



COLLIN CROWDFUND BRENGT SERIEUZE INVESTEERDERS EN ONDERNEMERS MET GROEIAMBITIES BIJ ELKAAR

FINANCIEREN 2.0

Crowdfunding voor je bedrijf, het voelt misschien wat onwennig, maar deze vorm van financiering nestelt zich steeds dieper in het bedrijfsleven en de acceptatie groeit met sprongen. Collin Crowdfund vervult in ons land een leidende rol op dit gebied en hielp al honderden bedrijven aan een krediet. Hoe gaat één en ander precies in zijn werk?

TEKST EN FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

In Amerika kijken ze er al lang niet meer van op en binnen Europa omarmt vooral Groot-Brittannië het systeem van crowdfunding op grote schaal; het betreft daar inmiddels een miljardenbusiness. Dat zette twee ervaren bankiers ongeveer gelijktijdig aan het denken. "Ik schreef enkele jaren geleden een business case rondom dit thema en raakte er steeds enthousiaster over," vertelt Jan-Willem Onink. "Vervolgens kwam ik in contact met mijn huidige compagnon Jeroen ter Huurne, die met een vergelijkbaar idee rondliep. Begin 2015 trad Bas Denissen, met een accountancy-achtergrond, als derde partner aan. Op 4 juni 2014 ging onze eerste case live: een leningaanvraag van een bedrijf met sterke groeiambities, dat de bankfinanciering rond had, maar geloofde in ons concept en er bewust voor koos." Daarmee stond Collin Crowdfund aan de voet van een indrukwekkende groeispurt tot het Nederlands marktleiderschap op dit gebied, met een sterk kwaliteitsgerichte insteek (daarover verderop meer), die er mede voor zorgde dat het bedrijf in 2016 de Cashcow Award en De Gouden Stier won, aangevuld met de publieksprijs bij de FinTech Awards in 2017.

AMBASSADEUR

Crowdfunding. Je legt als ondernemer je leningaanvraag via een georganiseerd kanaal aan 'het publiek' voor, tegen een rentevergoeding.

Dat gebeurt soms in samenwerking met andere financieringspartijen, zoals een bank. "We hebben op dit moment ruim 11.000 investeerders als klant, variërend van particulieren en ondernemers tot pensioen- en stamrecht-BV's," vertelt Onink. "Voor hen maakt crowdfunding vaak deel uit van een bredere beleggingsstrategie. Mede geïnitieerd door onze toezichthouder, de Autoriteit Financiële Markten, adviseren wij om in het kader van risicospreiding maximaal tien procent van je beschikbare vermogen in deze vorm van beleggen te steken. Crowdfunding is een alternatief voor sparen, maar niet vergelijkbaar. Het gaat om risicodragend beleggen, met als belangrijke pre dat investeerders veel binding krijgen met het bedrijf waaraan zij geld verstrekken. Dat doen zij rechtstreeks, door ons gefaciliteerd. Wij richten ons volledig op het MKB in alle branches. Als investeerder word je feitelijk een ambassadeur van de onderneming en dan kan zelfs op meerdere niveaus, bijvoorbeeld door gebruik te maken van kortingsacties op producten die een bedrijf hem exclusief aanbiedt."

EXPOSURE

Over de aangescherpte eisen van banken om krediet te verstrekken is veel geschreven. Crowdfunding biedt een interessant alternatief, waaraan volgens de commercieel directeur van Collin Crowdfund nog een ander belangrijk

voordeel zit: exposure. "Zowel binnen als buiten je eigen netwerk raakt je naam als onderneming snel in beeld. Het gaat rond via sociale media, maar ook bronnen als BNR Nieuwsradio, Het Financieele Dagblad en De Telegraaf pikken het niet zelden op, vanwege de nieuwswaarde. Dat kunnen wij een extra boost geven via PR-pakketten die we leveren, met bijvoorbeeld gerichte persberichten op lokaal, regionaal of landelijk niveau of voor vakjournalisten. Om het even over banken te hebben: daarmee werken wij graag samen. Dan moet je vooral denken aan co-financierers. Ook met andere partners gaan we graag het gesprek aan. Sinds kort werken wij met Connected Crowdfund Adviseurs, professionals die positief zijn over het concept en het helpen groeien."

Klik hier voor meer info

CROWDFUND COACH

Voor Collin Crowdfund staat één ding voorop: investeerders een serieuze, goed doortimmerde en verantwoorde case presenteren. Onink: "Kwaliteit, dus. Daar draait voor ons alles om. Laat ik het proces stap voor stap belichten. Wanneer een onderneming zich bij ons meldt met de wens om een lening te verkrijgen, vindt allereerst een kredietwaardigheidstoets door een credit rating agency plaats. Daarna koppelen wij een Crowdfund Coach aan het bedrijf. Die richt zich niet alleen op de zakelijke kant, maar ook op de intermenselijke factor, die wij

Jeroen ter Huurne, algemeen directeur



Voetbalshop

Werkkapitaal

€ 1.500.000

7,5% rente | 60 maanden



Bekijk

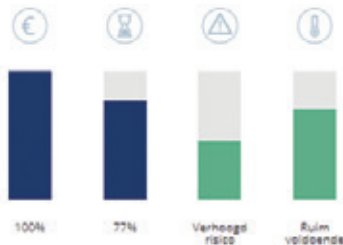
Deze leningaanvraag is op 10-02-2017 in 17 dagen volgeschreven door 847 investeerders

FoodFirst Network

Ontwikkelingskosten (R&D)

€ 750.000

8,0% rente | 54 maanden



Bekijk

Deze leningaanvraag is op 21-07-2017 in 24 dagen volgeschreven door 573 investeerders



Meer weten over lenen via Collin Crowdfund.

Ben jij een gevestigde ondernemer of een ambitieuze starter en zoek je een gedegen financiering via de Collin crowd? Collin Crowdfund brengt ondernemers en investeerders samen voor een optimale win-win situatie.

VOORBEELDEN VAN ANDERE SUCCESVOLLE CAMPAGNES

- Value Blue | Utrecht | 150.000 | 8% | 135 investeerders
- Nul33 | Amersfoort | 150.000 | 7,5% | 146 investeerders
- C'est Bon | Zeist | 125.000 | 7,5% | 133 investeerders

heel belangrijk vinden. Hij stelt de ondernemer in de gelegenheid zijn ambities, ideeën, maar soms ook zorgen te delen. De Crowdfund Coach heeft drie hoofdtaken. Allereerst informeert hij bedrijven in de markt over deze vorm van financiering. Verder begeleidt hij de ondernemer in het proces, dat gezien het publieke karakter wezenlijk verschilt van een aanvraag bij de bank. Ten slotte velt hij een eerste oordeel over de kredietwaardigheid. Dan praat je over

rentabiliteit, solvabiliteit en liquiditeit, maar ook over continuïteitsrisico's binnen een exploitatiecyclus en de afdekking daarvan, de kwaliteiten van de ondernemer, zijn of haar visie op de branche en onderscheidend vermogen, de concurrentiepositie en de kwaliteit van mogelijk beschikbare zekerheden."

PITCH OP WEBSITE

"Het oordeel van de Crowdfund Coach gaat naar de Risk Coach, die op basis hiervan advies uitbrengt aan onze Groen Licht Commissie," vervolgt Onink. "We zijn kritisch aan de poort en honoreren uiteindelijk ongeveer éénderde van de aanvragen. Daarna wordt een pitch opgevoerd: een presentatie van de ondernemer en zijn bedrijf naar het publiek. De pitch verschijnt op onze website en dan zien potentiële investeerders in één oogopslag de rente, de looptijd van de lening en de Collin Credit Score: een gewogen gemiddelde van de rentabiliteit, de

solvabiliteit en de liquiditeit. Geïnteresseerden kunnen vervolgens doorklikken naar een complete, gedetailleerde beschrijving van het geheel. Wanneer de inschrijving voor investeerders start, zorgen we ervoor dat deze eerst de inner crowd bereikt: de directe persoonlijke en zakelijke relaties van de ondernemer. Dat geeft, mede door de gunfactor, alvast een mooi schot voor de boeg en bij derden een goed vertrouwen in onder meer de solvabiliteit." Met een successcore van 99,5 procent onder de aangeboden cases mag je spreken van een formule met toekomst. Leningaanvragen lopen bovendien binnen korte tijd vol. "Echter, snelheid vormt niet onze primaire doelstelling. Wij streven naar een goed gefinancierde ondernemer en een verantwoorde investering voor 'the crowd', vanuit een algehele focus op kwaliteit."

Meer informatie: www.collincrowdfund.nl