

Chinese kredietunie

Chinese ondernemers en
particulieren in Nederland
willen transparanter zakendoen

economie **PAGINA** S10-11



Chinees nieuwjaar in de Nieuwmarktbuurt in Amsterdam.

tradities van hoe onze ouders geld aan elkaar leenden formaliseren, zodat ze aan de eisen van de moderne samenleving voldoen”, zegt bestuurslid Kaji But in het drijvende Chinese restaurant Sea Palace in Amsterdam. Het restaurant is in 1984 door zijn vader gestart, maar een paar jaar geleden heeft But de leiding overgenomen.

Hij is een Chinees van de tweede generatie en streeft naar modernisering. Zo gebruikt hij zijn rol als bestuurslid van de Vereniging Chinese-Aziatische Horeca Ondernemers om „Chinees afhaalrestaurants” over te halen met Thuisbezorgd mee te doen. Ook opende hij recent het restaurant Lt. Cornelis met „traditionele Hollandse keuken”, een ongewone stap voor een Chinese horeca-ondernemer.

Net als But vindt ook voorzitter Li dat de financieringsgebruiken binnen de gemeenschap gemoderniseerd moeten worden. „Ik kom bij je aankloppen, heb je wat geld voor mij?” Li schudt zijn hoofd: „Zo'n houding is echt achterhaald.” Li is voor transparantie. „Dat is heel on-Chinees, maar dat vinden wij nodig”, zegt Li lachend. Zo staan alle voorwaarden duidelijk op de website en wordt het geld beheerd via een derdenrekening. Daarnaast moet een kredietnemer de nodige documentatie indienen en wordt een lening in een contract vastgelegd.

„De Chinezen in Nederland zijn van oudsher gewend om financiering via vrienden of familie te regelen op een zeer informele wijze en vaak zonder rente”, vertelt de woordvoerder van de kredietunie Chang Wong. „Er werd niets op papier gezet en als je te laat was met terugbetalen was dat vaak geen probleem.”

Daarnaast denkt het bestuur dat Chinese studenten in Nederland vaker zullen kiezen om hier te blijven en een bedrijf op te zetten. Wordvoerder Wong: „We willen op deze trend inspelen door deze groep een gemakkelijker toegang tot de gemeenschap te bieden. Ze zijn hoog opgeleid en ambitieus en worden actief in nieuwe interessante sectoren.”

Minder vaak in de horeca

Cijfers van de Kamer van Koophandel leren dat ondernemers geboren in China nu minder vaak voor horeca kiezen. Waar vijf jaar geleden 67 procent van ondernemers in de horeca zat, is dat nu naar 57 procent gedaald. In plaats daarvan starten meer Chinese ondernemers een bedrijf in de financiële en zakelijke dienstverlening.

Maar ongeacht de modernisering blijft het element van vertrouwen centraal staan bij de Chinese kredietunie, wat overigens typerend is voor de zakencultuur in China. Zo geeft de Kamer van Koophandel advies aan Nederlandse ondernemers die samenwerken met Chinese bedrijven: „Geen vertrouwen staat voor geen business. U wordt eerst vrienden, daarna pas zakenpartners.”

Deze houding is bij de kredietunie zichtbaar aan de manier waarop een potentiële kredietnemer beoordeeld wordt. In de eerste stap wordt er binnen het netwerk van de kredietunie uitgebreid rondgevraagd over verleden en reputatie van een ondernemer. Als dat positief is, wordt hij of zij uitgenodigd voor een informeel gesprek. Pas als het bestuur er vertrouwen in heeft en er een klik is, wordt naar de financiële cijfers gekeken. Bij andere kredietunies in Nederland gaat dat precies andersom: eerst de aanvraag objectief beoordelen, dan het netwerk bevragen.

Die informatie uit het netwerk is één van de redenen waarom Rabobank mee wilde doen. „Zo'n informele check is een effectieve manier om aan de nuttige informatie over kredietwaardigheid van een ondernemer te komen”, zegt Jaap Blaakmeer, directeur bedrijven bij Rabobank.

Ook de ondernemers zien de toegevoegde waarde van de 'softe' beoordeling. Westen: „Ze hebben inderdaad naar mij geïnformeerd. Ik vind het juist fijn dat er op deze manier vertrouwen wordt gecreëerd. Het is net zoals vroeger, toen je naar de bank ging en mensen je kenden.”

FOTO REMKO DE WAAL / ANP

ONDERNEMEN

Chinese ondernemers starten eigen kredietunie

Chinees-Nederlandse ondernemers zijn een kredietunie gestart, die zakendoen en geld lenen transparanter wil maken. Bij vrienden of kennissen aankloppen voor een lening zonder voorwaarden is echt niet meer van deze tijd, zegt de voorzitter.

Door onze medewerker **Alina Borovitskaya**

Niek Westen is ondernemer. Hij heeft een plan op papier staan en een zakenpartner gevonden. Zijn gat in de markt: verzekeringen aanbieden aan Chinese ondernemers en particulieren, met een innovatief beloningsmodel dat beter bij hun cultuur past. Maar daar heeft hij wel 100.000 euro voor nodig.

Een banklening was weinig kansrijk, vertelt Westen. Zij vinden voorfinanciering vaak risicovol. Daarom stapte hij naar de pas opgerichte Chinese kredietunie. Binnen twee maanden was de aanvraag volledig gehonoreerd en nu kan Westen beginnen met zijn bedrijf.

De Chinese Kredietunie Nederland, een club waarin ondernemers elkaar geld uitleenen, begon vorige maand. Het is de eerste in Nederland die zich richt op een ethnische groep. De kredietunie wil zo ook het informele Chinese leencircuit moderniseren.

De unie is er voor ondernemers die een band hebben met de Chinese gemeenschap in Nederland of van Chinese afkomst zijn. Zo hebben de ondernemers Di Mei Li en Wang onlangs aangeklopt bij de Chinese kredietunie. Li, een belastingadviseur uit Groningen, heeft een halve tot een hele ton nodig om zijn ICT-bedrijf AdminSoft uit te breiden. Bij zijn huisbank ING lukte het niet: „Ik heb mijn gegevens verzameld en online ingediend. Per mail kreeg ik vervolgens een afwijzing, omdat

mijn bedrijf nog geen drie jaar bestaat.”

Wang, eigenaar van een 'Wok To Go' restaurant in Noord-Nederland, heeft 60.000 euro nodig voor een nieuw Chinese *all you can eat*-restaurant. Wang wil niet met zijn voornaam in de krant omdat hij vertelt hoeveel geld hij wil lenen. Wang heeft bankfinanciering niet eens overwogen: „Ik weet dat banken niet lenen aan ondernemers met weinig onderpand. Daarnaast zijn ze niet zo happig op horeca.”

Goed idee, maar geen geld

De Chinese kredietunie is een coöperatie waar ondernemers met een financieringsvraag en ondernemers met kapitaal of kennis bij elkaar komen. Het rendement op de leningen wordt onderling verdeeld, de afschrijvingen op niet-inbare leningen ook.

Kredietunies zijn in Nederland populair geworden tijdens de Europese schulden-crisis, toen banken hun loket sloten voor kleine ondernemers. Volgens de brancheorganisatie Vereniging Samenwerkende Kredietunies, zijn er 21 actief. Samen hebben ze 8,5 miljoen euro aan kredieten verstrekt. Soms zijn ze regionaal georganiseerd, soms via een branche.

Het idee voor een Chinese kredietunie is ook in de crisisjaren geboren. „In mijn rol als voorzitter van het Inspraakorgaan Chinezen sprak ik veel Chinese ondernemers”, vertelt Di Yung Li, de voorzitter en mede-oprichter. Hij is momenteel partner bij het Groningse LW advocaten. „Vaak hadden ze een goed idee, maar konden ze niet aan geld komen.” Toen het ministerie van Economische Zaken de regels rond

„Geen vertrouwen staat voor geen business. U wordt eerst vrienden, daarna pas zakenpartners

De Kamer van Koophandel over zakendoen met Chinezen

het opzetten van een kredietunie versoepte, greep het bestuur z'n kans.

Sinds de start op 1 juli heeft de Chinese kredietunie meer dan vijftien kredietaanvragen ontvangen. Li: „We streven ernaar om dit jaar 1 miljoen euro aan kredieten te verstrekken.” Dit kapitaal is al toegezegd door meer dan twintig beleggers. Eric Zhao, die 50.000 euro heeft geïnvesteerd, zegt het volste vertrouwen te hebben in zijn investering: „Ik ken de voorzitter al erg lang en de kredieten worden door twee partijen gecheckt - de kredietunie zelf en de Rabobank.” Rabobank is van plan goedgekeurde kredieten mee te financieren.

Een belangrijk verschil tussen een kredietunie en een bank is - zo is het idee - dat de leden een hechte gemeenschap vormen. De ervaren ondernemers verlenen vrijblijvend advies en coaching aan de minder ervaren ondernemers en delen hun netwerk. Voor kredietnemer Wang was dit een belangrijke overweging: „Het sprak mij aan om bij een club te horen waar ondernemers elkaar helpen.”

De kredietunie richt zich vooral op Chinezen, zegt voorzitter Li. „Maar we willen Chinees-gerelateerde ondernemers zoals Niek Westen ook welkom heten.” Voor Westen was de focus op de Chinese gemeenschap een belangrijke motivatie om voor deze kredietunie te kiezen: „Wij hebben aansluiting gezocht bij de groep waarop we ons gaan richten als bedrijf.”

Hoewel de Chinese kredietunie officieel net is begonnen, is onderling lenen geen nieuw concept voor de Chinese gemeenschap. „Met de kredietunie willen we de