



Y. (Yvet) Bommeljé

Yvet Bommeljé is zelfstandig onderzoeker/adviseur en heeft het artikel geschreven in opdracht van Schouwers Eronder.

KLAAR VOOR DE BOEGGOLF

Werken aan een gemeentelijk vangnet voor zelfstandig ondernemers

Zodra de coronasteunmaatregelen stoppen wordt de hulpvraag van ondernemers manifest, zo is de verwachting vanuit het veld. Gemeenten zijn voor zelfstandig ondernemers de laatste strohalm. Zij zetten alles op alles om deze boeggolf op te vangen en het vangnet voor schuldhulp, werk en inkomen in gereedheid te brengen. Dat vergt een omslag in denken en doen.

Het gros van de werknemers merkt de crisis niet in zijn loonzakje. Voor een deel van de zelfstandig ondernemers betekent lockdown: stoppen met werken, dus geen klanten. En dat is direct verlies van omzet terwijl de vaste lasten doorlopen. In 2020 telde Nederland 1,1 miljoen zzp-ers voor wie het werk als zelfstandige de hoofdbaan is. Het CBS becijferde dat als deze inkomsten drie maanden wegvallen, 19% van deze huishoudens met het totale gezinsinkomen onder het minimumloon terecht komt. Na een jaar zakt 35% van de zelfstandigen onder deze grens.¹ Regelingen zoals Tozo, NOW en TONK hebben een tijdelijk, dempend effect. Als die regelingen zijn uitgewerkt, er geen kredieten meer mogelijk zijn rest nog het gemeenteloket. ‘En dan is het kwart over 12 voor de ondernemer’, is de ervaring van Willem Barth van het Regionaal Bureau Zelfstandigen Rotterdam (RBZ). ‘Ondernemers gaan tot het gaatje. Daarvoor zijn ze ondernemer. De regelingen zijn een druppel op een gloeiende plaat. Je kunt het er misschien nog een tijdje mee redden, maar tegelijk moet je interen, een bijbaan nemen of iets anders beginnen’. Dat beaamt Boris Wielinga operationeel directeur van Over Rood²: ‘Ondernemers zetten alles op alles om een faillissement te voorkomen, want dan houdt in hun ogen het ondernemen op. Het bedrijf is hun leven, soms is het een familiebedrijf, daar zit hun ziel en zaligheid in, hun eer en trots. Daar zit een andere emotie achter dan bij werk in loondienst. Bovendien zit het zoeken naar mogelijkheden een ondernemer in het bloed, hij zal niet snel ergens om hulp gaan vragen maar alternatieven proberen. Naar de schuldhulpverlening en zeker als dat een overheidsloket is: nee, dat is geen logische route, dat zit niet in hun DNA.’

De toeloop van zelfstandigen naar schuldhulpverlening en Bbz is nu dan ook nog beperkt. Ook de conjunctuercijfers verhullen de werkelijke omvang van de problematiek.³ Kijk je naar de mate waarin de steunregelingen worden gebruikt dan ontstaat een ander beeld. Tot eind februari van dit jaar maakten bijna 600.000 bedrijven, dat is een derde van alle bedrijven in Nederland, gebruik van een of meer steunregelingen. De teller van de Tozo stond eind september 2020 op 302.000.⁴ In februari 2021 waren er 106.500 huishoudens met lopende Tozo-uitkeringen.⁵ De verwachting is dat op het moment dat de steunregelingen stoppen en financieringsregelingen daarvoor in de plaats komen, blijkt welke bedrijven nog levensvatbaar zijn. Particuliere en private partijen proberen dat moment voor te zijn door in te zetten op informatie en advies. Bijvoorbeeld via Geldfitzakelijk van de NSR en het stappenplan Zwaar Weer van de KvK.⁶ Tegelijkertijd werken gemeenten aan het inrichten van een sluitend vangnet voor de verwachte toestroom. Hun taken zijn daarvoor uitgebreid.

“Het is de kunst eerst breed te kijken naar wat er met de ondernemer aan de hand is”

Van Bbz naar sluitend vangnet

Gemeenten zijn van oudsher belast met het Bbz. Die voeren ze uit, al dan niet in een samenwerkingsverband

en/of via (gedeeltelijke) uitbesteding. Schuldhulpverlening is ook een gemeentelijke taak. Omdat niet iedere gemeente dat deed (denk onder andere aan de kritiek van de Nationale Ombudsman), is bij de laatste wetswijziging van 1-1-2021 expliciet de opdracht gegeven ook schuldhulpverlening aan ondernemers te bieden. Daarnaast heeft het kabinet, voortvloeiend uit de Tozo, gemeenten opgedragen om ondernemers te helpen bij heroriëntatie op de toekomst, hetzij als zelfstandig ondernemer hetzij in loondienst. Daarvoor moeten aanspreekpunten worden ingericht, in de gemeente zelf of op het niveau van de Regionale Arbeidsmarkt. Behalve een uitbreiding van taken vereist de crisis dat er snel en effectief hulp wordt geboden aan een nieuwe doelgroep. Dat stelt eisen aan organisatie, uitvoering, processen, kwaliteit. 'En dat betekent een omslag in denken en doen,' stelt Jan Pitstra, schulddienstverlener ondernemers van de gemeente Zwolle. 'Je ziet dat er nog veel vanuit het Bbz wordt geredeneerd. Maar Bbz is maar een van de vele smaken. Er zitten een paar stappen voor, en dat is nieuw. Het is de kunst eerst breed te kijken naar wat er met de ondernemer aan de hand is, zowel financieel en bedrijfsmatig als sociaal, hoe zijn ecosysteem in elkaar zit. Pas dan kun je met hem alle mogelijkheden nalopen die bijdragen aan een oplossing.' Het team Schuldsanering en Ondernemers Zwolle heeft zowel bedrijfseconomische- en fiscale kennis in huis als kennis over schuldhulpverlening. 'We hebben korte lijnen met het Regionaal Bureau Zelfstandigen voor het Bbz. Maar je moet meer specialismen verzamelen om het hele palet te kunnen bieden.' Zwolle is nog bezig om dat sluitende netwerk te organiseren. 'We hebben een samenwerkingsverband met Over Rood: daar komen ondernemers gemakkelijker binnen dan bij een gemeente. Zijn schulden of een mogelijke Bbz aan de orde, dan wordt warm naar ons overgedragen. Wij doen als team het gesprek om het hele plaatje van de ondernemer in beeld te brengen.' Daarnaast is er samenwerking met partijen zoals een bureau voor levensvatbaarheidsonderzoeken, het Ondernemersklankbord, Schuldhulpmaatje, het Sociaal Wijkteam. Pitstra: 'Het netwerk moet nog stevig worden neergezet. En dan moeten we de hert op om alle vindplaatsen van ondernemers te laten weten dat we kunnen helpen en hoe ze kunnen verwijzen.'

Omgekeerde trechter

Ook Wielinga merkt in zijn contacten dat het nog een zoektocht is. 'Gemeenten zijn gewend om het Bbz als oplossing te zien. Maar je hebt in werkelijkheid een omgekeerde trechter. De ondernemer gaat eerst kijken in eigen kring, zoals het MKB, de KvK, Over Rood en andere ondernemersclubs. Dan bij banken, fondsen en alterna-

tieve financieringsbronnen. Als die mogelijkheden zijn uitgeput, dan is er nog de gemeente.' Evenals Barth en Pitstra benadrukt Wielinga dat het hier echt om andere problematiek en een andere doelgroep gaat dan de reguliere gemeentelijke client. 'Het Bbz is in de ogen van de ondernemer een bureaucratische regeling, je moet in een hokje passen, de boekhouding op orde hebben, veel formulieren invullen, lang wachten op een gesprek, nog langer wachten op een beslissing. Intussen lopen de schulden op. Dat is dus een grote drempel, als hij al de weg ernaartoe weet te vinden. Als je dan nog een medewerker tegenover je hebt die niet de taal van de ondernemer spreekt, dan is het klaar. Onze ervaring is dat veel ondernemers het al na het eerste gesprek voor gezien houden. Die komt niet meer terug.' Uiteindelijk komt maar een klein deel voor het Bbz in aanmerking. 'Vanuit de ondernemer gezien is het niet aantrekkelijk om het Bbz-loket als ondernemersloket in te richten. Bouw je dienstverlening dan ook niet vanuit het Bbz op, maar doe dat breder en vanuit de blik van een ondernemer. Vindbaar, snel, praat zijn taal en sta naast hem. Hij is ondernemer, dus ga niet betuttelen.'

Ondernemersloket

Breed kijken, de taal spreken, naast de ondernemer staan, dat is ook wat het RBZ voorstaat. Barth heeft net als enkele collega's zelf een achtergrond als ondernemer. 'Wij hebben ervoor gezorgd veel specifieke kennis in huis te hebben, niet alleen bedrijfseconomisch en fiscaal, maar ook kennis van de Participatiewet en de schuldhulpverlening. Zo kunnen we een eventuele overdracht zo goed mogelijk voorbereiden, zonder dat het hele verhaal nog een keer gedaan moet worden. Daarnaast werken we in een netwerk dat we kunnen inzetten voor het vinden van een oplossing.' Die oplossing kan ook bestaan uit het stoppen met het ondernemerschap. 'Bij het analyseren van het probleem, kijken we goed naar waarom de client heeft gekozen voor het zelfstandig ondernemerschap en naar zijn ondernemersvaardigheden. En we stellen de vraag: hoe zagen de afgelopen 3 jaren eruit en wat is jouw perspectief voor de toekomst. Zo laten we de ondernemer zelf conclusies trekken over de vervolgstappen. Vervolgens kunnen we die met hem gaan zetten. We laten hem niet los voordat hij na warme overdracht door een ketenpartner is opgepakt. Dat kan dus ook een gemeente zijn, die gaat helpen bij een baan in loondienst en bij schuldsanering.' Zoals bijvoorbeeld het Ondernemersloket van de Sociale Dienst Drechtsteden (SDD). 'We pakken de zaak dan direct op,' vertelt Danielle Milot, schuldhulpverlener ondernemers van Drechtsteden. Om de drempel voor ondernemers te verlagen heeft Drechtsteden met RBZ het Ondernemersloket

ingericht. ‘Nu is dat nog digitaal. We hanteren het *no wrong door* principe. Waar en hoe een ondernemer ook binnenkomt, we nemen direct contact op. Bij overdracht vanuit RBZ bellen we binnen 2 dagen voor een afspraak. Dat is ook omgekeerd zo.’ Behalve het netwerk van de RBZ heeft Drechtsteden ook lokale partners, zoals ondernemersverenigingen, accountants en sinds kort Kickstart, het regionale mobiliteitsteam voor begeleiding naar werk in loondienst. Fysiek krijgt het Ondernemersloket een plek in het DOC, het Drechtsteden Ondernemers Centrum. Voor ondernemers een logischer en comfortabeler plek dan een gemeenteloket. Het RBZ gaat daar spreekuur houden. Milot: ‘De toeloop op schuldhulpverlening is nu nog niet groot. Maar onze aanpak en basis zijn op orde. We werken nu anders dan vroeger: we sluiten niemand uit, zoeken net zo lang totdat we een oplossing hebben. Speciale potjes zetten we in om hobbels weg te nemen, bijvoorbeeld voor een boekhouder. We hebben zicht op de hele sociale kaart en maken daar met korte lijntjes gebruik van. Daarnaast houden we periodiek casusoverleg met de disciplines van de SDD en met RBZ.’

Stroomlijnen

Regionaal en lokaal wordt zo op verschillende manieren en in een verschillend tempo gewerkt aan een sluitende aanpak. Schouder Eronder startte al in 2019 een programma om gemeenten te helpen bij het professionaliseren van schuldhulpverlening aan ondernemers.⁷ ‘Nog voor de coronacrisis, dus nu is het nog urgenter om er hard aan te trekken,’ volgens Julia den Hartogh, programmamanager. ‘Als ik gemeenten een goede raad mag geven: neem kleine stapjes in het ontwikkelen van je aanpak. Breng je sociale kaart in beeld, de kaart die voor ondernemers van belang is. Maak gebruik van de kennis van de afdelingen EZ en Vergunningen, die dat veld al kennen. Zoals financiers, fondsen, winkeliersverenigingen, ondernemersclubs, ZZP-verbanden en dergelijke. Steek daar je licht op: hoe zien zij de snelste weg naar schuldhulp voor hun doelgroep, hoe kunnen zij daarbij

helpen, hoe zit het met die ‘taal’. Verbind dat veld met het sociaal domein. Maak werkafspraken. Kijk af van andere gemeenten die al verder zijn.’ Afkijken en direct doen is effectiever dan groots aanpakken. ‘Er is ongelooflijk veel informatie maar alles is nogal versnipperd. Net als het woud van regelingen, loketten en partijen.⁸ Je kunt daarin verdrienen, net als overigens de ondernemer. Dus hou het klein en concreet, sluit aan bij wat er al is.’ Den Hartogh wijst op de ontwikkelingen die ondernemend Nederland zelf is gestart om snel bij de juiste hulp te komen. ‘GeldfitZakelijk is zo’n snelweg die al veel verbindt, zoals Zwaar weer van de KvK en de MKB-diagnosetool, en toeleidt naar materiele en immateriële hulp. In onze terminologie kun je spreken van het voorliggend veld. Steeds meer partijen sluiten aan, ook gemeenten. Voor ondernemers reduceert dat de complexiteit van lokale verschillen.’ Vindbaarheid, snelheid, de taal spreken en niet stoppen voordat er een oplossing is zijn volgens Den Hartogh criteria waaraan je ondernemersdienstverlening kunt toetsen. ‘Wees voorbereid. Het aantal bezoeken aan het Coronaloket van de KvK is vorig jaar verdrievoudigd naar 30 miljoen, het aantal adviesgesprekken verviervoudigd naar 125.000.’ Allemaal indicaties dat er veel op gemeenten af gaat komen. Dat pleit ook voor een pro-actieve aanpak. ‘Neem bijvoorbeeld contact op met de Tozo-doelgroep. Informeer ze over wat de gemeente kan betekenen. Reik alvast op deze manier de helpende hand.’

1 Het effect van het wegvallen van het zelfstandigeninkomen (cbs.nl)

2 Over Rood begeleidt ondernemers naar een financieel gezonde toekomst. Ondernemers helpen elkaar.

3 Zie bijv. <https://www.cbs.nl/nl-nl/publicatie/2021/17/de-arbeidsmarkt-in-cijfers>

4 Gebruik van steunmaatregelen corona per 28 februari (cbs.nl)

5 <https://www.cbs.nl/nl-nl/maatwerk/2021/16/tabellen-tozo-voorlopig-februari-2021>

6 Gratis financiële hulp voor ondernemers | Geldfit Zakelijk

7 Zelfstandigen en schulden (schoudereronder.nl)

8 Het coronavirus: check hier je regelingen (kvk.nl)