

Voorwoord

Met trots presenteren wij u dit jaarverslag over 2024, een jaar dat in het teken stond van groei, innovatie en betekenisvolle samenwerkingen. Terwijl we ons 10-jarig jubileum vierden, zetten we opnieuw belangrijke stappen om onze missie – ondernemers financiële ruimte bieden middels serieuze investeerders – verder te versterken.

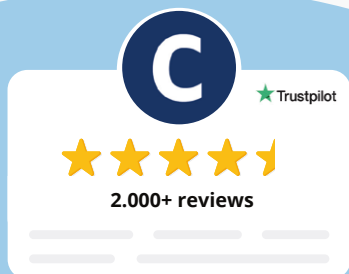
Dit jaarverslag biedt u een uitgebreid overzicht van onze activiteiten en resultaten in 2024. Algemeen directeur Jeroen ter Huurne opent het verslag met een terugblik op het afgelopen jaar en deelt de visie op de toekomstige ontwikkeling van Collin. Vervolgens bieden onze managers inzicht in de belangrijkste ontwikkelingen binnen hun afdelingen en de doelstellingen die zij hebben gesteld voor 2025. Financieel directeur Bas Denissen neemt u mee door onze financiële prestaties en de solide basis die we samen hebben gelegd voor komende jaren.

“We nodigen u van harte uit om verder te lezen en meer te ontdekken over onze prestaties en ambities. Namens het volledige team van Collin Crowdfund, dank ik u hartelijk voor uw vertrouwen, betrokkenheid en samenwerking. Samen kijken we uit naar wederom een jaar vol kansen en succes.”

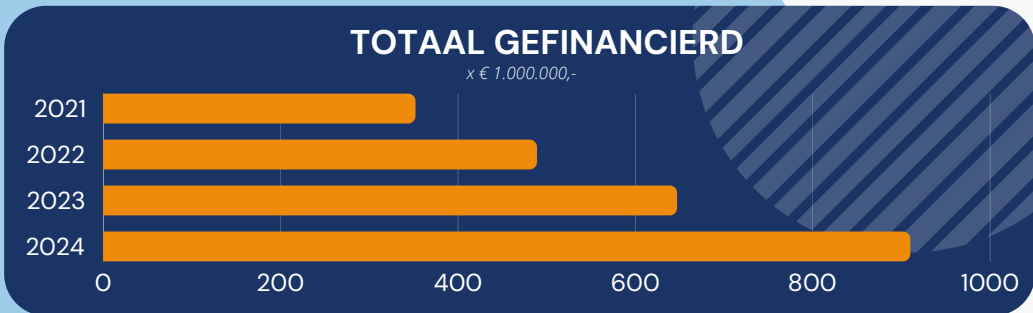
Mede namens team Collin Crowdfund wensen wij u veel leesplezier.

Jeroen ter Huurne
Algemeen Directeur Collin Crowdfund

Collin 2024 Jaaroverzicht



Netto rendement is met
0,73% gestegen naar **5,94%**



510
Financieringen

An icon of a dollar sign with two circular arrows around it, representing financing.

99,8%
Fundingspercentage

An icon of a money bag with 'FLJMD' written on it and two dollar signs above it, representing the fundings percentage.

€ 2.517.000
Rente per maand

An icon of a hand holding a money bag with a dollar sign, representing monthly interest.

6.290
Nieuwe investeerders

An icon of three stylized human figures, representing new investors.

Inhoudsopgave

Dit is Collin Crowdfund	6
Terugblik op 2024	8
Servicedesk, Case Management en Controle & Compliance	11
IT	16
Medewerkers	19
Marketing & Communicatie	23
Sales & New Business	28
Statistieken	31
Financiën	35
Vooruitblik op 2025	39



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 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 50.000 investeerders, al ruim 2.700 ondernemers geholpen aan een passende financiering. In zijn totaliteit gaat het dan om ruim € 900 miljoen aan verstrekte financieringen.

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

Transparant: Om transparantie te waarborgen, worden alle tarieven, risico's en voorwaarden duidelijk gecommuniceerd naar alle klantgroepen. Daarnaast 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 in de Nederlandse crowdfundingbranche 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.



A portrait of Jeroen ter Huurne, a middle-aged man with short grey hair and a light blue shirt under a grey blazer, looking directly at the camera against a plain light background.

Jeroen ter Huurne (Oprichter & Algemeen Directeur)

Terugblik op 2024

Een jaar van groei, innovatie en nieuwe mogelijkheden

Het jaar 2024 stond voor Collin Crowdfund in het teken van belangrijke mijlpalen en innovaties. Dit jaar markeerde niet alleen ons 10-jarig bestaan, maar ook een periode waarin we onze positie als marktleider verder hebben versterkt en nieuwe kansen hebben gecreëerd voor zowel ondernemers als investeerders.

2024 was een jaar waarin Collin Crowdfund indrukwekkende resultaten heeft geboekt. Naast het vieren van ons 10-jarig bestaan was er sprake van een aanzienlijke groei in financieringen. De omvang van nieuw verstrekte financieringen groeide dit jaar met maar liefst **€ 262 miljoen**, een enorme stijging ten opzichte van de **€ 160 miljoen** in 2023. Dit indrukwekkende resultaat werd bovendien aangevuld door **€ 80 miljoen** aan private investeringen via onze partner Finance Experts.

Collin viert 10-jarig bestaan

In juni 2024 vierden we ons 10-jarig jubileum, een mijlpaal die ons trots maakt. Wat ooit begon als een initiatief met een kleine groep toegewijde medewerkers, is uitgegroeid tot een toonaangevend platform met meer dan € 900 miljoen aan verstrekte financieringen aan ruim 2.700 ondersteunde ondernemers. Onze kernwaarden – toegankelijkheid, transparantie, deskundigheid en passie – blijven de basis van ons succes.

Familiebedrijf Collin: uitbreiding van het directieteam

In 2024 hebben we ons directieteam versterkt met de toevoeging van Stan ter Huurne als Chief Operating Officer (COO). Stan brengt een frisse blik en expertise vanuit zijn achtergrond als Business Controller en Bestuurssecretaris bij Collin. Zijn toetreding onderstreept ons karakter als familiebedrijf en biedt een stevige basis voor verdere groei en continuïteit. Samen met Bas Denissen (CFO) en mijzelf vormt Stan een dynamisch directieteam dat klaar is om Collin naar een nieuw niveau te brengen. Daarnaast ben ik als vader natuurlijk trots om samen met mijn zoon te mogen bouwen aan de toekomst van Collin.

Collin MKB Leningen Fonds: een mijlpaal in ons aanbod

Een van de hoogtepunten van 2024 was de succesvolle lancering van het Collin MKB Leningen Fonds in samenwerking met ons zusterbedrijf Investormatch. Dit fonds biedt investeerders een unieke kans om via één investering te profiteren van een gediversifieerde portefeuille van mkb-leningen. Voor ondernemers betekent het fonds een stabiele en betrouwbare bron van financiering, ondersteund door de expertise van zowel Collin als Investormatch. Het fonds is een belangrijke stap in het versterken van onze positie en biedt nieuwe kansen voor alle betrokkenen.

Verdere groei: focus op innovatie en partnerships


2024 was ook een jaar van aanhoudende groei. Met de introductie van nieuwe producten en diensten hebben we opnieuw laten zien dat we inspelen op de behoeften in de markt. Daarnaast hebben we onze samenwerking met Finance Experts verder uitgebreid, waardoor we ondernemers nog beter konden ondersteunen met op maat gemaakte financieringsoplossingen.

Dankwoord

Tot slot wil ik mijn dank uitspreken aan ons geweldige team, onze investeerders, ondernemers, tussenpersonen en overige stakeholders. Het is dankzij jullie vertrouwen en inzet dat Collin ook in 2024 een succesvol jaar heeft beleefd. Met het oog op 2025 staan we klaar om verder te bouwen op deze solide basis en nieuwe hoogten te bereiken.

"Met het Collin MKB Leningen Fonds hebben we ingespeeld op de behoefte in de markt en bieden we nieuwe kansen voor onze investeerder." - Jeroen ter Huurne





Roel van de Plas (Manager Operations)

ServiceDesk en Control & Compliance

2024 stond in het teken van versterking en uitbreiding binnen onze organisatie. De afdelingen ServiceDesk en Control & Compliance speelden een sleutelrol in het implementeren van extra controlemechanismen. Deze maatregelen werden ingevoerd om de kwaliteit van onze dienstverlening verder te waarborgen en risico's nog beter te beheersen. Daarnaast begeleidden zij het opstartproces van Collin Duitsland. Met deze strategische, internationale stap wordt ons platform toegankelijk voor Duitse ondernemers en later ook investeerders, ondersteund door dezelfde hoge kwaliteitsnormen die bij Collin centraal staan.

Klantcontact & service

Ook het klantcontact bleef een belangrijke focus. Onze ServiceDesk ontving in 2024 naar schatting meer dan 50.000 e-mails en voerde ruim 20.000 telefoongesprekken met investeerders, ondernemers en intermediairs. Bij Collin kiezen we bewust voor een persoonlijke aanpak. Wij geloven dat echt contact beter aansluit bij onze kernwaarden dan het gebruik van chatbots of andere anonieme communicatiemiddelen.

Op basis hiervan hebben we diverse verbeteringen doorgevoerd, waaronder een aanpassing in ons automatische terugstortingsbeleid. Gebruikers kregen meer controle over het moment waarop gelden worden teruggestort, wat leidde tot een verhoogde tevredenheid. Daarnaast leverde de feedback een belangrijke bijdrage aan de optimalisatie van onze interne processen en systemen. Wij blijven luisteren naar onze gebruikers en proberen zo onze dienstverlening nog verder te optimaliseren.

“Het is mooi om collega’s te zien groeien en ontwikkelen binnen Collin, wij investeren daarom graag in jonge talenten.”

– Roel van de Plas

Structuur en werkinstructies

Om de groei en consistentie in kwaliteit te waarborgen, zijn er in 2024 uitgebreide werkinstructies vastgelegd. Dit zorgde voor een stevige borging van processen, waardoor onze dienstverlening nog efficiënter en transparanter is geworden. Onze medewerkers kunnen hierdoor beter terugvallen op duidelijke richtlijnen, wat de structuur binnen de organisatie versterkt.

Servicedesk als groeiplatform voor talent

De Servicedesk heeft zich opnieuw bewezen als broeiplaats voor talent binnen Collin. Een groot deel van onze huidige medewerkers is bij de Servicedesk gestart. Dit biedt hen de kans om de organisatie grondig te leren kennen en met een gevulde rugzak de overstap te maken naar andere afdelingen zoals Marketing, Compliance of IT. Dit maakt de Servicedesk niet alleen een onmisbare afdeling voor onze klanten, maar ook een essentieel onderdeel in onze interne talentontwikkeling.

Vooruitblik op 2025

Blik op de toekomst

Met een focus op persoonlijke service en continue optimalisatie blijft Collin zich inzetten voor hoogstaande kwaliteit in klantcontact en compliance. De lessen en successen uit 2024 versterken ons fundament voor verdere groei, zowel nationaal als internationaal. Het vertrouwen en de betrokkenheid van onze klanten en medewerkers blijven de sleutel tot ons succes in de komende jaren.





Stan ter Huurne (Operationeel Directeur)

Case Management

Het jaar 2024 was voor de afdeling Case Management opnieuw een periode van intensieve inzet en belangrijke mijlpalen. De groei van Collin Crowdfund, met maar liefst 510 verstrekte leningen en een totaalbedrag van € 262.498.500,- zorgde voor een duidelijke stijging in klantcontact, dossiers en livegangen.

Procesoptimalisatie als sleutel tot succes

Ondanks deze toenemende druk is de afdeling niet in omvang gegroeid. Het succes van onze aanpak lag in de doorgevoerde procesoptimalisaties, waardoor we efficiënt en doelgericht konden blijven werken. Met een relatief klein, maar zeer betrokken team hebben we een, zo goed als, vlekkeloze afhandeling van alle financieringsaanvragen weten te realiseren.

“Door slimme procesoptimalisatie en nauwe samenwerking hebben we efficiënt en toch grondig financieringsaanvragen afgehandeld, en dat blijven we in 2025 doen.”

– Stan ter Huurne

Dankzij verbeterde structuren en werkinstructies hebben we de werkdruk verdeeld en beheersbaar gehouden. Door heldere communicatie en nauwe samenwerking met zowel de Crowdfund Coaches als de interne organisatie hebben wij als spin in het web onze bijdrage geleverd aan het succes van Collin in 2024. We zijn trots dat we ondanks de uitdagingen onze hoge standaard hebben weten te handhaven.

De spil in een groeiende organisatie

Het dynamische jaar heeft ons wederom laten zien hoe essentieel onze rol binnen de organisatie is. Als de schakel tussen de Crowdfund Coaches, directieleden en andere afdelingen hebben we gezorgd voor snelle en betrouwbare ondersteuning, van het structureren van financieringsaanvragen tot aan de afronding van dossiers. Onze betrokkenheid en analytische aanpak zijn een belangrijke pijler gebleken in het behouden van Collins reputatie als marktleider.

Doel voor 2025

Samenwerking en doorontwikkeling

Voor 2025 ligt de focus op verdere optimalisatie en ontwikkeling van onze processen en samenwerking. Door te blijven investeren in digitale tools en structuren willen we onze efficiëntie naar een nog hoger niveau tillen. Dit zal ons niet alleen helpen om de toenemende vraag op te vangen, maar ook om de samenwerking met andere afdelingen en Crowdfund Coaches verder te versterken. Samen met onze collega's bouwen we aan een toekomst waarin Case Management klaar is om nieuwe uitdagingen aan te gaan en de groei van Collin succesvol te ondersteunen..



Hans Wammes (IT Manager)

IT

Het jaar 2024 stond in het teken van het afronden van diverse cruciale projecten die in de tweede helft van 2023 waren gestart. Zo is de integratie van de betaaldienstverlener volledig voltooid. Ook de lancering van de native app, een van de grootste innovaties van Collin, kende een doorbraak. Hoewel er begin 2024 nog performanceproblemen waren, zijn deze aangepakt en opgelost. Daarnaast werd de app uitgebreid met nieuwe functionaliteiten, zoals de rendementspagina en het tabblad 'status' onder investeringen. Ook de gebruiksvriendelijkheid is verder verbeterd door aanpassingen in tekstgrootte en styling.

"In 2024 hebben we met succesvolle projecten zoals de betaaldienstintegratie en de native app een solide basis gelegd; in 2025 focussen we op stabiliteit en verdere groei om Collin toekomstbestendig te maken."

– Hans Wammes

Mijn Collin omgeving vernieuwd met nieuwe functies

Naast de ontwikkelingen aan de native app zijn er ook nieuwe functionaliteiten toegevoegd aan de Mijn Collin-omgeving die onze investeerders meer controle en inzicht bieden. De functie 'verwachte transacties' geeft een helder overzicht van toekomstige inkomsten, terwijl investeerders voortaan de automatische terugstortingstermijn flexibel kunnen instellen, variërend van één week tot een jaar. Deze toevoegingen zijn het resultaat van continue innovatie en aandacht voor klantfeedback.

Fundament voor de toekomst

Om de groei van onze organisatie te ondersteunen, hebben we in 2024 diverse verbeteringen aan ons platform doorgevoerd die gericht zijn op toekomstbestendigheid. Hoewel deze aanpassingen minder zichtbaar zijn voor onze klanten, zijn ze van vitaal belang voor de efficiëntie en stabiliteit van onze systemen. Deze technische optimalisaties vormen een stevige basis waarop Collin haar ambities kan voortzetten.



Vooruitblik op 2025

Focus op stabiliteit en groei

Na de jaren waarin de nadruk lag op transitie zoals de betaaldienstverlener, de native app en essentiële aanpassingen aan het platform, richten we onze aandacht in 2025 op stabiliteit en duurzame groei. Het komende jaar willen we het applicatielandschap verder ontwikkelen om onze groeiambities te faciliteren. Dit fundament zal ervoor zorgen dat ons platform niet alleen blijft voldoen aan de huidige klant- en compliancebehoefte, maar ook klaar is voor de uitdagingen en kansen van de toekomst. Met deze doelen in het vizier blijven we bouwen aan een platform dat Collin en haar gebruikers optimaal ondersteunt.



Medewerkers

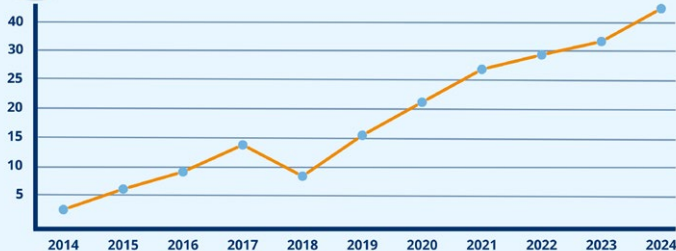
Het jaar 2024 stond in het teken van groei en ontwikkeling binnen ons medewerkersbestand. Met een toename van 31,5 naar 45 FTE versterkten we ons team om onze ambities waar te maken. We legden een sterke focus op medewerkerstevredenheid, met een score van 7,6 op de Cultuurmonitor, en investeerden in talentontwikkeling en interne doorgroeimogelijkheden. Voor 2025 richten we ons op verdere professionalisering van onze HR-processen, om duurzame groei en een gezonde werkbalans te ondersteunen.

Groei van het personeelsbestand

2024 was een jaar waarin de groei van ons medewerkersbestand duidelijk zichtbaar was. Het aantal medewerkers steeg van 31,5 FTE in 2023 naar 45 FTE in 2024, een groei die essentieel is gebleken om onze ambities waar te maken en onze organisatie verder te versterken. Naast het aantrekken van ervaren krachten hebben we ook actief geïnvesteerd in jong talent. Door werkstudenten en stagiaires aan te nemen, binden we toekomstige professionals aan onze organisatie en bieden we hen tegelijkertijd een waardevol platform voor ontwikkeling.



Aantal medewerkers Collin

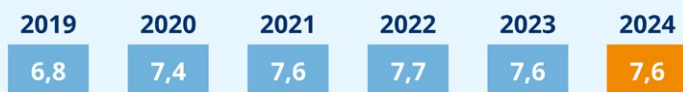


Medewerkerstevredenheid

Medewerkerstevredenheid blijft voor ons een belangrijke prioriteit. In 2024 hebben we opnieuw de Cultuurmonitor uitgevoerd, waarbij medewerkers onze organisatie beoordeelden op diverse gebieden zoals werkplezier, veiligheid en ontwikkelingsmogelijkheden. Dit jaar bleef de tevredenheid gelijk op een mooie score van 7,6. Gezien de uitdagingen van ons groeipad, zien we dit behouden van tevredenheid als een goed resultaat. Naast het aantrekken van nieuwe collega's ligt onze focus sterk op de ontwikkeling van onze huidige medewerkers. Door te investeren in opleidingen, interne doorgroeimogelijkheden en het verbeteren van arbeidsvoorwaarden, zorgen we voor een betrokken en gemotiveerd team dat met vertrouwen de toekomst tegemoet gaat.



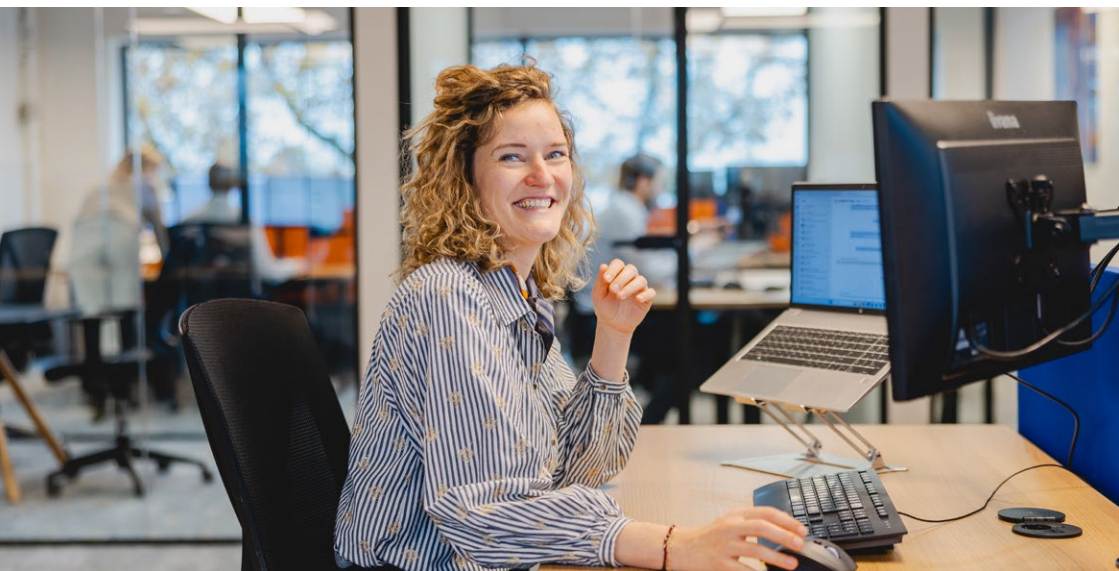
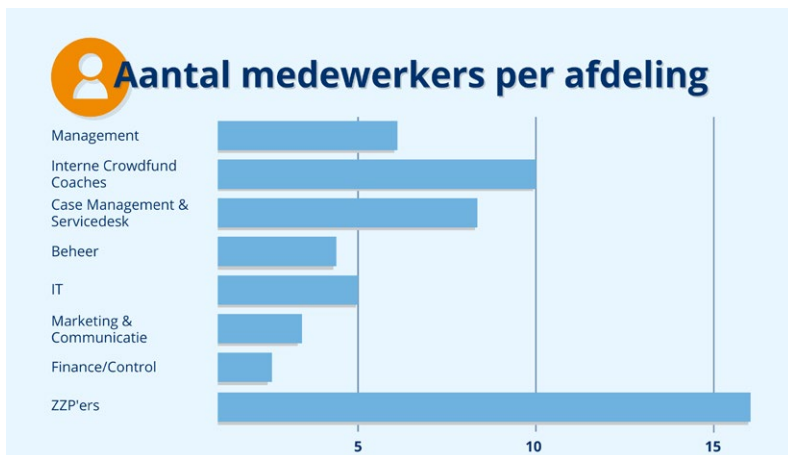
Medewerkerstevredenheid



Uitslag van de jaarlijkse cultuurmonitor

Human resources

Om onze groei verder te ondersteunen en processen te professionaliseren, is het centraliseren van HR-activiteiten cruciaal. Hoewel deze stap in 2024 op de planning stond, hebben we dit jaar vooral ingezet op interne optimalisatie en het uitbreiden van ons team. Voor 2025 staat de werving van een HR-medewerker op de agenda. Deze professionalisering van onze HR-afdeling sluit naadloos aan op de bredere ontwikkeling en schaalvergroting van onze organisatie.




Doel voor 2025

De werkdruk binnen onze organisatie blijft een belangrijk aandachtspunt. In 2025 willen we verder bouwen aan een gezonde werkbalans, toekomstbestendige processen en een versterkte betrouwbaarheid binnen HR. Met het aantrekken van een HR-medewerker verwachten we processen verder te professionaliseren en de organisatie klaar te maken voor duurzame groei.

Samen blijven we werken aan de ontwikkeling en succes van Collin Crowdfund, waarbij ons team een sleutelrol speelt in onze missie om ondernemers ruimte te bieden via serieuze investeerders.





Sjoerd Colsen (Marketing & Communicatie Manager)

Marketing & Communicatie

Het jaar 2024 stond voor Marketing & Communicatie in het teken van groei en kennisdeling. Naast het versterken van Collin's positie als marktleider in Nederland, hebben we ingezet op het vergroten van de bekendheid van crowdfinance als serieuze investeringsvorm.

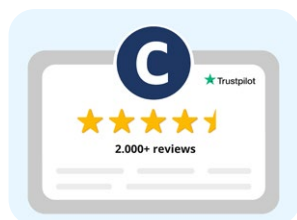
Vergroten van naamsbekendheid en kennisdeling

Te vaak wordt crowdfunding in Nederland nog geassocieerd met goede doelen. Collin wil laten zien dat crowdfinance een solide en professionele methode is om te investeren en te financieren. Daarom hebben we niet alleen campagnes gericht op het aantrekken van nieuwe investeerders ontwikkeld, maar ook actief kennis gedeeld over de mogelijkheden en voordelen van crowdfinance. Binnen deze aanpak hebben we diverse online campagnes uitgerold. Deze waren succesvol in het bereiken van specifieke doelgroepen, met een nadruk op investeerders. Door de inzet van gerichte content op sociale media en samenwerkingen met relevante mediapartners, hebben we de zichtbaarheid van Collin vergroot en potentiële investeerders geïnformeerd over de waarde van onze diensten.

Klanttevredenheid en optimalisatie

Een centraal punt van aandacht in 2024 was de tevredenheid van onze gebruikers. Onze Trustpilot-score van 4,4 sterren uit 2.115 reviews is een bewijs van het vertrouwen dat klanten blijven stellen in Collin. Hoewel er altijd ruimte is voor verbetering, zijn wij trots op dit resultaat.

Samen met andere afdelingen hebben we voortdurend feedback van onze gebruikers opgehaald om de customer journey zo prettig mogelijk te maken. Dit omvatte verbeteringen in het registratieproces, een gebruiksvriendelijkere app en meer informatieve communicatie rondom investeringen. Door proactief in te spelen op deze inzichten, blijven we onze dienstverlening aanpassen en optimaliseren.



Succesvolle samenwerkingen, evenementen en investeerdersavonden

Naast de online campagnes zette Collin in 2024 wederom in op specifieke acties om de naamsbekendheid van Collin en crowdfunding te vergroten. Eén van de hoogtepunten binnen deze strategie waren de Collin-investeerdersavonden, die ook dit jaar een groot succes bleken. Tijdens deze avonden, die in het teken stonden van onze private investeringskansen, verzorgde de directie van Collin uitgebreide presentaties. Hierbij konden deelnemers in de mogelijkheden van deze exclusieve investeringen duiken, waarbij vanaf minimaal € 100.000 kan worden deelgenomen. Naast de inhoudelijke sessies werden rondleidingen door ons kantoor aangeboden en was er ruimte om tijdens een informele borrel te netwerken. Deze persoonlijke en informatieve aanpak zorgde voor veel enthousiasme onder de deelnemers en versterkte de band met onze investeerders.

“ In 2024 hebben we met gerichte campagnes en kennisdeling gewerkt aan de groei van Collin en de positionering van crowdfunding als serieuze investeringsvorm.”

– Sjoerd Colsen

Behaalde prijzen en erkenningen

Dat 2024 ook een jaar was van erkenning voor onze inspanningen, blijkt uit de prestigieuze prijzen die Collin heeft mogen ontvangen. We wonnen dit jaar de **FD Gazelle Award 2024** en werden door **IEX** uitgeroepen tot “Beste Keuze”. Daarnaast werd Collin opgenomen in de **CNBC Top 250 Fintech Companies**, een erkenning die onze positie als pionier in de fintech-markt verder bevestigde. Tot slot werden we genomineerd voor de **IEX Gouden Stier**, een van de meest gewaardeerde financiële onderscheidingen van Nederland.



Doel voor 2025

Professionalisering en positionering

Voor 2025 ligt de focus op twee belangrijke pijlers binnen Marketing & Communicatie. Enerzijds willen we de Collin Group, inclusief de zusterorganisaties zoals Finance Experts, Investormatch en Collin Duitsland, verder professionaliseren en positioneren. Dit betekent dat we de identiteit van deze organisaties helder uitdragen, met een duidelijke connectie naar Collin als hoofdorganisatie.

Anderzijds blijft onze missie om Collin verder te positioneren als dé autoriteit en marktleider op het gebied van crowdfinance in Nederland. Dit omvat niet alleen campagnes om ons imago als aanbieder van serieuze investeringsmogelijkheden te versterken, maar ook bredere kennisdeling over investeren en financieren. We willen de perceptie van crowdfunding blijven transformeren en crowdfinance stevig neerzetten als een betrouwbare keuze binnen de investeringswereld.

Met deze ambities bouwen we verder aan ons succes en versterken we onze rol als pionier binnen de crowdfinancebranche.





Rick van Griensven (Sales Manager)

Sales & New business

2024 markeerde een recordjaar in onze leningportefeuille, met name door het bedrag aan verstrekte financieringen in één jaar. Met een bedrag aan verstrekte financieringen van maar liefst € 262,5 miljoen, verspreid over 510 leningen, hebben we belangrijke stappen gezet in onze missie om ondernemers de ruimte te bieden die zij nodig hebben. Wat investeerders betreft, keerde Collin ruim € 30 miljoen aan rente uit, een tastbaar resultaat van onze waardering voor hun vertrouwen. Daarnaast steeg het gemiddeld netto rendement over de afgelopen drie jaar naar 7,01%, waarmee we blijven voldoen aan de hoge (rendements) verwachtingen van onze investeerders.

Verdere groei in vastgoed- en projectfinancieringen

Het afgelopen jaar zagen we een verdere toename in het aantal vastgoedfinancieringen binnen Collin. Onze expertise en maatwerkoplossingen hebben ons in staat gesteld om niet alleen in omvang te groeien, maar ook in positionering. We streven ernaar om onze naamsbekendheid als non-bancair-

vastgoedfinancier verder te vergroten en nog meer ondernemers, beleggers en ontwikkelaars in deze sector te ondersteunen.

Voor 2025 verwachten wij binnen het vastgoed, met name in het segment van projectfinanciering een verdere toename. Collin wordt in toenemende mate opgezocht voor grotere aanvragen op het gebied van splitsen, verbouwen, transformeren, ontwikkelen en uitponden.

Onze insteek is altijd: "Hoe kan het wél"? Ook moeilijkere of meer uitdagende projecten kunnen we in veel gevallen passend maken met een verantwoord risico voor de investeerder.

Intermediairs als sleutelpartner

Het groeiende volume aan leningen wordt grotendeels gevormd door de intermediairs en andere partners waarmee Collin actief de samenwerking zoekt. Tussenpersonen zijn daarmee een essentiële doelgroep naast investeerders en ondernemers voor de groei van onze organisatie.

Tussenpersonen spelen een cruciale rol in het identificeren van ondernemers met de juiste financieringsvraagstukken voor de investeerders van Collin. De tussenpersoon is daarmee een extra kwaliteitsimpuls voor het aanbod aan leningen. De indrukwekkende groei van onze leningportefeuille en vastgoedfinancieringen onderstreept onze toewijding om ondernemers en investeerders op maat gemaakte financieringsoplossingen te bieden.

"Onze groei bevestigt de kracht van maatwerk in financiering voor ondernemers en investeerders."

– Rick van Griensven

Rol van Crowdfund Coaches

De Crowdfund Coaches (CFC's), zowel interne medewerkers als externe professionals, vormen het verlengstuk van de intermediair naar een volledig uitgewerkte aanvraag en succesvolle funding. Zij zijn de schakel tussen Collin en de ondernemers en/of intermediairs. Van het beoordelen van financieringsaanvragen tot het uitwerken van maatwerkoplossingen, de CFC's spelen een belangrijke rol in iedere leningaanvraag. 2024 was dan ook een jaar van groei in ons CFC-team, zowel in omvang als in kennis. Daarmee zijn we qua capaciteit in staat om de toekomstige groeidoelstellingen aan te kunnen.

Finance Experts

Ook onze zusterorganisatie Finance Experts (FE) heeft in 2024 een indrukwekkende groei doorgemaakt. Door het aantrekken van nieuwe partners is FE verder uitgebreid door Nederland. Het non-publieke financieringsaanbod wat wordt gefaciliteerd door FE, onze zogeheten 'private investeringskansen', heeft geleid tot een sterke toename van specifieke investeringsmogelijkheden. Deze sluiten aan bij de wensen van onze investeerders die minimaal deelnemen met een investering van € 100.000,-. De verwachting is dat deze groei zich in 2025 zal voortzetten, waarbij nog meer ondernemers toegang krijgen tot op maat gemaakte oplossingen.



Doel voor 2025

Ook in 2025 bouwen we verder aan het ondersteunen van onze stakeholders.

Het jaar 2025 staat dan ook in het teken van het verder uitbouwen en verdiepen van relaties met deze partners. Door maatwerk, persoonlijk contact, snelheid en met name voorspelbaarheid centraal te stellen, zorgen wij ervoor dat we onze intermediairs een belangrijk onderdeel maken van ons kredietbeoordelingstraject. We blijven constant in gesprek om ook ons aanbod in producten en diensten af te kunnen stemmen op de behoeftes uit de markt.





Statistieken

Het jaar 2024 heeft opnieuw bewezen dat onze organisatie een voorloper is in de Nederlandse crowdfinance-markt. Dit jaar hebben wij met behulp van onze investeerders, leningnemers en intermediairs een recordbedrag van € 262 miljoen aan financieringen verstrekt in 510 leningen. Dit brengt het totaal verstrekte bedrag aan financieringen sinds onze oprichting op € 910 miljoen, verspreid over 2.737 leningen. De omvang van de uitstaande portefeuille is verder gegroeid van € 341 miljoen ultimo 2023 naar € 484 miljoen ultimo 2024, een toename van € 143 miljoen. Deze groei van meer dan 40% bevestigt de belangrijke rol van onze leningportefeuille als motor van onze organisatie. Het netto rendement over de afgelopen drie jaar bleef stabiel op 7,01%, waarmee wij aan de rendementsverwachtingen van onze investeerders blijven voldoen.

Totaal aan verstrekte financieringen

Afgelopen jaar hebben wij € 262.000.000,- aan financieringen mogen verstrekken aan 510 ondernemingen. Daarmee is het totaal verstrekte bedrag aan financieringen uitgekomen op € 910.000.000,- en het totaal aantal verstrekte financieringen op 2.737.



Totaal geïnvesteerd via Collin platform



Ontwikkeling netto rendement 2024

Naast de groei in verstrekte financieringen bleef het netto rendement een belangrijk aandachtspunt. Sinds onze verbeteringen in de Collin Credit Score in 2019, waarbij wij zekerheden sterker zijn gaan waarderen, blijft het rendement jaarlijks toenemen. Waar het gemiddeld netto rendement over de gehele looptijd van Collin 5,94% bedraagt, ligt dit percentage over de laatste drie jaar met 7,01% aanzienlijk hoger. Dit getal weerspiegelt de waarde die investeerders blijven vinden in onze betrouwbare dienstverlening. De stijging van de gemiddelde rente in 2024 naar 9,09% en de stabiele instroom van kwalitatieve leningen hebben hiertoe bijgedragen.

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

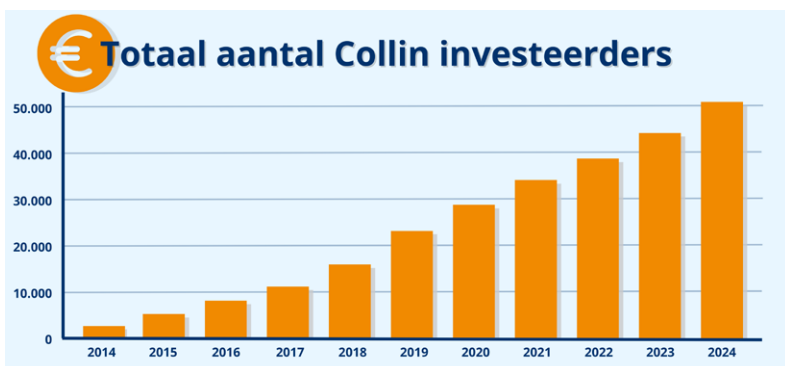
– Rick van Griensven

Deze rendementen tonen aan dat ons platform een solide keuze blijft voor ervaren investeerders die op zoek zijn naar voorspelbare en aantrekkelijke opbrengsten.



Stijging van het aantal investeerders

Om onze groei doelstellingen te behalen, bleef de focus liggen op het aantrekken en activeren van investeerders. Dit heeft geresulteerd in een totaal van 50.000 geregistreerde investeerders ultimo 2024, een toename van ruim 6.290 ten opzichte van het voorgaande jaar. Het gemiddeld aantal investeringen per investeerder steeg naar 32,9, waarmee de activiteit en betrokkenheid op ons platform duidelijk toeneemt. Deze stijging benadrukt het vertrouwen in onze organisatie en de consistentie van onze groei.



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; in 2022 steeg dit naar 23,8 en inmiddels is het gemiddeld aantal investeringen per investeerder gestegen naar 32,9. Deze stijging laat ons zien dat onze investeerders actief mee blijven doen en vertrouwen hebben in ons platform en onze diensten.

Totaal aan uitbetaalde rente

Naast de groei in de omvang van leningen en investeringsactiviteit steeg ook het totaalbedrag aan uitbetaalde rente aanzienlijk. Met ruim € 103,9 miljoen aan rente-uitkeringen sinds onze oprichting, hebben wij in 2024 opnieuw een aanzienlijke bijdrage geleverd aan de financiële doelen van onze investeerders. Dit betekent dat wij afgelopen jaar gemiddeld € 2,5 miljoen per maand hebben uitgekeerd, een recordbedrag wat de kracht en betrouwbaarheid van ons platform benadrukt.

Doel voor 2025

Het is ons doel om de groei in het uitstaande obligo van de portefeuille op een verantwoorde wijze door 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 door te zetten. Uitgangspunt blijft ook in 2025 het creëren van een win-win situatie voor zowel leningnemer als investeerder.



Bas Denissen (Financieel Directeur)

Financiën & Statistieken

2024 markeerde een jaar van indrukwekkende groei en ontwikkeling voor Collin Crowdfund. Onze focus op het versterken van ons fundament, het uitbreiden van ons aanbod en het verhogen van rendement heeft opnieuw geleid tot uitstekende resultaten.

Stijging van het obligo

Voor 2024 hebben wij het ambitieuze doel gesteld om een groei van het obligo van circa 40% (€ 136 miljoen aan groei tot € 477 miljoen) te realiseren met als ondergrens een overtreffing van onze groei van 2023. Daadwerkelijk is het obligo ultimo 2024 uitgekomen op € 484 miljoen, ofwel een groei van € 143 miljoen versus een groei van € 82 miljoen in 2023. Dit is exclusief de stijging van het obligo van ruim € 50 miljoen van Finance Experts. Hiermee hebben we onze doelstelling om minimaal de groei van 2023 te overtreffen behaald. Echter, onze ambities reiken verder; de groei in het laatste kwartaal van 2024 geeft ons in deze vertrouwen dat verdere groei in 2025 realistisch is.

Het aantal verstrekte leningen in 2024 kwam uit op 510, versus 400 in 2023. De gemiddelde omvang van onze leningen is gestegen van gemiddeld circa € 395.000,- in 2023, naar € 517.000,- in 2024. Het totaal aantal verstrekte leningen

is daarmee uitgekomen op 2.737, met een totaalbedrag van € 910 miljoen ultimo 2024. Door deze groei is onze nummer 1 marktleiderspositie verder versterkt.

“De groei in 2024 heeft, net als in 2023, geleid tot verdere versteviging van onze marktleiderspositie.”

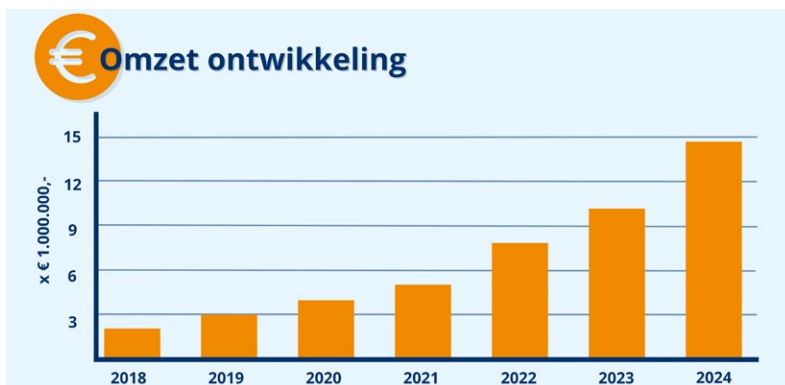
– Bas Denissen

De hoge mate van fundingzekerheid die wij bieden (99,8% van de geplaatste aanvragen wordt daadwerkelijk succesvol gefund) en het vertrouwen dat dit bij leningnemers en tussenpersonen 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 wederom een mooie omzetzijging voor Collin.

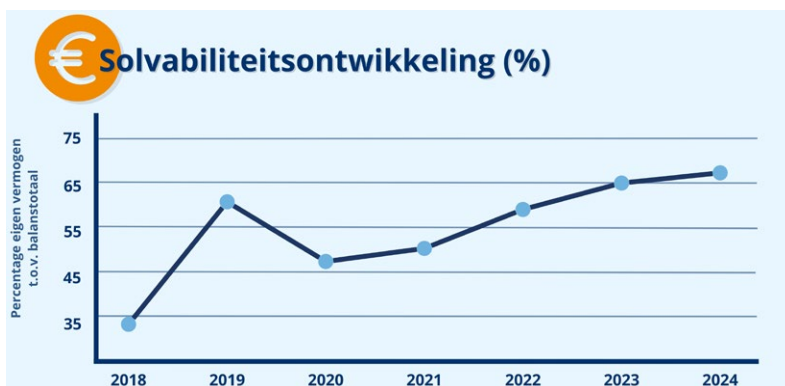


Stijgend obligo leidt tot een stijgende omzet

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 65% van het uiteindelijk verdienmodel voort uit onze maandelijkse beheer- en administratievergoedingen.



Investerders betalen 0,1% (vóór loyaliteitskorting) per maand over het openstaande bedrag, en leningnemers 0,07% per maand over het oorspronkelijke leenbedrag. In onze begroting van 2024 gingen we uit van een omzet van € 14 versus € 9,9 miljoen in 2023. Mede door de groei van ons obligo is de omzet gestegen tot een bedrag van € 14,5 miljoen in 2024.



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 67% (na uitkering dividend).

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.

Doel voor 2025

Over 2025 verwachten we een verdere groei van zowel omzet, funding als obligo. Het is dan ook onze doelstelling de groei van 2024 wederom ruimschoots te overtreffen.

Voor 2025 zien we geen grote veranderingen op hiervoor genoemde vlakken. De focus ligt dan ook op het verder robuust maken van zowel Collin als haar zustermaatschappijen Finance Experts, Investormatch en Collin Duitsland om daarmee een nog steviger fundament weg te zetten om onze groei de komende jaren door te kunnen zetten.

Met het groeipotentieel van Collin Duitsland en de marktpositie van de Collin Group ziet ook 2025 er gunstig uit. Relevant is en blijft dat we kwaliteit altijd boven kwantiteit zullen stellen. Ofwel, behoud van een comfortabel rendement voor onze investeerders, voldoen aan wet- en regelgeving en groei dienen hand in hand te gaan.



Jeroen ter Huurne (Oprichter & Algemeen Directeur)

Vooruitblik op 2025

Collin heeft in 2024 een mooie groei doorgemaakt. De vooruitzichten voor 2025 zien er ook goed uit, de omvang van non-bancaire financiering wordt steeds groter en de nieuwe crowdfundingwetgeving geeft ons de mogelijkheid om uit te breiden naar andere Europese landen.

De markt van non-bancaire financiering in 2025

De verschuiving van traditionele bancaire financiering naar non-bancaire invulling zet naar verwachting in 2025 stevig door. De aanhoudende terughoudendheid van banken bij het financieren van mkb-ondernemingen biedt een unieke kans voor platformen zoals Collin Crowdfund om een leidende rol te spelen in deze transitie. Crowdfinance is inmiddels uitgegroeid tot een volwaardig alternatief dat ondernemers toegang biedt tot kapitaal en investeerders een aantrekkelijk rendement biedt. In 2025 zullen technologische innovaties en verdere regulering naar verwachting bijdragen aan een nog groter vertrouwen in de sector.

De rol van crowdfunding

Crowdfinance heeft zich de afgelopen jaren bewezen als een stabiele en voorspelbare investeringsvorm, zelfs in economisch onzekere tijden. Voor 2025 voorziet Collin Crowdfund een verdere professionalisering van de sector, waarin transparantie en toegankelijkheid centraal staan. Dit biedt de kans om meer ondernemers te helpen hun ambities te realiseren en tegelijkertijd een groter aantal investeerders aan te trekken.

Met de Europese ECSPR-vergunning, die eind 2023 is verkregen, kan Collin de rol van crowdfunding in andere Europese markten versterken en het vertrouwen in deze financieringsvorm verder vergroten.

Lancering Collin Duitsland

De uitbreiding naar Duitsland is een belangrijke strategische stap in de ontwikkeling van Collin Crowdfund. Met een nieuwe vestiging in Düsseldorf en een ervaren team van Duitse en Nederlandse professionals is het doel om een leidende positie op te bouwen in de Duitse crowdfunding-markt. Duitsland biedt een van de grootste mkb-markten in Europa, met aanzienlijke kansen voor non-bancaire financiering.

In 2025 zal de focus liggen op het verder uitbouwen van het Duitse klantenbestand, het versterken van relaties met lokale investeerders en het ontwikkelen van specifieke financieringsproducten die aansluiten bij de behoeften van Duitse ondernemers.

“Met onze groei in Nederland en expansie naar Duitsland versterken we onze rol als toonaangevend crowdfunding-platform in Europa.” – Jeroen ter Huurne

New Business en het Collin MKB Leningen Fonds

Om te blijven innoveren en nieuwe markten aan te boren, ontwikkelt Collin Crowdfund voortdurend aanvullende diensten en producten. Een van de hoogtepunten van 2024 was het Collin MKB Leningen Fonds, dat is opgezet in samenwerking met Investormatch. Dit fonds biedt investeerders de mogelijkheid om via één investering te participeren in een gediversifieerde portefeuille van mkb-projecten die zorgvuldig zijn geselecteerd door Collin.

De oprichting van het Collin MKB Leningen Fonds speelt in op de toenemende vraag naar laagdrempelige toegang tot kwalitatieve investeringskansen. Tegelijkertijd biedt het ondernemers toegang tot grotere financieringsbedragen en versterkt het de fundingzekerheid van het platform. Investormatch brengt jarenlange ervaring met fondsbeheer in, waardoor het Collin MKB Leningen Fonds kan profiteren van best practices en een professionele aanpak. We voorzien ook een snelle groei van het Fonds in 2025 door een maandelijkse lancering van een nieuw fonds.



Belang in Investormatch vergroot naar 75%

Collin Crowdfund heeft haar belang in Investormatch verder vergroot tot 75%, waarmee deze samenwerking steviger wordt verankerd. Dit partnership speelt een cruciale rol bij de ontwikkeling en het succes van het Collin MKB Leningen Fonds, dat investeerders een gevarieerde portefeuille biedt en ondernemers funding zekerheid geeft. De unieke expertise van Investormatch en de gedeelde visie op professionele fondso oplossingen bieden een stevige basis voor de toekomst.

Groeïende organisatie vraagt om meer ruimte

Collin blijft groeien. Niet alleen in cijfers, maar ook als organisatie. Dit heeft geleid tot de noodzaak om onze huisvesting verder uit te breiden. Binnen de huidige locatie gaan we verder uitbreiden, passend bij onze ambitie, en zorgen we ervoor dat ons team en onze klanten zich op alle fronten professioneel ondersteund voelen.

Investeren in talent en kennis

De groei van onze organisatie gaat hand in hand met investeren in onze medewerkers. We richten ons niet alleen op het aantrekken van nieuw talent, maar ook op de ontwikkeling van onze huidige professionals. Doorgroeimogelijkheden worden gestimuleerd binnen de afdelingen, terwijl we ook een toenemend aantal werkstudenten en afstudeerstagiaires verwelkomen. Het borgen van kennis, het uitbreiden van expertise en het bieden van een dynamische werkomgeving ligt aan de basis van ons succes.

Met deze sterke pijlers kijkt Collin Crowdfund vol vertrouwen vooruit naar 2025, waarin verdere groei, innovatie en nieuwe mogelijkheden op ons wachten.

Verdere groei zet door

In onze historie wisten wij telkens elke twee jaar te verdubbelen. Dit is geen doel op zich; immers: kwaliteit boven kwantiteit. Per maart 2025 verwachten wij de 1 miljard mijlpaal aan funding te doorbreken. Begin 2027 gloort de 2 miljard mijlpaal. Onze focus ligt op het vergroten van de toegankelijkheid voor investeerders, het verbeteren van technologische toepassingen en het verder uitbreiden van partnerships. Door continu te blijven innoveren en inspelen op marktkansen, verwacht Collin in 2025 opnieuw een aanzienlijke groei te realiseren in zowel Nederland als Duitsland.

Collin Crowdfund

comfortabel investeren





Meer weten?

 +31 85 401 65 46

 info@collincrowdfund.nl