25:5-6), pp. 468-499.
- Reynolds, P. D. (2011), Informal and early formal financial support in the business creation process: exploration with PSED II data set. *Journal of Small Business Management*, 49(1), pp. 27- 54.
- Reijonen, H. (2008), Understanding the small business owner: what they really aim at and how this relates to firm performance, *Management Research News* (31-8), pp. 616 – 629.
- Reijonen H., R. Komppula (2007), Perception of success and its effect on small firm performance, *Journal of Small Business and Enterprise Development* (14-4), pp.689 – 701.
- Román, C., E. Congregado, J.M. Millan (2013), Start-up incentives: Entrepreneurship policy or active labour market programme?, *Journal of Business Venturing* (28-1), pp. 151-175.
- Saiduzzaman, S. (2014), The Theory of Diminishing Return, http://www.academia.edu/5563139/THE_THEORY_OF_DIMINISHING_RETURN [online]. Geraadpleegd op 24 april 2015.
- Santarelli, E., M. Vivarelli (2007), Entrepreneurship and the process of firm's entry, survival and growth, *Industrial and Corporate Change* (16-3), pp. 455-488.
- Schreiner, M. (2003), Microenterprise Development Programs in the United States and in the Developing World. *World Development* (31-9), pp. 1567-1580.

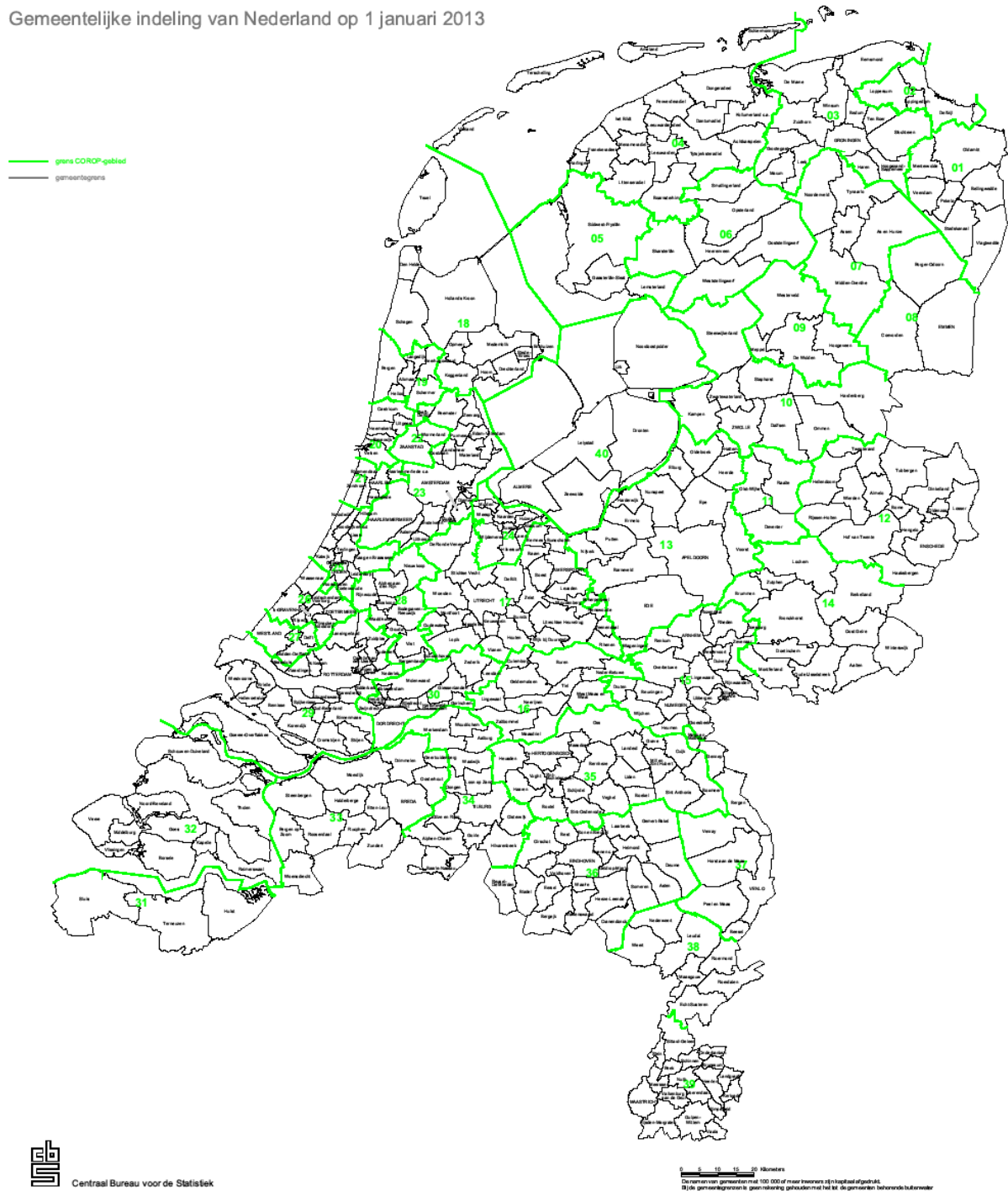
- Schutjens, V., N. de Vries, A. Bruins, A. Risselada (2014), Verklaringen van de overlevingskans van bedrijven, gestart door allochtone ondernemers, Panteia/EIM Onderzoeksrapporten (H201401).
- SEON Foundation (2008), Microfinance Market Study in the Netherlands.
- Servon, L.J., M. Anne Visser, R.W. Fairlie, (2010), The Continuum of Capital for Small and Micro Enterprises. *Journal of Development Entrepreneurship* (15-3), pp. 301-323.
- Shane, S., (2009), Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy, *Small Business Economics* (33), pp. 141-149.
- Snijders, T. (2016), Rabo is groot geworden door het locale karakter, de Ondernemer, <http://www.deondernemer.nl/nieuwsbericht/44417/rabo-is-groot-geworden-door-het-lokale-karakter> [online]. Geraadpleegd op 4 februari 2016.
- Stam, E., A. van Stel (2011), *Entrepreneurship, Innovation and Economic Development*. New York: Oxford University Press Inc.
- Stam, E. (2010) *Entrepreneurship, Evolution and Geography*. In: Boschma, R. & Marin, R. L. (eds) *The Handbook of Evolutionary Economic Geography*. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 139-161. Working paper version Papers in Evolutionary Economic Geography 09.13.
- Stam, E., N. Bosma (2007) Het succes van falend ondernemerschap, *Economisch Statistische Berichten*, pp. 660-661.
- Sternberg, R. (2009), *Foundations and Trends in Entrepreneurship*. Delft: now Publishers Inc.
- Tödtling, F. & H. Wanzenböck (2003), Regional differences in structural characteristics of start-ups, *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, Vol. 15, No.4, pp. 351-370.
- Underwood, T. (2006), Microcredit Research in the EU 15 and European Economic Area (EEA). *European Dialogue* (36), pp. 23-33.
- Venkataraman, S., A.H. van de Ven, J. Buckeye, R. Hudson (1990), Starting Up In A Turbulent Environment: A Process Model of Failure Among Firms With High Customer Dependence, *Journal of Business Venturing* (5), pp. 277-295.
- Vocht, de, A. (2011), *Basishandboek SPSS 19*: Utrecht: Bijleveld Press.
- Wagner, J., R. Sternberg (2004), Start-up activities, individual characteristics and the regional milieu: Lessons for entrepreneurship support policies from German micro data. *The Annals of Regional Science* (38), pp. 219-240.
- Walker, E., Alan Brown (2004), What Success Factors are Important to Small Business Owners? *International Small Business Journal* (22-6), pp. 577-594.
- Wennekers, S., R. Thurik (1999), Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics* (13), pp. 27-55.
- Werner, R.A. (2013), Crisis, the spatial distribution of economic activity, and the geography of banking, *Environment and Planning A* (45), pp. 2789 – 2796.
- Westover, J. (2008), The Record of Microfinance: The Effectiveness/Ineffectiveness of Microfinance Programs as a Means of Alleviating Poverty. *Electronic Journal of Sociology*, ISSN: 1198 3655.
- Wiklund, J., P. Davidsson, F. Delmar (2003), What Do They Think and Feel About Growth? An Expectancy-Value Approach to Small Business Managers' Attitudes Towards Growth, *Entrepreneurship Theory and Practice* (27-3), pp. 247-270.
- Williams, C.C. (2008), The motives of off-the-books entrepreneurs: necessity- or opportunity-driven? *International Entrepreneurship and Management Journal* (5-2), pp. 203-217.

Bijlagen

i. COROP Regio's

Indeling van Nederland in 40 COROP-gebieden

Gemeentelijke indeling van Nederland op 1 januari 2013



Indeling van Nederland in 40 Corop-gebieden met de daarbij behorende gemeenten op 1 januari 2013

01 Oost-Groningen	14 Achterhoek	24 Het Gooi en Vechtstreek	34 Midden-Noord-Brabant
Bellingwedde Nienhewede Oldambt Pekele Stadskanaal Veendam Vlagwedde	Aalten Berghelend Bruchhorst Brunnen Doelichem Lochem Montferland Oost Gelre Oude Liselstreek Winterswijk Zutphen	Blaricum Bussum Hilversum Huizen Laren Muiden Naarden Weesp Wijdemeren	Aalburg Alphen-Chaam Baarle-Nassau Dongen Gize en Rijen Goirle Hilvarenbeek Loon op Zand Ostenwijk Tilburg Waaswijk Wierden Woudrichem
02 Delfzijl e.o.	15 Arnhem/Nijmegen	25 Agglomeratie Leliden en Bollenstreek	35 Noordooit-Noord-Brabant
Appingedam Delfzijl Loppersum	Arnhem Beuningen Culeburg Drielen Duiven Groesbeek Heumen Lingewaard Millingen aan de Rijn Nijmegen Overbetuwe Renssum Rheden Rijnschaarden Rozendaal Urborg Westervoort Wijchen Zevenaar	Hillegom Kaag en Braassem Kadewijk Leliden Lelidorp Lisse Noordwijk Noordwijkerhout Oegstgeest Teylingen Voorschoten Zoeterwoude	Berghese Boisai Boxmeer Budel Cuijk Grave Haaren 's-Hertogenbosch Hasselt Landert Masslooze Mill en Sint Hubert Ose Schijndel Sint Anthonis Sint-Michiëlsgeest Sint-Cedricwoud Uden Veghel Vught
03 Overig Groningen	16 Noord-Friesland	26 Agglomeratie 's-Gravenhage	36 Zuidoost-Noord-Brabant
Bedum Ten Boer Eemmond Groningen Grootegast Haren Hoogezand-Sappemeer Leek De Marne Marum Slochteren Winsum Zuidhorn	17 Utrecht	's-Gravenhage LeidschenCalm-Voorburg Rijnlander Noorddorp Rijswijk Wassenaar Zoetermeer	Asten Bergerijk Best Blade Craenendonck Durne Eersel Eindhoven Geldrop-Mifflor Gemeert-Bakel Haaze-Leende Helmond Laarbeek Nuenen o.a. Oirschot Rauze-De Mierden Someren Son en Breugel Valkenswaard Veldhoven Waaike
04 Noord-Friesland	18 Zuidwest-Friesland	27 Delft en Westland	37 Noord-Limburg
Achtkarspelen Ameland het Eiland Boarnsterhim Dantumadiel Dongeradeel Ferwerderadiel Franskeradiel Harlingen Kollumerland o.a. Lauwerzijl Ljouwerteradiel Littenseradiel Menameradiel Schermerhoek Terschelling Tytsjerksteradiel Vlieland	19 Groot-Rijnmond	Delft Midden-Delfland Westland	Beesel Bergen Genhep Horst aan de Maas Mook en Middelaar Peel en Maas Venlo Venray
05 Zuidwest-Friesland	20 Midden-Limburg	28 Oost-Zuid-Holland	38 Midden-Limburg
Gaasterlân-Sleat Lemsterland Súdwest-Fryslân	21 Kop van Noord-Holland	Alphen aan den Rijn Bergambacht Bodegraven-Reeuwijk Boskoop Gouda Nieuwkoop Rijnwoude Schouwen Vlissingen Waddinxveen	Echt-Susteren Lutudal Maastricht Nederweert Roerdaal Roermond Weert
06 Zuidoost-Friesland	22 Zuidoost-Zuid-Holland	29 Groot-Rijnmond	39 Zuid-Limburg
Heerenveen Ooststellingwerf Opsterland Skarsterlân Sminglerland Weststellingwerf	30 Alkmaar e.o.	Albrandswaard Barendrecht Bemmel Binnenmaas Brielle Capelle aan den IJssel Soest Cromstrijen Goedereede Hellevoetsluis Korndijk Krimpen aan den IJssel Lansingerland Maassluis Nederlân Oude-Beerland Ouderkerk Ridderkerk Rotterdam Schiedam Schiedamschen Slieden Vlaardingingen Westvoorne Zuidplas	Beek Brunsum Eijsden-Margraten Heerlen Kerkrade Landgraaf Maastricht Meerstad Nuth Onderbanken Schinnen Simpelveld Stad-Gelre Stein Vaals Valkenburg aan de Geul Voerendaal
07 Noord-Drenthe	31 Overig Zeeland	30 Zuidoost-Zuid-Holland	40 Flevoland
As en Hurze Assen Midden-Drenthe Noorderveen Tynaarlo	32 Overig Zeeland	Alblasserdam Dordrecht Goes Goes-Flakkee Gorinchem Hardinxveld-Giessendam Hendrik-Ido-Ambacht Lierdonk Molenswaard Papendrecht Siedrecht Zeewijk Zwijndrecht	Almere Dronen Lelystad Noordboezemkelder Urk Zeewolde
08 Zuidoost-Drenthe	33 West-Noord-Brabant	31 Zeeuw-Vlaanderen	
Borger-Odoorn Coelvoorden Emmen	33 West-Noord-Brabant	Hulst Sluis Terneuzen	
09 Zuidwest-Drenthe	21 Agglomeratie Haarlem	32 Overig Zeeland	
Hoogeveen Middel Westerveld De Wolden	21 Agglomeratie Haarlem	Borsate Goes Kapelle Middelburg Noord-Beveland Peinzen Schouwen-Duiveland Tholen Veere Vlissingen	
10 Noord-Overijssel	22 Zaanstreek	33 West-Noord-Brabant	
Dalfsen Hardenberg Kampen Ommeren Staphorst Stoerwoude Zwartewaterland Zwolle	22 Zaanstreek	Bergen op Zoom Brilja Drimmelen Eben-Laar Geertruidenberg Halderberge Moerdijk Oosterhout Poosdijk Rucphen Steinbergen Wierden Zundert	
11 Zuidwest-Overijssel	23 Groot-Amsterdam		
Deventer Oldambt Raasda	23 Groot-Amsterdam		
12 Twente	13 Veluwe		
Almelo Borne Dinkelland Enschede Haaksbergen Heldenboorn Hengelo Hof van Twente Losser Oldenzaal Rijssen-Holt Tubbergen Twenterand Wierden	13 Veluwe		
13 Veluwe			
Apeldoorn Borne Ede Elburg Epe Elmelo Hardenwijk Halbeek Heerde Nijkerk Nunspeet Olderbroek Putten Schepenzweel Voorn Wageningen			

ii. Multiple regressie aanvragen

Onafhankelijke variabelen	Model 1	Model 2	Model 3
<i>Sociaal economische factoren</i>	Gestandaardiseerde coëfficiënt	Gestandaardiseerde coëfficiënt	Gestandaardiseerde coëfficiënt
Gemiddeld inkomen	-0,523 (0,000)*	-0,527 (0,000)*	-0,436 (0,000)**
Aandeel huurwoningen	-0,282 (0,017)**	-0,299 (0,018)**	-0,200 (0,021)
Aandeel werklozen	0,495 (0,144)*	0,493 (0,145)*	0,402 (0,144)*
Aandeel vrouwen	0,261(0,017)**	0,265 (0,186)**	0,161 (0,195)
<i>Aandeel startende bedrijven totaal</i>		0,090 (0,076)	0,091 (0,079)
<i>Aandeel startende bedrijven per sector</i>			
Handel			0,239 (0,060)
Horeca			0,053 (0,076)
Zakelijke dienstverlening			0,285 (0,136)**
Bouwnijverheid			-0,053 (0,043)
Constante	-10,535*	-11,272*	-7,919*
R ²	0,587	0,595	0,675
N	40	40	40
F	12,427	9,971	6,929
df	4	5	9

Tussen haakjes zijn de standaardfouten weergegeven

*P<0,05

**p<0,1

iii. Multiple regressie toegekende kredieten

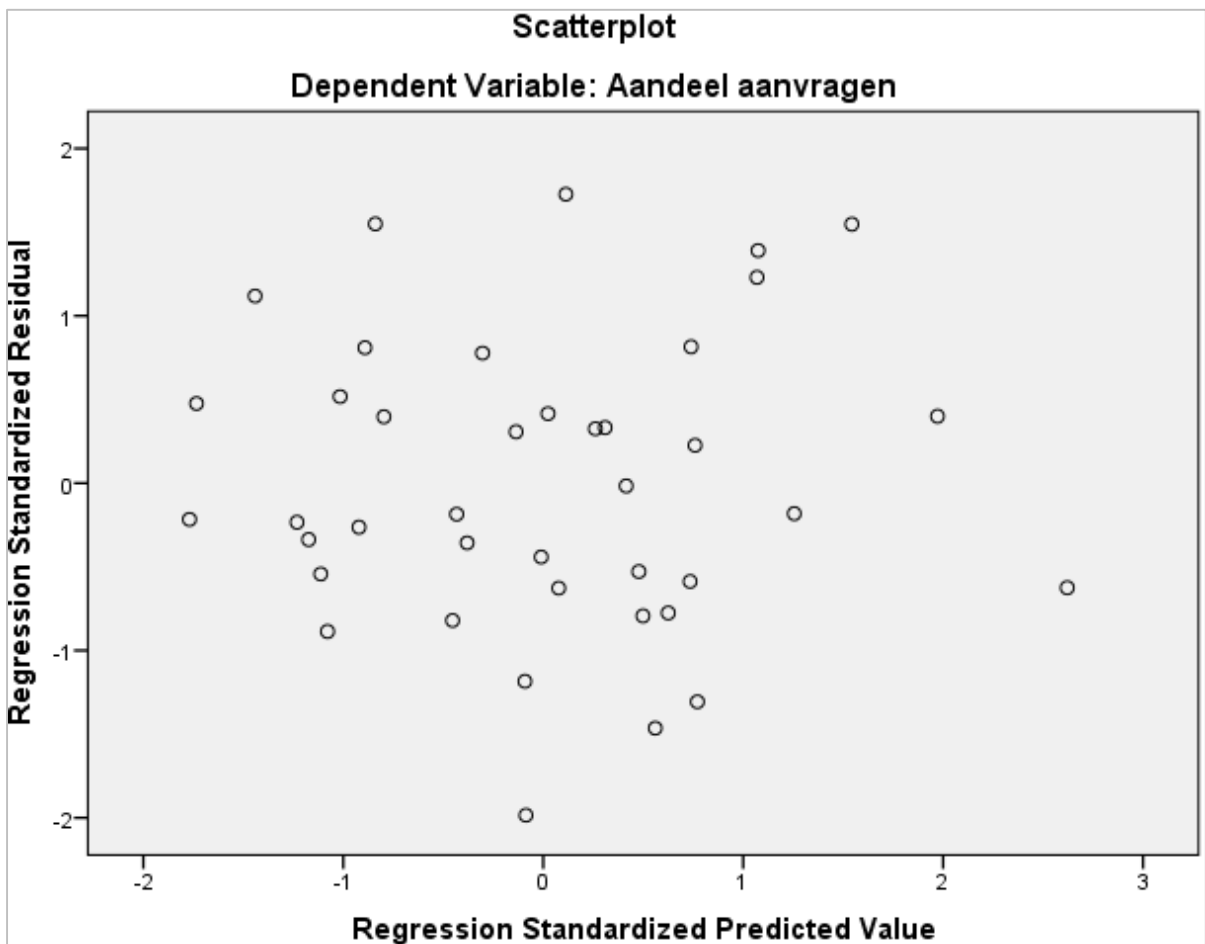
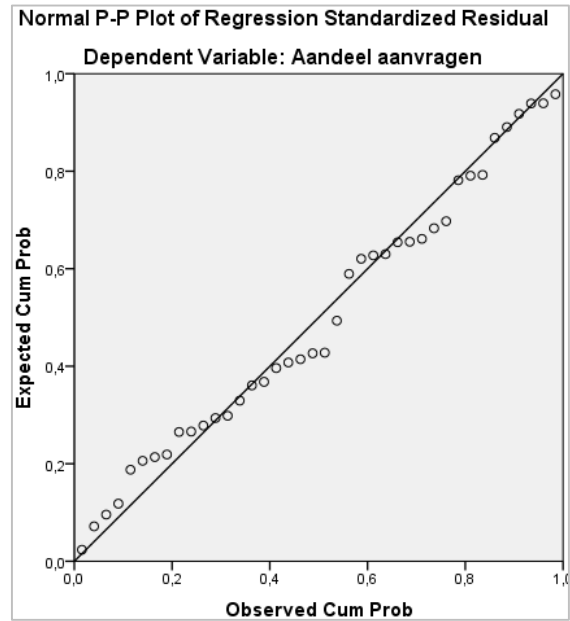
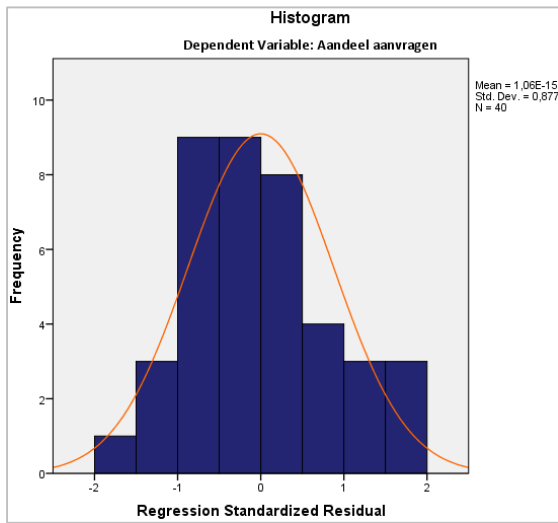
Onafhankelijke variabelen	Model 1	Model 2	Model 3
<i>Sociaal economische factoren</i>	Gestandaardiseerde coëfficiënt	Gestandaardiseerde coëfficiënt	Gestandaardiseerde coëfficiënt
Gemiddeld inkomen	-0,610 (0,000)*	-0,613 (0,000)*	-0,335 (0,000)
Aandeel huurwoningen	-0,072 (0,063)	-0,084 (0,064)	0,078 (0,075)
Aandeel werklozen	0,122 (0,516)	0,121 (0,522)	0,048 (0,505)
Aandeel vrouwen	0,355(0,663)**	0,357 (0,671)*	0,141 (0,684)
<i>Aandeel startende bedrijven totaal</i>		0,063 (0,275)	0,132 (0,275)
<i>Aandeel startende bedrijven per sector</i>			
Handel			0,268 (0,211)
Horeca			0,347(0,265)**
Zakelijke dienstverlening			0,298 (0,477)
Bouwnijverheid			-0,151 (0,151)
Constante	-44,077 (29,908)	-45,513 (30,440)	-24,695 (29,765)
R ²	0,309	0,313	0,481
N	40	40	40
F	3,917	3,099	3,090
df	4	5	9

Tussen haakjes zijn de standaardfouten weergegeven

*P<0,05

**p<0,1

iv. **Uitdraai SPSS model spreidingspatroon aandeel aanvragen**



v. **Topiclijst interviews**

Introductie topic

- Wederzijdse introductie
- Uitleggen doel onderzoek
- Ingaan op doel interview, doornemen topiclijst

Algemene vragen

- Wat doet de vraag naar/behoefte aan microkrediet beïnvloeden volgens geïnterviewde?
- Voorleggen conceptueel model, bespreken overeenkomsten en ingaan op eventuele afwijkingen van het model. Daarop volgend:
- Verschillen tussen theorie (literatuurstudie) en praktijk.

Specifiek Nederland

- Landelijk patroon aanvragen voorleggen; vragen naar verklaring waarom er in het oosten relatief meer vraag naar microkrediet bestaat dan in de rest van Nederland.
- Verankering Qredits in Oost-Nederland?
- Welke middelen heeft geïnterviewde om de behoefte te sturen en in welke mate worden deze ingezet?

Specifiek regio

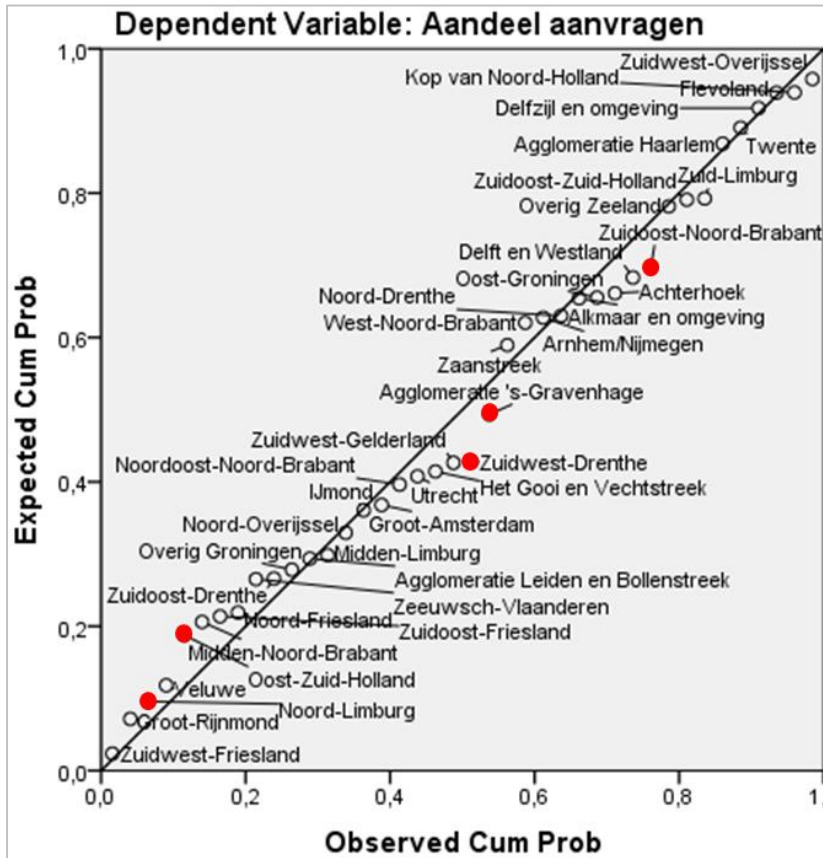
- Beschrijving regio geïnterviewde, type klanten en aanvragen.
- Vanuit welke behoefte ontstaan de aanvragen uit de betreffende regio?
- Regionale afwijking voorleggen; 1) relatief aan Nederland en 2) meer of minder dan verwacht volgens model.
- Verklaringen voor afwijking zoeken.
- Verankering adviseur in de regio, regionale aanwezigheid adviseur in de regio.
- Alternatief aanbod in de regio?
- Sector verdeling nu wel of niet belangrijk, zo ja, onder welke voorwaarden?

Conclusie

- Opsommen verklarende factoren spreidingspatroon.
- Check met conceptueel model, nog nieuwe dingen?

Dank voor het interview, uitkomsten vanaf februari beschikbaar via Qredits.

vi. **Selectie regio's**



vii. Aantal startende bedrijven per sector en per regio

Sector	Ambulante handel	Bouw en vastgoed	Detailhandel	Groot- en tussenhandel	Horeca	Industrie en landbouw	Informatie en communicatie	Overig	Vervoer	Web winkel	Zakelijke dienstverlening	Zorg en verzorging	Totaal
Achterhoek	0	1	1	2	0	0	0	1	0	0	1	0	6
Agglomeratie 's-Gravenhage	0	4	7	1	2	0	0	8	0	3	4	5	34
Agglomeratie Haarlem	0	0	4	1	1	0	0	1	0	0	1	2	10
Agglomeratie Leiden en Bollenstreek	0	0	0	0	2	0	0	1	0	0	1	0	4
Alkmaar en omgeving	0	0	1	1	2	0	0	0	1	0	2	1	8
Arnhem/Nijmegen	0	5	5	0	0	1	0	1	2	1	3	3	21
Delft en Westland	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	2	0	4
Delfzijl en omgeving	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Flevoland	2	1	0	1	1	0	1	2	0	0	2	0	10
Groot-Amsterdam	1	5	14	7	4	0	2	17	0	3	7	4	64
Groot-Rijnmond	0	6	2	0	0	0	0	1	1	0	3	0	13
Het Gooi en Vechtstreek	0	2	1	0	0	0	1	0	0	0	1	1	6
IJmond	0	0	2	0	0	0	0	1	1	0	0	0	4
Kop van Noord-Holland	0	2	2	1	2	0	0	1	1	2	1	0	12
Midden-Limburg	0	3	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	4
Midden-Noord-Brabant	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2

Sector	Ambulante handel	Bouw en vastgoed	Detailhandel	Groot- en tussenhandel	Horeca	Industrie en landbouw	Informatie en communicatie	Overig	Vervoer	Webwinkel	Zakelijke dienstverlening	Zorg en verzorging	Totaal
Noord-Drenthe	0	3	2	0	0	0	0	0	1	1	0	0	7
Noord-Friesland	0	0	1	3	0	0	1	0	0	0	2	0	7
Noord-Limburg	0	0	1	0	0	0	0	0	2	0	0	2	5
Noord-Overijssel	1	3	2	0	0	0	0	2	1	0	0	0	9
Noordoost-Noord-Brabant	0	3	2	0	2	0	0	1	0	1	0	1	10
Oost-Groningen	0	2	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0	5
Oost-Zuid-Holland	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
Overig Groningen	1	1	4	0	1	0	1	3	0	0	2	0	13
Overig Zeeland	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	3
Twente	0	4	3	3	3	3	0	5	0	3	2	7	33
Utrecht	0	5	6	4	1	0	1	5	0	2	2	1	27
Veluwe	0	3	3	2	0	1	0	0	0	0	1	2	12
West-Noord-Brabant	2	3	5	0	2	1	0	1	1	0	3	2	20
Zaanstreek	0	0	1	0	0	0	0	2	0	0	1	0	4
Zeeuwsch-Vlaanderen	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	2
Zuid-Limburg	0	2	2	1	2	1	0	2	0	0	0	1	11
Zuidoost-Drenthe	0	2	1	0	0	0	0	2	0	0	0	1	6
Zuidoost-Friesland	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	2
Zuidoost-Noord-Brabant	0	2	2	0	1	1	0	3	1	0	2	0	12
Zuidoost-Zuid-Holland	0	1	1	0	0	0	0	2	0	0	1	0	5
Zuidwest-Drenthe	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Zuidwest-Gelderland	0	0	2	0	1	0	0	0	0	0	0	0	3
Zuidwest-Overijssel	0	1	2	0	0	0	0	0	0	1	0	1	5
Totaal	7	72	84	27	29	8	7	68	12	17	45	35	411

viii. **Uitdraai logistische regressie overleven na drie jaar**

		Variables in the Equation							
		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95% C.I. for EXP(B)	
								Lower	Upper
Persoonskenmerken	Man (ref.)	,028	,299	,009	1	,926	1,028	,572	1,847
	Senioren (ref.)			,797	3	,850			
	Jongeren	,347	,747	,216	1	,642	1,414	,327	6,112
	Middelbaar	,074	,732	,010	1	,920	1,077	,256	4,522
	Ouderen	,167	,745	,051	1	,822	1,182	,275	5,088
	Laag opgeleid (ref.)			2,285	2	,319			
	Hoog opgeleid	-,558	,382	2,137	1	,144	,572	,271	1,209
	Middelbaar opgeleid	-,177	,317	,311	1	,577	,838	,450	1,561
	Niet-westers allochtoon			3,969	2	,137			
	Autochtoon	-,598	,464	1,660	1	,198	,550	,221	1,366
	Westers allochtoon	,484	,781	,384	1	,535	1,623	,351	7,505
	Geen uitkering	-,218	,285	,586	1	,444	,804	,459	1,406
	Bedrijfskenmerken	Zorg en verzorging (ref.)			19,325	11	,056		
Ambulante handel		1,065	1,266	,707	1	,400	2,900	,243	34,655
Bouw en vastgoed		1,293	,561	5,305	1	,021	3,642	1,213	10,940
Detailhandel		1,608	,808	3,963	1	,047	4,993	1,025	24,324
Groot- en tussenhandel		1,536	,940	2,671	1	,102	4,648	,736	29,350
Horeca		-,656	,591	1,229	1	,268	,519	,163	1,654
Industrie en landbouw		-,998	,906	1,213	1	,271	,369	,062	2,176
Informatie en communicatie		,758	1,074	,499	1	,480	2,135	,260	17,520
Overige		,917	,495	3,426	1	,064	2,501	,947	6,604
Vervoer		,756	,979	,596	1	,440	2,130	,312	14,520
Webwinkel		1,710	,963	3,157	1	,076	5,531	,838	36,497
Zakelijke dienstverlening		1,143	,578	3,915	1	,048	3,135	1,011	9,724
Coaching		,232	,257	,811	1	,368	1,261	,762	2,087
Regionale kenmerken	Gemiddeld inkomen	,000	,000	,061	1	,805	1,000	1,000	1,000

	Werkloosheid	,320	,255	1,575	1	,210	1,376	,836	2,267
	Mutatie BRP	,303	,174	3,049	1	,081	1,354	,964	1,903
	Stedelijkheid	,000	,000	,004	1	,952	1,000	,999	1,001
	Start ups	-11,654	6,411	3,305	1	,069	,000	,000	2,486
	Concurrentie	,503	,557	,816	1	,366	1,654	,555	4,926
	Constant	,834	4,787	,030	1	,862	2,301		

a. Variable(s) entered on step 1: Geslacht, Leeftijdsklasse, Opleiding, Etniciteit, Motivatie, Sector, Coaching, Gem_ink, Werkloosheid, Mutatie_BRP, Stedelijkheid, Start_ups, Concurrentie.

ix. Uitdraai logistische regressie overleven na zes jaar

		Variables in the Equation							
		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95% C.I. for EXP(B)	
								Lower	Upper
Persoonskenmerken	Laag opgeleid (ref.)			,853	2	,653			
	Hoog opgeleid	-,215	,328	,431	1	,512	,807	,424	1,533
	Middelbaar opgeleid	-,248	,273	,823	1	,364	,781	,457	1,333
	Senioren (ref.)			4,010	3	,260			
	Jongeren)	1,544	1,097	1,981	1	,159	4,683	,546	40,201
	Middelbaar	1,814	1,087	2,783	1	,095	6,133	,728	51,654
	Ouderen	1,898	1,094	3,014	1	,083	6,675	,783	56,927
	Niet-westers allochtoon (ref.)			2,446	2	,294			
	Autochtoon	,258	,383	,454	1	,500	1,295	,611	2,745
	Westers allochtoon	,902	,584	2,387	1	,122	2,464	,785	7,733
Bedrijfskenmerken	Geen uitkering (ref.)	-,176	,247	,505	1	,477	,839	,517	1,361
	Zorg en verzorging (ref.)			10,362	11	,498			
	Ambulante handel	,711	1,150	,382	1	,537	2,035	,213	19,402
	Bouw en vastgoed	,868	,480	3,266	1	,071	2,382	,929	6,104
	Detailhandel	,946	,689	1,882	1	,170	2,575	,667	9,944
	Groot- en tussenhandel	,410	,787	,271	1	,603	1,507	,322	7,047

Regionale kenmerken	Horeca	-,252	,603	,175	1	,676	,777	,238	2,532
	Industrie en landbouw	,201	,893	,051	1	,822	1,223	,213	7,036
	Informatie en communicatie	,857	,948	,817	1	,366	2,357	,367	15,116
	Overige	,045	,470	,009	1	,923	1,046	,417	2,629
	Vervoer	-,890	,932	,913	1	,339	,411	,066	2,550
	Webwinkel	,428	,856	,250	1	,617	1,534	,287	8,210
	Zakelijke dienstverlening	,525	,509	1,063	1	,303	1,691	,623	4,587
	Coaching (ref.)	,002	,228	,000	1	,994	1,002	,641	1,567
	Gemiddeld inkomen	,000	,000	,000	1	,995	1,000	1,000	1,000
	Werkloosheid	,264	,218	1,466	1	,226	1,302	,849	1,998
	Stedelijkheid	,000	,000	,023	1	,880	1,000	,999	1,001
	Start ups	-4,405	5,055	,759	1	,384	,012	,000	245,250
	Concurrentie	-,159	,456	,121	1	,728	,853	,349	2,087
	Constant	-3,680	4,220	,760	1	,383	,025		
a. Variable(s) entered on step 1: Opleiding, Leeftijdsklasse, Etniciteit, Motivatie, Sector, Coaching, Gem_ink, Werkloosheid, Stedelijkheid, Start_ups, Concurrentie.									

