



Jaarverslag 2023



Voorwoord

Graag nemen wij u als lezer van dit jaarverslag mee langs alle ontwikkelingen in het jaar 2023. Daarbij stonden vijf ontwikkelingen centraal:

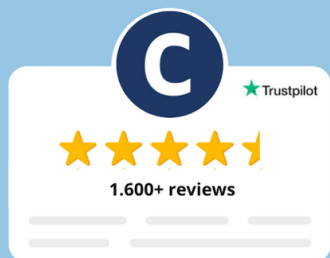
- Het behalen van de Europese crowdfundingvergunning op grond van de Europese crowdfundingverordening.
- De overstap naar een externe betaaldienstverlener. Deze overstap was één van de vereisten voor het behalen van de Europese crowdfundingvergunning en had als doel het scheiden van de geldstromen van Collin als tussenpartij en Collin als onderneming. Wij hebben gekozen voor de externe betaaldienstverlener Online Payment Platform (OPP).
- De lancering van de nieuwe Collin investeerdersapp.
- De verdere groei van Collin.
- De start van onze joint venture met Finance Experts.

Dit jaarverslag is opgesteld aan de hand van onze managers en hun afdelingen. Allereerst blikt algemeen directeur Jeroen ter Huurne terug op het jaar 2023. Daarna nemen onze managers u mee langs alle ontwikkelingen die zich hebben voorgedaan op hun afdelingen en beschrijven zij de doelstellingen die zij met hun afdelingen hebben gesteld voor 2024. Vervolgens neemt financieel directeur Bas Denissen onze financiën met u door. Tot slot sluit Jeroen ter Huurne het jaarverslag af met een vooruitblik op 2024.

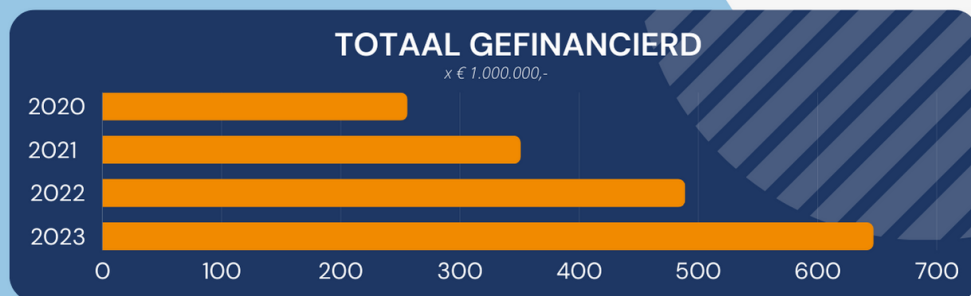
Namens team Collin Crowdfund wensen wij u veel leesplezier.

Collin 2023 Jaaroverzicht

Collin behoort tot de
FD Gazellen 2023!



Netto rendement is met
0,91% gestegen naar **5,21%**



400

Leningen



99,7%

Fundingspercentage



€ 2.000.000

Rente per maand



5.593

Nieuwe investeerders

Inhoudsopgave

Dit is Collin Crowdfund	6
Terugblik op 2023	8
Service desk, Case Management en Controle & Compliance	12
IT	16
Medewerkers	20
Marketing & Communicatie	24
Statistieken	28
Financiën	32
Vooruitblik op 2024	36



Dit is Collin Crowdfund

Collin Crowdfund is, na een jaar voorbereidingstijd, op 4 juni 2014 opgericht door algemeen directeur Jeroen ter Huurne. Destijds met twee medewerkers op de payroll en een groot aantal ZZP'ers vanuit het tuinhuis van de oprichter. Onze 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 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 44.500 investeerders, al ruim 2.250 ondernemers geholpen aan een passende financiering. In zijn totaliteit gaat het om ruim € 647 miljoen ultimo 2023 aan verstrekte financieringen.

Onze kernwaarden

Bij Collin wordt 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 klanten,

partners en medewerkers. Om dit te realiseren, werkt Collin met korte lijntjes om een snelle en makkelijke bereikbaarheid te creëren.

Transparant: om de transparantie te waarborgen, worden alle tarieven, risico's en voorwaarden duidelijk gecommuniceerd naar alle klantgroepen. Daarnaast wordt maandelijks de leningportefeuille geüpdatet en wordt 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 in de Nederlandse crowdfinancebranche biedt Collin ruime bancaire, financiële en juridische kennis aan haar klanten en partners om tot een optimaal eindresultaat te komen.

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 2023

2023 was het jaar van de Europese crowdfundverordening, de lancering van onze gloednieuwe Collin investeerdersapp en opnieuw een noemenswaardige groei. Naast deze groei en grote projecten zijn we ook nog een zusterorganisatie gestart en hebben zich drie aandeelhouders bij ons aangesloten. Kortom, een jaar van verdere ontwikkeling voor onze organisatie.

De Europese crowdfundverordening

Op 10 november 2023 trad de langverwachte Europese crowdfundingverordening in werking. De verordening bepaalt dat elk crowdfundplatform, dat actief is in de EU, verplicht een vergunning moet hebben. Om die vergunning te verkrijgen, moet een platform aan verschillende eisen voldoen. Het afgelopen jaar heeft vrijwel elke afdeling binnen onze organisatie te maken gehad met deze wijzigingen. Het harde werk van onze medewerkers heeft geloond, op 10 november 2023 hebben wij de vergunning in ontvangst mogen nemen. Het verkrijgen van de vergunning en

de daarvoor aangebrachte wijzigingen komen in vrijwel elk hoofdstuk van dit jaarverslag terug.

De nieuwe Collin investeerdersapp

Naast het verkrijgen van de vergunning hebben wij in 2023 onze nieuwe investeerdersapp gelanceerd. Vanwege eisen vanuit de verordening was het noodzakelijk dat wij de app in sneltreinvaart lanceerden, wat een aantal opstartproblemen tot gevolg had. Hierover later meer.

De nieuwe app biedt inmiddels aanzienlijke verbeteringen in gebruikerservaring voor onze investeerders. Daarnaast biedt de nieuwe app ons meer mogelijkheden om nieuwe functionaliteiten te ontwikkelen voor onze gebruikers.

Groei van onze organisatie

Naast alle ontwikkelingen binnen onze organisatie vonden er ook veel gebeurtenissen plaats op macro-economisch vlak. Er heerste relatief veel onrust in de wereld. Dit heeft onder andere geleid tot schommelingen op verschillende financiële markten, een stijgende marktrente en een voortzetting van de terugtrekkende beweging bij banken.

Ondanks deze ontwikkelingen is crowdfunding, ofwel crowdfinance, dit jaar gegroeid. Over de afgelopen jaren heeft crowdfinance, ten opzichte van andere investeringsvormen, een stabiel rendement getoond, waarmee het zichzelf het afgelopen jaar nogmaals heeft bewezen als serieuze investeringsvorm en een waardevolle aanvulling op ieders beleggingsportfolio. Meer details over de exacte groei leest u in de hoofdstukken 'Statistieken' en 'Financiën'.

New business

Juist alle voorgaand benoemde ontwikkelingen hebben geleid tot het aanboren van new business en het verbreden van het productportfolio van Collin. Zo hebben wij afgelopen jaar onze zusterorganisatie Finance Experts opgericht, een 50% joint venture van Collin. Middels deze zusterorganisatie hebben wij onze zogeheten 'private investeringskansen' gelanceerd. Bij deze investeringskansen kan worden deelgenomen vanaf € 100.000,- per investering. Deze investeringskansen verschijnen niet op onze website, zijn onderhevig aan andere wet- en regelgeving en genereren in veel gevallen een hoger rendement voor investeerders.

Middels dit nieuwe product bieden wij zowel leningnemers als investeerders meerdere opties, waardoor zij vaker met hun financierings- of investeringsbehoefte bij Collin terecht kunnen.

"Het rendement van crowdfunding blijkt voorspelbaar en stabiel en wordt daardoor soms als saai bestempeld."

- Jeroen ter Huurne

Naast de oprichting van onze zusterorganisatie zijn wij ook een samenwerking aangegaan met brancheorganisatie BOVAG voor het verstrekken van Groenfinancieringen. Met een Groenfinanciering kunnen BOVAG-leden via de investeerders van Collin financiering ophalen, waarmee zij hun onderneming kunnen verduurzamen. BOVAG staat daarbij garant voor 50% van de restschuld bij een eventueel faillissement van de onderneming. Deze unieke zekerheidscomponent biedt voor de ondernemer en investeerders een win-win situatie. Wij zijn erg trots op de samenwerking met BOVAG en hopen op deze manier op het gebied van verduurzaming onze bijdrage te kunnen leveren.

Tot slot hebben wij dit jaar drie kleine aandeelhouders uit ons eigen netwerk mogen verwelkomen. Deze aandeelhouders hebben géén stemrecht.

U zult begrijpen dat alle voorgaande ontwikkelingen niet vanzelf van de grond zijn gekomen. Hier zal in dit jaarverslag per hoofdstuk dieper op ingegaan worden.

Ik bedank als algemeen directeur en oprichter van Collin via deze weg graag al onze investeerders, leningnemers, intermediairs en natuurlijk onze medewerkers (inclusief onze gewaardeerde ZZP'ers) voor het vertrouwen en het harde werk van afgelopen jaar. Zonder jullie hadden wij al het moois dat wij het afgelopen jaar hebben bereikt niet kunnen realiseren.





Roel van de Plas (Manager Operations)

Servicedesk, Case Management en Control & Compliance

Deze afdelingen waren leidend in alle werkzaamheden die verricht moesten worden voor het verkrijgen van de Europese crowdfundingvergunning. Ze hadden contact met de AFM, brachten in kaart welke wijzigingen er binnen onze organisatie moesten worden aangebracht en zorgden dat die werkzaamheden op tijd werden uitgevoerd. Daarnaast behandelden deze afdeling ook alle vragen omtrent de wijzigingen vanuit de verordening, en dit alles naast de gebruikelijke werkzaamheden.

Europese crowdfundingverordening

Op 10 november 2023 mocht Collin de Europese crowdfundingvergunning in ontvangst nemen. De officiële benaming van de Europese crowdfundingverordening is de European Crowdfunding Service Provider Regulation (ECSPR).

De verordening is onderdeel van de Kapitaalmarktunie, waarbij gestreefd wordt naar harmonisatie van de EU-kapitaalmarkten. Dit houdt in dat er wordt gestreefd naar een gelijk speelveld voor alle crowdfundingplatformen die in Europa opereren. Een belangrijke reden voor het tot stand komen van de verordening is het uniform beschermen van beleggers in alle EU-lidstaten.

“Wij zijn bij Collin groot voorstander van de vernieuwde wetgeving, waardoor de kwaliteitsnormen binnen de branche aanzienlijk zijn verbeterd.”

– Roel van de Plas

Wij bij Collin zijn groot voorstander van de vernieuwde wetgeving. Deze wet scheidt in onze ogen namelijk het kaf van het koren binnen de crowdfinancebranche. Maar het behalen van de vergunning was ook voor ons, als grootste crowdfundingplatform van Nederland, geen gemakkelijke klus. Voornamelijk de overgang naar de externe betaaldienstverlener OPP (Online Payment Platform) heeft veel wijzigingen tot gevolg gehad. Zo hebben wij alle bestaande accounts geconverteerd en hebben wij gekozen voor een dubbele administratie: een administratie bij de betaaldienstverlener en een tweede bij onszelf, welke dient als een controlemechanisme. Daarmee hebben wij ook zicht op alle transacties en kunnen wij eventuele fouten bij de externe betaaldienstverlener, dan wel bij Collin, sneller opvangen. Deze keuze heeft het ons niet makkelijker gemaakt, want het heeft ons flink wat extra werk opgeleverd. Toch zijn wij ervan overtuigd dat wij hier in de toekomst de vruchten van gaan plukken.

Daarnaast vereiste de verordening nog diverse andere wijzigingen, waaronder het wijzigen van ons bankrekeningnummer waarnaar de gelden moeten worden overgemaakt. Laatstgenoemde heeft geleid tot aanpassingen op veel plaatsen (website, briefpapier, facturen etc.). Voor al deze wijzigingen droegen de afdelingen Servicedesk, Case Management en Controle & Compliance met ondersteuning van onze bedrijfsjurist

de verantwoordelijkheid, welke zij met veel passie tot een goed einde hebben gebracht.

Klantcontact

Naast voorgaand genoemde werkzaamheden onderhouden deze afdelingen ook het contact met investeerders, leningnemers en intermediairs. Naar aanleiding van alle wijzigingen omtrent de vergunning en onze nieuwe app kwamen er logischerwijs meer klantvragen binnen.

Deze vragen beantwoorden wij bij Collin niet middels een bandje. Dit omdat wij onze klanten graag persoonlijk te woord staan, volgens onze kernwaarde toegankelijkheid. Echter zijn er momenten geweest waarbij het aantal vragen dat binnenkwam overweldigend bleek voor ons huidige team. Daarom hebben wij onze Servicedesk (creatief) uitgebreid van drie medewerkers naar ruim vijftien medewerkers die elkaar tussentijds konden aflossen. Maar waar vind je in zo'n korte tijd twaalf nieuwe medewerkers? Het antwoord is: die medewerkers hadden wij al. Wij hebben simpelweg samen de klus geklaard.

Wij hebben bij Collin altijd ingezet op kennis en ontwikkeling. Een groot deel van onze medewerkers is in de beginperiode van zijn of haar functie gestart bij de Servicedesk. Dit zodat zij onze organisatie goed leren kennen. Deze manier van werken stelt ons in staat om snel op te kunnen schalen. Al onze medewerkers waren bereid om onze Servicedesk te hulp te schieten. Hiervoor willen we iedereen nogmaals bedanken. Dit was voor ons opnieuw de bevestiging dat wij een hecht team hebben waar we trots op mogen zijn.

Inmiddels is onze Servicedesk weer afgeschaald tot haar gebruikelijke omvang en hebben al onze medewerkers weer tijd voor hun eigen werkzaamheden. Ik ben erg trots, als persoon, als manager en als collega, dat wij tijdens deze zeer drukke periode, door de inzet en betrokkenheid van onze medewerkers, vast hebben kunnen houden aan het persoonlijk te woord staan van al onze klanten.

Doel voor 2024

Het doel voor de afdelingen Servicedesk, Case Management en Control & Compliance is het verder verstevigen van onze organisatie. Dit kenmerkt zich door allereerst een grondige analyse van onze processen uit te voeren en deze vervolgens te optimaliseren. Daarnaast gaan wij inzetten op het verder uitbreiden van diverse werkinstructies, zodat eenieder hierop kan terugvallen. Tijdens de overstap naar de betaaldienstverlener hebben we gezien hoe belangrijk het is dat medewerkers elkaars taken kunnen overnemen wanneer nodig. We verwachten niet (op korte termijn) opnieuw een dermate ingrijpende verandering door te maken maar willen hier wel op voorbereid zijn.

Tot slot blijven wij uiteraard inzetten op het leveren van kwalitatief hoogwaardige diensten aan onze stakeholders. Dit betreft de manier waarop leningnemers begeleid worden tijdens een aanvraagproces, hoe investeerders te woord worden gestaan en hoe er met intermediairs wordt meegedacht om een financieringsaanvraag passend te krijgen. Wij zijn ervan overtuigd dat wij kwalitatief hoogwaardige diensten leveren. Daarbij houden wij de (technologische) ontwikkelingen en behoefte van onze gebruikers goed in de gaten, zodat wij op welk gebied dan ook een plus kunnen maken.





Bram ter Huurne (Innovation Manager)

IT

Het jaar 2023 was voor de afdeling IT een bewogen jaar, dat in het teken stond van de ontwikkeling van de nieuwe investeerdersapp en de overstap naar de externe betaaldienstverlener OPP. Het IT-team heeft dit jaar dan ook de grootste personele groei doorgemaakt binnen Collin. Zowel door het aantrekken van nieuwe medewerkers, als het inhuren van experts voor deze grote projecten.

"De overstap naar de externe betaaldienstverlener was, buiten de oprichting van onze organisatie in 2014, het omvangrijkste en meest complexe IT-project in de geschiedenis van Collin."

– Bram ter Huurne

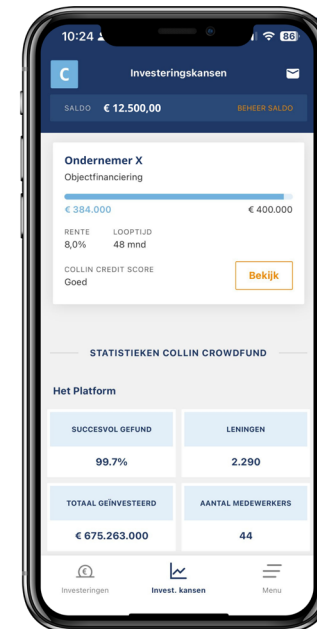
Overstap naar externe betaaldienstverlener

De overstap naar de externe betaaldienstverlener is het meest complexe project dat wij als team en als organisatie sinds de start van Collin hebben meegemaakt. De overstap was dan ook niet makkelijk. Vrijwel alle processen moesten worden herzien, van investeren tot het terugtrekken hiervan en van vergoedingen voor intermediairs tot aan het terugvorderen van gelden. Al deze specifieke Collin-processen dienden gefaciliteerd te worden door een externe partij, waarvoor veel aanpassingen vereist waren binnen onze systemen.

Ondanks de complexiteit is het ons gelukt de overstap met succes af te ronden en daarmee de Europese crowdfundingvergunning te verkrijgen. Nadat we de vergunning in ontvangst hebben genomen was het tijd om onze processen via de betaaldienstverlener verder te optimaliseren, om de kwaliteit te kunnen waarborgen die onze investeerders, leningnemers en intermediairs van ons gewend zijn.

De nieuwe Collin investeerdersapp

Naast de overstap naar de externe betaaldienstverlener was een deel van het team ook bezig met de ontwikkeling van de nieuwe investeerdersapp. Een project dat helaas tegelijkertijd met de overstap naar de betaaldienstverlener moest lopen omdat de oude app niet gekoppeld kon worden met de externe betaaldienstverlener. Om al het benodigde werk te verzetten zijn een aanzienlijk aantal manuren middels een externe partij ingehuurd, waardoor het IT-team tijdelijk bijna verdubbelde.



Uiteindelijk is de app op tijd gelanceerd en functioneert deze inmiddels naar behoren met een aantal mooie nieuwe functionaliteiten. Zo kunnen investeerders inloggen middels biometrie, kunnen nieuwe gebruikers zich voortaan ook registreren in de app en is de gebruiksvriendelijkheid aanzienlijk verhoogd.

Beveiliging

Naast bovenstaande projecten is de beveiliging van het platform en de gegevens van onze gebruikers een integraal onderdeel van de werkzaamheden van het IT-team. Niet alleen binnen de nieuwe app en in samenwerking met de betaaldienstverlener, maar juist ook in de dagelijkse werkzaamheden van onze medewerkers.

Om de kans op een potentieel datalek te verkleinen, hebben alle Collin-medewerkers ook dit jaar weer diverse trainingen gevolgd om de bewustwording en kennis m.b.t. databeveiliging te vergroten. Daarnaast is ingezet op een betere beveiliging van de gegevens die met externe organisaties worden uitgewisseld, zoals accountantskantoren en intermediairs. Zo hebben wij ook dit jaar weer een mooie plus gemaakt op het gebied van beveiliging.

Doel voor 2024

2024 zal voor team-IT in het teken staan van het verder optimaliseren van de projecten die in 2023 zijn gelanceerd. De overstap naar een externe betaaldienstverlener betekende een extra verificatieactie voor onze gebruikers wat voor sommige gebruikers als hinderlijk werd ervaren. Eén van onze doelen is dan ook om, ondanks de complexere processen die op de achtergrond spelen, de customer journey van onze gebruikers terug te brengen tot het niveau dat zij van ons mogen verwachten om hier ook weer een mooie plus te maken. Ditzelfde geldt voor onze Collin investeerdersapp. De nieuwe app biedt ons de mogelijkheid om nieuwe functies te ontwikkelen.

Tot slot gaan wij aan de slag met de verdere ontwikkeling van onze Mijn Collin-omgeving op de desktop. Deze willen wij, onder andere qua styling, in lijn brengen met onze vernieuwde investeerdersapp.





Roel van de Plas (Manager Operations)

Medewerkers

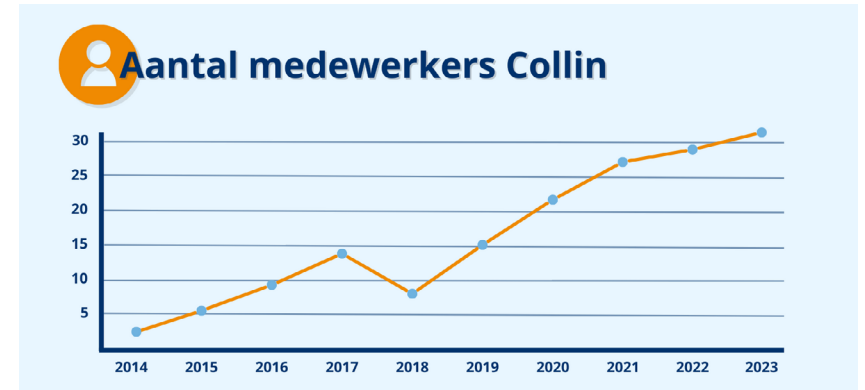
In 2023 heeft Collin als organisatie opnieuw een aanzienlijke groei doorgemaakt in de hoeveelheid verstrekte financieringen. Daarnaast is fors geïnvesteerd in de reeds benoemde ontwikkeling van de nieuwe investeerdersapp, de overstap naar betaaldienstverlener OPP en onderzoek naar new business. Deze groei en projecten zijn verwezenlijkt door enerzijds in te zetten op de optimalisatie van interne processen en anderzijds op de uitbreiding van het werknemersbestand. Hierbij is vooral gebruikgemaakt van externe tijdelijke krachten op het gebied van IT, maar is er ook voor gezorgd dat de werkdruk over verschillende afdelingen is verspreid.

Groei van het personeelsbestand

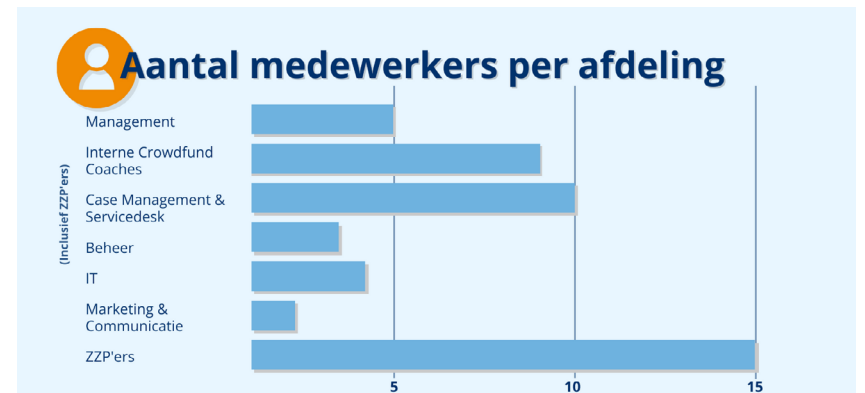
Net als voorgaande jaren laat 2023 een groei zien in het aantal nieuwe medewerkers. Zo is het personeelsbestand gestegen van 29,4 FTE in 2022 naar 31,5 FTE in 2023.

Dit naast de vele ZZP'ers die voor ons actief zijn als Crowdfund Coaches, Intensief Beheer Adviseurs en Risk Coaches.

Daarnaast zijn rondom de ontwikkeling en lancering van de app op momenten ruim 3 FTE per week extra aan externe mankracht ingezet vanuit onze samenwerkingspartner Apronto.



Bij het aannemen van nieuwe medewerkers is ingezet op een gezonde balans tussen Young Professionals en medewerkers met relatief meer werkervaring. Juist deze combinatie zorgt ervoor dat onze Young Professionals zich kunnen ontwikkelen binnen onze organisatie.



Medewerkerstevredenheid

Om de groei van het personeelsbestand te waarborgen, worden niet alleen nieuwe medewerkers aangetrokken, maar wordt vooral ingezet op het behoud van de huidige medewerkers. Dit doen wij onder andere door ontwikkelingsmogelijkheden te bieden, de arbeidsvoorwaarden te verbeteren en een goede werksfeer te creëren.

Om de tevredenheid onder de medewerkers te meten, wordt jaarlijks de Cultuurmonitor afgenomen. Dit is een enquête waarin alle medewerkers de organisatie kunnen beoordelen op 25 gebieden. Denk hierbij aan onderwerpen als werkplezier, veiligheid, ruimte voor ontwikkeling en onze faciliteiten.



Ondanks een veelbewogen jaar hebben onze medewerkers onze organisatie beoordeeld met een mooie gemiddelde score van 7,6. Daarmee is de medewerkerstevredenheid het afgelopen jaar ongeveer gelijk gebleven.

Doel voor 2024

De werkdruk was door het verkrijgen van de Europese vergunning met momenten vrij hoog. Daarom is één van onze doelstellingen om de medewerkerstevredenheid in 2024 weer een mooie groei door te laten maken. Daarbij staan de onderdelen werkbalans, toekomstbestendigheid en betrouwbaarheid centraal. Eén van de acties die we daarvoor in gaan zetten is dat wij in 2024 ons opnieuw gaan richten op het aantrekken van nieuwe medewerkers, waarmee wij proactief een verdere groei zeker kunnen stellen en de werkdruk bij onze huidige medewerkers wat verder kunnen verlagen.

Middels het intern opleiden van een van onze medewerkers tot HR-medewerker verwachten wij in 2024 een verbetering door te maken met betrekking tot HR-gerelateerde aspecten. Daarmee denken wij enerzijds de kwaliteit van onze werkzaamheden en anderzijds de medewerkerstevredenheid te verhogen.





Bram ter Huurne (Innovation Manager)

Marketing & Communicatie

In 2023 heeft team Communicatie, naast alle werkzaamheden omtrent de vergunning en de nieuwe app, opnieuw een verdere professionalisering van de Collin-huisstijl gerealiseerd. Daarnaast heeft het team zich ingezet voor het vergroten van de naamsbekendheid van Collin en de gehele crowdfundingbranche. Hiervoor hebben wij diverse marketinginstrumenten ingezet, waaronder een aantal nieuwe. Team Communicatie heeft zich niet alleen beziggehouden met het aantrekken van nieuwe investeerders, leningnemers en intermediairs, maar vooral met de klanttevredenheid van onze huidige gebruikers.

Collin-huisstijl

De Collin-huisstijl heeft de afgelopen jaren een modernisering doorgemaakt. Eén van onze terugkerende doelstellingen is om de naamsbekendheid van Collin en de gehele crowdfundingbranche te vergroten. Eén aspect daarvan is herkenbaarheid van ons merk.

Door middel van kleurgebruik, vormgebruik, tone of voice en het uitdragen van onze kernwaarden proberen wij dit te bewerkstelligen.

Waar wij in 2022 ons vooral hebben gefocust op de interne communicatie, hebben wij ons in 2023 kunnen richten op externe communicatie. Zo hebben wij onze beurspresentatie opnieuw onder de loep genomen en daarbij onze gehele beursstand van een vernieuwd design voorzien. Ook heeft team Communicatie een grote bijdrage geleverd aan het design van de nieuwe Collin investeerdersapp.

Daarbij heeft het team ook zorg gedragen voor de ontwikkeling en het uitdragen van de huisstijl van onze zusterorganisatie, Finance Experts.

Vergroten van de zichtbaarheid

Naast verdere professionalisering van de Collin-huisstijl heeft het team zich ingezet om niet alleen de naamsbekendheid van Collin als organisatie te vergroten, maar ook de bekendheid van crowdfunding als serieuze investeringsvorm, ofwel crowdfinance.

Om die naamsbekendheid verder te vergroten, hebben wij dit jaar opnieuw verschillende instrumenten ingezet. Allereerst hebben we samengewerkt met verschillende grote mediaplatformen. Dit heeft geleid tot diverse publicaties in onder andere de Quote 500, het Financieel Dagblad en de Brookz 500. Daarmee hebben wij vooral het grotere publiek bereikt en Collin en de branche onder de aandacht gebracht.

Daarnaast zijn wij ook samenwerkingen aangegaan met kleinere platformen zoals This is ELFIN, investeerders.nl en crowdfundmarkt.nl. Juist om een meer specifieke doelgroep aan te trekken.

Tot slot hebben wij dit jaar nieuwe marketinginstrumenten ingezet, waaronder onze aanwezigheid bij twee podcasts, gastcolleges bij hogescholen en universiteiten en de organisatie van onze Collin-investeerdersavonden.

“Wij zetten ons in om niet alleen onze eigen naamsbekendheid te vergroten, maar vooral ook de bekendheid van crowdfunding als serieuze investeringsvorm.”

– Bram ter Huurne

Collin-investeerdersonden

In 2023 zijn wij gestart met de organisatie van Collin-investeerdersonden. Deze avonden staan in het teken van onze zogeheten private investeringskansen, die door onze zusterorganisatie, Finance Experts, worden gefaciliteerd. Bij deze investeringskansen kan vanaf minimaal € 100.000,- per investering worden deelgenomen.

Tijdens deze avonden verzorgt de directie van Collin een presentatie waarin een dergelijke private investeringskans wordt toegelicht, en de aanwezigen al hun vragen over de investeringskans en over Collin c.q. Finance Experts kunnen stellen. Daarnaast krijgen alle aanwezigen een rondleiding door het kantoor en is er tijdens een borrel tijd om elkaar persoonlijk te leren kennen. In 2023 hebben wij acht van dit soort avonden georganiseerd en ook in 2024 gaan wij door met de organisatie van deze maandelijkse avonden.

Klanttevredenheid

Naast het aantrekken van nieuwe investeerders, leningnemers en intermediairs is het behouden van onze huidige klantgroepen minstens zo belangrijk. Team Communicatie is, net als alle andere afdelingen, continu bezig met het optimaliseren van de klantbeleving. Denk hierbij aan het registratieproces, investeringsproces, gebruik van de app, gebruik van de website en het beantwoorden van vragen.

Dat onze gebruikers tevreden zijn blijkt, naast onze groei over de afgelopen jaren (waarover in het hoofdstuk statistieken meer), ook uit onze Trustpilot-score. Deze score is netjes op een 4,5 uit 5 blijven staan en is gebaseerd op ruim 1.600 reviews.



Doel voor 2024

2024 staat opnieuw in het teken van het verder vergroten van de naamsbekendheid van Collin en de gehele branche. Helaas associëren veel investeerders in Nederland crowdfunding nog steeds met goede doelen en minder met een serieuze investerings- en financieringsvorm. Om hier onderscheid in aan te brengen dragen wij voor investeren middels crowdfunding dan ook de term “crowdfinance” uit. Het is ons doel dat over enkele jaren iedere serieuze Nederlandse investeerder bekend is met crowdfinance en dat zij een weloverwogen keuze hebben gemaakt om juist wel of niet middels crowdfinance hun investeringsportfolio uit te breiden en te diversifiëren.

Daarnaast zetten wij ons ook in op de communicatieve uitingen van onze zusterorganisatie Finance Experts en andere partners met Collin als hoofdorganisatie. Daarbij is het belangrijk dat bijvoorbeeld Finance Experts haar eigen huisstijl hanteert, maar dat voor gebruikers de link met Collin snel gelegd kan worden. Daarover meer in het jaarverslag van 2024.

Tot slot blijven wij ons in 2024 inzetten om de gebruikservaring van al onze gebruikers verder te optimaliseren.





Ferdy van de Plas (Manager Financieringen)

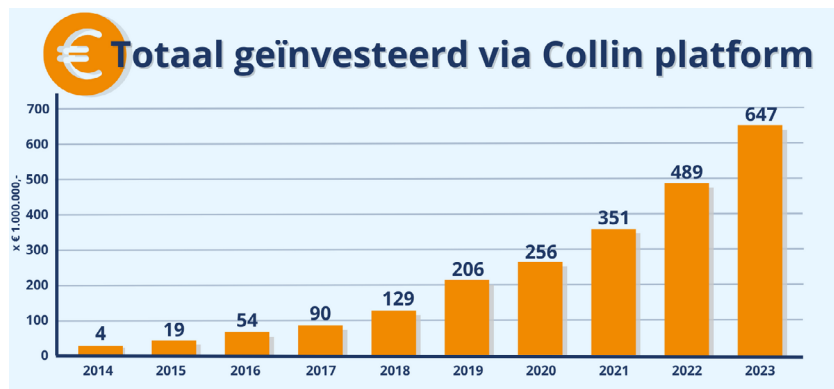
Statistieken

In het jaar 2023 zagen we onze gemiddelde rente sterk oplopen en de gemiddelde 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 zo'n € 158 miljoen aan financieringen verstrekt. Tevens is de omvang van de openstaande portefeuille fors gegroeid van € 259 miljoen ultimo 2022 naar € 341 miljoen ultimo 2023. Een groei van ruim € 82 miljoen; een procentuele toename van bijna 32% ten opzichte van het jaar 2022. Een mooie toename, aangezien de uitstaande portefeuille de motor is waar Collin op draait. Daarnaast is het netto rendement op de totale portefeuille gestegen met 0,91%, van 4,30% per ultimo 2022 naar 5,21% per ultimo 2023.

Totaal aan verstrekte financieringen

Afgelopen jaar hebben wij € 158 miljoen aan financieringen mogen verstrekken aan 400 ondernemingen. Daarmee is het totaal

verstrekke bedrag aan financieringen uitgekomen op € 647 miljoen en het totaal aantal verstrekte leningen op 2.227.



"Het obligo is de motor waar Collin op draait. Een groei van het obligo betekent een groei van Collin als organisatie."

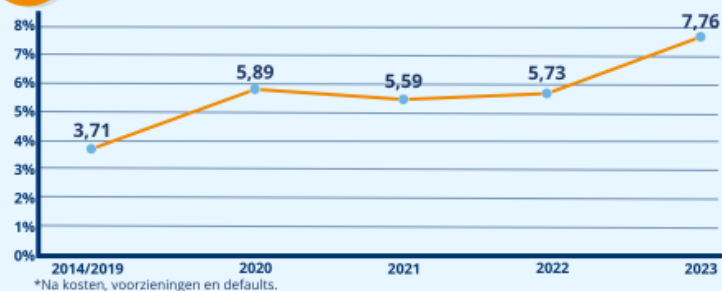
– Ferdy van de Plas

Ontwikkeling netto rendement 2023

Naast de groei in verstrekte financieringen heeft ook het netto rendement van onze investeerders een flinke plus 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 jaarlijks aanzienlijk toenemen.

Met een netto rendement van 5,73% over de investeringen in 2022 naar 7,76% over 2023 hebben we een flinke plus gemaakt het afgelopen jaar. Het gemiddeld netto rendement over de totale portefeuille sinds de start van Collin in 2014 is daarmee afgelopen jaar gestegen van 4,30% per 31 december 2022 naar 5,21% per 31 december 2023. Deze stijging is verwezenlijkt door een stabiele instroom van nieuwe leningen, een stijgende rente, beperkte instroom naar Intensief Beheer en positieve resultaten bij de uitwinning van gevestigde zekerheden.

€ Netto rendement per jaarlaag*



Het netto rendement komt zoals hierboven aangehaald onder andere voort uit een stijging van de gemiddelde rente. Investerders hadden vanwege de heersende inflatie meer interesse voor investeringskansen met een hogere rente. De gemiddelde leningrente is het afgelopen jaar dan ook opgelopen van 7,41% over 2022, naar 8,82% in 2023.

“Het gemiddeld netto rendement van de afgelopen drie jaar bedraagt 6,40%.” – Ferdy van de Plas

Daarbovenop heeft er ook een daling van de looptijden plaatsgevonden, ingegeven door de behoefte vanuit de markt. Wij hebben het afgelopen jaar gezien dat de gemiddelde looptijd is afgenomen van 46 maanden in 2022 naar 41 maanden in 2023. 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 5.593 nieuwe investeerders op ons platform mogen verwelkomen. Daarmee is het totaal opgelopen tot 43.927 investeerders per eind 2023. Deze stijging heeft onze verwachtingen opnieuw overtroffen.

Totaal aan uitbetaalde rente

Naast voorgaand benoemde stijgingen is ook het totaal aan uitbetaalde rente flink gestegen. In het jaar 2022 bedroeg de uitbetaalde rente € 14.367.135,- en in het jaar 2023 is een nieuw record behaald van € 20.926.192,-. Dit betekent dat wij in 2023 per maand gemiddeld € 1.743.849,- aan rente hebben uitbetaald aan onze investeerders. In december 2023 hebben wij in één maand voor het eerst zelfs meer dan twee miljoen euro aan rente uitgekeerd.

Doel voor 2024

Het is ons doel om de groei in het uitstaande obligo van de portefeuille op een verantwoorde wijze voort te zetten, met behoud van de positieve ontwikkeling wat betreft het netto rendement. Daarnaast blijven wij ons inzetten om mkb-ondernemers te 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 voort te zetten. Uitgangspunt blijft ook in 2024 het creëren van een win-win situatie voor zowel leningnemer als investeerder.





Bas Denissen (Financieel Directeur)

Financiën

In het jaarverslag van 2022 gaven we aan dat, ondanks de verwachting van economisch gezien mindere tijden, onze verwachtingen voor 2023 positief waren. De doelstelling om zowel het obligo, de omzet als winstgevendheid verder te verhogen hebben we conform verwachting weten waar te maken. De verdere uitrol van private financieringen via onze zusterorganisatie Finance Experts heeft hier stevig aan bijgedragen.

Stijging van het obligo

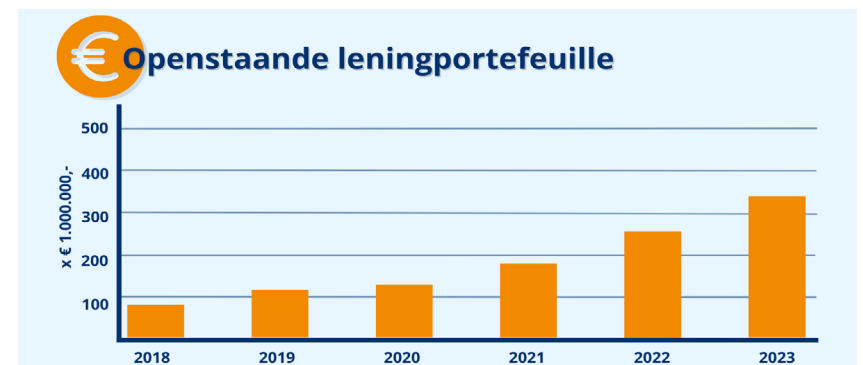
Voor 2023 hadden wij het ambitieuze doel gesteld om een groei van het obligo van circa 40% (€ 103 miljoen aan groei tot € 362 miljoen) te realiseren met als ondergrens een overtreffing van onze groei van 2022. Daadwerkelijk is het obligo ultimo 2023 uitgekomen op € 341 miljoen, ofwel een groei van € 82 miljoen.

Echter, onze ambities reiken verder; de groei in het laatste kwartaal van 2023 geeft ons vertrouwen dat verdere groei in 2024 realistisch is.

Het aantal verstrekte leningen in 2023 kwam uit op 400, versus 382 in 2022. De gemiddelde omvang van onze leningen is gestegen van gemiddeld circa € 361.000,- in 2022, naar € 395.000,- in 2023. Het totaal aantal verstrekte leningen over ons gehele bestaan is uitgekomen op 2.227, met een totaalbedrag van € 647 miljoen ultimo 2023. Door deze groei is onze nummer 1 marktleiderspositie verder verstevigd.

“De groei in 2023 heeft geleid tot een verdere verbetering van onze marktleiderspositie.” – Bas Denissen

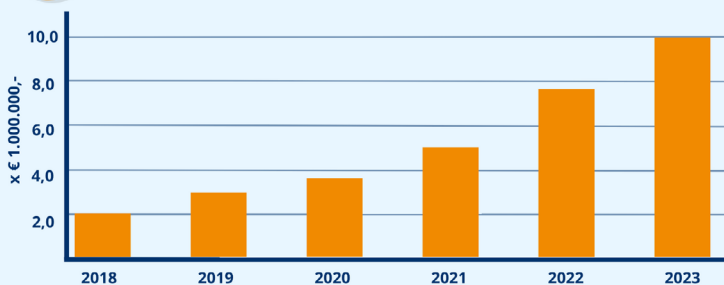
De hoge mate van fundingzekerheid die wij bieden (99,7% van de geplaatste aanvragen wordt daadwerkelijk succesvol gefund) en het vertrouwen dat dit bij leningnemers en intermediairs teweegbrengt, hebben bijgedragen aan de groei van het obligo.



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



Omzet ontwikkeling

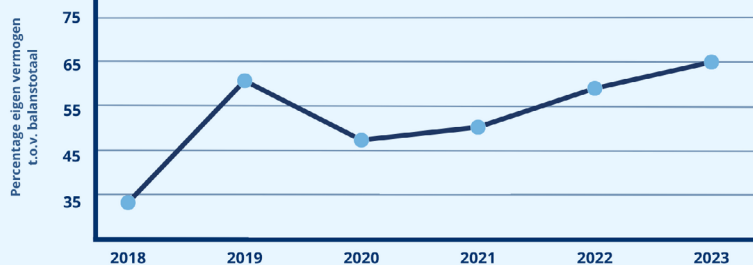


Solvabiliteitsontwikkeling

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 65% (na uitkering dividend).



Solvabiliteitsontwikkeling (%)



Wij hebben dit jaar opnieuw besloten om deze comfortabele solvabiliteit aan te houden om daarmee ruimschoots invulling te kunnen geven aan de vereisten die onze toezichthouders (AFM en DNB) hieraan stellen.

“Wij hebben dit jaar opnieuw besloten om deze comfortabele solvabiliteit aan te houden.” – Bas Denissen

Doel voor 2024

Over 2024 verwachten we een verdere groei van zowel omzet, funding als obligo. Het is dan ook onze doelstelling de groei van 2023 ruimschoots te overtreffen.

In 2023 hebben we, met succes, flink geïnvesteerd in bijvoorbeeld de inregeling van de betaaldienstverlener OPP, om te voldoen aan de compliance-eisen vanuit de Europese crowdfundingverordening die sinds eind 2023 van kracht is. Ook hebben we stevig geïnvesteerd in de ontwikkelingen van de nieuwe Collin investeerdersapp, welke in Q4 van 2023 live is gegaan.

Voor 2024 zien we geen grote veranderingen op hiervoor genoemde vlakken. De focus ligt dan ook op het verder robuust maken van zowel Collin als haar zustermaatschappij Finance Experts en daarmee een nog steviger fundament weg te zetten om onze groei de komende jaren waar te maken.





Jeroen ter Huurne (Oprichter & Algemeen Directeur)

Vooruitblik op 2024

Zoals u heeft gezien, was 2023 een bewogen maar opnieuw succesvol jaar voor Collin. Ondanks de onrust in de wereld en de nieuwe crowdfundingwetgeving heeft onze onderneming op verschillende fronten een mooie ontwikkeling doorgemaakt, en wederom belooft het jaar 2024 veel goeds.

Het Nederlandse financieringslandschap

De afgelopen jaren is het aandeel non-bancaire financiering ten opzichte van bancaire financiering fors gegroeid, met crowdfinance als marktleider. De terugtrekkende beweging van banken is nog altijd gaande. Daarbij kiest de bank steeds minder voor de mkb-ondernemer, maar de mkb-ondernemer kiest zelf ook minder vaak voor de bank. Een steeds groter deel van de Nederlandse mkb-ondernemers ziet dat non-bancaire financieringsvormen, zoals crowdfinance, veel voordelen hebben. Deze ontwikkeling zal dan ook leiden tot een voortzetting van de groei van het aandeel non-bancaire financieringen in Nederland en daarmee tot een verdere groei van Collin.

New business

De terugtrekkende beweging van banken leidt ook tot verschillende hiaten in het Nederlandse financieringslandschap. Om deze leemtes op te vullen, onderzoeken wij bij Collin op welke manier wij hierin een rol kunnen spelen. Om één van deze hiaten te dichten, zijn wij in 2023 gestart met Finance Experts, waarmee wij in 2024 een verdere versterkte groei gaan realiseren. Dit bereiken we door onze private investeringskansen uit te breiden. De verwachting is dat de groei van deze tak zelfs sneller zal gaan dan onze gebruikelijke crowdfunding investeringskansen.

Daarnaast onderzoeken wij een samenwerking met het platform Investormatch. Investormatch is een platform dat financieringen biedt middels private equity. Daarbij ontvangen investeerders, anders dan bij Collin, aandelen in ruil voor hun investering. Collin onderzoekt daarnaast samen met Investormatch of er op meerdere fronten een samenwerking kan worden aangegaan. Denk hierbij bijvoorbeeld aan co-financieringen, zoals wij deze al met verschillende andere platformen hebben gerealiseerd. Hiermee denken wij een nog grotere groep ondernemers en investeerders in hun behoefte te kunnen voorzien.

Naast co-financieringen denken wij ook op een ander front elkaar te kunnen versterken. Investormatch heeft inmiddels een aantal jaren ervaring met een investeerdersfonds. De oprichting van een Collin-fonds is een veelgehoorde vraag vanuit onze investeerders, en zonder toezeggingen op succes, willen wij graag met u delen dat wij uw vraag hebben gehoord en aan het onderzoeken zijn hoe in deze behoefte te voorzien.

“De lancering van een investeerdersfonds zou zomaar de volgende impuls voor de groei van Collin kunnen betekenen.”

– Jeroen ter Huurne

Verdere groei van onze huidige business

Alle nieuwe plannen zijn uiteraard leuk, maar het succes en de uiteindelijke uitvoering is nog onderhevig aan verschillende variabelen. Ondanks dat verwachten we ook zeker een groei van onze basisactiviteiten, namelijk crowdfunding, waar we inmiddels bijna 10 jaar geleden mee zijn gestart. De groei van het aantal investeerders en aantal ondernemers dat van onze 'normale' diensten gebruikmaakt, neemt al jaren toe. Inmiddels zitten we op ruim 44.500 investeerders en hebben we ruim 2.250 ondernemers van een financiering mogen voorzien. Het is deze solide basis die ons in staat stelt om verder te kijken naar de eerder genoemde mogelijkheden.

Dankwoord

Tot slot wil ik nog de ruimte nemen om in het bijzonder ons fantastische team van Collin'ers te bedanken. Met bijna 40 jaar financieringservaring mag ik zeggen dat wij een zeer betrokken, ambitieus en prettig team hebben. Met het vertrouwen van onze investeerders en de tevredenheid van onze medewerkers voorop, komt de groei van onze organisatie "als vanzelf".





Collin Crowdfund biedt **ondernemers** ruimte via
serieuze **investeerd**ers