

BELEIDSPLAN 2018-2020

Stichting Kula Loans International



Leidseweg 77 bis
3531 BE Utrecht
Nederland

kulaloans@gmail.com
www.kulaloans.org

Inhoud

Inleiding	3
1. Missie/visie	5
1.2 Doelstelling	5
1.3 Strategie	6
2. Achtergrond oprichting en komende 3 jaren.....	7
2.1 Het revolverend fonds en lokale partners.....	7
2.2 Het opzetten en laten groeien van Credits voor Communities	9
2.3 Het delen van de toegepaste strategieën voor toegang tot kapitaal	9
3. Organisatie.....	10
3.1 Bestuur	10
3.2 Geen werknemers, maar vrijwilligers	10
3.3 Mondiale verspreiding.....	10
4. Financiën & fondsenwerving	11
4.1 Fondsenwervingsplan	11
Bijlage: Lokale partner selectiecriteria	12
Scoring matrix.....	12
Scoring information	13

Inleiding

In dit beleidsplan beschrijft Stichting Kula loans International haar beleidsvoornemens voor de periode 2018–2020. Het door de stichting in deze periode te voeren beleid is deels afhankelijk van de ontwikkelingen in de externe omgeving en het aan haar ter beschikking staande kapitaal. Indien deze factoren wijzigen, zal de stichting daarop anticiperen en waar nodig en/of wenselijk haar beleid aanpassen.

Bij het uitvoeren van het beleid concentreert de stichting zich op haar statutaire doelstelling. De stichting is formeel opgericht op 05 oktober 2018 en zet zich in voor het nastreven van haar statutaire doelstelling: “het verbeteren van de positie van arme gemeenschappen wereldwijd en verder al hetgeen hiermee in de ruimste zin verband houdt, daartoe behoort en/of daartoe bevorderlijk kan zijn.” Het bestuur van de stichting bestaat thans uit de mevrouw Erlijn Sie (voorzitter), de heer Niels Boertje (secretaris) en de heer René Pieterse (penningmeester).

De stichting tracht dit doel onder meer te bereiken door de volgende activiteiten:

- het verstrekken van Meso-leningen aan arme gemeenschappen wereldwijd;
- het investeren middels een revolverend fonds in projecten die gezonde, duurzame en economisch vatbare oplossingen bieden voor de gemeenschap;
- het bezig houden met capaciteitsopbouw, kennisoverdracht over het ondernemen als groep;
- het inspireren van (online) communities;
- al hetgeen hiermee in de ruimste zin verband houdt, daartoe behoort en/of daartoe bevorderlijk kan zijn.

De stichting beoogt niet het maken van winst. De statutaire doelstelling en de feitelijke werkzaamheden van de stichting komen overeen. Met de werkzaamheden van stichting Kula Loans International wordt het algemeen belang gediend.

Stichting Kula Loans International beoogt onderdeel te worden van een mondiale beweging, die toewerkt naar vergroting van financiële inclusie, door het vergroten van toegang tot financiële diensten voor arme (uitgesloten) gemeenschappen, hiertoe wordt de “Credits voor Communities”- beweging opgericht en geleid, door de stichting Kula Loans International. Om anderen te inspireren en “best practices” te delen om hetzelfde werk te verrichten, dezelfde impact te realiseren, dient Kula Loans International als “proof-pilot” van een revolverend fonds dat toegang tot fondsen



geeft aan arme gemeenschappen in Zuid-Azië, om te investeren in sociale ondernemingen die het welzijn in de gemeenschap vergroten.

Stichting Kula Loans International is opgericht vanuit het ideële motief om vanuit Nederland bij te dragen aan een wereldwijde samenleving waar elke gemeenschap de kans krijgt om deel te nemen aan het economisch verkeer, met het oog om het welzijn van de gemeenschap te vergroten. Dit doet Kula loans International door aan de ene kant te laten zien “hoe dit kan worden gerealiseerd”: door een revolverend fonds te beheren dat wordt ingezet voor “community-owned-solutions for the good of all”. En aan de andere kant alle geleerde lessen te delen, wereldwijd, aan hen die dit ook op eenzelfde wijze willen doen, voor andere gemeenschappen.

De plannen voor de eerste 3 jaren, liggen met name op 3 vlakken:

- het opzetten van het revolverend fonds, het verbinden met de juiste partners, en opdoen van eerste succesvolle sociale “investeringen” en community-owned solutions;
- het opzetten en laten groeien van een wereldwijde beweging die eenzelfde impact nastreeft;
- het delen van de toegepaste strategieën voor toegang tot kapitaal, voor partners die willen investeren in het welzijn van de gemeenschap, en anderen die een revolverend fonds willen opzetten met eenzelfde doelstelling.

1. Missie/visie

De kracht om uit de armoede te ontwikkelen ligt in de gemeenschap. Daar waar microkredieten zich de laatste decennia hebben gericht op het versterken van de ontwikkelingsmogelijkheden van individuen, heft Kula Loans International een missie voor ogen die de kracht van de *community* versterkt: duurzame verandering in een gemeenschap stimuleren door het verstrekken van (meso-)kredieten uit een revolverend fonds dat gericht is op investeringen in (basis)faciliteiten voor verbeterd welzijn in de gemeenschap, én het wereldwijd verspreiden van deze aanpak, om de globale impact te vergroten.

1.2 Doelstelling

De doelstelling van de stichting is het verbeteren van de positie van arme gemeenschappen wereldwijd en verder al hetgeen hiermee in de ruimste zin verband houdt, daartoe behoort en/of daartoe bevorderlijk kan zijn.

De stichting tracht dit doel onder meer te bereiken door de volgende activiteiten:

- het verstrekken van Meso-leningen aan arme gemeenschappen wereldwijd;
- het investeren middels een revolverend fonds in projecten die gezonde, duurzame en economisch vatbare oplossingen bieden voor de gemeenschap;
- het bezig houden met capaciteitsopbouw, kennisoverdracht over het ondernemen als groep;
- het inspireren van (online) *communities*;
- al hetgeen hiermee in de ruimste zin verband houdt, daartoe behoort en/of daartoe bevorderlijk kan zijn.

1.3 Strategie

De strategie van Kula Loans International bestaat uit de volgende zes pilaren:

1. Revolverend fonds;
2. Leningen voor gemeenschap, via lokale partners;
3. Investerings in oplossingen die bijdragen aan het welzijn van (grootste deel van) de gemeenschap;
4. Er wordt gewerkt met lokale partners die een overlappende missie hebben;
5. Door te werken met donaties, gratis kapitaal, én met vrijwilligers, is het mogelijk de toegang tot kapitaal te bieden dat risicovol kan worden geïnvesteerd (lees: in de armste gemeenschappen) én in sociale ondernemingen: niet puur gedreven door winstgevendheid, maar gericht op maximale maatschappelijke impact;
6. Parallel daaraan wordt een wereldwijde beweging in gang gezet, om deze strategie toe te passen in andere delen van de wereld.

2. Achtergrond oprichting en komende 3 jaren

De stichting is net opgericht en borduurt voort op de succesvolle oprichting van de stichting Microkrediet voor Moeders, die een vergelijkbare missie, gericht op armoedebestrijding door middel van toegang tot kapitaal voor de allerarmsten in heel Zuid- en Zuidoost-Azië.

Gebaseerd op deze ervaring, wordt voorzien dat de activiteiten voor de eerste drie jaren zullen komen te liggen op de volgende drie punten:

1. het opzetten van het revolverende fonds, het verbinden met de juiste partners, en opdoen van eerste succesvolle “investerings” en community-owned solutions;
2. het opzetten en laten groeien van een wereldwijde beweging die eenzelfde impact nastreeft;
3. het delen van de toegepaste strategieën voor toegang tot kapitaal, voor partners die willen investeren in het welzijn van de gemeenschap, en anderen die een revolverend fonds willen opzetten met eenzelfde doelstelling

2.1 Het revolverend fonds en lokale partners

De meeste gewone banken willen geen geld lenen aan arme mensen. De banken zijn bang dat deze mensen nooit hun lening kunnen terugbetalen. Muhammad Yunus, professor uit Bangladesh, dacht daar anders over. Hij vond dat iedereen een kans moest krijgen. Daarom leende hij zelf kleine geldbedragen aan arme mensen. Daarmee konden ze spullen kopen om een bedrijfje te beginnen. Bijna alle mensen betaalden het hele bedrag aan hem terug. Daarom richtte Muhammad Yunus de Grameen Bank op. Deze bank leent nu nog steeds alleen aan arme mensen.

Vanuit deze gedachte heeft Erlijn Sie, voorzitter van Kula Loans International, een aantal jaren geleden Microkrediet voor Moeders opgezet. Deze stichting heeft inmiddels een stabiel fonds die leningen biedt aan kansarme vrouwen. Met Kula Loans International gaan wij nog een stap verder. In plaats van te lenen op individuele basis, zetten wij een revolverend fonds op om te lenen op gemeenschapsbasis. Het gaat dus niet om kleine microleningen van honderd tot enkele honderden Euro's per één persoon. Kula Loans International gelooft namelijk dat met een grotere investering op gemeenschapsniveau nog meer impact kan worden gemaakt. Impact voor het welzijn

van de gehele – of groot deel van de – gemeenschap. Hierbij richt Kula Loans zich op leningen voor investeringen die leiden tot een duurzame impact op het gebied van: 1) gezondheid, 2) economische vooruitgang, 3) sociale emancipatie en 4) milieu/natuur. Op de manier draagt de lening bij het algehele welzijn van de gemeenschap. Kula Loans International onderzoekt altijd of er een goed onderbouwde business case ten grondslag ligt aan de investering. Anders gezegd: levert de investering voldoende inkomsten op dat een lening gerechtvaardigd is. Kula Loans International gaat voor investeringen die zowel sociaal als financieel rendement voor de lokale gemeenschap leidt. Door terugbetaling van de lening is Kula Loans International in staat volgende uitgesloten kansarme gemeenschappen te ondersteunen met een meso-krediet vanuit het revolverend fonds.

Het doel is om in 2019 het fonds te laten groeien tot Euro 50.000. Op deze manier kunnen de eerste investeringen worden gedaan. De komende jaren is het doel om een stabiel fonds van maximaal Euro 500.000,-. Vanuit dit fonds worden leningen beschikbaar gesteld aan gemeenschappen die moeten leiden tot het verbeteren van het welzijn van deze gemeenschappen. We doen dit via onze lokale partners.

De exacte hoogte van onze leningen is nog niet bekend, maar wij denken aan gemiddeld Euro 5.000,- tot Euro 25.000,- per lening voor een gehele gemeenschap, waar na terugbetaling direct weer een nieuwe gemeenschap van profiteert. Het geld rouleert. Om de mesokredieten te kunnen verstrekken, hebben we een fonds opgericht in Nederland dat met donaties investeert in innovatieve gemeenschapsooplossingen.

De lokale partner betaalt ons geen rente omdat wij het geld als een donatie uit de Nederlandse markt hebben verkregen. Het geld blijft echter wel van Kula Loans International om accuraat in te kunnen grijpen indien dit nodig is. De lokale partner vraagt een bescheiden rente, in overeenstemming met ons, aan de gemeenschap die in verhouding staat tot de marktrente en om de kosten van onze partners te dekken qua administratie, toezicht en emancipatie. Het fonds wordt strikt gemonitord. Het voltallige bestuur monitort samen met de lokale partners in Azië de voortgang en impact van het fonds. Contact vindt plaats via moderne telecommunicatie waarbij het huidige contract wordt doorgesproken. Verder worden de kpi's over het algemeen halfjaarlijks geanalyseerd en volgen hieruit passende acties. Minimaal 1x per jaar vindt er een fysiek bezoek plaats en meten we de impact.

Aangezien wij als Kula Loans International ons richten op de allerarmste gemeenschappen die uitgesloten worden bij andere financiële instellingen is het risico groter dan bij andere fondsen. Wij vinden dat de allerarmsten ook recht op toegang tot krediet hebben en daarom aanvaarden wij dit. Het risico betreft voornamelijk lagere terugbetalingspercentages. De partner portfolio wijzigt sneller en er is een hoger valutarisico door in landen actief te zijn waar anderen zich niet vestigen. Ondanks dat verwachten wij een hoog terugbetaalpercentage.

2.2 Het opzetten en laten groeien van Credits voor Communities

Met Kula Loans International willen wij een voorbeeld zijn. Wij willen laten zien dat met een tijdsinvestering van “slechts twee uur per week (vrijwillig)” wij in staat zijn een wezenlijk verschil te kunnen maken in het bestrijden van armoede.

Dit willen wij laten zien via het online platform Credits for Communities. Wij willen onze “practice” laten aan eenieder die daar interesse in heeft, zowel de positieve ontwikkelingen als de leerlessen. Tevens zullen wij materiaal beschikbaar stellen en andere soortgelijke initiatieven een platform geven om hun werk te presenteren.

Om de generatie “millennials”, die massaal op zoek zijn naar betekenisvol werk, of inzet van tijd en energie, is ervoor gekozen om een beweging via de social media op te zetten, die tot doel heeft hen te inspireren dezelfde impact te bereiken, door dezelfde aanpak toe te passen en aan bij te dragen.

2.3 Het delen van de toegepaste strategieën voor toegang tot kapitaal

Als laatste willen wij succesvolle of veelbelovende initiatieven een publiek geven op ons platform, zodat zij ook toegang tot kapitaal (donaties) krijgen om hun werk te laten floreren. Dit kan op twee manieren: als Kula Loans “copycats” of vanuit hun eigen naam. Als Kula Loans copycats hebben sponsors een garantie dat hun investering voldoet aan de Kula Loans werkwijze en procedures.

3. Organisatie

Kula Loans International is opgericht en bestaat momenteel uit het bestuur dat zich *vrijwillig* inzet voor de stichting. Het revolverende fonds wordt uitgezet via lokale partners die voldoen aan de partnerselectie criteria, zie annex 1.

KvK nummer: 72816651

Fiscaal nummer: 859247302

ANBI: aangevraagd

3.1 Bestuur

Het bestuur van de stichting bestaat thans uit de mevrouw Erlijn Sie (voorzitter), de heer Niels Boertje (secretaris) en de heer René Pieterse (penningmeester). Het bestuur is onbezoldigd en ontvangt geen vergoeding voor hun werkzaamheden.

3.2 Geen werknemers, maar vrijwilligers

Om als voorbeeld te dienen voor andere groepen mensen die hun kapitaal, netwerk, expertise, tijd en vaardigheden wil inzetten voor minderbedeelden in onze wereld, heeft Kula Loans International ervoor gekozen om de “proof-pilot” in Zuid-Azië op te richten volledig op basis van vrijwillige inzet.

3.3 Mondiale verspreiding

Om de generatie “millennials”, die massaal op zoek zijn naar betekenisvol werk, of inzet van tijd en energie, is ervoor gekozen om een beweging via de social media op te zetten, die tot doel heeft hen te inspireren dezelfde impact te bereiken, door dezelfde aanpak toe te passen en aan bij te dragen.

4. Financiën & fondsenwerving

Aangezien de inzet van arbeid kosteloos is, en de ambitie om zoveel mogelijk zonder kosten te werken, zullen de benodigde fondsen met name worden geïnvesteerd in het revolverende fonds, dat wordt uitgezet via ons lokale partnernetwerk.

4.1 Fondsenwervingsplan

De voorkeur van Kula Loans International voor het werven van fondsen is via het opzetten van een klein, betrouwbaar netwerk van filantropische Vrienden van Kula Loans International. Dit netwerk is bij voorkeur (semi-)actief betrokken bij het beleid van onze stichting.

Voor 2019 verwachten wij hiernaast een beroep te doen op sponsors uit ons eigen netwerk en zullen wij enkele vermogensfondsen vragen ons te steunen gedurende de pilotfase.

Bijlage: Lokale partner selectiecriteria

Scoring matrix

#	Criterion	Score
1	Increases wellbeing of largest part of Community (each loan from the fund aims to increase wellbeing at large)	
2	Revolving fund is only disbursing loans to (social) ventures that are 1. Generating income / have a sustainable business model, 2. Contributing to Health (in broadest way, including but not limited to wash), 3. environmentally sustainable and 4. empowering	
3	Operating area of partner is in the poorest region of the country/sea? Or partner is committed to dedicate the revolving fund to the poorest-of-the-poor	
4	Credits/Fund for loans for communities is new to the partners	
5	After repayment of the loan(s) the “invested/implemented” technologies are owned by the community	*
6	Partners has a proven track record of capacity building (TA) to communities	
7	Willingness & actively contributing to open-source sharing of learnings	**
8	Partner is committed to manage a sustainable revolving fund	
9	No criminal records of Board members, no extreme pay for CEO’s, low overhead, high integrity of director (and/or founder)	

Scoring information

All criteria are scored using:

0 = does not fit criteria at all

1 = does fit criteria but not fully, could be better

2 = best fit ever, exactly as meant to be

Maximum score could be 18. Selection of partner is ok, when total score is > 12

*) Regarding criterion 5 the following scoring is applied:

0 = ownership is with an individual not with community

1 = ownership is not with community, but it is based on agreed joint liability

2 = ownership is with a (legal entity that represents the) community

**) Regarding criterion 7 the following scoring is applied:

0 = partner does not want to share openly about learnings

1 = partner wants to have a say in how the learnings are shared, or wants parts to be shared only anonymously

2 = partner is ok in sharing everything

Knock off criteria

Criteria 1, 2, 3, 5, 7 and 9

knock-off criteria, if the criterion is not met (i.e. scores a 0), the partner will not be selected

Other criteria (4, 6 and 8) are used for scoring only