

2025

JAAERVERSLAG

Een jaar van groei, stabiliteit en kansen benutten.

Collin Crowdfund N.V.

Inhoudsopgave

Voorwoord	4
Terugblik op 2025	5
Collin jaaroverzicht 2025	7
Dit is Collin Crowdfund	8
Sales & New Business	10
Collin Duitsland	13
Marketing & Klantrelaties	16
Casemanagement	22
Medewerkers, Organisatie & Beheer	25
IT & Finance & Control	30
Financiën & Statistieken	34
Vooruitblik op 2026	40

Voorwoord

Door Jeroen ter Huurne, CEO Collin Crowdfund

2025 was voor Collin Crowdfund een jaar waarin groei en professionalisering nadrukkelijk samenkwamen. In een markt die steeds volwassener wordt en waarin non-bancaire financiering een vaste plaats verovert binnen het financieringslandschap, heeft Collin haar positie als marktleider verder weten te verstevigen. Ondernemers, investeerders en tussenpersonen weten ons steeds beter te vinden, niet alleen vanwege onze schaal en ervaring, maar vooral vanwege de kwaliteit en zorgvuldigheid waarmee wij opereren.

Een belangrijke ontwikkeling in 2025 was de verdere versterking van onze organisatie. Met de komst van Brigitte Heins-Oostlander als Directeur Risk & Control is de directie uitgebreid met een discipline die essentieel is voor onze verdere groei. Risicobeheersing, governance en compliance zijn onmisbare voorwaarden in een markt waarin volumes toenemen en internationale activiteiten zich ontwikkelen. Samen met Stan ter Huurne (COO), Bas Denissen (CFO) en ondergetekende maakt zij deel uit van het directieteam, dat de organisatie vanuit diverse perspectieven richting geeft en versterkt.

Daarnaast was 2025 het eerste volledige operationele jaar van Collin Duitsland. Vanuit Düsseldorf hebben we in korte tijd een stevige basis gelegd in een markt met enorme potentie. Dat we dit jaar afsluiten met een verstrekt financieringsvolume van € 95 miljoen in Duitsland, onderstreept dat onze propositie ook internationaal relevant is. Tegelijkertijd hebben we laten zien dat groei hand in hand kan gaan met zorgvuldigheid en kwaliteit.

Het jaarverslag dat voor u ligt, laat zien hoe Collin in 2025 verder is gegroeid, maar ook hoe we bewust hebben geïnvesteerd in structuur, mensen en processen. Die balans vormt de basis voor duurzame groei in komende jaren.

“We bouwen niet aan snelle groei, maar aan een organisatie die ook over tien jaar nog staat als een huis.” - Jeroen ter Huurne



Terugblik op 2025

Door Jeroen ter Huurne, CEO Collin Crowdfund

Een jaar van groei, innovatie en nieuwe mogelijkheden

Terugkijkend op 2025 zie ik vooral een organisatie die een volgende fase van volwassenheid heeft bereikt. Waar eerdere jaren sterk in het teken stonden van uitbreiden, stond 2025 in het teken van verstevigen, verbeteren en richting geven. De fundamenteën die in voorgaande jaren zijn gelegd, bewijzen zichtbaar hun waarde.

De versterking van directie en management was daarin een belangrijke stap. Door verantwoordelijkheden breder te beleggen en teams sterker te positioneren, is de organisatie wendbaarder en voorspelbaarder geworden. De introductie van teamleiders binnen Casemanagement en Beheer droeg bij aan meer structuur, betere afstemming en een hogere kwaliteit in de uitvoering. Deze professionaliseringsslag was noodzakelijk om de groei van dossiers, investeerders en fondsen beheersbaar te houden.

Ook operationeel zijn belangrijke stappen gezet. IT heeft zich in 2025 nadrukkelijk gericht op stabiliteit en schaalbaarheid, waardoor het platform klaar is voor verdere groei. Processen binnen Servicedesk, Casemanagement en Beheer zijn aangescherpt, waardoor klanten en investeerders beter, consistent en sneller worden bediend. De verdere ontwikkeling van fondsen en de succesvolle afronding van Fonds 10 markeren een belangrijke verschuiving richting meer continuïteit en voorspelbaarheid in financiering.

Een van de meest in het oog springende ontwikkelingen was de internationale uitbreiding naar Duitsland. De manier waarop het Duitse team, in nauwe samenwerking met Nederland, in korte tijd een volwaardige operatie heeft neergezet, verdient veel waardering. Niet alleen het gerealiseerde volume, maar vooral de kwaliteit van dossiers, processen en samenwerking laten zien dat Collin klaar is voor internationale groei.

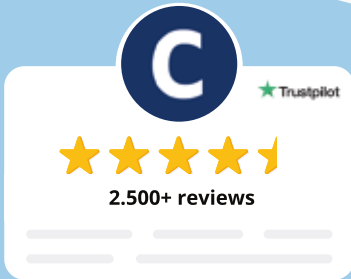
Tot slot was 2025 ook een jaar waarin de mens kant centraal bleef staan. De organisatie groeide verder in medewerkers, waarbij nadrukkelijk is geïnvesteerd in werkbalans, professionalisering en cultuur. Dat vormt een belangrijke basis voor de toekomst.

“De keuzes die we vandaag maken, bepalen hoe sterk Collin morgen is.” - Jeroen ter Huurne

Collin 2025 Jaaroverzicht



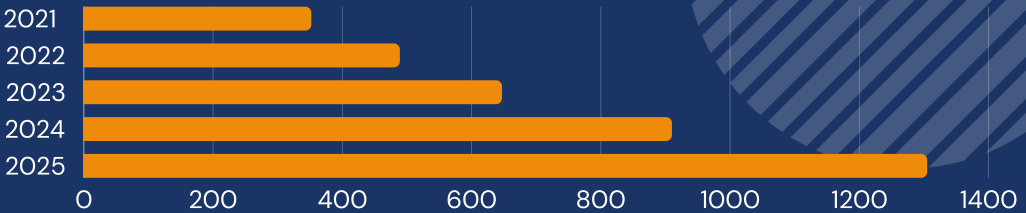
Collin behoort weer tot
de FD Gazellen 2025!



Netto rendement is met
0,21% gestegen naar 6,15%

TOTAAL GEFINANCIERD

x € 1.000.000,-



462

Nieuwe financieringen



99,81%

Fundingspercentage



€ 45.965.210

Uitgekeerde rente in 2025



6.817

Nieuwe investeerders



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 55.000 investeerders, al ruim 3.200 ondernemers geholpen aan een passende financiering. In zijn totaliteit gaat het dan om ruim € 1,3 miljard 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.





Sales & New business

Door Rick van Griensven, Manager Financierien

2025 was voor Sales & New Business een jaar waarin de commerciële positie van Collin Crowdfund duidelijk tot uitdrukking kwam in zowel aantallen als volumes. De vraag naar non-bancaire financiering bleef hoog, maar onderscheidend was vooral de kwaliteit van de aanvragen en het vertrouwen waarmee ondernemers Collin benaderden.

Steeds vaker werden wij vroeg in het financieringstraject betrokken, als volwaardige financieringspartner, ook voor grotere en complexe financieringsaanvragen.

Dat vertrouwen vertaalt zich concreet in de cijfers. In 2025 zijn 462 nieuwe financieringen verstrekt, met een totaal financieringsvolume van € 395 miljoen. Daarvan werd circa € 300 miljoen gerealiseerd in Nederland en € 95 miljoen via Collin Duitsland. Deze volumes laten zien dat Collin inmiddels structureel een relevante rol speelt binnen de Nederlandse én internationale markt voor zakelijke financiering.

In Nederland lag het zwaartepunt van de portefeuille opnieuw bij vastgoedfinancieringen en projectmatige (vastgoed)aanvragen. Aanvullend daarop zijn financieringen met een relatief lage loan-to-value verder in trek, waar Collin de afgelopen jaren wat minder vaak voor op werd gezocht. Ondernemers kozen bewust voor zekerheid en voorspelbaarheid, terwijl investeerders gebaat zijn bij een beheerst risicoprofiel. In dit segment wist Collin zich goed te positioneren, onder andere door concurrerende rentes aan de onderkant van de markt.

Naast vastgoed bleef ook de vraag naar financiering voor groei, uitbreiding en herfinancieringen groot. In een markt waarin banken terughoudend opereren, zagen we dat ondernemers steeds vaker rechtstreeks bij onze Crowdfund Coaches aanklopten, onder andere voor het verlengen van lopende financieringen. Snelheid en duidelijkheid vooraf werden daarbij regelmatig genoemd als doorslaggevende factoren.

Intermediairs speelden ook in 2025 een belangrijke rol in de instroom van nieuwe financieringen. Een aanzienlijk deel van de aanvragen kwam via dit kanaal binnen. Intermediairs weten steeds beter welke proposities passen binnen de kaders van Collin, wat leidt tot beter voorbereide dossiers en hogere slagingspercentages.

Aan de investeerderskant werd de commerciële groei ondersteund door solide rendementen. In 2025 werd in totaal € 45.965.208,- aan rente uitgekeerd aan investeerders. Over de afgelopen drie jaar realiseerden investeerders een gemiddeld nettorendement van 6,7%. Deze cijfers onderstrepen dat groei bij Collin hand in hand gaat met het belang van investeerders.

Een belangrijke nieuwe ontwikkeling binnen Sales & New Business was de verdere uitbouw van Collin Duitsland. Met een gerealiseerd volume van € 95 miljoen in het eerste volledige jaar is duidelijk geworden dat de behoefte aan non-bancaire financiering ook in Duitsland groot is. Vanuit commercieel perspectief is dit de grootste new business-ontwikkeling van 2025 en een belangrijke pijler onder toekomstige groei. In het aparte hoofdstuk over Collin Duitsland wordt deze ontwikkeling verder toegelicht.



Een blik op 2026

In 2026 blijft de focus binnen Sales & New Business liggen op het verder versterken van onze marktpositie. De verwachting is dat de vraag naar non-bancaire financiering aanhoudt, met name binnen vastgoed, projectfinancieringen en herfinancieringen. Collin blijft daarbij bewust kiezen voor segmenten waarin risico en rendement goed in balans zijn.

Het intermediairnetwerk blijft een belangrijk kanaal voor kwalitatieve groei. Door hier verder op te bouwen en duidelijke keuzes te blijven maken, kan de instroom verder worden geoptimaliseerd. Daarnaast bieden fondsen steeds meer mogelijkheden om ondernemers continuïteit in financiering te bieden en tegelijkertijd schaalbaarheid te realiseren.

Ook Duitsland speelt in 2026 een steeds belangrijkere rol binnen New Business. De focus ligt op gecontroleerde opschaling, verdere netwerkuitbreiding en het benutten van commerciële kansen die passen binnen de kaders van Collin. De kennis en ervaring die in Nederland is opgebouwd, wordt daarbij steeds nadrukkelijker ingezet over de grens.

Met deze focus blijft Sales & New Business bijdragen aan duurzame groei, met duidelijke cijfers, bewuste keuzes en een sterke positie in de markt.

“We zien dat ondernemers ons steeds vaker vroeg in het traject betrekken. Dat zegt veel over het vertrouwen dat we in de markt hebben opgebouwd.” – Rick van Griensven



Collin Duitsland

Door **Brigitte Heins-Oostlander, Directeur Risk & Control**

Verantwoord groeien in een nieuwe markt

2025 was het eerste volledige jaar waarin Collin Crowdfund actief was op de Duitse markt. Vanuit Düsseldorf is in korte tijd een volwaardige operatie opgebouwd, in een markt die zich kenmerkt door een groot en divers midden- en kleinbedrijf en een groeiende behoefte aan alternatieve financieringsvormen. Voor Collin betekende deze stap niet alleen internationale uitbreiding, maar vooral ook een belangrijke toets: kunnen we onze kwaliteit, zorgvuldigheid en governance ook buiten Nederland borgen?


Het antwoord daarop is overtuigend positief. In 2025 werd in Duitsland een financieringsvolume van € 95 miljoen gerealiseerd. Dat resultaat onderstreept de aantrekkingskracht van de Collin-propositie voor Duitse ondernemers, maar is tegelijkertijd het gevolg van bewuste keuzes aan de achterkant van de organisatie. Vanaf de start is sterk ingezet op het zorgvuldig inrichten van processen, documentatie en zekerheidsstructuren die aansluiten bij de Duitse juridische en financiële praktijk.

De Duitse operatie is opgebouwd met een multidisciplinair team van Duitse en Nederlandse professionals, met expertise in kredietanalyse, risicobeoordeling, juridische structuren en operationele afhandeling. Door deze combinatie van lokale marktkennis en de bewezen werkwijze van Collin is een solide fundament gelegd. Cruciaal daarbij was de nauwe samenwerking tussen het Duitse team en de afdelingen in Nederland. Risicokaders, beoordelingscriteria en governance-structuren zijn niet één-op-één gekopieerd, maar zorgvuldig vertaald naar de Duitse context.

Vanuit Risk & Control lag de nadruk in 2025 op het waarborgen van consistentie en betrouwbaarheid. Dat betekende onder meer het ontwikkelen van passende zekerhedenstructuren, het inrichten van screenings- en beoordelingsprocessen en het vastleggen van duidelijke verantwoordelijkheden. Deze aandacht voor governance is essentieel in een markt waarin vertrouwen, transparantie en voorspelbaarheid bepalend zijn voor duurzame groei.

Een belangrijk uitgangspunt bij de start in Duitsland was dat groei nooit ten koste mag gaan van kwaliteit. De focus lag daarom niet uitsluitend op volume, maar op het zorgvuldig opbouwen van een portefeuille die past binnen het risicoprofiel van Collin en aansluit bij de verwachtingen van investeerders. Deze benadering heeft ertoe geleid dat Collin in Duitsland vanaf het begin opereert met dezelfde zorgvuldigheid die investeerders in Nederland gewend zijn.

Daarnaast heeft 2025 laten zien hoe belangrijk het is om internationale groei te ondersteunen met duidelijke governance-structuren. De rol van Risk & Control reikt daarbij verder dan alleen toetsing; het gaat om het meedenken over inrichting, het signaleren van risico's in een vroeg stadium en het creëren van kaders waarbinnen teams effectief kunnen opereren. In Duitsland is deze rol vanaf het begin stevig neergezet, wat bijdraagt aan de voorspelbaarheid en beheersbaarheid van de operatie.



“Internationale groei vraagt om extra scherpste. Juist door vanaf de start sterk in te zetten op governance en risicobeheersing, creëren we ruimte voor duurzame groei.”

— Brigitte Heins-Oostlander

Een blik op 2026

In 2026 staat voor Collin Duitsland de volgende ontwikkelfase centraal: verdere opschaling binnen duidelijke en beheersbare kaders. De focus ligt op uitbreiding van het team, verdieping van het netwerk van adviseurs en partners en een verdere groei van het kredietvolume, passend bij de positie die Collin inmiddels in de Duitse markt heeft opgebouwd.

Vanuit Risk & Control blijft de aandacht gericht op het versterken en harmoniseren van governance-structuren tussen Nederland en Duitsland. Door verdere standaardisatie waar mogelijk en maatwerk waar nodig, wordt gewerkt aan een robuuste internationale structuur die niet alleen groei faciliteert, maar ook beheersbaar en transparant blijft.

Daarnaast wordt gekeken naar de verdere ontwikkeling van fondsen en investeringsstructuren die ook in Duitsland kunnen worden ingezet. Transparantie, zorgvuldigheid en een helder risicoprofiel blijven daarbij leidend. Internationale groei biedt aanzienlijke kansen, maar vraagt blijvend om discipline en consistentie.

Met een sterk team, een snelgroeïende markt en een bewezen concept kijkt Collin met vertrouwen vooruit naar de verdere uitbreiding in Duitsland: doelgericht, beheerst en met kwaliteit als uitgangspunt.



Marketing & Klantrelaties

Door Sjoerd Colsen, Manager Marketing & Klantrelaties

In 2025 heeft Collin Crowdfund haar positie in de markt verder verstevigd. De organisatie groeide in schaal, zichtbaarheid en bekendheid en ontwikkelde zich steeds nadrukkelijker tot een vaste waarde binnen het Nederlandse financieringslandschap. Voor Marketing & Klantrelaties betekende dit een jaar waarin het versterken van het merk, het onderhouden van relaties en het vergroten van vertrouwen centraal stonden.

Collin wordt in toenemende mate herkend als marktleider in crowdfinance en als onderdeel van een bredere financiële groep. Binnen de Collin Group werken verschillende labels en expertises samen, waardoor ondernemers en investeerders over meerdere proposities heen kunnen worden bediend. Voor Marketing & Klantrelaties ligt de uitdaging daarbij in het helder en consistent uitdragen van die positionering: toegankelijk en persoonlijk, maar tegelijkertijd professioneel, schaalbaar en betrouwbaar.

De groei van Collin vraagt om duidelijke communicatie en een herkenbaar profiel. Marketing, Servicedesk en het Investeerdersteam vormen samen het dagelijkse gezicht van de organisatie en spelen een belangrijke rol in hoe Collin wordt ervaren door de markt.

Investeerdersteam — verdieping, data en persoonlijke benadering

Het Investeerdersteam richtte zich in 2025 nadrukkelijk op het verder verdiepen van de relatie met investeerders. Het aantal investeerders nam toe tot 55.805, wat vraagt om meer dan alleen schaalbare communicatie. Door middel van data-analyse en inzichten in investeringsgedrag wordt steeds beter zichtbaar hoe verschillende investeerdersgroepen gebruikmaken van het platform.

Deze inzichten bieden waardevolle handvatten om communicatie, producten en dienstverlening beter af te stemmen op de behoeften van verschillende klantgroepen. Niet iedere investeerder zoekt hetzelfde: waar de één behoefte heeft aan overzicht en gemak, zoekt de ander verdieping, spreiding of persoonlijk contact. Door deze verschillen beter te begrijpen, kan Collin in de toekomst gerichter sturen en investeren in een meer persoonlijke benadering per doelgroep.

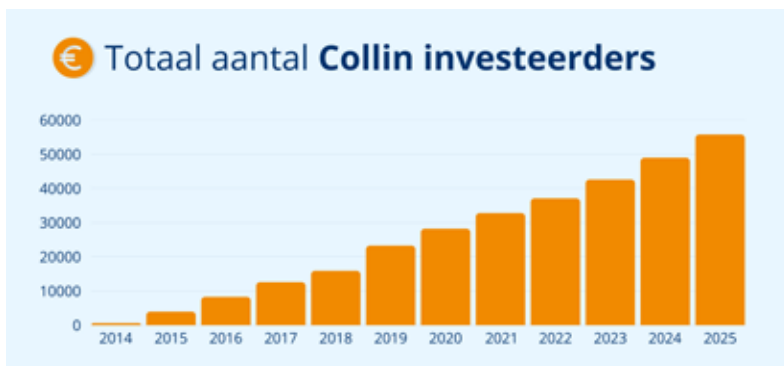
In 2025 werd € 45.965.208 aan rente uitgekeerd aan investeerders. Het netto rendement over de afgelopen drie jaar van 6,7% vormt daarbij een belangrijk fundament onder het vertrouwen in het platform. Transparante en tijdige informatievoorziening blijft essentieel om dit vertrouwen te behouden en te versterken.

Fondsen spelen een steeds belangrijkere rol binnen de investeerderspropositie. Met de succesvolle afronding van de eerste tien Collin MKB Leningen Fondsen is in 2025 een belangrijke stap gezet richting meer continuïteit en voorspelbaarheid voor investeerders. Deze fondsen sluiten goed aan bij de wens om gespreid te investeren en vormen een stevig fundament voor verdere ontwikkeling.

Investeerdersavonden en andere contactmomenten bleven ook in 2025 belangrijk. Deze momenten bieden ruimte voor toelichting, dialoog en verdieping en dragen bij aan langdurige relaties tussen investeerders en Collin.

Ontwikkeling van het aantal investeerders

Om de groei van de portefeuille te ondersteunen, bleef de focus ook in 2025 liggen op het aantrekken en activeren van investeerders. Dit resulteerde in een totaal van 55.805 geregistreerde investeerders ultimo 2025, een toename van 6.817 investeerders ten opzichte van het jaar ervoor.



Naast deze groei in aantallen is ook de betrokkenheid van investeerders van belang. De investeringsactiviteit laat zien dat investeerders niet alleen instromen, maar ook actief blijven deelnemen op het platform. Dit vormt een stabiele basis onder de verdere groei van Collin.

Servicedesk — tijd en aandacht voor persoonlijk contact

De Servicedesk is het eerste aanspreekpunt voor investeerders, ondernemers en intermediairs en speelt daarmee een cruciale rol in de klantbeleving. In 2025 nam het aantal contactmomenten verder toe, passend bij de groei van de organisatie.

In totaal werden 14.136 inkomende belpogingen geregistreerd, waaruit 11.372 gesprekken voortkwamen. Daarnaast voerde de Servicedesk meer dan 11.000 uitgaande gesprekken. Gezamenlijk resulteerde dit in een totale gesprekstijd van ruim 912 uur waarin medewerkers persoonlijk in contact stonden met klanten. Deze cijfers onderstrepen hoeveel tijd en aandacht binnen Collin wordt besteed aan persoonlijk contact.

De Servicedesk richt zich niet alleen op het beantwoorden van vragen, maar ook op begeleiding tijdens onboarding, het toelichten van processen en het proactief ondersteunen van investeerders en ondernemers.

Door een stabielere bezetting en betere werkbalans binnen het team bleef de dienstverlening in 2025 persoonlijk, toegankelijk en deskundig. Tegelijkertijd werd gewerkt aan verdere IT-ondersteuning, waardoor handmatige vastlegging wordt verminderd en meer ruimte ontstaat voor inhoudelijk klantcontact.

Marketing & Communicatie — merk, kennisdeling en vertrouwen

Marketing & Communicatie richtte zich in 2025 op het vergroten van de zichtbaarheid en het versterken van het vertrouwen in Collin Crowdfund. Via online kanalen, nieuwsbrieven, social media en vakmedia deelt Collin actief kennis over ondernemen, investeren en financiering. Daarbij is steeds meer ruimte gekomen voor persoonlijke verhalen van ondernemers, investeerders en collega's, waarmee het merk Collin concreet en herkenbaar wordt.

Externe waardering bevestigde deze positionering. Collin werd ook in 2025 meerdere malen bekroond en genomineerd, waaronder met FD Gazellen-onderscheidingen, als erkenning voor aanhoudende groei en marktleiderschap.

Een belangrijke graadmeter voor klanttevredenheid blijft Trustpilot.



In 2025 ontving Collin meer dan 450 nieuwe reviews, waarmee het totaal aantal reviews uitkwam op 2.576. De huidige TrustScore van 4,4 weerspiegelt het vertrouwen van investeerders en ondernemers in de dienstverlening van Collin en vormt een belangrijk signaal vanuit de markt.



Binnen de Collin Group wordt nauw samengewerkt om de positionering van Collin verder te versterken. Deze samenwerking maakt het mogelijk om verschillende doelgroepen passend te bedienen, terwijl de herkenbaarheid en persoonlijke benadering behouden blijven.

FD Gazellen 2025



Een blik op 2026

In 2026 ligt de focus binnen Marketing & Klantrelaties op verdere verdieping en personalisatie. Door investeerdersdata en klantinzichten slimmer te benutten, kan de dienstverlening beter worden afgestemd op verschillende klantgroepen.

Voor investeerders betekent dit onder meer de verdere uitbreiding van de Collin MKB Leningen Fondsen. De Servicedesk blijft zich richten op optimalisatie van processen, zodat persoonlijk contact centraal blijft staan.

Marketing blijft inzetten op zichtbaarheid, kennisdeling en vertrouwen, met aandacht voor zowel groei als kwaliteit. Met deze focus blijven we bijdragen aan duurzame relaties en een sterke positie van Collin Crowdfund in de markt.

“Zichtbaarheid en vertrouwen ontstaan door consistent te communiceren en waar te maken wat je belooft.”

– Sjoerd Colsen





Casemanagement

Door Stan ter Huurne, COO

en Paul Roovers, teamleider Casemanagement

Voorspelbaarheid en kwaliteit in een groeiende operatie

Casemanagement vormt een cruciale schakel binnen de operationele keten van Collin Crowdfund. De afdeling staat midden in het financieringsproces waarbij beoordeling, vastlegging en afwikkeling centraal staan. In 2025 stond Casemanagement voor een duidelijke uitdaging: het verwerken van een toenemend aantal dossiers, met een hogere complexiteit en een groeiende internationale component, terwijl kwaliteit en voorspelbaarheid gewaarborgd moesten blijven.

De groei van Collin en de start van Collin Duitsland zorgden voor een hogere belasting van de operatie. Dat vroeg om een herinrichting van het team en de werkwijze. In 2025 is Casemanagement daarom bewust versterkt, zowel in capaciteit als in structuur. Het team groeide van drie naar zeven medewerkers, waarmee ruimte ontstond om werkzaamheden beter te verdelen en processen robuuster in te richten.

Een belangrijke stap in deze ontwikkeling was de introductie van een teamleidersrol. Met Paul Roovers als teamleider kreeg Casemanagement een duidelijke aansturing en werd meer focus gebracht op procesbewaking, prioritering en samenwerking met andere afdelingen. Deze structuur maakt het mogelijk om sneller te schakelen, knelpunten eerder te signaleren en beter vooruit te plannen.

Casemanagement werkte in 2025 intensief samen met Crowdfund Coaches, Beheer, Servicedesk, Finance & Control en IT. Door overdrachtsmomenten te minimaliseren en eigenaarschap te nemen is de voorspelbaarheid in de keten verhoogd. Dit is niet alleen belangrijk voor interne efficiëntie, maar vooral ook voor leningnemers en investeerders, die gebaat zijn bij duidelijke communicatie en betrouwbare doorlooptijden.

Daarnaast speelde Casemanagement een belangrijke rol in de ondersteuning van Collin Duitsland. Processen werden gestroomlijnd met de Duitse handelswijze en dossiers werden in nauwe samenwerking met het team in Düsseldorf begeleid. Deze internationale component vroeg om extra afstemming en heeft waardevolle inzichten opgeleverd die inmiddels ook in Nederland worden toegepast.

Naast groei in capaciteit werd in 2025 nadrukkelijk gewerkt aan procesoptimalisatie. Samen met IT zijn diverse verbeteringen doorgevoerd en zijn nieuwe verbeterlagen voorbereid. Door processen beter te standaardiseren en waar mogelijk te automatiseren wordt de foutgevoeligheid verminderd.

Voor operationeel directeur Stan ter Huurne staat Casemanagement symbool voor de bredere ontwikkeling van de operatie in 2025: structureren waar mogelijk, groeien waar nodig en altijd met oog voor kwaliteit.

“Met duidelijke processen en goede afstemming kunnen we de groei doorzetten zonder in te leveren op kwaliteit.”

– Paul Roovers



Een blik op 2026

In 2026 ligt de focus binnen Casemanagement op het verder vergroten van de schaalbaarheid en voorspelbaarheid. De verwachting is dat de instroom van dossiers verder zal toenemen, zowel vanuit Nederland als vanuit Duitsland.

Procesoptimalisatie blijft daarbij een belangrijk speerpunt. In 2026 worden geplande IT-ontwikkelingen doorgevoerd die Casemanagement verder ondersteunen, onder andere door betere workflow-ondersteuning en meer inzicht in voortgang en capaciteit. Hierdoor kunnen werkzaamheden beter worden gepland en kunnen andere afdelingen vroegtijdig worden geïnformeerd. Om de verwachte groei beheersbaar te houden, wordt ingezet op verdere uitbreiding van het team en het doorontwikkelen van de teamstructuur.

Daarnaast blijft samenwerking binnen de keten essentieel. Door de afstemming met Crowdfund Coaches, Servicedesk, Beheer en Finance & Control verder te verdiepen kan Casemanagement haar rol als stabiele schakel blijven vervullen. Het doel is een operatie die niet alleen groeit, maar ook rust en betrouwbaarheid uitstraalt richting leningnemers en investeerders.

Met deze focus draagt Casemanagement in 2026 bij aan een organisatie die klaar is voor verdere groei, zonder concessies te doen aan kwaliteit.



Medewerkers, organisatie & beheer

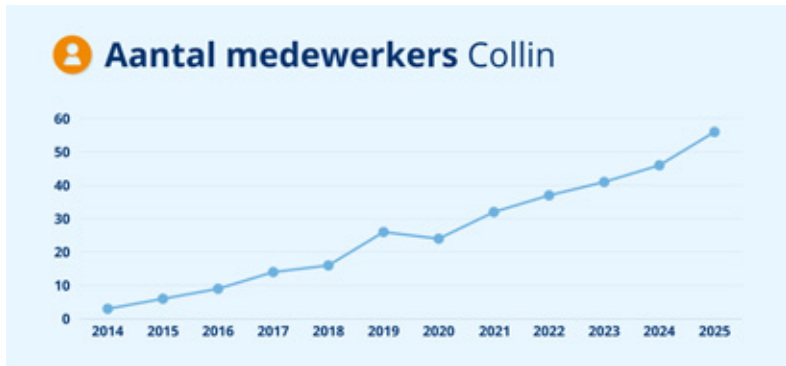
Door **Lisan Vermeer, Bestuurssecretaris**
en **Tim van Vechel, Teamleider Beheer**

Medewerkers — bouwen aan een professionele en betrokken organisatie

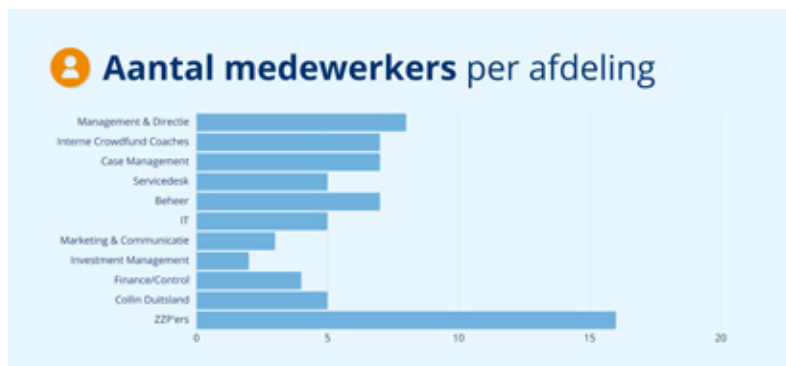
De groei die Collin Crowdfund in 2025 doormaakte, was alleen mogelijk dankzij de inzet, betrokkenheid en deskundigheid van haar medewerkers. De organisatie bleef zich ontwikkelen in omvang en complexiteit, wat vroeg om verdere professionalisering van het personeelsbeleid. In 2025 lag de focus daarom nadrukkelijk op het creëren van duidelijke structuren, het versterken van goed werkgeverschap en het ondersteunen van medewerkers in hun ontwikkeling.

Een belangrijke stap in dit proces was de introductie van een personeelshandboek. Dit handboek vormt een solide basis voor het HR-beleid binnen Collin en zorgt voor helderheid en uniformiteit in afspraken. Medewerkers weten beter waar zij aan toe zijn en leidinggevendenden beschikken over duidelijke kaders voor hun rol. Deze professionaliseringsslag draagt bij aan een consistente organisatiecultuur, waarin verwachtingen helder zijn en ruimte bestaat voor eigen verantwoordelijkheid.

Naast structuur was er in 2025 veel aandacht voor aantrekkelijk werkgeverschap. Collin introduceerde nieuwe en aanvullende arbeidsvoorwaarden die beter aansluiten bij de behoeften van een groeiende en diverse organisatie. Daarbij werd nadrukkelijk gekeken naar balans tussen werk en privé, flexibiliteit en duurzame inzetbaarheid. Deze aandacht voor medewerkers draagt bij aan betrokkenheid, tevredenheid en het behoud van talent.



Ook de verdere professionalisering van HR-processen stond hoog op de agenda. Met de implementatie van Nmbrs is een belangrijke stap gezet richting een efficiëntere HR-organisatie. Dit systeem biedt medewerkers meer inzicht in hun gegevens en ondersteunt HR bij het stroomlijnen van processen zoals salarisadministratie, verlof en rapportages. Hierdoor ontstaat meer ruimte voor strategische HR-vraagstukken.



In 2025 bleef Collin investeren in talentontwikkeling door te focussen op Young Finance Professionals. Na hun opleiding starten zij bij Collin en verkennen zij, door mee te draaien op meerdere afdelingen, waar hun kwaliteiten en interesses het beste tot hun recht komen. Zo bouwen zij niet alleen aan hun eigen ontwikkeling, maar ook aan een bredere kennisbasis en sterke verbondenheid binnen de organisatie.

Naast groei en professionalisering bleef ook aandacht voor cultuur en samenwerking centraal staan. Collin hecht veel waarde aan een open en toegankelijke werkomgeving, waarin collega's elkaar weten te vinden en samenwerken over afdelingsgrenzen heen. Ook in 2025 zijn we trots op de uitkomst van het interne cultuuronderzoek, dat door alle medewerkers is ingevuld en werd gewaardeerd met een 7,4.



Beheer

Door Tim van Vechel, Teamleider Beheer

De afdeling Beheer speelt een cruciale rol in het borgen van kwaliteit en betrouwbaarheid gedurende de volledige looptijd van financieringen. In 2025 stond Beheer voor de uitdaging om mee te groeien met de steeds grotere en complexere portefeuille van Collin, zonder concessies te doen aan zorgvuldigheid en transparantie. Dat vroeg om duidelijke processen, heldere communicatie en een verdere professionaliseringsslag binnen het team.

Een belangrijke ontwikkeling in 2025 was de introductie van een nieuwe voorzieningenmethodiek. Deze methodiek zorgt voor meer consistentie en inzicht in risico's binnen de portefeuille en sluit beter aan bij de schaal waarop Collin inmiddels opereert. De implementatie van deze systematiek vereiste nauwe samenwerking met IT, maar heeft geleid tot een beter beheersbare en transparantere inrichting van het beheerproces.

Daarnaast werd gewerkt aan het verbeteren van de informatievoorziening richting investeerders. In 2025 is ingezet op het structureel versturen en monitoren van updates bij vrijwel ieder dossier, waardoor investeerders beter en frequenter worden geïnformeerd over de voortgang van hun investeringen. Deze verbeterde communicatie draagt bij aan vertrouwen van onze investeerders.

Ook het incassoproces kreeg in 2025 extra aandacht. Er is gewerkt aan een verscherpte aanpak waarbij structurele betalingsachterstanden sneller en consequenter worden opgevolgd. Het doel hiervan is niet alleen het beschermen van investeerdersbelangen, maar ook het vergroten van duidelijkheid richting ondernemers over verwachtingen en verantwoordelijkheden. Dit proces wordt begin 2026 geïmplementeerd.

Met de aanstelling van een teamleider is in 2025 extra structuur aangebracht binnen de afdeling Beheer. Dit zorgde voor betere verdeling van werkzaamheden, meer aandacht voor procesbewaking en een stevigere verbinding met andere afdelingen binnen de organisatie.

“Door processen te structureren en communicatie te verbeteren, vergroten we de voorspelbaarheid en het vertrouwen voor investeerders en ondernemers.” – Tim van Vechel

Een blik op 2026

In 2026 ligt de focus op het verder versterken van zowel de organisatie als de ondersteunende processen. Voor HR betekent dit een verdere verdieping van onboarding, opleiding en leiderschapsontwikkeling. Naarmate Collin blijft groeien, wordt het steeds belangrijker om nieuwe medewerkers snel en zorgvuldig te laten landen binnen de organisatie en om leidinggevenden te ondersteunen in hun rol.

Voor Beheer ligt de nadruk op verdere automatisering en procesoptimalisatie. In 2026 wordt gewerkt aan de doorontwikkeling van het slottermijnenproces, met als doel investeerders en ondernemers nog beter te informeren. Daarnaast blijft aandacht voor consistente communicatie en verdere afstemming met Finance & Control en IT een belangrijk speerpunt.

Met deze gezamenlijke focus op mensen én processen blijft Collin bouwen aan een organisatie die groei aankan zonder haar kernwaarden uit het oog te verliezen: deskundigheid, passie, transparantie en toegankelijkheid.





IT & Finance & Control

Door Roel van der Plas, Manager IT & Finance & Control

IT — stabiliteit, schaalbaarheid en professionalisering als fundament voor groei

Voor de IT-afdeling stond 2025 in het teken van stabiliteit en verdere professionalisering. Na eerdere jaren waarin grote technologische veranderingen zijn doorgevoerd, lag de nadruk dit jaar op het verstevigen van het fundament. De groei van Collin, in investeerders, leningnemers, fondsen en internationale activiteiten, vraagt om een IT-omgeving die betrouwbaar, schaalbaar en toekomstbestendig is. In 2025 zijn hierin belangrijke stappen gezet.

Een belangrijk aandachtspunt was performance. Naarmate het platform intensiever wordt gebruikt, is het essentieel dat snelheid en beschikbaarheid op niveau blijven. Door gerichte optimalisaties in de technische infrastructuur is het platform beter bestand tegen piekbelasting en verlopen processen merkbaar soepeler. Deze verbeteringen zijn voor gebruikers niet altijd zichtbaar, maar vormen wel een cruciale randvoorwaarde voor een goede klantbeleving.

Ook de communicatie richting investeerders werd verder verbeterd. In 2025 is het versturen van pushnotificaties versneld en betrouwbaarder gemaakt. Hierdoor ontvangen investeerders sneller informatie over investeringen. Tijdige en correcte communicatie draagt bij aan vertrouwen en transparantie, en blijft een belangrijk onderdeel van de digitale dienstverlening van Collin.

Daarnaast is in 2025 een belangrijke stap gezet in de professionalisering van de kantoorautomatisering en informatiebeveiliging. Met de overstap naar Féju is de digitale werkomgeving verder gestandaardiseerd en veiliger ingericht. Deze stap zorgt niet alleen voor een stabielere werkplek voor medewerkers, maar draagt ook bij aan het voldoen aan steeds strengere eisen op het gebied van informatiebeveiliging en compliance.

Het IT-team zelf werd in 2025 verder versterkt met de komst van twee additional information managers. Deze uitbreiding maakte het mogelijk om meer aandacht te besteden aan documentatie, procesinrichting en beleidsvorming. Interne IT-beleidsstukken zijn verder uitgewerkt en geformaliseerd, waardoor verantwoordelijkheden duidelijker zijn vastgelegd en de organisatie beter voorbereid is op verdere groei en internationale uitbreiding.

Een zichtbare innovatie voor investeerders was de introductie van de functionaliteit 'verwachte transacties'. Deze functie geeft investeerders inzicht in toekomstige kasstromen, zoals rente-uitkeringen en aflossingen. De functionaliteit werd eerst uitgerold in de browseromgeving en later ook in de app. Hiermee is een belangrijke stap gezet in het vergroten van transparantie en gebruiksgemak voor investeerders.

IT speelde daarnaast een ondersteunende rol bij diverse ketenbrede verbeteringen, waaronder de implementatie van de nieuwe voorzieningenmethodiek. Hoewel deze methodiek inhoudelijk onder Beheer valt, was IT verantwoordelijk voor de technische inrichting en automatisering. Hierdoor is een complex en foutgevoelig proces omgezet in een schaalbare en beter beheersbare oplossing.

“Technologie moet groei mogelijk maken zonder dat betrouwbaarheid onder druk komt te staan.”

– Roel van der Plas

Finance & Control

In 2025 maakte deze afdeling een duidelijke professionaliseringsslag, passend bij de groei en toenemende complexiteit van de organisatie. Waar Finance & Control in eerdere jaren een compact team was, is de afdeling in 2025 uitgebreid van twee naar vijf medewerkers. Deze uitbreiding was noodzakelijk om de groei van het platform, de fondsen en de internationale activiteiten goed te kunnen ondersteunen.

Een belangrijk speerpunt in 2025 was het verder uitbreiden en verfijnen van financiële controles. Door de toename van transacties en investeringsstromen werd het steeds belangrijker om boekhoudkundige verschillen binnen het platform sneller te signaleren en op te lossen. De controlemechanismen zijn aangescherpt en beter ingebed in de dagelijkse processen, waardoor afwijkingen eerder worden herkend en gecorrigeerd. Dit draagt bij aan betrouwbaarheid en transparantie richting investeerders en interne stakeholders.

Daarnaast is de rapportage rondom de verschillende fondsen verder uitgebreid en verbeterd. De informatievoorziening is nadrukkelijk afgestemd op de behoeften van participanten, met meer inzicht in prestaties, kasstromen en risico's. Deze ontwikkeling sluit aan bij de bredere professionalisering van de fondsenstructuur binnen Collin en versterkt het vertrouwen van investeerders.

De samenwerking tussen Finance & Control, IT en Beheer werd in 2025 verder geïntensiveerd. Door deze nauwe afstemming is meer grip ontstaan op processen rondom voorzieningen, rapportages en risicobeheersing. Deze integrale benadering zorgt voor meer voorspelbaarheid en maakt de organisatie beter bestand tegen verdere schaalvergroting.



Een blik op 2026

In 2026 ligt de focus binnen IT en Finance & Control op verdere verdieping en schaalbaarheid. De verwachting is dat het gebruik van het platform verder zal toenemen, mede door de groei van fondsen en internationale activiteiten. IT zal zich daarom blijven richten op performance, datagedreven ontwikkeling en verdere automatisering van processen, met blijvende aandacht voor beveiliging en compliance.

Voor Finance & Control ligt de nadruk op het verder automatiseren van controles, het versnellen van rapportages en het harmoniseren van processen tussen Nederland en Duitsland. Door deze stappen ontstaat meer grip en voorspelbaarheid, wat essentieel is voor een organisatie die verder groeit in omvang en complexiteit.

Met deze focus bouwen IT en Finance & Control samen verder aan een stabiel en professioneel fundament, dat Collin in staat stelt om ook in de komende jaren gecontroleerd en verantwoord te blijven groeien.



Financiën & Statistieken

Door Bas Denissen, CFO

2025 was voor Collin Crowdfund een jaar waarin schaal en beheersing nadrukkelijk samenkwamen. De organisatie groeide verder door, zowel in volume als in complexiteit, terwijl grip op processen, rendement en financiële stabiliteit behouden bleef. Die balans vormt een belangrijk fundament onder de verdere ontwikkeling van Collin.

Samen met investeerders, leningnemers en intermediairs werd in totaal € 395 miljoen aan financieringen verstrekt, verdeeld over 462 nieuwe leningen. Daarmee zette Collin een duidelijke volgende stap in volume en bereik.



Van het totale financieringsbedrag werd € 300 miljoen in Nederland gerealiseerd en € 95 miljoen via Collin Duitsland. Deze verdeling laat zien dat de Nederlandse markt nog altijd de kern vormt van onze activiteiten, terwijl Duitsland zich in korte tijd heeft ontwikkeld tot een volwaardige tweede markt. Sinds de oprichting is het totaal verstrekte financieringsbedrag opgelopen tot € 1,305 miljard, verspreid over 3.199 leningen.



De leningportefeuille groeide in 2025 verder door. Waar deze ultimo 2024 € 484 miljoen bedroeg, kwam de portefeuille eind 2025 uit op € 640 miljoen.

Ontwikkeling van het netto rendement

Het gemiddeld netto rendement over de gehele looptijd van Collin bedraagt 6,15%. Over de afgelopen drie jaar lag dit rendement met gemiddeld 6,7% duidelijk hoger. Daarmee blijft het recente rendement structureel boven het langjarig gemiddelde.

Deze ontwikkeling sluit aan bij de keuzes die Collin de afgelopen jaren heeft gemaakt in risicobeoordeling en het waarderen van zekerheden. De gewogen effectieve jaarrente van 8,84% in 2025 ondersteunt dit beeld en laat zien dat rendement en risico in balans blijven.

Uitbetaalde rente

De groei van de leningportefeuille vertaalde zich in 2025 ook naar een verdere stijging van het totaal aan uitbetaalde rente. Over het hele jaar betreft dit een totaal van € 45.965.208 aan rente-uitkeringen.

Deze uitkeringen onderstrepen de schaal en continuïteit van het platform en laten zien dat Collin een structurele bron van rendement vormt voor haar investeerders.



Groei van het openstaand obligo

Voor 2025 had Collin zich als doel gesteld het openstaand obligo met circa 30% te laten groeien ten opzichte van 2024. Deze doelstelling is gerealiseerd en zelfs licht overtroffen. Het obligo steeg van € 484 miljoen ultimo 2024 naar € 640 miljoen ultimo 2025, een toename van € 156 miljoen, oftewel circa 32% groei.

Deze groei komt volledig voort uit de kernactiviteiten van Collin Crowdfund en sluit aan bij de aanhoudende vraag naar non-bancaire financiering. De toename van het obligo vormt niet alleen de basis voor verdere omzetgroei, maar laat ook zien dat Collin in staat is om groei gecontroleerd te organiseren.

In 2025 zijn 462 nieuwe leningen verstrekt, tegenover 510 in 2024. Ondanks dit lagere aantal nam het totale financieringsvolume toe tot € 395 miljoen. De gemiddelde leningomvang steeg aanzienlijk: van circa € 517.000 in 2024 naar ongeveer € 855.000 in 2025. Dit onderstreept dat Collin steeds vaker wordt ingezet voor grotere en complexere financieringsvraagstukken.

€ Openstaande obligo



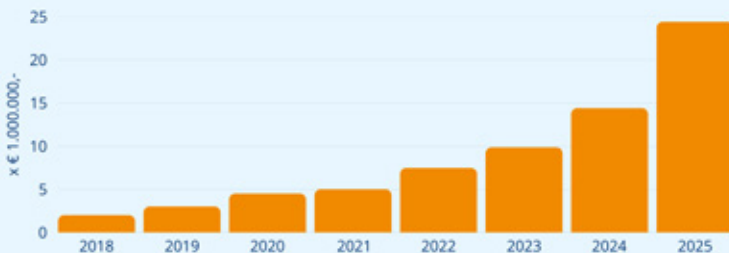
Sinds onze oprichting zijn in totaal 3.199 leningen verstrekt, met een gezamenlijk volume van € 1,305 miljard. Daarmee behoudt Collin haar marktleiderspositie binnen de crowdfundingmarkt.

De hoge mate van fundingzekerheid bleef ook in 2025 een onderscheidend kenmerk. Over de gehele looptijd van Collin is 99,81% van de geplaatste aanvragen succesvol gefund, in 2025 zelfs 100%. Deze voorspelbaarheid is van groot belang voor ondernemers en draagt direct bij aan het vertrouwen in het platform.

Stijgend obligo als basis voor omzetgroei

De omzetonwikkeling van Collin hangt nauw samen met de omvang van het openstaand obligo. In de begroting voor 2025 werd uitgegaan van een omzet van € 22,5 miljoen. Door de sterke groei van het obligo is de omzet uiteindelijk uitgekomen op € 24 miljoen.

€ Omzet ontwikkeling

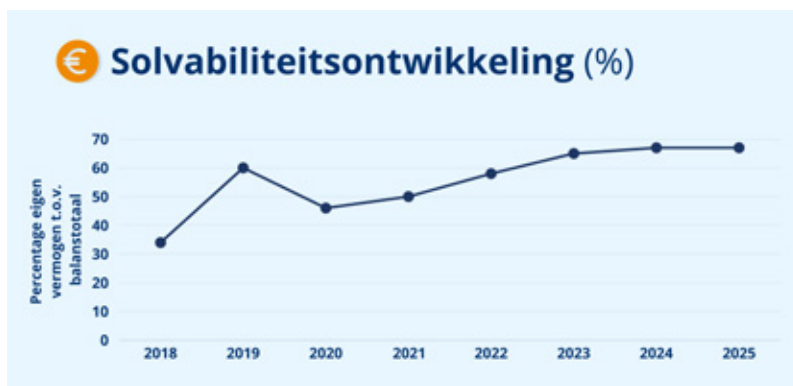


Een belangrijk deel van ons verdienmodel bestaat uit terugkerende beheer- en administratievergoedingen. Hierdoor zorgt groei van het obligo niet alleen voor meer volume, maar ook voor een stabiele en voorspelbare omzetbasis. Deze structuur maakt dat Collin ook bij verdere schaalvergroting financieel beheersbaar blijft.

Solvabiliteit en financiële stabiliteit

De combinatie van groei en beheersing heeft in 2025 opnieuw geleid tot een gezonde winstgevendheid. Na dividenduitkering en een passende winstuitkering aan medewerkers bleef de solvabiliteit op een stabiel en zeer comfortabel niveau.

Collin kiest er bewust voor om ruimschoots deze sterke solvabiliteitspositie te behouden. Dit biedt ruimte om te blijven voldoen aan de vereisten van toezichthouders zoals AFM en DNB en zorgt ervoor dat de organisatie financieel weerbaar blijft bij verdere groei.



Een blik op 2026

Ook in 2026 wordt verdere groei van obligo, funding en omzet verwacht. Tegelijkertijd blijft het uitgangspunt dat groei altijd hand in hand moet gaan met kwaliteit, voorspelbaarheid en naleving van wet- en regelgeving.

De focus ligt op het verder versterken van het fundament van Collin Crowdfund, zodat de organisatie ook bij toenemende schaal grip houdt op processen, rendement en risico. Met de positie die Collin inmiddels heeft opgebouwd en de groeimogelijkheden in zowel Nederland als Duitsland, is het financiële perspectief voor 2026 solide.

Kwaliteit blijft daarbij leidend: een aantrekkelijk en stabiel rendement voor investeerders, passende financiering voor ondernemers en een organisatie die duurzaam kan doorgroeien.





Vooruitblik op 2026

Door **Jeroen ter Huurne, CEO Collin Crowdfund**

Met het oog op 2026 kijk ik met vertrouwen vooruit. De markt voor non-bancaire financiering blijft zich ontwikkelen en Collin bevindt zich in een sterke positie om daarin een leidende rol te blijven spelen. Tegelijkertijd vraagt verdere groei om scherpe keuzes en blijvende aandacht voor kwaliteit, risico en voorspelbaarheid.

In 2026 ligt de focus op gecontroleerde groei. Dat betekent verdere uitbreiding van fondsen, verdieping in vastgoed- en projectfinancieringen en het versterken van samenwerkingen binnen de Collin Group. Fondsen spelen daarin een steeds belangrijkere rol, omdat zij zorgen voor continuïteit voor ondernemers en spreiding en stabiliteit voor investeerders.

De internationale uitbreiding krijgt eveneens vervolg. Collin Duitsland vormt een belangrijke groeipijler, waarbij de nadruk ligt op verdere opschaling, versterking van het lokale netwerk en het behouden van dezelfde kwaliteitsstandaarden die in Nederland gelden. Internationale groei mag nooit ten koste gaan van zorgvuldigheid.

Technologie blijft daarbij een belangrijke randvoorwaarde. Verdere digitalisering, datagedreven inzichten en aandacht voor beveiliging en compliance zorgen ervoor dat Collin schaalbaar blijft, zonder concessies te doen aan betrouwbaarheid.

Tot slot blijft de organisatie zelf centraal staan. In 2026 blijven we investeren in mensen, leiderschap en cultuur. Alleen met betrokken en deskundige medewerkers kunnen we onze ambities waarmaken en blijven bouwen aan een organisatie die klaar is voor de toekomst.


Co||in Crowdfund

comfortabel investeren



A photograph of three people (two men and one woman) walking and talking in a modern office hallway. The image is overlaid with a dark blue diagonal shape on the left side.

Meer weten?

 +31 85 130 25 92

 info@collincrowdfund.nl