

#5. Mega impact met microfinanciering met Elwin Groenevelt

Intro: “Krediet verlenen’, het woord betekent natuurlijk al ‘vertrouwen’. Het Latijnse woord voor krediet is ‘crederen’ en dat betekent vertrouwen. Maar tegenwoordig is krediet eigenlijk gebaseerd op wantrouwen.”

Intro: “Welkom bij Money Matters. Een podcast van Social Finance NL waarin geld en impact centraal staan. Door in gesprek te gaan met politici, investeerders, filantropen, banken, sociaal ondernemers en andere specialisten, proberen we antwoord te krijgen op de vraag hoe je sociale impact het beste kunt financieren.”

Ruben: “Hi, en leuk dat je er weer bent en luistert naar Money Matters. Mijn naam is Ruben Koekoek, Social Finance NL. En vandaag als co-host ...”

Sandra: “Sandra Ballij, social entrepreneur, oprichter van Ctalents, Ctaste en de Sign Language Coffee Bar en betrokken bij Social Finance NL als raadgever.”

Ruben: “Leuk dat je er weer bent.”

Sandra: “Yes, ik heb er ook heel veel zin in.”

Ruben: “Weet je wat ik deze week gedaan heb?”

Sandra: “Nou, vertel.”

Ruben: “Ik heb een online beer tasting gedaan.”

Sandra: “Ja, die komt mij heel bekend voor in de oren. Met Jeroen?”

Ruben: “Met Jeroen.”

Sandra: “Wat leuk.”

Ruben: “En wat weet die veel van bier zeg.”

Sandra: “Ja, Jeroen is onze echte bierexpert. Dat is hij al bijna twaalf jaar, denk ik, nee, zeker twaalf jaar bij Ctaste. Hij weet echt alles van bier, dus ook fervente bierexperts kunnen hem ingewikkelde vragen stellen. Ik sta er ook elke keer van versteld. Omdat wij dicht moesten vanwege Corona, moesten we ook iets anders gaan doen. Toen is ieder zijn passie gaan volgen. Met Jeroen hebben wij inderdaad online beer tastings, die ook blind zijn.”

Ruben: “Ja, dus volgens mij doen heel veel bedrijven het. Ik heb het met vrienden gedaan. Dus hij moest zich wel even door alle flauwe grappen heen worstelen, Jeroen. Hij had wel heel veel geduld met ons. Was echt superleuk.”

Sandra: “Vandaag komt een boekje uit, de flauwe grappen over...”

Ruben: “Fijn dat je er weer bent. Samen gaan we weer door het landschap van investeren in sociale impact. Vandaag gaan we het hebben over de rol van microfinanciering. En microfinanciering gaat over het financieren en begeleiden van mensen en ondernemingen die moeilijk toegang kunnen krijgen bij de reguliere banken. Zoals bijvoorbeeld startende

ondernemers zonder zekerheden. Dat bespreken we natuurlijk niet alleen. Sandra, aan jou de eer om onze gast van vandaag te introduceren.”

Sandra: “Vandaag bij ons te gast: iemand uit het bankiersgeslacht. Zijn vader en grootvader waren beide bankier. En hij groeide praktisch op in de plaatselijke Rabobank van het dorpje Pernis. Even overwoog hij om zijn passie als organist te volgen op het conservatorium, maar besloot toch om de Amsterdamse Academie te volgen; Banking and Finance, die ik overigens ook heb gedaan, dus ik vind het erg leuk om een oud-alumni ook hier te ontmoeten. En na een traineeship bij Credit Lyonnais, vervolgde hij zijn carrière bij Fortis. Daar kreeg hij in 2008 de kans om Qredits op te starten; een bedrijf van microfinanciering dat ondernemers helpt met kredieten en coaching. Persoonlijke aandacht en vertrouwen staan voor hem centraal en hebben het succes van Qredits medebepaald. Mag ik u voorstellen: Elwin Groenevelt.”

Elwin: “Dankjewel, wat een geweldige entree, prachtig.”

Ruben: “Sandra gaf het al aan, organist, waar komt die passie vandaan?”

Elwin: “Dat heb ik mij zelf ook wel afgevraagd. Ik had al orgelles toen ik zeven was. Dat komt waarschijnlijk omdat wij altijd trouw naar de kerk gingen zondag, twee keer. En daar liep altijd iemand orgel te spelen. Achteraf weet ik niet of ik daar heel erg geïnspireerd door ben geraakt, maar op de een of andere manier raakt dat instrument mij en het past ook wel een beetje bij mij. Ik ben altijd iemand die heel graag alleen performt, zeg maar, op een groot orgel met heel veel mogelijkheden en kabaal. Dus ik vind het een geweldig instrument. Heel veel mensen vinden orgel heel statisch en een beetje plechtig, maar een orgel heeft zo verschrikkelijk veel klankkleuren. Als je hier op het orgel van de Westerkerk of de Oudekerk of de Nieuwekerk in Amsterdam, prachtige orgels waar je fluisterend zacht kunt spelen tot aan geweldig hard. En dan in zo'n hele grote, historische kerk, dat is geweldig om te doen.”

Sandra: “Doe je er nu nog iets mee?”

Elwin: “Ik speel nog steeds, ja. Ook wel af en toe in de kerk, maar vooral gewoon af en toe studeren en leuk te spelen ter ontspanning.”

Ruben: “Niet voor het conservatorium gekozen, maar wel een hele grote interesse in componisten en ook oude componisten.”

Elwin: “Zeker, Bach is echt mijn man, zeg maar.”

Ruben: “Dat is ook dé orgelcomponist toch?”

Elwin: “Absoluut, Bach is de grootste die er ooit is geweest en er zal zijn, denk ik. Zeker op orgelgebied. Ik deed al mijn scripties op de middelbare school over Bach of het nou voor biologie was of voor geschiedenis. Dus ik heb heel veel over Bach gelezen en ik bewonder hem enorm en ik speel ook heel veel Bach.”

Ruben: “En een componist is ook iemand die een muziekstuk opzet wat eeuwen meegaat. Als je kijkt naar jouw werk voor Qredits, met welke componist zou je de opbouw van de organisatie willen vergelijken? En hoop je ook dat het net zolang meegaat?”

Elwin: “Dat is een hele goede vraag. Ik denk niet dat wij zo plechtig zijn als Bach. Ik bedoel als je kijkt naar Qredits, dan zijn we een stukje frivoler, innovatiever, hoewel, Bach was in zijn tijd super innovatief. Er waren mensen die Bach verschrikkelijk vonden in zijn tijd, omdat de klankkleuren

zo anders waren dan ze gewend waren. Dus in zekere zin zou dat wel bij Bach passen, maar wij zijn wel een stukje lossier met elkaar, dus in die zin is Mozart misschien iets frivoler en past beter bij ons. Maar ik hoop echt dat wij over 300 jaar ook nog bekend zijn, dat zou geweldig zijn.”

Ruben: “Kijk, de Mozart van de financiële sector. Straks gaan we drie stellingen aan je voorleggen, maar eerst kort onze vaste rubriek: de Uitglijder.”

Ruben: “Geld is natuurlijk het centrale thema van deze podcast. We hebben allemaal financieel eindverantwoordelijken aan tafel, maar ook die maken ook weleens een Uitglijder. Daarom beginnen we altijd met de vraag: ‘Wat is de domste of meest onzinnige uitgave die je hebt gedaan?’”

Elwin: “Ik heb hier best wel even over na moeten denken, want ik ga best wel zorgvuldig met mijn geld om, dus we moeten even een stukje terug. Ik heb echt een ontzettende blunder gemaakt, ik denk 25 jaar geleden. Ik werkte toen bij de bank. Toen ging World Online naar de beurs en dat werd volgens mij begeleid door de Generale Bank, waar ik toen werkte. En als personeel mag je ook meedoen en dat heb ik toen ook gedaan. En we weten allemaal World Online ging heel sky high vlak na de beursgang. Wij waren totaal niet rijk, dus in een keer had ik geloof ik 10.000 euro verdiend en toen werd ik toch een beetje gevangen door het geld. Dus toen ben ik vervolgens in opties gegaan voor KPN en toen was ik geloof ik echt in twee dagen 15.000 kwijt. Dus moest ik thuis vertellen dat ik 5.000 euro minder had dan twee weken daarvoor en sindsdien heb ik nooit meer in opties of aandelen gehandeld. Dus dat was wel echt een leerpunt, maar ik heb wel echt daar ook van geleerd hoe verleidelijk het is als je eenmaal bezig bent op de beurs. Om je dan te laten verleiden tot nog meer risico en grote bedragen. Dus in die zin heeft het mij wel gevormd, dus echt mijn grootste uitglijder was 25 jaar geleden. Gelukkig zo lang geleden.”

Ruben: “Kijk.”

Sandra: “Ze zeggen ook altijd dat vrouwen beter zijn in beleggen dan mannen, omdat die vaker het geduld kunnen opbrengen om nog even te wachten en niet meteen met de gekte mee te gaan. Herken je dat?”

Elwin: “Ik weet het niet, maar ik kan me er alles bij voorstellen overigens. Alleen al het feit dat jij het zegt, geloof ik er al in. Dat zou best wel kunnen, ja.”

Ruben: “Maar je probeert natuurlijk het onderwerp af te leiden, maar Sandra, je hoeft vast geen 25 jaar terug te gaan.”

Sandra: “Nee, Ruben kent me al wat langer dan vandaag. Ik hoef niet 25 jaar terug te gaan. Ja, of het nou dom of onzinnig is, maar ik had dus een prachtig mooie vakantie eigenlijk staan in coronatijd, maar dat kon natuurlijk niet doorgaan en toen werd ook gevraagd, wil je hem verplaatsen? Het was de meivakantie, wil je die dan verplaatsen naar de zomer of de kerst of nog later? En toen dacht ik er heel verstandig aan te doen om niet te kiezen voor mijn geld terug en vouchers, want ik had gewoon echt heel veel zin -nog steeds heb ik heel veel zin- in een prachtig, mooie reis. Maar toen dacht ik, ik ga het wel op safe spelen. Dus ik verplaats hem één jaar later, het maximale dat mogelijk was, dus komende meivakantie. Als ik heel eerlijk ben dan begin ik mij toch wel zorgen te maken over deze prachtige, mooie vakantie, die waarschijnlijk niet meer door zal gaan, dus dat is ook wel een orde van grootte van het bedrag als mijn overbuurman hier. Dus dat wordt een nare klauw die ik moest nemen. Ik had mijn verlies misschien meteen moeten pakken in plaats van af te wachten.”

Ruben: "Oei, naar, laten we hopen op het beste."

Sandra: "Ruben, nu mag jij met de billen bloot."

Ruben: "Ja, nee, ik moest er ook even over nadenken, maar ik denk de garderobe van mijn dochters. Dat is denk ik mijn slechtste uitgave, want ze doen er helemaal niks mee. Vooral een van mijn dochters, die heeft eigenlijk een Minnie Mouse truitje en een roze legging en dat is het enige wat ze aan wil. Dus alleen in het geval dat dat in de was zit, dan gaan we samen, ze zijn drie jaar, een tweeling, dan gaan we samen naar de wasmand en dan kijken we of zij het ook echt te vies vindt om aan te doen. En als dat een ja is, dan willen voor een dag weleens kijken naar de rest van de garderobe, maar eigenlijk is dat dus natuurlijk weggegooid geld. Daar dacht ik aan."

Sandra: "Je hebt ook heel veel tweedehands kleding uitruil voor kinderen."

Ruben: "Ook met Minnie Mouse?"

Sandra: "Zeker ook met Minnie Mouse."

Ruben: "Oke, dan moet ik daar maar eens gaan kijken. En we gaan snel verder met de volgende rubriek. We gaan verder met de stellingen. We gaan drie korte stellingen aan je voorleggen. We zijn heel benieuwd hoe je daar tegenaan kijkt."

Ruben: "In deze podcast zijn we opzoek naar antwoorden op de vraag hoe sociale impact het beste gefinancierd kan worden. Deze keer staat de rol van microfinanciering centraal; Het financieren van bedrijven of mensen die geen of moeilijk toegang krijgen tot reguliere banken. Bij microfinanciering denken we ook vaak aan het buitenland, maar ook in Nederland is lenen allang niet meer voor iedereen weggelegd, tenminste, niet bij de reguliere banken. Elwin, jij bent eigenlijk met Qredits in dat gat gesprongen en je bent er voor die onderneming die niet in aanmerking komt voor een lening bij de bank. En dat brengt mij tot de eerste stelling: 'Banken zouden geen commercieel oogmerk moeten hebben.'"

Elwin: "Honderd procent mee eens. Ik geloof echt in non-profit. Ik geloof in sociale ondernemingen. Daarom is Qredits ook allebei. We zijn een stichting, non-profit, en we zijn een sociale onderneming. En wat je gewoon ziet in de financiële dienstverlening is, omdat banken zo commercieel zijn en gericht zijn op aandeelhouderswaarde creëren, maakt dat ze eigenlijk hele rare beslissingen nemen. En een van die beslissingen is dat, hoe minder je aan een klant verdient, hoe minder aandacht die klant krijgt. Terwijl eigenlijk die kleine ondernemer, als klant met een heel klein krediet, alle aandacht nodig heeft van die bank. Dus ik geloof ook in de omgekeerde piramide eigenlijk, dat je als onderneming de meeste aandacht geeft aan de kleintjes, degene die het nodig hebben. En alle private banking en corporate banking klanten, die hebben zo verschrikkelijk veel geld, die kunnen wel goed voor zichzelf zorgen. Maar dat kan je ook alleen maar als sociaal onderneming zeggen, als commercieel bedrijf denk je natuurlijk precies andersom. Daarom geloof ik echt dat een van de problemen binnen de financiële sector is: de commerciële gedachte. Ik weet natuurlijk ook wel dat als de hele financiële sector not for profit en sociale ondernemingen waren, dat het hele financiële stelsel in de wereld wel op zijn kop moet. Dus er zitten natuurlijk wel heel veel haken en ogen aan om dat te doen. Dan moet de ECB en de DNB ook sociale ondernemingen worden. Ik weet niet of het allemaal gaat lukken, maar ik geloof echt wel in dat de trigger die je hebt omdat je commercieel bent, dat die tot beslissingen leidt die niet goed zijn altijd voor ondernemers."

Sandra: "En kijken jullie bij Qredits ook naar andere variabelen dan puur de commerciële?"

Elwin: “Wat bedoel je daarmee?”

Sandra: “De financiële, dus nou ja, ik ben zelf ook social entrepreneur en het valt mij eigenlijk al op dat klassieke financiers nog steeds vragen om het klassieke businessplan. Wat er natuurlijk moet zijn, laat dat duidelijk zijn, er moet een gezonde basis voor bedrijfsvoering liggen. Maar dat er niet daadwerkelijk gekeken en gemeten wordt naar andere variabelen dan puur omzet, winst.”

Elwin: “Ja, ik snap wat je bedoelt. Absoluut. Als je kijkt naar ons businessmodel en de manier waarop wij kredieten beoordelen, is dat echt compleet anders dan bij een bank. Daarom kunnen wij ook een krediet verstrekken die de bank niet wil verstrekken of kan verstrekken vanwege een businessmodel. Bijvoorbeeld een van die dingen is, wij bezoeken alle klanten of degene die een aanvraag bij ons indienen zo veel mogelijk thuis en dat doen we heel bewust. Of het nou voor 5.000 euro is of 250.000 euro is, dat zijn een beetje onze grenzen. Het maakt ons niet uit. Als we bij iemand thuis zijn, dan hebben we eigenlijk al 50 procent van de informatie opgehaald over die persoon. Want als je kijkt bij iemand gewoon echt in de woonkamer en of die de boel op orde heeft. Ik zeg ook altijd, we zouden eigenlijk sollicitatiegesprekken met sollicitanten ook gewoon bij die persoon thuis moeten doen. Dan weet je eigenlijk veel meer dan als diegene bij je op kantoor komt. Dat geldt ook voor de aanvraag van een krediet. Dus wij kijken echt achter de voordeur met als doel om de ondernemer gewoon beter te leren kennen, want stel je wil een schoonmaakbedrijf beginnen en we zien iemand wonen in een soort halve vuilnisbelt, dan is dat niet echt een hele goede trigger. Daarnaast kijken we natuurlijk naar het businessplan en we kijken ook wel naar iemands achtergrond, ben je eigenlijk wel geschikt voor wat je wil gaan doen. En natuurlijk ook wel naar: is er wel behoefte aan naar wat je wilt gaan doen. Dat soort dingen bekijken we ook en in die zin is kredietverlening ook wel echt een simpel vak, waarin je gewoon een aantal zaken bij langs noemt. Maar we doen het wel op een hele andere manier. Dat is één, dat is aan de voorkant, dus op het moment dat je een aanvraag indient, maar dan begint het eigenlijk pas. Dan verstrek je dat krediet. En in plaats van dat wij een zak met geld geven en zeggen van, joh veel plezier ermee en als je wat wilt weten dan is hier een telefoonnummer en dan krijg je een student aan de lijn. Zo gaat het bij banken vaak als het gaat om dit soort kleine kredieten. Bij ons krijg je een coach. We bieden je gratis trainingen aan. We hebben acht soorten trainingen die je kunt volgen. We proberen mensen echt uit te dagen en te stimuleren om gewoon een betere ondernemer te worden en dat is denk ik het grootste verschil ten opzichte van de reguliere bankensector.”

Ruben: “In Nederland willen we nog wel een zeggen dat hoe wij het systeem hebben ingericht is anders, het Rijlands model is anders dan het Angelsaksische model. En onze bancaire sector kent ook een coöperatie en Triodos en ASN. Zeg je eigenlijk van, nee, altijd als er een aandeelhouder is dan gaat het altijd om maximaliseren van aandeelhouderswaarde of geloof je ook dat er andere smaken zijn waarin ook gekeken wordt naar de belangen van andere stakeholders?”

Elwin: “Absoluut. Je hebt sociale investeerders, die zoeken natuurlijk een hele andere aandeelhouderswaarde dan echte commerciële investeerders. Maar toch, ik denk het systeem drijft je naar een bepaald punt dat je gewoon heel commercieel moet denken. Want ook Triodos, die eigenlijk allemaal sociale investeerders heeft, geen grote hele commerciële aandeelhouders, wordt toch meegezogen in het bankensysteem, waarin je heel veel kosten moet maken voor compliance en voor toezicht en dat soort zaken. Waardoor je eigenlijk toch weer tot een punt komt dat ik zeg van, ja als ik dan toch rendement moet maken, dan moet dat ten koste gaan van de kleine kredieten en van de kleine ondernemers. Zeg maar, het hele systeem maakt ook dat je op een gegeven moment je winst zoekt bij de grote klanten, bij de private banking klanten. En dat geldt ook voor de coöperatie die de Rabobank eigenlijk al lang niet meer is, maar wel was.

Vroeger toen mijn vader, die was bankdirecteur in Pernis, je noemde het al, ja die kon nog wel hele goede keuzes maken. Hij kende het hele dorp. Hij kende alle ondernemers in het dorp, dus als iemand krediet nodig had, dan wist hij eigenlijk intuïtief wel of iemand er goed voor was of niet. En dat model vind ik nog steeds wel nog het mooiste model. Dat model gaat ook uit van vertrouwen. 'Krediet verlenen', het woord betekent natuurlijk al 'vertrouwen'. Het Latijnse woord voor krediet is 'crederen' en dat betekent vertrouwen. Maar tegenwoordig is krediet eigenlijk gebaseerd op wantrouwen. Daarom hebben we ook hele grote juridische contracten die je moet tekenen, want het gaat er allemaal vanuit dat als het mis gaat. En iedereen zegt ook altijd, ja dat is alleen maar voor als het mis gaat, maar er is natuurlijk van alles geregeld vooral voor als het mis gaat. Ik geloof dat de huidige opzet van de banken, of ze nou ASN zijn, Triodos of de grote ING, ABN-AMRO, dat ze met elkaar in een dusdanige fuik zitten dat ze eigenlijk niet meer dezelfde afweging kunnen maken die wij als sociale kredietverstrekker wel nog kunnen maken. Daarom ben ik ook super blij dat wij geen bank zijn, want dat zou voor ons eigenlijk precies hetzelfde gaan betekenen. Als wij een bankvergunning zouden aanvragen dan zwem je eigenlijk diezelfde fuik in."

Ruben: "Want we hadden eerder Simone Brummelhuis in onze podcast en zij heeft natuurlijk een venture capital fonds alleen op vrouwen gericht en zij omschrijft natuurlijk dat vrouwen minder snel zeggen van, ik heb een heel goed plan en je bent gek als je hier niet in investeert. Dat ze minder snel naar een investeerder stappen, maar ze zegt ook dat investeerders ook een bias hebben, dat ze liever aan mannen uitlenen dan aan vrouwen."

Sandra: "Of extra zekerheden vragen, omdat iemand vrouw is."

Ruben: "Denk je dat dat onbewust ook bijvoorbeeld Qredits kan treffen of kan je daar maatregelen in treffen om die bias eruit te halen?"

Elwin: "Ik vraag me dat heel erg af of wij dat hebben. Wat wel grappig is, iemand zei laatst een keer, jullie doen meer mannen dan vrouwen omdat al jullie riskmanagers mannen zijn. Toen dacht ik, ja, dat is eigenlijk wel waar, eigenlijk wel raar dat al onze riskmanagers mannen zijn. Terwijl 60 procent van de mensen die bij Qredits werkt, is vrouw. Dus we hebben meer vrouwen dan mannen. En ook de adviseurs zijn over het algemeen vrouwen die wij hebben, de adviseurs die de klanten bezoeken en investeringen doen. Dus je zou verwachten dat die vrouwen ook makkelijker aanvragen van een vrouw kunnen goedkeuren. Dus ik vraag me dat heel erg af of dat zo is. Ik denk gewoon dat er minder aanvragen zijn van vrouwen en dat daar met name de oorzaak in zit, dat er ook uiteindelijk minder goedkeuringen zijn van vrouwen. Maar ik heb nog niet de analyse gezien bij ons dat de aanvragen van vrouwen minder snel worden goedgekeurd, dat is eerder andersom. Dat aanvragen van vrouwen juist sneller worden goedgekeurd dan van een man, bij ons."

Ruben: "Omdat ze misschien later naar de bank stappen en eerst wat stappen zelf?"

Elwin: "Omdat ze beter voorbereid zijn en vaak al zijn begonnen, vaak klein beginnen en niet heel veel kosten hebben. Dat komt natuurlijk ook wel omdat er heel veel herintredende vrouwen zijn, die vaak een partner hebben met een inkomen, dus dan zeggen ze ik hoef er niet helemaal van te leven. Stel je hebt een nagelsalon of een schoonheidssalon, dat zijn natuurlijk wel hele typische beroepen waar vrouwen mee kunnen herintreden. Daar zie je toch dat die makkelijker door ons worden goedgekeurd dan een aanvraag van een man."

Ruben: "En Qredits focust zich op relatief kleinere kredieten, maar je bent er wel best wel wat in gegroeid de afgelopen 12 jaar, volgens mij van 50.000 tot 250.000 als max. Wat is daar de, ik kan mij voorstellen dat het ook voor bedrijfsvoering fijner is, dat als je een percentage vraagt,

dat je het dan rond kan breien. Maar welke gedachte zit daarachter, dat steeds ietsje hoger wordt?"

Elwin: "We hebben daar eigenlijk twee redenen voor. Ten eerste zagen we dat klanten, onze eigen klanten, die krediet hadden van 20.000 euro, op een gegeven moment gingen groeien en meer nodig hadden dan die 50.000 euro, om hun groei te financieren en nog steeds niet bij de bank terecht konden, omdat een trackrecord nog maar twee jaar was, bijvoorbeeld, of drie of ze zaten in de horeca. Dus wij moesten eigenlijk 'nee' verkopen tegen onze bestaande klanten en dat is natuurlijk heel vervelend, want dat waren klanten waar wij juist hele goede ervaring mee hadden. Dus dat is reden één. Reden twee is en dat was eigenlijk de reden vlak na de Kredietcrisis, toen zagen we dat heel veel bedrijven een hele lage solvabiliteit hadden. Dus dat betekent dat hun eigen vermogen behoorlijk in elkaar was gezakt, omdat ze door de Kredietcrisis eigenlijk verlies hadden gemaakt. Een van de belangrijkste ratio's van een bank is de solvabiliteit. Als je solvabiliteit onder de 25 procent of 30 procent zit, zegt het systeem standaard nee. En dat betekent geen krediet en eigenlijk vonden we dat heel raar, want wij zeiden als iemand gewoon een heel goede bedrijfsvoering heeft, heeft goede rentabiliteit, maar heeft gewoon nog een of twee jaren aan verliesjaren gehad, dan willen wij wel financieren. Dus toen hebben we tegen de bank gezegd, weet je, stuur al dat soort aanvragen nou maar naar ons. Dan halen wij nog een keer de stofkam doorheen en misschien kunnen we daar nog 10 of 15 of 20 procent van die groep alsnog financieren. En dat was uiteindelijk de trigger om uiteindelijk die limiet te verhogen naar 2,5 ton."

Ruben: "Ja, en misschien voor de non-financiële in de podcast, dus je wat je eigenlijk zag, is dat een aantal zware jaren hadden door de Kredietcrisis, een aantal jaren verliezen hebben geleden, maar ook alweer hebben laten zien dat ze rendabel zijn dus ook weer winst hebben gemaakt. Maar nog steeds een te weinig vermogen, die verliesjaren zie je nog steeds terug in de boeken en daarom zeggen banken je hebt te weinig eigen vermogen, eigen middelen, ik stap niet in."

Elwin: "Ja, helemaal."

Sandra: "Zie je dat nu ook gebeuren naar aanleiding van de coronacrisis?"

Elwin: "Ja, absoluut, dit gaat weer gebeuren en ik denk dat onze markt, de markt waar Qredits in opereert, wij lossen toch eigenlijk een soort marktfalen op, maar dat marktfalen is alleen maar veel groter geworden. Dat zie je ook. We krijgen nu 70 aanvragen per dag, standaard, minimaal 70. Nou dat was twee jaar geleden was dat 50, dus dat zie je behoorlijk stijgen. En je ziet dat de loketten van banken op dit moment echt wel dicht zitten, met name voor de risicosectoren, zoals horeca en detailhandel."

Sandra: "En je doet nu tot 250.000. Wanneer wordt het tot 500.000?"

Elwin: "Nee, ik denk niet zo snel, nee. Omdat we daar ook niet echt op gefocust zijn."

Sandra: "Ik denk vanaf dat moment, dan pakken de overige financieringsmogelijkheden deze organisaties wel op als ze verder groeien."

Elwin: "Ja meestal wel, daarom wordt het voor een bank ook wel echt interessant, vanaf tweeëneuhalf ton. Dus onze focus is niet om die limiet te verhogen en we moeten ook eerlijk zijn. We verstrekken bijvoorbeeld ook dit jaar ongeveer 5.000 kredieten, daarvan zijn er 4.800 microkredieten tot 50.000 euro en maar 200 van die kredieten tussen de 50.000 en 250.000. Dus dat is niet onze corebusiness. Onze corebusiness zit hem juist in die kleine kredieten, waarvan het gemiddelde bedrag eigenlijk maar tussen de 20.000 en 25.000 euro is. Daar zijn wij

goed in en daar moeten we ook in blijven opereren. Dus wij moeten nooit de neiging hebben om alleen maar weer voor groot te gaan. Wij moeten juist bij klein blijven. Dat is denk ik ook wel iets waar wij heel goed in zijn en waarvoor wij zijn opgericht.”

Ruben: “Geen missiedrift.”

Elwin: “Niet op dat gebied. We hebben wel missiedrift. Wat we wel doen, bijvoorbeeld, is diversificatie van ons kredieten aanbod. Dus we hebben lease. We hebben een sociaal krediet, heel specifiek voor sociale ondernemingen. We hebben dan het microkrediet.”

Sandra: “Wat maakt dat anders? Wat maakt een sociaal krediet anders?”

Elwin: “Nou ja, het sociaal krediet maakt voor de ondernemer in die zin, anders dan dat het goedkoper is, de rente voor een sociaal krediet is behoorlijk lager dan een normaal krediet. Daarmee willen we ook sociale initiatieven belonen, omdat we dat zelf ook zijn. We geloven in social enterprises, dus we willen dat ook stimuleren. Daarnaast moet je toch ook wel even anders kijken naar een sociale onderneming. Een sociale onderneming is gewoon echt wel anders qua opzet dan een commerciële onderneming. En wij dachten van als we daar een speciaal product van maken, dan kunnen we ook dat product helemaal enten op de wensen van een sociale ondernemer, bijvoorbeeld met een grace spirit, een andere periode dat je niet hoeft af te lossen, een lagere rente, andere soorten begeleiding, begeleiding van andere soorten coaches, die ook gericht zijn op sociale ondernemingen. Dus we hebben eigenlijk gewoon een heel specifiek segment gemaakt voor sociale ondernemingen en dat draait hartstikke goed. We hebben er dit jaar 75 gedaan van die kredieten en ik verwacht dat dat volgend jaar zeker zal verdubbelen.”

Sandra: “En heb je dan ook rente die afhankelijk is gemaakt van impact? Dus als jij je impact verdubbelt dat je dan een rente korting krijgt, maar als je je impact niet haalt dat je dan de reguliere rente moet betalen?”

Elwin: “Goed idee, nee, niet aan gedacht. Super goed idee, dus daar gaan we aan werken.”

Ruben: “Misschien de volgende podcast kunnen we even kijken wat er uit dit idee ontstaat over een paar jaar. En de coronacrisis kwam al even voorbij en dat brengt mij tot de volgende stelling: ‘De mkb’er helpt Nederland uit de coronacrisis.’”

Elwin: “Ja, dat vind ik wel weer een lastige stelling, want uiteindelijk haalt een vaccinatie ons uit de coronacrisis volgens mij, dus in die zin zou ik denk ik geneigd zijn om te zeggen van, nou daar ben ik het niet mee eens. Ik denk juist dat het mkb het gewoon even heel moeilijk heeft en dat is nu zo en dat zal volgend jaar ook wel zijn. Er moet juist heel veel geld naar toe, naar dat mkb, om te zorgen dat ze weer in die groei komen. Uiteindelijk worden ze dan wel weer een banengenerator, maar dat op dit moment staat dat natuurlijk enorm onder druk. En dat maakt de coronacrisis heel anders dan de Kredietcrisis. De Kredietcrisis was natuurlijk een crisis die gericht was op de financiële sector. Waar uiteindelijk het mkb wel last van had, maar het mkb kon wel groeien. Maar de maatregelen uit de coronacrisis blokkeerde zoveel ondernemingen om gewoon hun normale dingen te doen.”

Sandra: “Want vind je zelf van deze steunmaatregelen en denk je dat dat voldoende perspectief biedt voor de ondernemers die een kans van slagen hebben?”

Elwin: “Nou ja, ik geloof wel dat de steunmaatregelen echt goed zijn geweest, voor de meeste bedrijven zijn ze echt wel goed geweest. Er is heel veel geld de economie ingegaan op die manier. Ik denk ook dat niet heel veel anders kon dan dit. Je ziet het in landen om ons heen feitelijk ook.

Er zijn wel landen die in die zin veel sneller bijvoorbeeld de mogelijkheid voor gratis lenen hebben gedaan. Dat zag je vooral in de Duitstalige landen. Daar kon je eigenlijk tegen nul procent lenen en op die manier werd er ook geld de economie ingepompt. Hier in Nederland is het anders gegaan. Je merkt alleen nu voor de horeca is het einde wel ongeveer in zicht, want al die maatregelen dekken niet 100 procent van de kosten. Dus heel veel ondernemers moeten echt veel spaargeld aanbreken om deze crisis door te komen. En dat duurt nu eigenlijk wel een beetje te lang. Dus ergens zou je toch wel meer dan die 70 procent moeten compenseren om ondernemers echt de kans te geven om die periode die misschien nog wel tot maart duurt bij wijze van spreken, om die te kunnen overbruggen.”

Ruben: “Stelt Qredits zich op een andere manier op?”

Elwin: “Nou wij zijn denk ik wel een makkelijke crediteur in de zin dat we makkelijker meegaan met voorstellen. Wij zullen zelf dat ook nooit zo snel aanvragen, tenzij iemand echt kwaad wil. Ik bedoel, niet alle klanten van ons zijn ook altijd maar goedwillend. Dus in die zin zou het nog weleens kunnen gebeuren, maar meestal zijn wij degene die best wel veel flexibiliteit daarin hebben. En we schelden ook weleens schulden kwijt. We hebben ook echt voorbeelden van ondernemers die gestopt zijn met het bedrijf, maar ziek zijn of zelfs heel ernstig ziek zijn, waardoor ze eigenlijk een korte levensverwachting hebben. En het is regelmatig gebeurd dat we die mensen gewoon in ieder geval die zorg niet meer te geven of te zorgen dat ze die schuld moeten achterlaten voor hun familie. Dat vind ik ook wel een mooi element van onze sociale impact. Het feit dat wij in die zin toch andere beslissingen nemen. We hebben bijvoorbeeld iemand die is al acht jaar bezig om een lening terug te betalen. Daar hebben we de rente al een keer van kwijt gescholden, omdat iemand al echt heel erg ziek is en op een gegeven moment stond er nog steeds 5.000 euro open en toen hebben we gezegd van, joh laat maar zitten. Dat soort verhalen komen best wel regelmatig voor. En dan ben ik super blij dat wij gewoon heel makkelijk zelf die beslissing kunnen nemen om iemand echt even verder te helpen. En dat we dan niet denken van, oh dat mag allemaal niet en dat vindt mijn baas niet goed of zo, dan kunnen we als kleine organisatie gewoon zelf die beslissing nemen. Dat zijn wel één van die dingen waar we onze kernwaarde sociaal die we hebben, wel tastbaar mee maken.”

Sandra: “Veel kommer en kwel. Ik ben nog wel benieuwd, zijn er nog voldoende nieuwe starters?”

Elwin: “Er zijn super veel starters. Dit jaar waren er ook al 100.000 plus starters. En nog steeds, we krijgen ook dit jaar nog heel veel startersaanvragen. Ook nog uit de horeca bijvoorbeeld. We hebben dit jaar tot nu toe meer dan 1.000 aanvragen gehad van iemand die een horecabedrijfje wilde beginnen.”

Sandra: “Wel heel goedkoop overnemen.”

Elwin: “Ja, precies. Dus in alle sectoren wordt er nog wel gestart, zeker weten. En ik ben ook niet bang dat dat snel gaat stoppen. Dat is al jaren zo, 100.000 starters per jaar, die heb je eigenlijk altijd wel. Wij financieren 5.000 kredieten per jaar, wat al best wel veel is, maar we zitten nog lang niet bij het totaal aantal starters wat tot onze klantengroep hoort.”

Ruben: “Dus de mkb’er gaat ons niet uit de crisis helpen, dat moet het vaccin doen en we zijn in december nu we elkaar spreken dus hopelijk komt dat snel. Maar je geeft wel aan dat die kleine ondernemer wel heel vindingrijk is, flexibel, creatief, dus veel kunnen ze zichzelf helpen en dat er ook nog heel veel nieuwe mensen starten, dus dat moet toch de burger moed geven. Over die elementen van wat nou echt een ondernemer is, daar willen we het ook over gaan hebben in de volgende stelling: ‘Iedereen heeft het in zich om ondernemer te zijn.’”

Elwin: “Nee, daar ben ik het niet mee eens. Dat zou wel heel mooi zijn. Het zou ook wishful thinking zijn. Je hebt echt mensen die zijn gewoon geen ondernemer. En ik denk ook dat het goed is om mensen te waarschuwen om niet altijd je eigen onderneming te beginnen. Dat zie je heel veel bij de mensen die in de WW zitten en soms geen kant op kunnen. En dan denken, nou dan begin ik wel voor mezelf. Alsof dat het laatste beroep is wat je eigenlijk altijd kan doen. Dat is natuurlijk raar. Ondernemerschap is een van de moeilijkste beroepen ter wereld, zeg ik altijd, waarin je vooral heel veel doorzettingsvermogen moet hebben. Je moet echt 24/7 willen werken. Je moet innovatief zijn. Je moet heel veel dingen tegelijk kunnen. Echt super lastig. Dus ik geloof ook niet dat iedereen dat kan en dat we ook mensen soms moeten waarschuwen om het te doen. Dat is wel één van de arbeidscriteria vaak die wij hebben om een krediet niet toe te kennen, dat wij in iemand gewoon geen ondernemer zien. Dat is ook wel super lastig afwijzen, want dan krijg je een soort ‘je begrijpt me niet’ en dat soort argumenten natuurlijk terug.”

Sandra: “Mensen kunnen het misschien zien als een persoonlijke aanval. Ik ben zelf ook wel een medestander erin. Een ondernemer ben je, dat is niet ‘per ongeluk word ik het en dan ga ik er ook succesvol in zijn’. Je kan er natuurlijk altijd wel in ontwikkelen met een bepaalde basis.”

Elwin: “Ik ken iemand en die is uitvinder. En het leuke van uitvinders is, ze ontwikkelen iets wat je dan op de markt wil zetten en dat is dan heel innovatief, dus aan het product ligt het dan niet. Maar de meeste uitvinders zijn niet de beste ondernemers. Een uitvinder moet uitvinden en niet op de markt zetten, dat vraagt hele andere competenties van je. En daar zie je ook heel vaak dat het mis gaat. Zodra een uitvinder gewoon zich als ondernemer wil gaan gedragen, dan wordt hij vaak niet gelukkig.”

Ruben: “En Elwin, dus de podcast gaat over het financieren van sociale impact. Jij financiert de ondernemer die niet bij reguliere banken terecht kan. Maar als ik een stap verder maak, stel Qredits is er niet, welke maatschappelijke problemen in Nederland zijn dan groter dan dat ze nu zijn?”

Elwin: “Dan blijven meer mensen gewoon in de bijstand zitten of in de WW. We weten dat we daar echt de overheid uitkeringen besparen. We hebben berekend dat we 60 miljoen inmiddels al aan uitkeringen hebben bespaard aan de overheid. Die mensen hadden dan een andere baan moeten zien te vinden, maar de kans dat ze dat hebben gekregen is ook niet groot. Het andere maatschappelijke probleem is banencreaties. Ondernemers creëren wel banen. We hebben inmiddels al berekend dat we 30.000 banen hebben gecreëerd voor Nederland. Een groot deel had die banen niet gekregen als wij die onderneming niet gefinancierd hadden.”

Sandra: “Maar meten jullie ook de sociale impact? Je noemt nu een paar getallen.”

Elwin: “Ja, absoluut. Elk jaar publiceren we een sociaal jaarverslag, waarin dit soort getallen staan. Elke klant van ons krijgt één keer per jaar een vragenlijst en die vragenlijst gaat juist heel erg over, niet over maak je nog winst of niet, maar veel meer heb je iemand in dienst genomen? Heb je een arbeidsgehandicapte in dienst genomen? Heb je een vrijwilliger in dienst genomen? Heb je nog een uitkering nodig of kan je zelf van je bedrijf leven? Heb je überhaupt nog een bedrijf? Dat is soms ook wel een interessante vraag. We hebben ook soms klanten die al lang geen bedrijf meer hebben, maar ergens in loondienst zijn en gewoon terugbetalen, dat kan natuurlijk ook. We doen dat samen met SEO, dat bedrijf hier in Amsterdam, de organisatie die heel erg gericht is op het onderzoeken van je maatschappelijke relevantie. Daarmee hebben we een heel model ontwikkeld en dat is super gaaf en dat geven we ook terug aan de overheid en aan de Tweede Kamer. Dan zeggen we, in Qredits zit best wel veel overheidsgeld van het Ministerie van Economische Zaken en dit geven we jullie terug: 30.000 banen, 60 miljoen bespaard aan uitkeringen, dat zijn echt relevante cijfers. Alleen merk je dat Economische Zaken zeggen van, ja

uitkeringen besparen, maar dat zit niet bij ons, maar bij Sociale Zaken dus daar hebben we eigenlijk niet zo heel veel belangstelling voor. Banencreatie vinden we wel heel erg leuk. Dus eigenlijk moeten we nog een methode zien te vinden om alle departementen van een overheid te raken, zodat iedereen zegt van, ja weet je, wij zien dit ook echt als een soort maatschappelijke relevantie. Heel vaak kijkt een ministerie echt naar zijn eigen beleidsterrein.”

Ruben: “Dat is bizar toch.”

Erwin: “Ja, dat vind ik wel jammer. Eigenlijk zou de Tweede Kamer dat moeten opheffen, dat probleem. Dat ze zeggen van, wij zijn de Tweede Kamer en overall verantwoordelijk voor. Maar goed, heel vaak heb je toch te maken met beleidsambtenaren die gewoon op een Ministerie zitten en ook een hele specifieke scope hebben. Dat is voor sociale ondernemingen best wel ingewikkeld trouwens, want ja, je zoekt eigenlijk je maatschappelijke relevantie en je sociale impact juist op heel veel verschillende beleidsterreinen. En die raken dan soms een gemeente, soms het Ministerie van SZW, soms Economische Zaken of soms Onderwijs. We doen bijvoorbeeld een heel mooi onderwijsprogramma ‘EigenBaas’ op mbo- en vmbo-scholen, want daar leren we eigenlijk studenten om ondernemer te zijn. Het is een beetje mijn stokpaardje, maar ik geloof echt dat ondernemerschapsonderwijs net zo belangrijk is als Engels en dus ook op elke opleiding verplicht gegeven moet worden. Wij doen dat op heel veel scholen, maar ja, dat raakt weer het Ministerie van Onderwijs, die vervolgens zegt van, ja wij vinden eigenlijk vooral Wiskunde, Nederlands en Engels heel erg belangrijk en ondernemerschapsonderwijs dat is toch iets van Economische Zaken. In die zin is het best wel ingewikkeld.”

Sandra: “Wat voor impact zou het kunnen brengen als de verkokering vanuit de overheid zou kunnen worden omgezet in een samenwerking op een missie?”

Elwin: “Dan zou er ook veel meer geld beschikbaar komen voor sociale ondernemers, dus daar moeten we iets voor verzinnen.”

Ruben: “Nou duidelijke oproep om effectiever sociale impact te financieren door de kokervisie te verlaten, want ik kan je zeggen, het is niet alleen ministeries onderling maar ook gemeentes of ministeries an sich. Dat gemeentes zeggen van, je bespaart wel geld, maar het is in WMO, Wet Maatschappelijk Ondersteuning, dat is een hele andere wethouder dan Werk en Inkomen, dus dat interesseert me helemaal niks. Dat komt je ook nog weleens tegen. Ik wil deze stelling met een vraag nog afsluiten. Twaalf jaar, eigenlijk ben je Qredits, je hebt het opgericht en je bent de CEO. Welke ondernemer heeft de meeste indruk op je gemaakt?”

Elwin: “Dat is dezelfde soort vraag van, wat vind je nou eigenlijk je meest succesvolle klant en dat vind ik altijd heel lastig te beantwoorden. De ondernemer die mij het meeste heeft geraakt, is één van de eerste ondernemers die we hadden en waarvan ik mij afvraag of we die nou ooit nog zouden financieren. Die had een karper vijver in zijn tuin en die kweekte koikarpers en dat was een meneer en een mevrouw, die rookte echt verschrikkelijk. Toen ik daar een keer was, dan word je helemaal omgeven door rook. Een heel piepklein kamertje, maar best een grote tuin en die tuin daar ging het om, daar zwommen de koikarpers. En die hebben wij gefinancierd en ik weet nog goed, na een maandje of drie waren alle koikarpers dood, want er was een infectie in die tuin en die mensen waren echt in zak en as, want dat was eigenlijk nog het enige wat ze konden. Ze waren allebei ook ruim boven de 50. En dat raakte mij enorm, dat ik dacht hier gaan dromen gewoon kapot. Het was natuurlijk ook gewoon echt ondernemersrisico. Als je koikarpers kweekt in buitenlucht, dan kan dat zomaar gebeuren. Maar toen, vanaf dat moment heb ik wel, dit waren een van onze eerste klanten in 2009. Toen dacht ik wel, ja het gaat wel om mensen en dat is mij uiteindelijk wel altijd bijgebleven. We praten altijd over aantallen, kredieten en aantal aanvragen, alsof het geen mensen zijn die daarachter zitten. En ik zeg ook altijd tegen de

adviseurs en de riskmanagers: let op, jullie besluiten om een krediet wel of niet goed te keuren, dat heeft impact op mensen. Het gaat om gezinnen, om mensen die dromen hebben, om mensen die hun gezin van levensonderhoud willen voorzien. Daar moeten we wel aan blijven denken, want als wij gaan denken in dossiers en in kredieten en in getallen, dan gaat het denk ik mis met ons. Nou ja, en deze ondernemer staat wel op mijn netvlies geschreven als een typische ondernemer die je eigenlijk ook alleen maar als microfinance instelling kan financieren, want bij een bankinstelling krijg je dit natuurlijk nooit gefinancierd. Maar ik dacht wel ja, dit waren gewoon mensen die gewoon een droom hadden en die vervolgens misschien ook uiteindelijk gewoon weer in de uitkering zijn beland. Ik weet niet hoe het nu met ze gaat.”

Ruben: “Mooi om de stelling mee af te sluiten en ook een mooi bruggetje naar onze laatste rubriek.”

Ruben: “Ja, we sluiten altijd af met een advies aan onze luisteraars en de luisteraars zijn heel breed, maar eigenlijk als ik je zo hoor, jouw vader en jouw grootvader waren bankier. Jij hebt op een gegeven moment gezegd, dat lezen we ook in andere interviews, ‘ik wilde echt dat bankieren dat het weer om mensen gaat’. Het kerktoren bankieren, dat je weet wat je doet, daar wil ik mee aan de slag. En je bent begonnen met een paar mensen met Qredits. Nu leidt je eigenlijk gewoon weer het leven van een bankdirecteur. Honderd mensen in dienst, duizenden kredieten, dus ik ben nog wel benieuwd. Heb je het gevoel dat je echt zelf ook bezig bent met, ik noem het even kerktoren bankieren? En mijn vraag is dan ook, mijn tweede, welk advies geef je mee aan bankiers die nu gewoon bij reguliere banken werken of bij investeerders en nu naar de podcast luisteren? Hoe kunnen zij ervoor zorgen dat het menselijke element in hun werk naar voren komt?”

Elwin: “Je eerste vraag was, hoe diep sta je nog met de poten in de klei, zeg maar. En dat is soms ook best wel lastig. Ik spreek heel weinig klanten, bijvoorbeeld. Wat ik super jammer vind. Ik ga wel vaak naar de Caraïben, dat moet ik ook wel professioneel, maar ik vind het ook wel superleuk, want daar spreek ik juist wel heel veel klanten, want de impact, op de eilanden is de impact nog veel beter zichtbaar nog dan in Nederland. Op Bonaire hebben we bijna 300 klanten op 20.000 inwoners, dus in elke straat hebben we er een paar, dus het is echt superleuk om ernaartoe te gaan, omdat je dan zoveel klanten spreekt. En ik ben ook wel de innovator van bedrijven. Ik kom met allerlei nieuwe ideeën, totdat ze helemaal gek van mij worden. Dat is die diagnose tool. Dat is iets waar ik dit jaar ook veel mee bezig bent geweest. Ik geloof dat je, of je nou bij een bank werkt of dat je een investeerder bent, dat je altijd wel de menselijke maat kunt terugbrengen in wat je doet. Dus dat betekent dat je misschien wel af en toe buiten de richtlijnen moet lopen om toch, ik bedoel niet dat je daarmee moet frauderen, maar je kunt wel zelf vormgeven. Met andere woorden, als jij een investeerder bent, dan kan je natuurlijk prima op een idee komen om te zeggen, ik ga een social fund beginnen of ik ga juist een deel van mijn kapitaal waar ik verantwoordelijk voor ben, op een andere manier proberen rendement te laten maken. Het heeft alles te maken met intrinsieke motivatie. Dus als jij het gevoel hebt dat je het verschil wilt maken, dan kan je altijd het verschil wel maken. Want toen ik bij de bank werkte, toen werkte ik gewoon bij de bank in een bestaande functie. Ik moest mensen stimuleren als regiodirecteur om meer hypotheek te verkopen, terwijl ik dacht van ja elke hypotheek die ze verkopen zie je niet terug in de 400 miljard winst die ze op dat moment maakte. Dus toen dacht ik van nou misschien moet ik een project beginnen om microfinance-achtige dingen vorm te geven. Dus weet je, dat kan je altijd doen. Dus ik geloof heel erg in de intrinsieke motivatie en geef daar dan vervolgens een soort handen en voeten aan door gewoon iets te starten en maak mensen gek om je heen met je ideeën, dan weet ik zeker dat je heel veel voldoening zult krijgen. Die ervaring heb ik gewoon zelf ook gehad.”

Ruben: “Nou lijkt mij een prachtige afsluiter. Sandra, wat neem jij mee uit dit gesprek?”

Sandra: “Nou wat ik sowieso meeneem is dat ik het grappig vind dat we allebei een beetje last hebben van een verkoking die er is. En dat ik ook zeker denk dat we samen kunnen werken in een ontkoking om voor het grotere geheel in Nederland daadwerkelijk meer impact te maken. Daar zit wel een, misschien redden we het niet in één jaar, maar het zou zeker moeten kunnen.”

Ruben: “Duidelijk en op deze noot gaan we de podcast afsluiten. Dankjewel Elwin voor je inspirerende verhaal en alle inzichten die je mee bracht. Ook dank aan mijn co-host Sandra, wat fijn dat je er weer was en ook ABN-AMRO en het Oranje Fonds die de podcast hebben mogelijk gemaakt. Productie: Daniël van de Poppe. Redactie: Daphne Sprecher en Daphne Salvino. Wil je niks missen van deze reeks, abonneer je dan op de podcast app. Vergeet ook niet een recensie achter te laten in de iTunes podcast app. Of kijk op www.socfin.nl . Of mocht je nog de online beer tasting willen doen dan kan je natuurlijk altijd op Ctaste kijken, want dat is absoluut een aanrader. Tot de volgende podcast. Dankjewel.”

Elwin: “Dankjewel.”