

GELDVOORELKAAR.NL NEEMT VOORORDELEN CROWDFUNDING WEG

# DE NIEUWE FINANCIERINGSKOERS

Crowdfunding klinkt nog steeds een beetje exotisch. Wordt de koudwatervrees eenmaal weggenomen, dan blijkt deze door-dachte vorm van financiering heel goed toepasbaar binnen het mkb, ongeacht branche en bedrijfsomvang. Met het geven van uitleg en het wegnemen van vooroordelen wil marktleider Geldvoorelkaar.nl de drempel verlagen.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Het begrip crowdfunding kennen de meeste mensen wel van charitatieve acties, kunst- en cultuurprojecten. Geldvoorelkaar.nl pioniert ermee op de Nederlandse markt sinds 2010, toen de website live ging, maar merkt nog steeds dat deze moderne financieringsvorm moet rijpen. "Het blijkt wennen voor het bedrijfsleven, zelfs voor accountants en mkb-adviseurs," zegt Edwin Adams, samen met Martijn van Schelven en een aantal aandeelhoudende ondernemers eigenaar van Geldvoorelkaar.nl, gevestigd in het Vonk360-gebouw te Veenendaal. De compagnons, tot 2009 elk directeur van een ING-vestiging en gelouderd in het bankwezen, kenden het concept van zakelijke crowdfunding uit Groot-Brittannië en uit de Verenigde Staten. "Daar bestond het toen al een aantal jaren. Juist in de crisistijd, toen de banken de kredietmogelijkheden drastisch beperkten, zagen wij potentie voor een alternatieve en vooral een duurzame manier van financiering. Met dat laatste bedoel ik dat investeerders hun geld in een bedrijf steken dat zij kennen en dat dat één-op-één wordt aangewend voor een vastgelegde bestemming binnen die onderneming. Dat past in de tijd van nu, in de circulaire economie."

#### KNUFFELGEHALTE

Het klimaat leek ideaal. Adams: "Zelfs de overheid stimuleerde deze nieuwe vorm van financiering. Sinds mensenheugenis domineren de banken de kredietmarkt en dat maakt het bedrijfsleven kwetsbaar, zoals we hebben gezien toen de crisis uitbrak. Toen wij in 2012 - als één van de weinige partijen in onze sector - een officiële vergunning van de AFM kregen, kwam de aandacht van de media op gang. Het Journaal wijdde er een item aan, Het Financieele Dagblad schreef erover, vakbladen publiceerden interviews en daarna zagen we het verhaal groeien. Nu nog steeds, trouwens, al bepaalt crowdfunding op dit moment slechts één procent van de kredietmarkt. Kennelijk kiezen veel ondernemers nog steeds voor de vertrouwde wegen en ongetwijfeld spelen vooroordelen mee. Menigeen schrijft crowdfunding toe aan nichemarkten, waar het inderdaad ooit ontstond, of organisaties met een hoog 'knuffelgehalte'. De alternatieve sector, dus. Ook wordt gesproken over een laatste alternatief wanneer dat de bank je niet kredietwaardig acht. Dat ligt in de praktijk totaal anders. Sterker nog, in toenemende mate vormt crowdfunding voor ondernemers een primaire keuze, zonder dat ze eerst naar een traditionele kredietverstrekker zoeken. Stapelfinancieringen komen ook voor, waarbij de bank een deel doet en een crowd van investeerders de rest."

#### OP ALLE MKB-NIVEAUS

Met 1300 geslaagde projecten achter de rug mag je zeggen dat Adams uit ervaring spreekt,

wanneer hij aangeeft dat crowdfunding op alle niveaus in het mkb toepasbaar is in geval van kredietbehoefte. "Bij Geldvoorelkaar.nl lopen de financieringen uiteen van tienduizend tot twee miljoen euro. Ondernemers vinden het een prettige gedachte om onafhankelijk van de bank te blijven, bovendien mogen ze binnen zo'n project zelf de rente, de looptijd en de leenvorm bepalen. Wij onderscheiden daarbij - best uniek in de markt - vier mogelijkheden. Een annuïteitenlening betekent een maandelijkse betaling van rente en aflossing aan de investeerders. Bij een groeiëning begin je pas later met aflossen, na een aanloopperiode, waarin je jezelf de tijd geeft om je eerste investering terug te verdienen. Dan kennen we nog een vorm waarbij je de aflossing pas na een bepaalde tijd in z'n geheel ineens terugbetaalt, bijvoorbeeld wanneer je seizoensproducten tijdig inkoop en die pas maanden later verkoopt. Ten slotte bieden we de converteerbare lening aan, die de ondernemer de keus geeft om de aflossing te laten omzetten in aandelen. Dat gebeurt wel eens bij snelgroeiende bedrijven. Het geld blijft dan in de zaak zitten, om te kunnen doorinvesteren. Gezien de positieve ontwikkeling van zo'n bedrijf is het voor investeerders wellicht heel aantrekkelijk om aandelen te verwerven."

#### PITCH

De praktijk: "Een aanvraag voor een krediet dien je rechtstreeks bij ons in, via de website Geldvoorelkaar.nl," legt Adams uit. "Je kunt je daarin ook laten bijstaan door je accountant of een andere adviseur, die je makkelijk door de stappen heen helpt. In een kwartier tijd heb je alles ingevuld. We vragen de ondernemer een aantal bescheiden mee te sturen, waaronder jaarcijfers en een businessplan. Vervolgens koppelen we hem aan één van onze beoordelende experts, die een gedegen screening uitvoeren. Bij een positieve uitkomst maken we samen met de ondernemer een pitch, die we op onze website publiceren. Hij of zij bepaalt wat geïnteresseerden te zien krijgen, op voorwaarde dat een en ander

wel een reële indruk geeft. In de pitch beschrijf je het bedrijf, het doel en de opbouw van de financiering, de organisatiestructuur, een prognose van omzet en resultaat, vooruitzichten, zekerheden, een eventueel onderpand en wellicht incentives, hetgeen ik dadelijk zal toelichten. Desgewenst vergroot je het vertrouwen door foto's en een filmpje bij te voegen."

#### AMBASSADEURS

Na publicatie van de pitch op Geldvoorelkaar.nl duurt het 48 uur voordat geïnteresseerden daadwerkelijk hun akkoord voor een investering geven. "Dat ligt wettelijk zo vast en daar staan wij achter," aldus Adams. "We willen dat investeerders - dat kunnen zowel particulieren als bedrijven zijn - een bewuste en weloverwogen keuze maken. De meeste projecten lopen snel vol, soms al binnen een aantal uren. Na het bereiken van de target sturen wij de contracten rond, innen de gelden en houden contact met de investeerders. De ondernemer heeft er geen omkijken naar. We regelen alles voor hem, ook de afwikkeling van de incentives: producten of diensten waarvan zijn geldverstrekkers kunnen profiteren en waardoor zij óók klanten cq ambassadeurs worden. Dat vergroot de afzetpotentie en het versterkt de band tussen het bedrijf en de investeerders, die toch al aanwezig is. Zij weten immers aan welke onderneming ze zich financieel verbinden, naar wens in de eigen regio, met als extra voordeel een relatief hoog - vier tot tien procent - en stabiel rendement zonder invloed van 'beurssentimenten'. Crowdfunding vormt echt een interessante, nieuwe koers in de financieringswereld, zo transparant en duurzaam als de maatschappij tegenwoordig verlangt. Vanuit onze uitgebreide expertise adviseren wij elke bestaande of startende mkb'er graag over de mogelijkheden, juist bij aarzeling of een kritische houding ten aanzien van dit bewezen concept."

[www.geldvoorelkaar.nl](http://www.geldvoorelkaar.nl)

The screenshot shows the Geldvoorelkaar.nl website interface. At the top, there's a navigation bar with links like 'Home', 'Over ons', 'Wat is crowdfunding?', 'Hoe werkt het?', 'Voorwaarden', 'Contact', and 'Mijn profiel'. Below this is a large banner image of a penguin with the text 'Geld Investeren?'. To the right of the banner is a sidebar titled 'Annuitaire leningen' containing a table of investment opportunities. Below the banner is a section titled 'Stapelfinancieringen' with a list of projects. At the bottom of the page, a progress bar indicates 'reeds € 127.529.900 geïnvesteerd'.