Jaarverslag 2022

Collin Crowdfund

comfortabel investeren

Collin Crowdfund N.V. | KvK 59408731 | www.collincrowdfund.nl
info@collincrowdfund.nl| +31 (0)85 401 6546

Nederland Crowdfunding

ERKEND MKB FINANCIER

FD Gazelle

2022

Alle foto's in dit jaarverslag zijn van huidige medewerkers van Collin Crowdfund. Omdat Collin in 2022 één van de 685 snelst groeiende bedrijven in Nederland was, heeft het FD Collin tot FD Gazelle 2022 benoemd. Collin Crowdfund is daarnaast founding partner van Stichting MKB Financiering, en lid van de branchevereniging Nederland Crowdfunding.

Disclaimer: wanneer wordt gesproken over "wij", wordt hier Collin Crowdfund N.V. mee bedoeld. De toekomstgerichte uitspraken in dit verslag zijn gebaseerd op de huidige aannames over toekomstige activiteiten en zijn onderhevig aan bekende en onbekende factoren en andere onzekerheden waarvan vele buiten de invloedssfeer van Collin Crowdfund. Hierdoor kunnen toekomstige, feitelijke resultaten materieel afwijken van deze verwachtingen.

Oisterwijk, 15 maart 2023

Samenvatting 2022

Collins netto rendement blijft stijgen

Netto rendement 2022

Gemiddeld genomen vanaf medio 2014

Januari 2022	April 2022	Juli 2022	December 2022
3,70%	3,81%	4,02%	4,30%

Netto rendement per jaarlaag

2019	2020	2021	2022
3,40%	5,84%	5,58%	6,14%

Collin is trots op de gemiddelde tevredenheidsscore op Trustpilot

Trustpilot 4.5

Gebaseerd op 1.300+ reviews

Collin behoort tot de FD Gazellen 2022!

Collin kent opnieuw een sterke groei van het totaal gefinancierde vermogen

In 2022 is de totale financiering met bijna 40% gestegen t.o.v. 2021

Totaal gefinancierd vanaf medio 2014

x € 1.000.000,-

2018	129
2019	207
2020	257
2021	352
2022	489

Collin heeft 382 financieringen verstrekt in 2022, waarmee het totaal staat op 1.827

Collin behoudt een fundingspercentage van ruim 99%

Collin heeft meer dan € 1.000.000,- per maand aan rente uitbetaald aan haar investeerders

Collin heeft 4.399 investeerders verwelkomd in 2022, waarmee het totaal staat op 38.167

Inhoudsopgave

Dit is Collin Crowdfund 6

Onze kernwaarden 6

Terugblik op 2022 8

Stijgende rente en kortere looptijden 8

Groeiend vertrouwen & aantal financieringen 9

Groei van business in 2022 9

Doorgroei naar een volwassen organisatie 10

Medewerkers 11

Groei personeelsbestand 12

Grote medewerkerstevredenheid 13

Ontwikkelingsmogelijkheden 14

Doel voor 2023 14

IT 15

Beveiliging 15

Geheel nieuwe Collin investeerdersapp 16

Payment Service Provider 17

Doel voor 2023 17

Case Management, Controle & Compliance 18

Integratie Case Management en Servicedesk 18

De Wwft 19

Europese Crowdfundverordening 19
Doel voor 2023 20

Marketing & Communicatie 21
Collin huisstijl 21
Aangepaste websitebeleving 21
Trustpilot-score om trots op te zijn 22
Vergroten van onze zichtbaarheid 22
Doel voor 2023 23

Statistieken 24
Totaal aan verstrekte financieringen 24
Ontwikkeling netto rendement 25
Stijging van het aantal investeerders 26
Totaal aan uitbetaalde rente 28
Doel voor 2023 28

Financiën 29
Stijging van het obligo 29
Stijgend obligo leidt tot een stijgende omzet 31
Solvabiliteitsontwikkeling 32
Doel voor 2023 33

Vooruitblik op 2023 34
Financieringsbehoefte blijft hoog 34
Groei van (duurzame) financieringsaanvragen 35
Nieuwe aanwas van investeerders 35
Introductie nieuw product: private leningen 36

Dit is Collin Crowdfund

Collin Crowdfund is op 4 juni 2014 opgericht door algemeen directeur Jeroen ter Huurne. Destijds met twee medewerkers op de payroll vanuit het tuinhuis van de oprichter. Hun missie: **ondernemers (financiële) ruimte bieden middels serieuze investeerders.**

Collin is opgericht om terug te gaan naar de meest oorspronkelijke vorm van bankieren waarbij de investeerder met zijn creditgeld zelf bepaalt waarin hij of zij investeert. Daarbij staat de menselijke factor hoog in het vaandel. Enerzijds via onze zeer toegankelijke medewerkers en snelle financieringsoplossingen, anderzijds via onze deskundige Crowdfund Coaches die de ondernemer bijstaan tijdens hun traject.

Inmiddels is Collin uitgegroeid tot het grootste crowdfinanceplatform van Nederland en zijn er, in samenwerking met meer dan 38.000 investeerders, al ruim 1.800 ondernemers geholpen aan een passende financiering. In zijn totaliteit gaat het dan om bijna € 500 miljoen.

Onze kernwaarden

Bij Collin wordt er gewerkt aan de hand van vier kernwaarden. Iedere Collin'er gaat toegankelijk, transparant, deskundig en gepassioneerd te werk.

Toegankelijk: Collin zet zich in om toegankelijk te zijn voor klant, partner en medewerker. Om dit te realiseren, werkt Collin met korte lijntjes om een snelle en makkelijke bereikbaarheid te creëren.

Transparant: Transparantie is van groot belang in de crowdfinancebranche. Om transparantie te waarborgen worden alle tarieven, risico's en voorwaarden duidelijk gecommuniceerd naar alle klantgroepen.

Ook wordt maandelijks de leningportefeuille geüpdatet en wordt er jaarlijks een financieel inzicht van Collins bedrijfsvoering gegeven.

Deskundig: om Collins klantgroepen optimaal te kunnen bedienen, is deskundigheid van groot belang. Deskundigheid leidt immers tot kwaliteit. Als marktleider van de Nederlandse crowdfinancebranche biedt Collin ruime bancaire, financiële en juridische kennis aan haar klanten en partners om tot een optimaal eindresultaat te komen. Om dit te waarborgen, is er sprake van een wekelijks opleidingsuur binnen de organisatie.

Gepassioneerd: Collin werkt met grote passie aan het realiseren van haar missie middels de filosofie ***Hoe kan het wel?*** Gepassioneerd gaat Collin op zoek naar oplossingen om mooie resultaten, fijne relaties en tevreden klanten te realiseren.

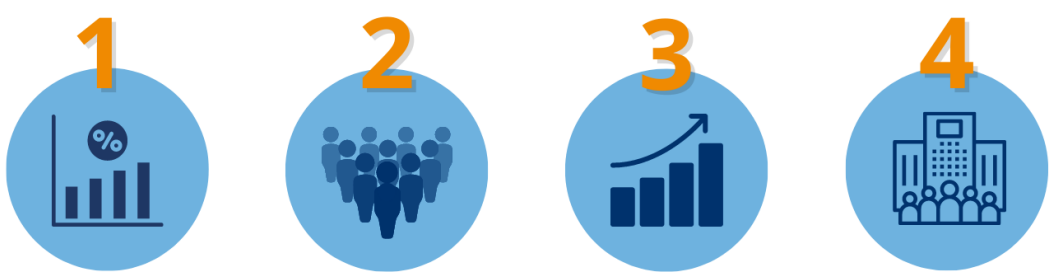
Door onze kernwaarden zorgvuldig toe te passen in onze werkwijze en bedrijfsvoering, kunnen alle klantgroepen optimaal bediend worden.

Jeroen ter Huurne (Oprichter & Algemeen Directeur)

Terugblik op 2022

Het afgelopen jaar heeft wederom bevestigd dat wij als organisatie een zeer goede basis hebben die bestand is tegen verschillende macro-economische factoren. Daarbovenop kunnen we concluderen dat wij in tijden van economische instabiliteit op een gezonde wijze verder kunnen groeien.

Inflatie, stijgende gasprijzen en economische onzekerheden hebben dit jaar flink huisgehouden op verschillende markten. Ook bij *Collin* merkten wij dat wij moesten meebewegen met de behoefte vanuit de markt. Dit heeft onder andere geleid tot een hogere gemiddelde rente en kortere looptijden. Desalniettemin heeft het onze groei zeker niet geremd; sterker nog: zelfs versneld. In dit jaarverslag blik ik met u terug op 2022 en neem ik u mee langs onze belangrijkste ontwikkelingen in dit jaar.



Stijgende rente en kortere looptijden | **Groei aantal financieringen** | **Groei van totale business** | **Doorgroei naar een volwassen organisatie**

Stijgende rente en kortere looptijden

Met een gemiddelde inflatie van 11,6% over het jaar 2022 was het te verwachten dat onze investeerders meer interesse zouden tonen voor investeringskansen met een hoger rentepercentage. Daardoor ontstond bij ons het volgende vraagstuk: hoe kunnen wij ondernemingen financieren en tegelijkertijd onze investeerders in hun behoefte voorzien? Daarom werken wij volgens de slogan: *hoe kan het wel?*

Stapsgewijs is de gemiddelde rente over het afgelopen jaar gestegen van 6,72% over de eerste helft van 2022, naar 7,43% over de laatste helft. Daarbij zagen wij ook dat onze investeerders meer interesse hadden voor investeringskansen met een kortere looptijd. Investeerders willen graag weer snel over hun geld kunnen beschikken, want wie weet hoe de wereld er over een paar jaar uitziet?

"Wij denken bij Collin graag: hoe kan het wel?"

Groeiend vertrouwen leidt tot groei van het aantal financieringen

Ondanks alle strubbelingen in de wereld zagen wij dat het vertrouwen van onze investeerders, leningnemers en intermediairs in onze dienstverlening het afgelopen jaar verder is toegenomen. Zo hebben wij het totaal aan funding in vergelijking met 2021 aanzienlijk weten te verhogen.

Waar wij in 2020 nog € 49,6 miljoen aan financieringen hebben verstrekt, was dat in 2021 al € 95 miljoen **(+91%)**. Dit steeg afgelopen jaar door tot een recordhoogte van ruim € 138 miljoen. Dit betekent opnieuw een forse groei van ruim 46% ten opzichte van 2021.

Dit alles is alleen mogelijk wanneer er voldoende fundingcapaciteit is; dit staat gelijk aan vertrouwen vanuit onze investeerders. Dat vertrouwen blijkt uit de 4.399 nieuwe investeerders die wij dit jaar hebben mogen verwelkomen, en de score van 4,5 (op 5,0) die klanten ons hebben gegeven op het onafhankelijke reviewplatform Trustpilot.

Groei van business in 2022

Vanwege de onzekerheden in de wereld hebben veel traditionele instanties de eisen flink aangescherpt. Zo zagen wij een toename van het aantal aanvragen dat bij ons terecht kwam vanwege een afwijzing bij een van deze instanties. Bij de bank kijkt men vaak naar de cashflow die bedrijven de afgelopen drie jaar hebben gerealiseerd. Maar u begrijpt dat deze niet bij ieder bedrijf even hoog was. Veel bedrijven zijn een (langere) periode gesloten geweest i.v.m. de COVID-19 maatregelen. Deze ondernemers willen nu graag hun bedrijf voortzetten, maar komen helaas vaak voor een dichte deur te staan.

Wij denken bij Collin graag: ***hoe kan het wel?*** Wij gaan verder door niet enkel naar de historische cijfers, maar ook naar de prognose te kijken.

Daarnaast kijken wij of de leningnemer overwaarde op zijn woning heeft, en of deze ingebracht kan worden als zekerheid. Ook kijken wij of de verkoper bijvoorbeeld een bijdrage kan leveren door (achtergesteld) een lening aan de koper te verstrekken.

De aanwezigheid van dit soort mogelijkheden kennen veel ondernemers die op zoek zijn naar een financiering niet. Wij kijken graag hoe we de ondernemer op een verantwoorde manier kunnen helpen in zijn financieringsbehoefte. Tegelijkertijd proberen we de risico's voor onze investeerders zo goed mogelijk af te dekken. Met deze manier van werken, hebben wij vele ondernemers, die voorheen nog niet bekend waren met de mogelijkheden, mogen voorzien van een passende financiering, met grote tevredenheid als resultaat. Teruggaan naar de bank is voor menig ondernemer geen optie meer in de toekomst.

"Wij zijn ervan overtuigd dat kwaliteit enkel geleverd kan worden als onze medewerkers met plezier aan het werk zijn"

Doorgroei naar een volwassen organisatie

Onze groei brengt natuurlijk meer werkzaamheden met zich mee, waarvoor wij een aantal nieuwe medewerkers (Collin'ers) hebben mogen verwelkomen binnen ons team.

Mede door deze groei van ons personeelsbestand is ons kantoor in de Leerfabriek medio 2022 ingeruild voor een geheel nieuw energieneutraal kantoor aan de Schijfstraat 6e te Oisterwijk. Hier beschikken wij o.a. over fraaie spreekruimtes en allerlei moderne faciliteiten om ons werk optimaal uit te kunnen voeren.

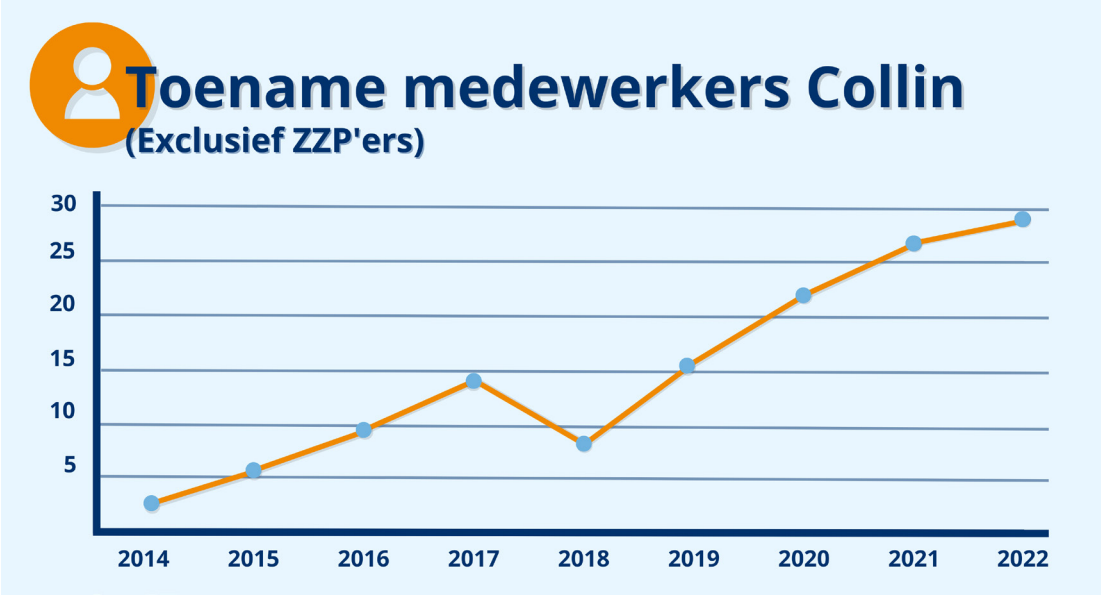
Wij zijn ervan overtuigd dat kwaliteit enkel geleverd kan worden als onze medewerkers met plezier aan het werk zijn. Met een beoordeling van 7,7 (vorig jaar 7,6) bij de jaarlijkse Cultuurmonitor kunnen wij opnieuw constateren dat dit bij Collin het geval is.

Roel van de Plas (Manager Operations)

Medewerkers

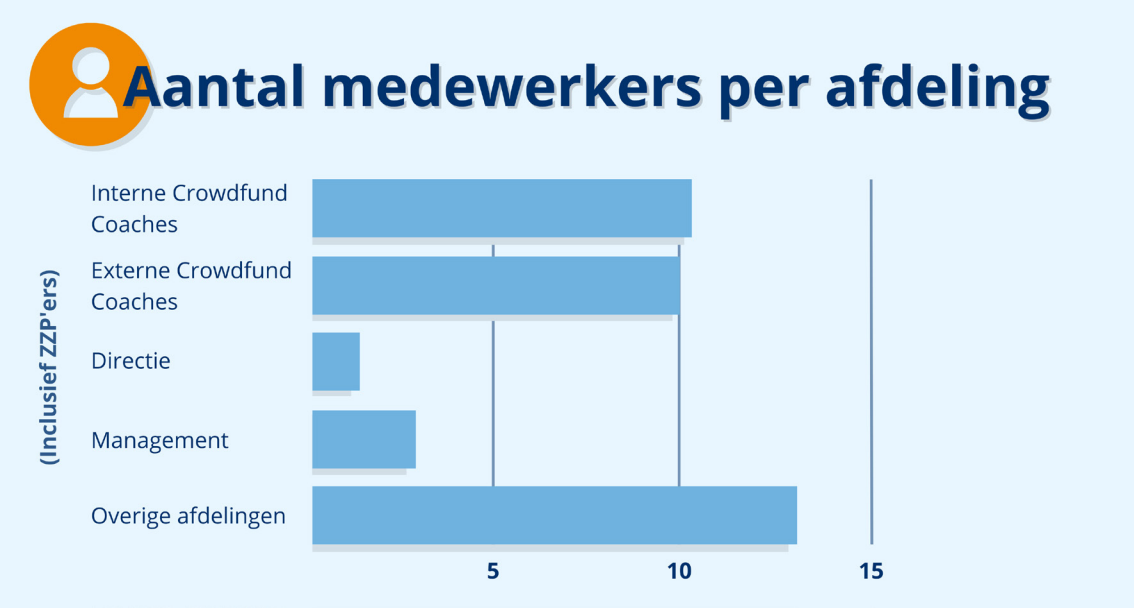
Met de forse groei van de hoeveelheid verstrekte financieringen komt uiteraard ook een groei van de hoeveelheid werkzaamheden kijken. Deze hebben wij enerzijds opgevangen door de optimalisatie van interne processen, en anderzijds door de uitbreiding van ons werknemersbestand.

Net als voorgaande jaren liet ook 2022 daarom een mooie groei zien van het aantal nieuwe medewerkers. Hierbij hebben wij dit jaar vooral de focus gelegd op het binnenhalen van Young Professionals. Deze Young Professionals zijn starters in de crowdfinancebranche en worden breed ingezet om kennis te maken met alle facetten van onze organisatie. Hierdoor wordt het voor andere medewerkers mogelijk om door te groeien.



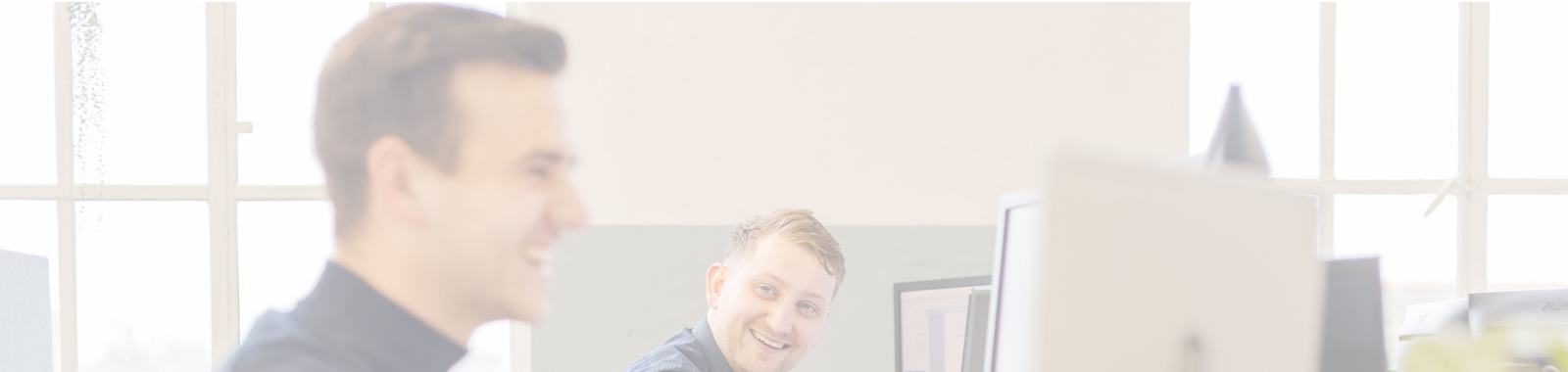
Groei van ons personeelsbestand

In 2022 hebben wij maar liefst acht nieuwe medewerkers (Collin'ers) mogen verwelkomen. Zo hebben wij twee nieuwe Crowdfund Coaches, twee IT'ers, drie Servicedesk medewerkers en één Business Controller aangenomen. Daarentegen hebben wij afscheid genomen van zes Collin'ers. Onze organisatie is daarmee in 2022 met twee medewerkers gegroeid.



Bij het aantrekken van nieuwe medewerkers zetten wij in op diversifiëring van het team. Wij zijn ervan overtuigd dat een hoge diversiteit aan medewerkers met een variatie aan werk- en levenservaring leidt tot meer creativiteit en een verscheidenheid aan vernieuwingen en oplossingen. Zo proberen wij bijvoorbeeld de verhouding man/vrouw zo veel mogelijk gelijk te trekken. Overigens blijft kwaliteit altijd op nummer één staan.

"Bij het aantrekken van nieuwe medewerkers zetten wij ons in op diversifiëring van het team"



Grote medewerkerstevredenheid

We proberen met de uitbreiding van ons personeelsbestand de uitstroom minimaal te houden. Om dit te realiseren zijn wij ons ervan bewust dat een hoge medewerkerstevreden- en betrokkenheid nodig is. Ook over het jaar 2022 kunnen wij concluderen dat dit het geval is, onder andere naar aanleiding van de Cultuurmonitor die jaarlijks wordt afgenomen onder onze medewerkers. 39 medewerkers (intern en extern) hebben ons als organisatie beoordeeld met een 7,71. Deze score was in 2021 nog 7,61, en in 2020 7,37.

De resultaten van de Cultuurmonitor worden binnen de teams uitgebreid besproken. Samen proberen we jaarlijks een plus te realiseren op de gebieden waar wij nog groeimogelijkheden zien. Wij zijn dan ook erg trots dat wij de score van 2021 niet alleen hebben weten vast te houden, maar ook opnieuw hebben verhoogd.

Deze verhoging is onder andere gerealiseerd door een verbeterpunt uit 2021 aan te pakken: de afwezigheid van een vertrouwenspersoon. Ondanks de verwachting hier weinig gebruik van te hoeven maken, was er behoefte aan de mogelijkheid. Om hier gehoor aan te geven, is er per december 2022 een vertrouwenspersoon aangesteld.

“Samen proberen we een jaarlijkse plus te realiseren op de gebieden waar wij nog groeimogelijkheden zien”

Ontwikkelingsmogelijkheden

Om de tevreden- en betrokkenheid van onze medewerkers te behouden, bieden wij hen onder andere verschillende ontwikkelingsmogelijkheden:

Ruimte voor groei

Zoals toegelicht creëren de Young Professionals binnen Collin ruimte voor medewerkers om door te groeien. Van deze mogelijkheid wordt regelmatig gebruik gemaakt.

Opleidingsuren

Om als team te opereren, wordt de kennis van iedere afdeling en/of individu met elkaar gedeeld. Dit doen wij tijdens het wekelijkse opleidingsuur.

Externe opleidingstrajecten

Tot slot blijven wij onze medewerkers stimuleren om deel te nemen aan externe cursussen, trainingen en/of opleidingen, om ontwikkeling voort te blijven zetten. Ook in 2022 zijn er diverse trajecten gestart.

Doel voor 2023

Het komende jaar willen wij ons gaan richten op drie onderdelen: het doorzetten van een stijgende lijn van de werknemerstevredenheid, het opstellen van een HR-handboek en het verder opleiden van onze medewerkers.

De Cultuurmonitor biedt ons een leidraad voor het verder verbeteren van de werknemerstevredenheid. Gebieden waar de medewerkers verbeterpunten zien voor het jaar 2023 t.o.v. 2022 zijn bijvoorbeeld: werkbalans en samenwerking. Wij gaan ons actief inzetten om op deze onderdelen in 2023 beter te presteren.

Daarnaast gaan we starten met het opstellen van een HR-handboek. Omdat de HR-werkzaamheden zijn ondergebracht bij verschillende afdelingen, wensen wij via het handboek hier een overzichtelijker geheel van te maken.

Ten slotte gaan we ons ook in 2023 inzetten voor stimulering van de ontwikkeling van de medewerkers. Deskundigheid is één van onze kernwaarden en het opleiden van onze medewerkers draagt daar aan bij.

Bram ter Huurne (Innovation Manager)

IT

De IT-afdeling van Collin heeft het afgelopen jaar een flinke groei doorgemaakt. Zo is het team gegroeid van twee naar vier medewerkers, en is er op projectbasis werk uitbesteed aan onze IT-partners.

Het jaar 2022 stond voor de IT-afdeling in het teken van persoonsbeveiliging, voorbereiding op de overstap naar een Payment Service Provider (PSP) en de ontwikkeling van de nieuwe Collin investeerdersapp. Daarnaast zijn er 32 werkplekken en vijf spreekruimtes ingericht op ons nieuwe kantoor aan de Schijfstraat 6e in Oisterwijk.

Beveiliging

Beveiliging is een aandachtspunt dat nooit van de IT-agenda verdwijnt. Er zijn altijd nieuwe ontwikkelingen die beveiligingsrisico's met zich meebrengen.

Dit jaar hebben wij ingezet op het trainen van alle Collin-medewerkers m.b.t. beveiliging van binnenuit. Daarom zijn alle Collin'ers dit jaar gestart met trainingen van Awaretrain. Awaretrain is een security awareness platform dat medewerkers weerbaar maakt tegen digitale dreigingen, zoals phishing, en kennis bijbrengt over AVG en wachtwoordbeveiliging.

Naast beveiliging van binnenuit zijn wij ook drukdoende geweest met de beveiliging voor onze investeerders, leningnemers en intermediairs.

"Beveiliging is een aandachtspunt dat nooit van de IT-agenda verdwijnt"

Zo is er door een partij, gespecialiseerd in het vinden van beveiligingslekken, uitgebreid geprobeerd ons systeem te hacken en/of bepaalde zwakheden te detecteren. Daarnaast heeft een andere expert uitgebreide load tests uitgevoerd waarbij het systeem maximaal belast wordt. Met dit soort tests weten we de veiligheid, capaciteit en toekomstbestendigheid van het systeem in kaart te brengen. Uit de resultaten kunnen we concluderen dat wij zowel onszelf, als onze gebruikers optimale beveiliging en performance kunnen bieden.

Geheel nieuwe Collin investeerdersapp

Naast beveiliging zijn wij druk geweest met de ontwikkeling van onze vernieuwde Collin investeerdersapp. De vernieuwde app zal niet alleen tot een betere beveiliging leiden (door middel van Touch-Id en biometrisch inloggen), maar gaat daarnaast ook de gebruiksvriendelijkheid voor onze gebruikers aanzienlijk verhogen. Zo hoeven nieuwe investeerders niet meer via de website te registreren, maar kan dit direct in de app. Ook krijgt de app een geheel nieuwe look and feel die in lijn is met de in 2022 ontwikkelde Collin huisstijl (waarover later meer). Verder geeft de app ook de mogelijkheid voor offline-gebruik, en geeft het een aanzienlijk betere klantervaring door de vernieuwde designs.

Met deze ontwikkeling zijn wij het eerste crowdfinanceplatform in Nederland met een eigen native-app. Afronding van de app staat gepland in Q2 van 2023.

De nieuwe Collin investeerdersapp

1. Betere beveiliging via biometrische inlog
2. Registreren kan direct via de app
3. Ook offline te gebruiken
4. Nieuw design voor een betere gebruikers-ervaring

Payment Service Provider

Naast projecten als beveiliging en de nieuwe Collin investeerdersapp, hebben wij ook voorbereidingen getroffen voor de overstap naar een Payment Service Provider (PSP). Een PSP is gespecialiseerd in het verwerken en afhandelen van betalingsverkeer.
Het gebruik van een dergelijke provider is één van de vereisten voor het verkrijgen van een vergunning vanuit de AFM als gevolg van de Europese Crowdfundingverordening. Een vergunning die vanaf november 2023 ieder crowdfundplatform in Europa in zijn bezit moet hebben.

De overstap naar een dergelijke provider brengt flink wat integraties en aanpassingen in onze systemen met zich mee. Daarbij hebben wij het gebruiksgemak van onze gebruikers altijd centraal staan. Wij hebben de integratie met de PSP zo ingericht dat we de impact voor onze gebruikers zoveel mogelijk beperken.

Team IT is erg trots op de groei die is doorgemaakt en de ontwikkelingen die zijn gerealiseerd.

“Wij hebben het gebruiksgemak van onze gebruikers altijd centraal staan”

Doel voor 2023

Het komende jaar staat ons team veel te wachten. Wij verwachten in Q2 van 2023 onze nieuwe investeerdersapp te lanceren. Voorafgaand wordt deze uitvoerig getest, zodat onze investeerders weinig tot geen hinder ondervinden van de overstap. De nieuwe investeerdersapp biedt ons ook de mogelijkheid om door te bouwen en het gebruiksgemak te blijven verbeteren. Wij verwachten dan ook in 2023 niet alleen de app te lanceren, maar deze ook al verder te ontwikkelen.

Daarnaast verwachten wij in Q3 van 2023 de overstap te maken naar een PSP. Dit is een ingrijpende aanpassing met betrekking tot de financiële transacties die door ons systeem worden uitgevoerd. Hier zal dan ook veel tijd en energie in het ontwikkel- en testproces worden gestoken om de impact voor onze gebruikers zo klein mogelijk te maken.

Tot slot blijven wij ons platform doorontwikkelen om onze business maximaal te ondersteunen door middel van procesoptimalisatie en het realiseren van nieuwe proposities (waarover later meer).

Roel van de Plas (Manager Operations)

Case Management, Controle & Compliance

Binnen de afdelingen Case Management, Servicedesk en Controle & Compliance zijn dit jaar diverse veranderingen doorgevoerd om de kwaliteit van onze dienstverlening te waarborgen en te verbeteren.

Daarbij kregen wij te maken met een verstevigd toezicht vanuit onze notarissen omtrent de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft), en hebben wij voorbereidingen getroffen voor de aankomende Europese Crowdfundingverordening.

Integratie Case Management en Servicedesk

Waar Case Management direct betrokken is bij het traject van een leningaanvraag en de Servicedesk administratieve taken op zich neemt tijdens het traject, werken deze afdelingen al sinds de start van Collin nauw samen. In 2022 is deze samenwerking verder uitgebreid.

Wegens de flinke toename van leningaanvragen, en daarmee investeringskansen, is de werkdruk van Case Management logischerwijs opgelopen. Om de druk te verlichten is de afdeling Servicedesk intern opgeleid om meer ondersteuning te kunnen bieden.

“Deze vernieuwde samenwerking is dermate goed bevallen dat er is besloten om de afdeling Servicedesk volledig te integreren in de afdeling Case Management”

Deze vernieuwde samenwerking is dermate goed bevallen dat er is besloten om de afdeling Servicedesk volledig te integreren in de afdeling Case Management. Intern biedt deze verandering meer ruimte en mogelijkheden voor beide afdelingen. Extern is de verandering onmerkbaar en blijft de Servicedesk nog evengoed bereikbaar als altijd.

Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme

In 2022 is er sprake van verstevigd toezicht inzake de Wwft. Deze wet is in het leven geroepen om te voorkomen dat criminelen via banken en andere instellingen, zoals Collin, geld witwassen. Voor Collin betekende dit onder andere dat het mogelijk is dat investeerders benaderd worden om een verklaring herkomst van middelen te overhandigen. Het is mogelijk om deze gegevens bij Collin aan te leveren, maar ook rechtstreeks bij de notaris indien dit gewenst is.

Wij steken graag de nodige tijd en moeite in ontwikkelingen als deze, ter verbetering van de bedrijfsvoering. Om hier tijd voor vrij te maken, naast de tijd voor de gebruikelijke werkzaamheden, hebben wij in 2022 drie nieuwe medewerkers mogen verwelkomen op de afdeling.

“Wij steken graag de nodige tijd en moeite in ontwikkelingen ter verbetering van de bedrijfsvoering”

Europese Crowdfundingverordening

Naast de Nederlandse wetgeving hebben wij ook te maken gekregen met wetgeving vanuit Europa. Ieder in Europa opererend crowdfundingplatform dient over een vergunning te beschikken per november 2023. De voorbereidingen zijn hiervoor getroffen, en deze zullen in de loop van 2023 worden geïmplementeerd.

Ter voorbereiding hebben wij onder andere ons informatiebeveiligingsplan verder uitgebreid en diverse documentatie verder aangescherpt waar nodig. Eén van de voorwaarden voor het verkrijgen van de vergunning is dat Collin dient samen te werken met een Payment Service Provider (PSP). Dit betekent dat in de loop van dit jaar alle betrokkenen aangesloten dienen te worden bij de PSP. Hier zullen wij in een later stadium concreter over communiceren.

Doel voor 2023

Essentieel voor 2023 is het verkrijgen van de vergunning, zodat wij zowel de leningnemers als de investeerders onze dienstverlening kunnen blijven aanbieden. Onze verwachting is dat wij de vergunning in 2023 ruim vóór de deadline van november gaan ontvangen.

Het is ons streven om de implementatie van deze ontwikkelingen zo in te richten dat onze gebruikers hier weinig tot geen last van ondervinden.

Daarnaast willen we onze aangescherpte maatregelen in het kader van de Europese Verordening blijven monitoren. Enerzijds om te zien of wij aan de aangescherpte maatregelen blijven voldoen, anderzijds om de klantervaring voor onze investeerders en leningnemers zo optimaal mogelijk te houden binnen de aangescherpte maatregelen.

Tot slot willen we onze huidige processen verder optimaliseren, zodat wij nog efficiënter te werk gaan.

Bram ter Huurne (Innovation Manager)

Marketing & Communicatie

Waar het team van Marketing & Communicatie in 2021 is uitgebreid, heeft het team in 2022 een organistatiebrede professionaliseringsslag gerealiseerd. Hiervoor is het team aan de slag gegaan met het doorvoeren van de aangepaste websitebeleving op basis van de klantgroepen, de uitwerking van de algemene huisstijl, en met het toewerken naar een grotere zichtbaarheid van Collin.

Collin huisstijl

Eén van de professionaliseringsslagen die is gemaakt, is de doorontwikkeling van de Collin huisstijl. Vanaf de oprichting in 2014 heeft onze huisstijl zich langzaam ontwikkeld, en in het afgelopen jaar is deze verder aangescherpt. De huisstijl is zover mogelijk doorgevoerd in alle communicatie-uitingen. Denk hierbij aan bijvoorbeeld de website, social media en nieuwsbrieven. Een consistente huisstijl zorgt voor betere herkenning van ons product en onze diensten. Met deze herkenning willen wij nieuwe klanten bereiken en onze huidige klanten verder aan ons binden.

Aangepaste websitebeleving

Naast onze huisstijl hebben wij, zoals aangegeven in het jaarverslag van 2021, het gebruiksgemak verbeterd op de Collin-website. Middels de aanpassing is de content aangepast aan de informatiebehoefte van onze verschillende klantgroepen: investeerders, leningnemers en intermediairs. We hebben positieve geluiden ontvangen van onze verschillende klantgroepen naar aanleiding van deze update.

Trustpilot-score om trots op te zijn

Het Marketing & Communicatie-team houdt tevens de reviews, die binnenkomen via het Trustpilot-platform, van onze klanten nauw in de gaten. Deze reviews geven inzicht in verbeterpunten, en de mate van tevredenheid. Wij kunnen al een aantal jaren concluderen dat de algemene tevredenheid hoog ligt, en blijft stijgen. In 2022 is onze score gestegen: van een 4,3 naar een 4,5 uit 5.

"Wij kunnen al een aantal jaren concluderen dat de algemene tevredenheid hoog ligt, en blijft stijgen "

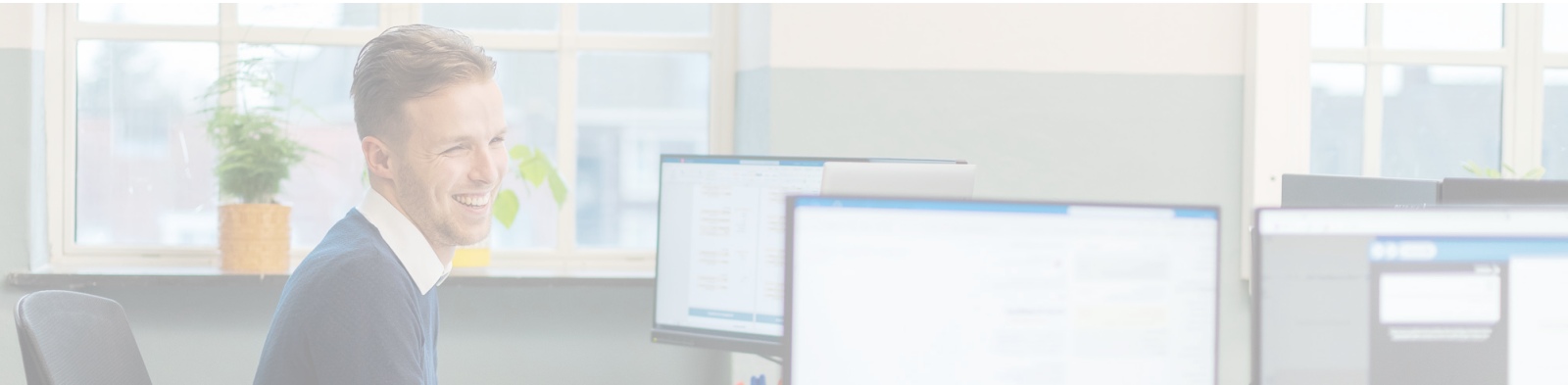
Vergroten van onze zichtbaarheid

In het jaar 2022 hebben wij ons ingezet voor een grotere zichtbaarheid van Collin. Dit hebben wij via verschillende kanalen en samenwerkingen gerealiseerd.

- Nieuwe samenwerkingen

  Omdat wij zien dat het overgrote deel van de Collin-investeerders man is (83,6%), willen wij ons meer inzetten tot het bereiken van vrouwelijke investeerders.

  Om deze ambitie te realiseren, zijn wij in het afgelopen jaar de samenwerking aangegaan met het platform This is ELFIN. Dit platform helpt vrouwen om financieel onafhankelijk te worden, en te blijven. In samenwerking met ELFIN zijn er verschillende communicatievormen gepubliceerd onder de bij ELFIN aangesloten leden. Deze communicatie betreft informatie en toelichting over Collin en de crowdfinancebranche in zijn geheel.



- ## Publicaties

Naast de zorg voor onze huidige investeerders, zetten wij ons ook in voor het aantrekken van nieuwe investeerders. Zo hebben wij dit jaar onder andere met een artikel in het **Brabants Dagblad**, **de Vastgoedfinanciering Special 2022** van het Vastgoedjournaal en de **Quote500** gestaan.

Middels deze publicaties delen wij zoveel mogelijk kennis over de nog relatief jonge crowdfinancebranche, en natuurlijk Collin Crowdfund. Ondanks dat er nog steeds misvattingen over onze branche bestaan, zien wij dat crowdfunding als financieringsvorm steeds bekender wordt en vaker deel uitmaakt van de Nederlandse beleggingsportefeuilles.

- ## De FD Gazellen Awards

Om onze zichtbaarheid verder te vergroten, naast publicaties en het aangaan van samenwerkingen, heeft het team zich tevens ingezet voor deelname aan de FD Gazellen. De FD Gazellen Award is een prestigieuze ondernemingsprijs die het Financieele Dagblad uitreikt aan de snelst groeiende bedrijven van Nederland.

Met een omzetstijging tussen 2019 en 2022 van minimaal 20% per jaar, mogen wij ons een FD Gazelle noemen! Een eervolle erkenning van het harde werk dat alle medewerkers dagelijks leveren.

Doel voor 2023

Het komende jaar staat voor team Communicatie in het teken van het vastleggen van de huisstijl en deze verder consistent door te voeren. Daarnaast blijven wij focussen op het vergroten van de zichtbaarheid van Collin zelf, en van de crowdfinancebranche. Ook gaan wij ons dit jaar opnieuw inzetten voor het behalen van de FD Gazellen Award.

Tot slot is het streven om het team uit te breiden met een stagiaire. Deze stagiaire zal een onderzoek gaan uitvoeren naar het investeringsgedrag van onze huidige investeerders. Met deze kennis willen we met onze marketinguitingen inspelen op de behoefte van de klant.

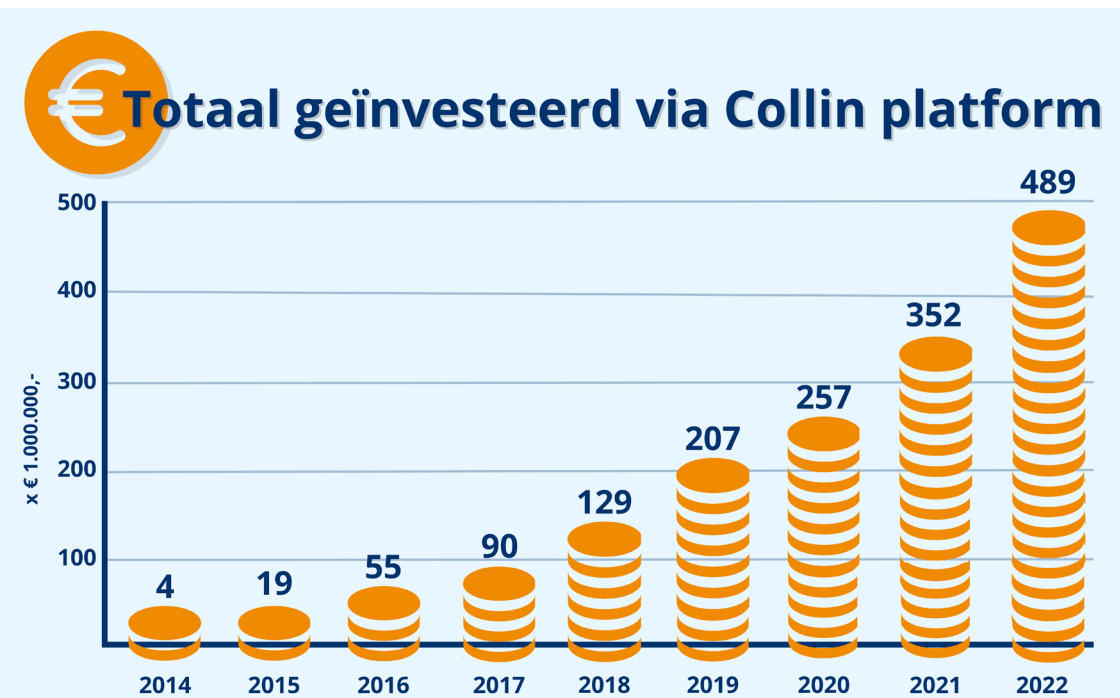
Ferdy van de Plas (Manager Financieringen)

Statistieken

Wegens de hoge inflatie in 2022 zagen wij onze rente oplopen en de looptijden afnemen. Ondanks deze ontwikkelingen hebben wij als organisatie geen stagnering van onze groei ervaren. Sterker nog, net als voorgaande jaren heeft onze groei sterk doorgezet. Het afgelopen jaar is er met behulp van onze investeerders, leningnemers en intermediairs ruim € 138 miljoen aan financieringen verstrekt. Een groei van ruim 46% ten opzichte van het jaar 2021.

Totaal aan verstrekte financieringen

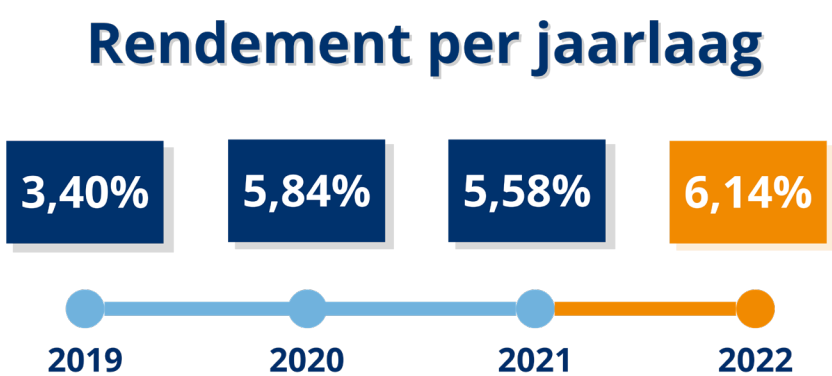
Afgelopen jaar hebben wij € 138.074.000,- aan financieringen mogen verstrekken aan 382 ondernemers. Daarmee is ons totaal verstrekte bedrag aan financieringen uitgekomen op € 489.266.000,-, en het totaal aantal verstrekte financieringen op 1.827.



Ontwikkeling netto rendement 2022

Naast de groei in verstrekte financieringen heeft ook het netto rendement van onze investeerders een flinke groei doorgemaakt. Sinds onze aanpassingen in de Collin Credit Score in 2019, waarbij we de zekerheden component zwaarder zijn gaan wegen, zien wij het rendement voor onze investeerders aanzienlijk toenemen.

Met een netto rendement van 3,40% tussen 2014 en 2019 naar een netto rendement van 5,84% over 2020, 5,58% over 2021 en 6,14% over 2022 hebben we een flinke plus gemaakt de afgelopen jaren. Het gemiddeld netto rendement is daarmee afgelopen jaar gestegen van 3,70% naar 4,30%. Deze stijging is verwezenlijkt door een stabiele instroom van nieuwe leningen, een stijgende rente, beperkte instroom naar Intensief Beheer en positieve resultaten bij uitwinning van gevestigde zekerheden.



Naast een stijging van het netto rendement zagen wij een duidelijke stijging van de gemiddelde rente. Investeerders hadden vanwege de hoge inflatie meer interesse voor investeringskansen met een hogere rente. De gemiddelde rente is het afgelopen jaar dan ook opgelopen van 6,72% over de eerste helft van 2022, naar 7,43% over de laatste helft.

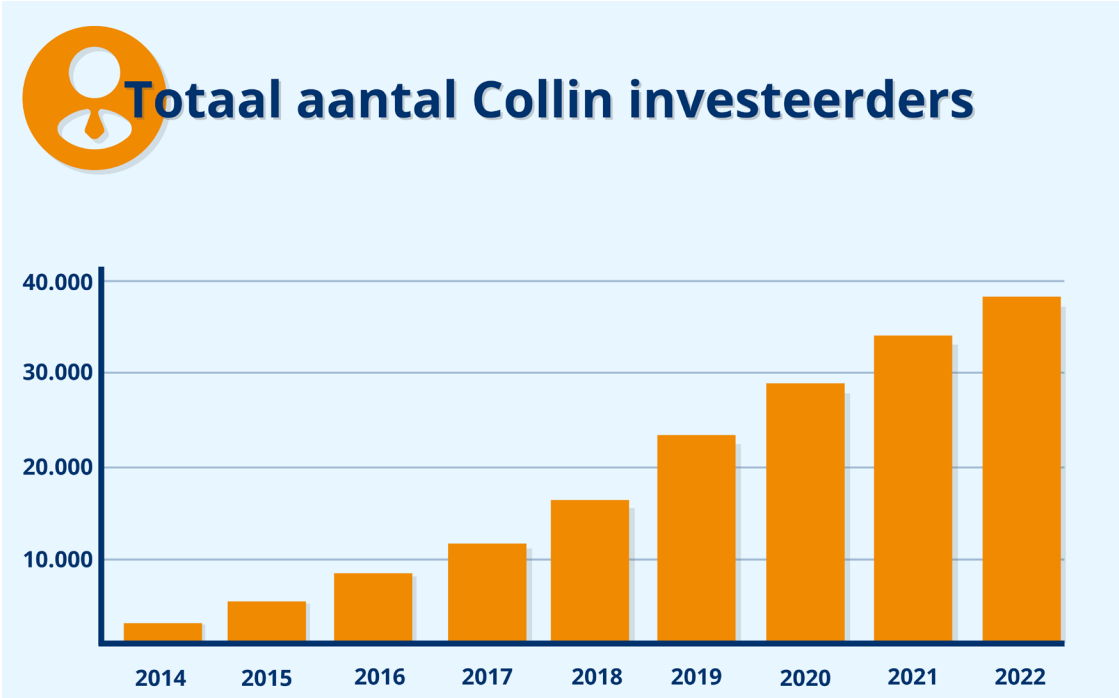
“Ons gemiddeld netto rendement heeft een flinke plus gemaakt”

Daarbovenop heeft er ook een daling van de looptijden plaatsgevonden. Wij hebben het afgelopen jaar gezien dat de gemiddelde looptijd is afgenomen van 48 maanden over de eerste helft van 2022, naar 42 maanden over de laatste helft. Wij zijn dan ook meebewogen met de behoefte vanuit de markt.

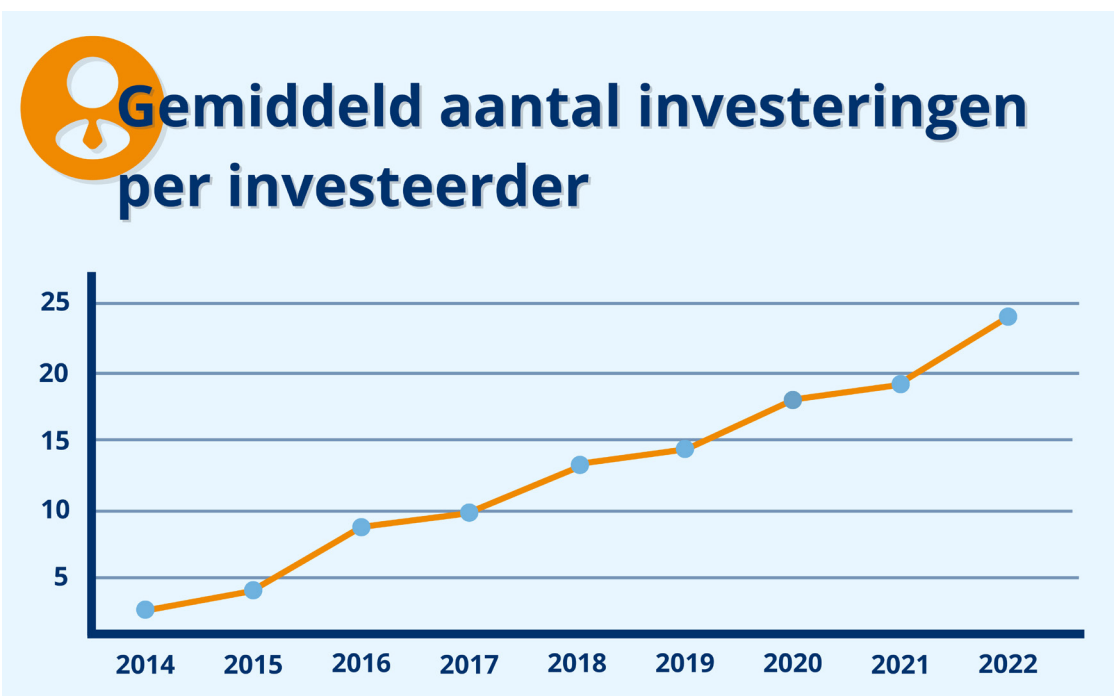
Stijging van het aantal investeerders

Om de groei te kunnen waarborgen zijn investeerders nodig. Onze afdeling Marketing & Communicatie is voortdurend bezig met het aantrekken van nieuwe investeerders en dat is terug te zien in onze statistieken. Afgelopen jaar hebben wij maar liefst 4.399 nieuwe investeerders op ons platform mogen verwelkomen. Daarmee is het totaal opgelopen tot 38.167 investeerders. Deze stijging heeft onze verwachtingen overtroffen.

“Om mee te bewegen met de behoefte uit de markt, hebben wij de gemiddelde looptijden verkort”



Naast het aantrekken van nieuwe investeerders, is het tevens van groot belang om de huidige Collin investeerders te behouden en te blijven activeren. Kijkend naar het gemiddeld aantal investeringen per investeerder, wordt dit streven gerealiseerd. In 2021 was het gemiddeld aantal investeringen per actieve investeerder (minimaal 1 investering gedaan) 19,3, waar dit in 2022 23,8 is. Deze stijging laat ons zien dat onze investeerders graag actief mee blijven doen, en dus vertrouwen hebben in ons platform en onze diensten.



Totaal aan uitbetaalde rente

Naast bovenstaande stijgingen, is ook het totaal aan uitbetaalde rente flink gestegen. In 2022 hebben wij een record behaald van € 14.367.135,-. Dit betekent dat wij per maand gemiddeld € 1.197.261,- aan rente uitbetaald hebben aan onze investeerders.

Verder hebben wij dit jaar nog een mooie mijlpaal behaald met betrekking tot onze uitbetaalde rente. In de maand november hebben wij de mijlpaal doorkruist van een totaal van € 50 miljoen aan uitbetaalde rente.

Doel voor 2023

Naast het behalen van de mijlpaal omtrent de € 500 miljoen aan verstrekte financieringen, verwachten wij op een sterk niveau door te blijven groeien.

Daarnaast blijven wij ons inzetten om zo veel mogelijk mkb-ondernemers te kunnen voorzien van een passende financiering, en daarmee weer vele plannen en dromen te realiseren.
Tot slot verwachten wij de stijgende lijn van het netto rendement door te zetten.

Uitgangspunt blijft ook in 2023 het creëren van een win-win situatie voor zowel leningnemer als investeerder.

Bas Denissen (Financieel Directeur)

Financiën

In het jaarverslag van 2021 gaven we aan dat de voortekenen van Collin voor 2022 uitstekend waren. We zijn uitgegaan van een groei op zowel obligo, omzet, als winstgevendheid. De daadwerkelijke resultaten hebben onze verwachtingen opnieuw flink overtroffen.

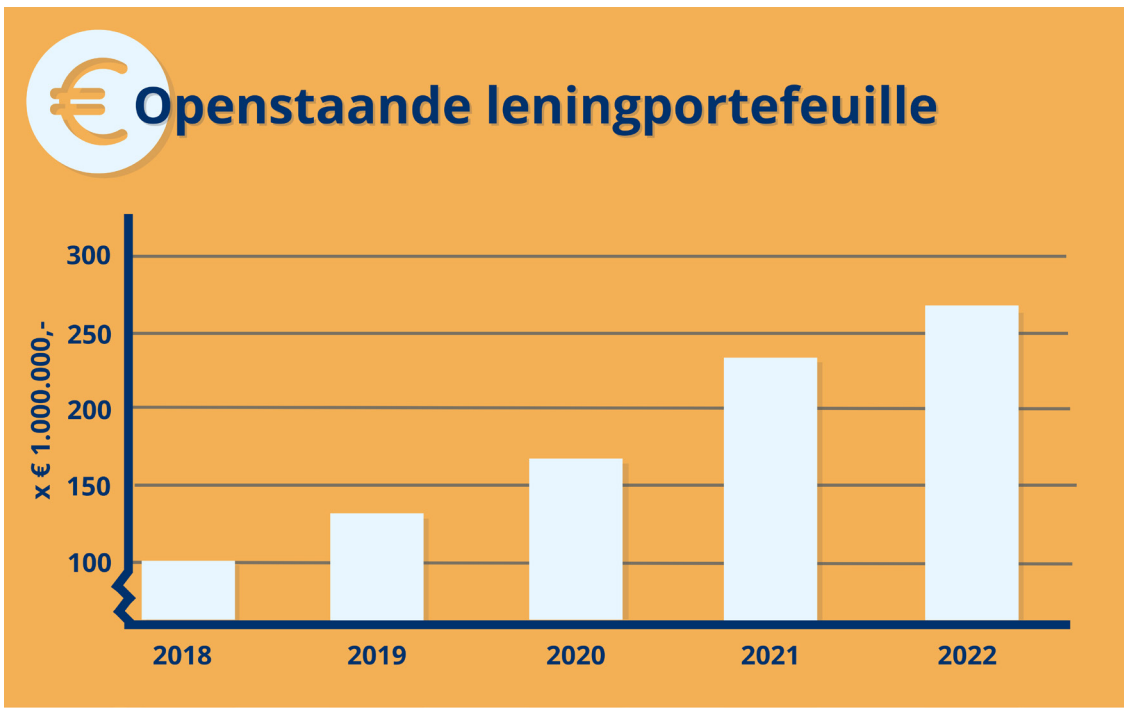
Stijging van het obligo

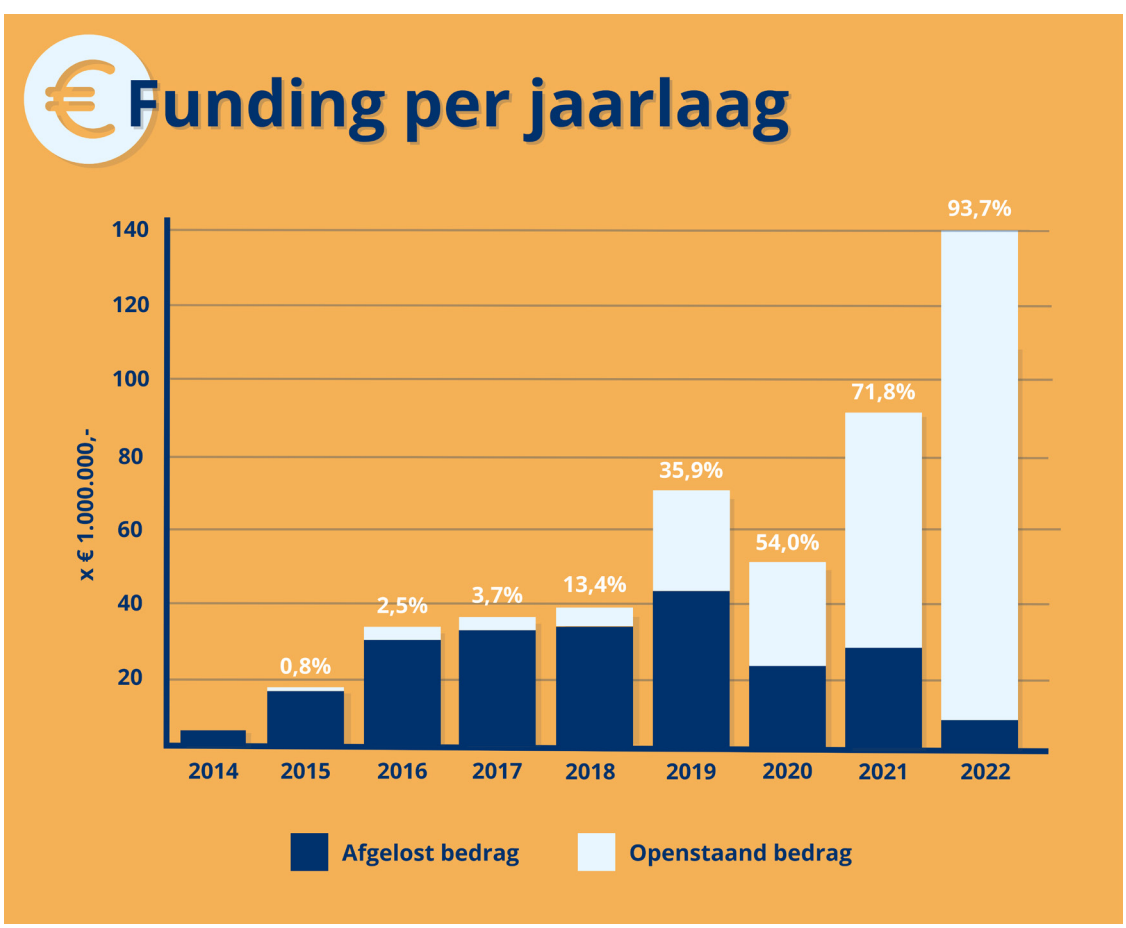
Het doel voor 2022 was een groei van het obligo van ten minste 20% (€ 35 miljoen). Deze groei is ruimschoots gerealiseerd door enerzijds een groei van nieuw verstrekte leningen met een hoogte van € 138 miljoen (€ 95 miljoen in 2021), en anderzijds aflossingen van € 56 miljoen (€ 51,8 miljoen in 2021). Daarmee is ons obligo in 2022 gestegen met ruim € 82 miljoen (46,4%) tot een totaal van € 259 miljoen.

Hiermee hebben wij onze groeidoelstellingen (20%) voor 2022 ruimschoots behaald. Het aantal verstrekte leningen in 2022 kwam uit op 382 versus 260 in 2021; ofwel een groei van 47%. De gemiddelde omvang van onze leningen is wat gedaald van gemiddeld circa € 365.000,- in 2021, naar € 361.000,- in 2022. Dit is het gevolg van de forse groei van het aantal verstrekte leningen via onze Collin Direct afdeling. De Collin Direct leningen hebben een maximale omvang van € 250.000,-.

“Onze groeidoelstellingen voor 2022 zijn ruimschoots behaald”

De hoge mate van fundingzekerheid die wij bieden (99,6% van de geplaatste aanvragen wordt daadwerkelijk succesvol gefund) en het verdere vertrouwen dat dit bij leningnemers en tussenpersonen teweeg brengt, hebben bijgedragen aan de groei van het obligo.





Een stijging van het obligo betekent niet alleen dat wij opnieuw veel financieringen hebben verstrekt, maar dit betekent tevens een mooie omzetstijging voor Collin.

Stijgend obligo leidt tot een stijgende omzet

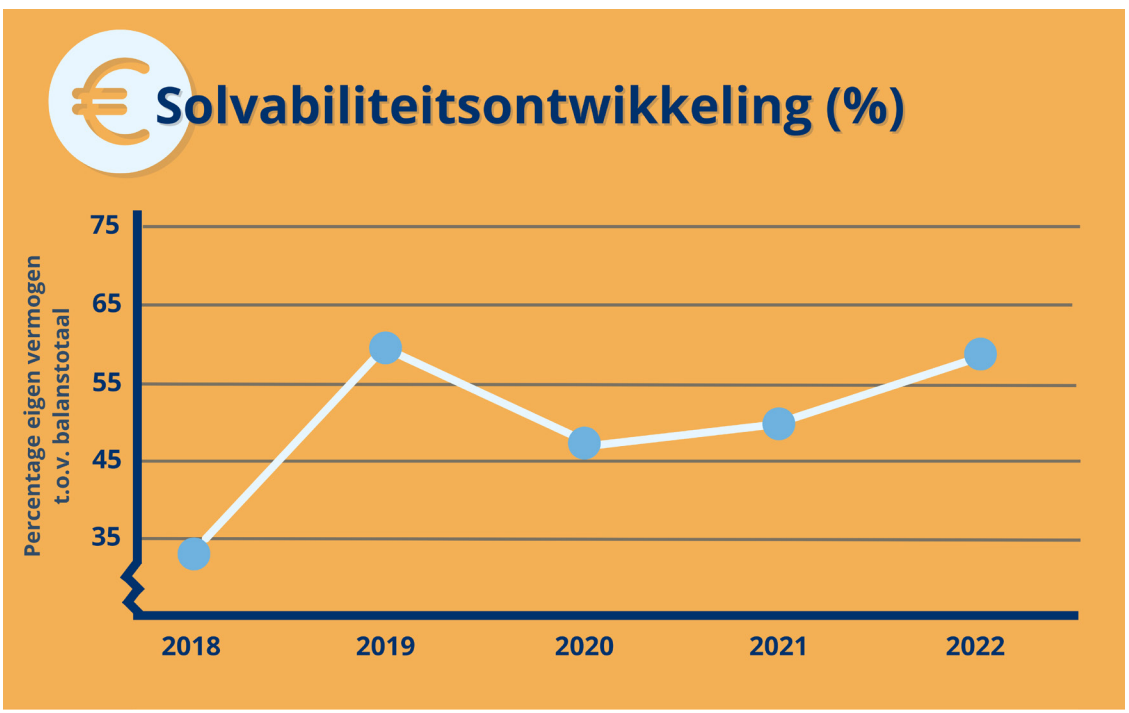
De kostenstructuur van Collin hangt nauw samen met het openstaande obligo. Bij Collin brengen wij kosten in rekening aan de leningnemerskant voor de toetsing en publicatie van aanvragen, echter komt circa 50% van het uiteindelijk verdienmodel voort uit onze maandelijkse beheer- en administratievergoedingen. Zowel investeerders als leningnemers betalen een percentage van het openstaande bedrag (obligo). Investeerders betalen 0,1% (voor loyaliteitskorting) per maand over het openstaande bedrag, en leningnemers 0,07% per maand over het oorspronkelijke leenbedrag.

In onze begroting van 2022 gingen we uit van een omzet van € 6,3 miljoen versus € 5 miljoen in 2021. Mede door de sterke groei van ons obligo is de omzet gestegen tot een bedrag van € 7,5 miljoen.

Solvabiliteitsontwikkeling

De stijging van ons obligo, en daarmee een stijging van onze omzet, heeft geresulteerd in een verdere verbetering van onze winstgevendheid.

Wij hebben dan ook wederom een passende winstuitkering voor onze medewerkers kunnen vaststellen, en onze solvabiliteit zien groeien naar 56,7% (na uitkering dividend).



Wij hebben dit jaar opnieuw besloten om deze comfortabele solvabiliteit aan te houden om daarmee invulling te kunnen geven aan onze ambitieuze plannen voor 2023. Denk hierbij aan het gebruik van de Payment Service Provider, de ontwikkeling van onze nieuwe app en de verdere uitbreiding van samenwerkingsverbanden die wederom zullen bijdragen tot een omzet new business van minimaal 10%.

“Wij hebben dit jaar opnieuw besloten om deze comfortabele solvabiliteit aan te houden”

Doel voor 2023

Over 2023 verwachten we een verdere groei van zowel omzet, funding als obligo. Onze doelstelling is om de groei van 2022 te overtreffen.

Daarnaast zijn diverse investeringen vereist om te voldoen aan de compliance eisen vanuit de Europese Crowdfundverordening die eind 2023 van kracht gaat. Hier hebben we dan ook, net zoals in 2022, aanzienlijke budgetten voor vrijgemaakt, welke wij financieren uit de operationele kasstroom.

Ook is er in 2023 een aanzienlijk budget gereserveerd voor de ontwikkelingen van de nieuwe Collin investeerdersapp, welke naar verwachting in Q2 van 2023 live gaat. De ontwikkeling van de app wordt ook gefinancierd vanuit de eigen operationele kasstroom.

Tot slot hebben we de ambitie om naast de groei vanuit de huidige crowdfinance business ook nog een extra groei van minimaal 10% uit new business activiteiten te realiseren.

Relevant is en blijft dat we kwaliteit altijd boven kwantiteit zullen stellen. Ofwel, behoud van een comfortabel rendement voor onze investeerders zal de overhand hebben boven groei.

Jeroen ter Huurne (Oprichter & Aanspreekpunt Directeur)

Vooruitblik op 2023

Het jaar 2022 was een ontzettend mooi jaar voor Collin. Ondanks de verwachting dat het economisch gezien mindere tijden worden, onder andere door de rentestijging, zijn onze verwachtingen voor 2023 eveneens positief.

Financieringsbehoefte blijft hoog

Hoewel de stijgende rente leidt tot een terugtrekkende beweging bij de banken, en een afkoeling van de economie, blijft de financieringsbehoefte vanuit ondernemers hoog. Wij verwachten dat ondernemers in 2023, net als in 2022, nadrukkelijk op zoek gaan naar non-bancaire financieringsopties.

De terugtrekkende beweging bij banken leidt in dat geval bij ons tot een toename van het aantal financieringsaanvragen ten opzichte van vorig jaar. Dit leidt enerzijds tot meer business bij Collin, omdat er relatief veel risicoarme aanvragen binnenkomen die de bank simpelweg vanwege protocol tijdelijk niet financiert. Denk bijvoorbeeld aan vastgoed. Wij bekijken iedere aanvraag binnen de eigen context en wijzen een aanvraag niet direct af, omdat het bijvoorbeeld wat minder gaat met een bepaalde branche. Vanuit die toestroom van aanvragen verwachten wij dat een aanzienlijk deel verantwoord gefinancierd kan worden.

“Hoewel de stijgende rente leidt tot een afkoeling van de economie, blijft de financieringsbehoefte vanuit ondernemers hoog”

Anderzijds leidt deze toestroom ook tot relatief meer afwijzingen, want ook wij blijven kritisch. Wij zijn vanwege de economische onzekerheden nog scherper geworden, en de regel blijft: kwaliteit boven kwantiteit.

Groei van (duurzame) financieringsaanvragen

Naast een groei door macro-economische factoren, verwachten wij tevens een forse groei in het aantal aanvragen door onze actieve samenwerking met vele marktpartijen. Nieuw is bijvoorbeeld onze op handen zijnde samenwerking met de Nederlandse brancheorganisatie BOVAG.

Collin is een samenwerking gestart, waarbij ondernemers die bij de brancheorganisatie (met 8.000 leden in de automotive sector) zijn aangesloten, via Collin duurzaamheidsfinancieringen kunnen aanvragen. Als marktleider van de crowdfinancebranche is het waardevol om op deze manier ons steentje bij te dragen op het gebied van duurzaamheid.

Om deze financieringen te verwezenlijken, richten wij een speciaal traject in waardoor de ondernemers binnen enkele dagen over de nodige financiering beschikken. Het zal hier gaan om veelal kleinere financieringen van € 25.000,- tot € 100.000,- per aanvraag. Onze verwachting is dat wij in het komende jaar zo'n 100 duurzaamheidsfinancieringen mogen verzorgen.

"De regel blijft:
kwaliteit boven kwantiteit"

Nieuwe aanwas van investeerders

Voor deze toestroom van financieringsaanvragen is funding vanuit investeerders nodig. Allereerst verwachten wij dat de natuurlijke aanwas van nieuwe investeerders ook in 2023 doorzet. Investeren wint in Nederland steeds meer aan populariteit en ook crowdfinance wordt steeds bekender. Maar met alleen natuurlijke aanwas wordt het moeilijk om in de beoogde groei te voorzien.

Wij zetten net als voorgaande jaren actief in op het aantrekken van nieuwe investeerders. Eén van de methoden om dat te doen is de organisatie van investeerdersavonden, waarbij een select gezelschap wordt verwelkomd op ons kantoor in Oisterwijk.

In november 2022 hebben wij een pilot gedraaid, met groot succes. In 2023 zullen wij maandelijks nieuwe en huidige investeerders (vanaf € 100.000,- per investering) uitnodigen op ons kantoor in Oisterwijk.

Introductie nieuw product: private leningen

Private leningen is een nieuw product waar wij via een aan Collin gelieerde onderneming recent mee zijn gestart. Private leningen zijn financieringen voor ondernemingen die, anders dan bij standaard crowdfinancefinancieringen, niet publiekelijk via onze website worden gefund.

Er kunnen verscheidene redenen zijn waarom voor deze private route wordt gekozen. Hierbij valt te denken aan: privacy, andere financieringsvormen, andere risico's, doorlooptijden, overnames, etc.

Deze investeringskansen worden bij een select aantal investeerders voorgelegd die ieder voor een bedrag van minimaal € 100.000,- kunnen investeren. Op deze manier wordt de aanvraag niet door 100 of 1.000 investeerders gefinancierd, maar door bijvoorbeeld 20. Deze uitbreiding van onze diensten voorziet de markt (investeerders, leningnemers en intermediairs) in een bredere behoefte.
In 2023 zullen wij dit product verder onder de aandacht brengen.

U leest het, ook in 2023 verwachten wij diverse mooie en grote ontwikkelingen. Naast bovengenoemde wordt bijvoorbeeld ook de nieuwe Collin investeerdersapp gelanceerd, en verwachten wij de vergunning met betrekking tot de Europese Crowdfundverordening te verkrijgen. Deze laatstgenoemde ontwikkelingen brengen opzichzelfstaand eveneens nieuwe kansen tot groei met zich mee.

Wij kijken dan ook met veel vertrouwen uit naar deze aankomende ontwikkelingen in 2023.

Het nieuwe Collin-kantoor aan de Schijfstraat 6e te Oisterwijk

Collin Crowdfund

comfortabel investeren

Collin Crowdfund biedt ondernemers ruimte via serieuze investeerders

Nederland Crowdfunding

FD Gazelle 2022

ERKEND MKB FINANCIER

Collin Crowdfund N.V. | KvK 59408731 | www.collincrowdfund.nl
info@collincrowdfund.nl| +31 (0)85 401 6546