

MICROSTART HELPT KANSENGROEPEN AAN EEN EIGEN ZAAK

Werkloze wordt ondernemer

Met beperkte leningen een kleine starter op weg helpen naar zijn eigen zaak. Het is de basisfilosofie van Microstart en ze slaat aan. De vzw zette twee jaar geleden voet aan wal in Brussel en breidt het succes uit naar Gent en Luik. **JOHAN DE CROM**

STARTENDE ONDERNEMERS
Dankzij een microkrediet kunnen deze jonge werklozen hun droom realiseren.



“In België is het ondernemerschap nog vooral een zaak voor hoogopgeleiden met een flinke duit startgeld op zak. Dat hoeft niet te verbazen als je kijkt naar de financiële en administratieve drempels om een zaak te starten. Die zijn hier veel te hoog”, meent Patrick Sapy. “Het hoeft nochtans helemaal niet zo te zijn. Wist je dat in Frankrijk 40 procent van de ondernemers uit de werkloosheid komt?”

Sapy stond ruim twintig jaar geleden mee aan de wieg van de microkredietverstrekker ADIE (Association pour le droit à l’initiative économique), die kantoren heeft over heel Frankrijk en er samenwerkt met 25 banken. Twee jaar geleden zond ADIE zijn zoon uit naar België. Hij vond geschikte locaties voor een kantoor in Schaarbeek en in Sint-Gillis, en Microstart was geboren. De vzw ver-

strekt via BNP Paribas Fortis microkredieten van 500 tot 10.000 euro (gemiddeld 3000 euro) aan startende zelfstandigen die elders geen lening kunnen krijgen. Ze betalen voor die kleine kredieten 5 procent dossierkosten en 8,25 procent rente. Microstart kende op 2000 kandidaten al 500 kredieten toe, en dat is een onverhoopt succes. Van die startende ondernemers betaalt 95 procent het bedrag terug. De groei is exponentieel, dus breidde Microstart in mei uit naar kantoren in Gent en Luik. Philippe Maystadt (cdH), oud-voorzitter van de Europese Investeringsbank (EIB), is de nieuwe voorzitter van Microstart.

Dure start

Patrick Sapy botst op de Belgische grenzen van het ondernemerschap. Zijn cliënten zijn voor 90 procent mensen van

vreemde origine. De meesten krijgen bij reguliere banken geen lening en leven van een uitkering. “België maakt het voor hen lastig om een eigen zaak te starten”, zegt Sapy. “Niet alleen is het hier moeilijk om krediet te krijgen als je weinig middelen hebt, je verliest ook meteen je werkloosheidsuitkering als je begint te werken. In Frankrijk is er een overbruggingsperiode van drie tot zes maanden waarin je nog een degressieve uitkering krijgt. Dat is precies de tijd die een startende ondernemer nodig heeft om klanten aan zich te binden.”

De Belgische starter moet ook meteen een flink som geld op tafel leggen. “Als beginnende zelfstandige in hoofdberoep betaal je 600 euro sociale bijdragen, zonder dat je een cent hebt gezien”, merkt Patrick Sapy op. “In plaats van nog een tijd een uitkering te krijgen, moet je dus zelf over de brug komen. Zo blijven mensen in de werkloosheid hangen of werken ze in het zwart.”

De Franse directeur merkt nog op dat een werkzoekende in zijn thuisland na twee jaar zijn uitkering verliest en er daarom zo veel ondernemers ontstaan uit een situatie van werkloosheid. “Ik denk dat het mensen verplicht voor zichzelf een oplossing te vinden, al zeg ik niet dat dat voor iedereen lukt.”

Bedrijfsbeheer

Sinds 1 januari 1999 moet elke kmo, natuurlijke persoon of rechtspersoon die een activiteit uitoefent die via het ondernemingsloket in de Kruispuntbank voor Ondernemingen (KBO) wordt ingeschreven, een ‘basiskennis bedrijfsbeheer’ bewijzen. De verplichting geldt zowel voor eenmanszaken als voor vennoot-

KLEIN BUDGET, GROTE AMBITIES

“We hebben weinig geld, maar wel een goed plan. Blij dat dit volstaat om in ons te geloven.” David, Julie en Susan volgden de opleiding DreamStart, een project van Microstart voor jonge ondernemers. Ze starten weldra hun eigen zaak, net als Yannick.

EEN WEBSITE VOOR KORTE OPLEIDINGEN

De twintiger David Courteau ziet een gat in de opleidingenmarkt. Hij lanceert in oktober Foxi, een website die alle niet-formele en korte opleidingen wil bundelen. “Het kan gaan om particulieren die hun kennis willen delen, maar ook om professionals die een emotionele band met hun klanten willen opbouwen. Denk aan de fietsenmaker die in twee uurtjes versnellingen leert herstellen of aan de interieurwinkel die een naaicursus organiseert”, legt David uit. “Ik maak een app waarmee mensen impulsief kunnen beslissen het komende weekend een opleiding te volgen in de buurt.”

David is nu nog werkzoekende. Hij volgde een opleiding tot onderwijzer, maar moest die voortijdig afbreken om voor zijn jongere broer en zus te zorgen. Dankzij DreamStart leerde hij een businessplan te maken en zijn project commercieel onder de aandacht te brengen. Hij zal allicht gebruikmaken van Microstart. “Ze behandelen je als mens”, zegt David. “Je budget is er minder belangrijk dan je businessplan en je motivatie.”

EEN SNELLE, MAAR GEZONDE HAP

Heerlijk gebak, cupcakes en smakelijke soepen. Dat bieden Julie Jansens en Susan Claes, beiden dertig jaar, binnenkort aan in de Europese wijk in Brussel. Een echte zaak is er nog niet, maar het plan ligt klaar. “We mikken op een publiek dat weinig tijd heeft, maar wel gezond wil eten, veeleisend is, en vriendelijk en comfortabel behandeld wil worden. ‘Snel’ staat te veel gelijk aan fastfood en onpersoonlijkheid, en dat willen we doorbreken.” De prijzen moeten haalbaar blijven, voor een lunch betaal je ongeveer 10 euro.

Julie en Susan hebben hun baan verloren door de crisis en hebben zin in hun eigen project. “De gedachte om voor onszelf keuzes te kunnen maken en ons te ontwikkelen, maakt ons gelukkig.” Het duo

heeft veel opgestoken over commercieel denken en boekhouding tijdens de opleiding van DreamStart, en het denkt op lange termijn aan een lening bij Microstart. “We zijn blij dat ze ons tenminste in overweging nemen. Hun rente ligt hoog, maar als je zeker bent van je project, is dat geen bezwaar.”

DOOR EEN ANDERE BRIL BEKEKEN

“Ik zocht een bril en vond niet wat ik in gedachten had, dus heb ik hem maar zelf ontworpen.” Ziedaar de motivatie van het startersavontuur van Yannick Kembisala. Deze Congolese Nederlander woont in Ninove, hij is sinds vijf jaar in ons land. Hij is ontwerper en lanceert begin augustus zijn brillenmerk WEWE, wat Swahili is voor ‘u’. “Ik ontwerp fashionbrillen met knap design en het nodige comfort, en laat die door een Italiaanse firma vervaardigen. Voorlopig werk ik nog van bij me thuis, ik heb een voorraadkamertje met 900 stuks, uit twaalf monturen”, zegt Yannick. “Ik verkoop mijn producten bij opticiens en distributeurs en via mijn website.”

Yannick was al actief in de horeca en in een callcenter en werkte tot voor kort als verkoper in een kledingzaak. Hij had weinig budget en kon bij de banken geen lening krijgen. “Ik had niet het gevoel dat er naar mij geluisterd werd. Ik kreeg alleen te horen dat ik geen ervaring had in de sector of dat mijn ambities te hoog lagen. Allemaal nepargumenten, vind ik.” De 27-jarige nieuwkomer heeft echter ondernemersbloed in de aderen en klopte bij Microstart aan. “Zij bekeken mijn ondernemingsplan en maakten een inschatting van mijn kredietwaardigheid en terugbetalingscapaciteiten. Ik kreeg eerst een kleine lening toegewezen en nadat ik die had terugbetaald, kon ik meer krijgen. Daarop kon ik mijn startkapitaal van 7500 euro lenen. Ik vind Microstart een geweldige idee en alle kleine beetjes helpen om de economische crisis te bezweren, niet?”

95

PROCENT

van de startende ondernemers betaalde de lening terug.

schappen en het is van geen belang of men start in hoofd- of in bijberoep. In de eenmanszaak moet het ondernemingshoofd of ‘een aangestelde’ (echtgenoot, bloedverwant, helper, werknemer) die kennis bewijzen. Wie een diploma hoger onderwijs kan voorleggen, is hiervan vrijgesteld, net als wie voor lange tijd (drie tot vijf jaar) als zelfstandig ondernemingshoofd, zelfstandig helper of bediende in een leidinggevende functie heeft gewerkt.

“Die regelgeving mikt op te hoge profielen en is onaangepast aan de vele micro-bedrijven die onze cliënten willen opstarten, gaande van een fruitwinkel, bakkerij tot webshop voor import en export van gadgets. Het examen is onnodig moeilijk voor wat er voor die mini-ondernemingen nodig is. Ik heb de slaagkansen opgevraagd: ze bedragen hooguit 10 procent”, zegt Patrick Sapy. “België is ook het enige land in de Europese Unie waar je een diploma of een getuigschrift bedrijfsbeheer moet hebben om een zaak te mogen starten.”

Volgens een studie van de European Federation for Services to Individuals (EFSI) is in een vergelijking tussen zes landen (Frankrijk, Duitsland, Spanje, Zweden, Verenigd Koninkrijk en België) een werkloze in ons land ook het duurst. De studie zet de kosten van een uitkering tegenover de opbrengst die een werkende in dat land oplevert, en komt zo voor België tot een prijskaartje van 33.433 euro per jaar. “Terwijl een lening bij Microstart gemiddeld 3000 euro bedraagt”, zegt de directeur. Hij heeft zijn analyse klaar. “De start van een eigen zaak is een manier om uit de werkloosheid te geraken en daar is in dit land dringend erkenning voor nodig.” Microstart start met de VDAB een samenwerking waarin werkzoekenden met ondernemerszin naar de kredietinstelling kunnen worden doorverwezen. ©