

# Meer dan alleen geld: Crowdfinance

Crowdfunding is niet nieuw: één van de eerste succesvolle projecten was de financiering van de sokkel van het Vrijheidsbeeld in New York eind 19e eeuw. Maar de populariteit neemt ook in Nederland snel toe: in 2015 haalden de gezamenlijke projecten 128 miljoen op en het totale bedrag verdubbelt ieder jaar. Big business dus. Maar hoe werkt dat eigenlijk?

Crowdfunding is een financieringsvorm voor projecten en ondernemingen en helpt ondernemers aan kapitaal. Het principe is simpel: een groep mensen (the crowd) legt ieder afzonderlijk een bedrag in om een project of onderneming te financieren. Er zijn verschillende soorten crowdfunding: gebaseerd op aandelen, beloningen, donatie en leningen. Investeerdere krijgen veelal een beloning voor hun investering, bijvoorbeeld winstdeling, presentjes of rentebetalingen, maar donaties zonder tegenprestatie zijn ook mogelijk.

## DE CROWDFUND COACH

Als er iemand mee kan praten over financieringen is het Ronald Treijtel (52, Ruurlo) wel. Na een carrière van 26 jaar bij de Rabobank (o.a. in de Achterhoek) begon hij drie jaar geleden voor zichzelf en kwam al snel in aanraking met crowdfinance. Via een netwerkcontact kwam hij in contact met de oprichter van Collin Crowdfund, een landelijke aanbieder van crowdfinance voor het MKB. Ronald vervult voor hen de rol van Crowdfund Coach (als zelfstandig ondernemer) en helpt andere ondernemers met hun financiering vanaf 50.000 tot 2,5 miljoen. Sinds twee jaar coacht hij ieder jaar twee ondernemers bij Qredits, een partij voor microfinancieringen én enkele ondernemers met zijn bedrijf Het Ondernemers Ideaal, want "ondernemers ontmoeten en verder helpen geeft me energie."

## NO EASY MONEY

Wie denkt dat crowdfinance 'easy money' is komt bedrogen uit. Een gedegen businessplan, toetsing van de financiële resultaten uit het verleden en prognoses voor de toekomst liggen aan de basis van iedere finan-

## Risico's

Het grootste risico dat investeerders lopen is dat de ondernemer in kwestie niet meer in staat is om zijn lening te betalen (default). Landelijk gezien zijn er platforms die hier al mee te maken hebben gekregen, maar ook dit is volgens Ronald normaal: "investeren is geen sparen, maar eerder een vorm van beleggen." Van de 150 projecten (28 miljoen) die via Collin gefinancierd zijn in de afgelopen twee jaar is er slechts één ondernemer failliet gegaan.



*'Ondernemers ontmoeten en verder helpen geeft me energie' !*

ciering. Solvabiliteit, rentabiliteit (cashflow) en liquiditeit worden beoordeeld en het plan wordt getoetst op de verwachte haalbaarheid. Ook kijkt er in het traject een Risk Coach mee en uiteindelijk de directie.

## HET VERVOLGTRAJECT

Na goedkeuring van de financieringsaanvraag volgt het schrijven van een pitch voor op de website. Via een videopitch stelt de ondernemer zichzelf en zijn plan voor.

Vóór plaatsing op de website krijgt eerst de 'inner circle' (family, friends en fans van de

ondernemer) twee weken de kans om in te schrijven op het project. Het fungeert als een extra check, want als de inner circle niet mee wil doen zegt dat iets over het plan. Als de inner circle wel meedoet wekt dit vertrouwen bij andere investeerders. Om het vertrouwen in het plan te onderstrepen investeert ook de crowdfund coach zelf in het project. Investeerdere krijgen meestal een gift bij deelname.

Na de aanlooperperiode kunnen andere investeerders (zowel particulier als zakelijk) instappen. Zij krijgen over hun inleg dezelfde rente (gemiddeld 7,5%) als de rente die de ondernemers betalen voor hun financiering. Iedere investeerder heeft nog een bedenktijd van twee weken na investering.

Laurens Ott [l] en Kees van Kaam [r] zijn enthousiast over financiering door middel van crowdfunding. Beiden verkregen met hulp van Ronald Treijtel de financiële middelen om hun plannen te realiseren

De meeste financieringen lopen drie tot vijf jaar en investeerders krijgen minimaal één keer per jaar een financiële update.

## MEER DAN ALLEEN GELD

Crowdfunding gaat niet alleen over geld. In combinatie met een slimme campagne werkt het als een krachtige marketingtool die bijdraagt aan naamsbekendheid en die binding genereert met ambassadeurs. Door de transparante en open opzet van het traject genereert een project veel 'free publicity', bijvoorbeeld via social media.



Kees van Kaam ontwikkelde Bloxit, een nieuw en uniek wanddecoratiesysteem. Crowdfunding leverde hem naast financiële middelen ambassadeurs voor zijn product op

## ERVARINGEN

Ondernemers die positieve ervaringen hebben zijn Kees van Kaam van Eprint uit Dinxperlo en Laurens Ott, studio eigenaar en personal trainer van fit20 Doetinchem. Beiden hadden recent voor hun nieuwe bedrijfsactiviteiten een financieringsbehoefte van ca. 50.000 euro. Vanwege dit relatief kleine bedrag in combinatie met een hoger risicoprofiel was de bank geen optie. Crowdfinance bracht uitkomst.

Laurens Ott: "in het begin was ik wel sceptisch, omdat de rente die je betaalt best pittig is en je ook bemiddelingskosten betaalt. Maar gaandeweg werd ik enthousiaster. Ik had het benodigde bedrag binnen een maand op mijn rekening, kreeg veel positieve reacties van investeerders. Het voelde als een warme deken dat zoveel andere mensen vertrouwen hadden in mijn plan. Door de open aanpak moet je als ondernemer wel bereid zijn om je bloot te geven. En je moet open staan voor een kritische beoordeling. Het is niet alleen maar snel geld."

Kees van Kaam heeft met zijn product Bloxit (een nieuw en uniek wanddecoratiesysteem) een vergelijkbare ervaring gehad, al duurde het traject bij hem wel wat langer: "maar dat lag aan onszelf. We hadden er vanaf het begin veel vertrouwen in dat het wel goed kwam en haastten ons niet. Toen we er eenmaal voor gingen, hadden ook wij binnen enkele weken de financiering rond. Het leuke vond ik dat investeerders naar mij toekwamen, tijdens beurzen bijvoorbeeld, en zeiden dat ze wel eens wilden kijken naar ons product. Betere ambassadeurs kun je niet hebben. Dankzij crowdfunding hebben wij ons nieuwe product zelfs kunnen patenteren. En oké, je betaalt misschien wel iets meer rente maar daar staat een hoop goedkope reclame tegenover." Over die rente heeft Ronald Treijtel ook nog wel iets te zeggen: "een lening met hypothe-caire zekerheid bij de bank is goedkoper, maar voor een blanco ratio-financiering is de rente passend."

## MEER WETEN?

In dit artikel hebben we er één aanbieder van crowdfinance uitgelicht, maar er zijn natuurlijk nog veel meer crowdfunding platforms. Meer over crowdfunding en alle aanbieders op een rij vindt u op [www.douwenkoren.nl](http://www.douwenkoren.nl) of [www.fundipal.nl](http://www.fundipal.nl)