



**Geld
ophalen met
crowdfunding:
zo doe je dat**



knab[®]

GELD OPHALEN MET CROWDFUNDING: ZO DOE JE DAT

Starten en groeien als ondernemer

Steeds meer ondernemers maken gebruik van alternatieve financieringsvormen om de start of groei van hun bedrijf mogelijk te maken. Crowdfunding is sterk in opkomst als manier om als startend of groeiend bedrijf aan geld te komen. Het is namelijk een aantrekkelijke vorm van financiering nu banken steeds terughoudender zijn met het verstrekken van leningen. Maar hoe pak je dat aan? En hoe kom je aan de benodigde middelen? Lees hoe crowdfunding je kan helpen en wat je nodig hebt om je crowdfundingcampagne tot een succes te maken.

Wat lees je verder in deze whitepaper?

Door de sterke groei is het crowdfundinglandschap minder overzichtelijk dan een paar jaar geleden. Bij wie moet je zijn? En hoe bereid je je voor? Net als banken kijken crowdfunders kritisch waar ze hun geld in investeren. Je moet dus goed weten wat je wilt en wat je gaat doen. In deze whitepaper leggen we uit wat crowdfunding is, welke platforms er zijn en hoe je een succes maakt van je eigen crowdfundingcampagne. Ook laten we twee ondernemers in duurzame energie aan het woord. Zij vertellen over hun ervaringen met crowdfunding.

INHOUD

1	CROWDFUNDING: WAT IS HET EN WIE DOET HET?	4 >
	1.1. WAT IS CROWDFUNDING?	5 >
	1.2. WELKE PLATFORMS ZIJN ER?	6 >
	1.3. CIJFERS OVER CROWDFUNDING	7 >
2	HOE PAK JE HET AAN?	8 >
	2.1. HOE START IK? VIER TIPS	9 >
	2.2. HOE GROEI IK? VIJF AANDACHTSPUNTEN	12 >
3	ONDERNEMERS AAN HET WOORD	13 >
	3.1. ENERGIEMEETBEDRIJF 2020	14 >
	3.2. CENTER4ENERGY073	16 >
4	CONCLUSIE	18 >

A decorative graphic featuring several yellow circles of varying sizes in the upper left and a dark blue shape in the upper right that resembles a stylized eye or a speech bubble. The number '1' is centered within this dark blue shape.

1

Crowdfunding: wat is het en wie doet het?



1

CROWDFUNDING: WAT IS HET EN WIE DOET HET?

1.1. WAT IS CROWDFUNDING?

Crowdfunding is simpel gezegd geld lenen van een groep particuliere of zakelijke geldschieters. Bedrijven kunnen op een online platform hun plannen presenteren. Ze geven daar aan wat ze precies willen gaan doen en hoeveel geld ze daarvoor nodig hebben. Ze laten ook zien binnen welke termijn ze die lening willen terugbetalen en tegen welke rente.

Particuliere en zakelijke investeerders kunnen via een crowdfundingplatform geld steken in bedrijven of projecten. In de praktijk kunnen start-ups of bestaande bedrijven zo een aanzienlijke som geld aantrekken bij een grote groep investeerders. Het crowdfundingproject gaat alleen door als het volledige benodigde bedrag bij elkaar is. Aan het crowdfundingplatform betaal je een vergoeding voor het kunnen presenteren van je project.

Je kunt op verschillende manieren geld aantrekken:

- Investeerders kunnen aandelen kopen in jouw bedrijf. Hun rendement is dan afhankelijk van jouw bedrijfsresultaten.
- Je kunt daarnaast geldschieters een beloning in het vooruitzicht stellen. In ruil voor hun investering krijgen ze bijvoorbeeld het product dat je wilt gaan maken.
- Ook kun je een converteerbare lening uitgeven, die later door de investeerder kan worden omgezet in aandelen.
- Je kunt een crowdfundactie starten voor een donatie aan een goed doel.
- Via een lening via een crowdfundingplatform. Je leent dan geld van een groep investeerders. In deze whitepaper gaan we in op deze populairste vorm van crowdfunding.

1.2. WELKE PLATFORMS ZIJN ER?

De laatste jaren is het aantal crowdfundingplatforms sterk toegenomen. Door toezichthouder AFM zijn er richtlijnen opgesteld om de kwaliteit en betrouwbaarheid te garanderen. Ook is er een branchevereniging: Nederland Crowdfunding. Die heeft een gedragscode voor platforms opgesteld. De overheid werkt aan de regels op het gebied van de bedrijfsvoering van crowdfundingplatforms en hun informatievoorziening.

Wil je een crowdfundingproject starten, kijk dan op [Startcrowdfunding.nl](https://startcrowdfunding.nl) welke platforms bij Nederland Crowdfunding zijn aangesloten. Zij leven allemaal de Crowdfunding Gedragscode na, die minimumeisen stelt aan kwaliteit van een crowdfundingplatform. Knab Crowdfunding is ook aangesloten bij de branchevereniging. Het is een samenwerking tussen Knab en Collin, waarbij Collin de leningsaanvragen beoordeelt en beheert. De investeringen in crowdfundingprojecten gaan via een speciale crowdfundingrekening bij Knab.

Wat maakt Knab Crowdfunding uniek?

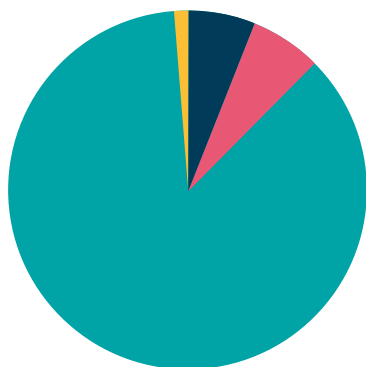
Bij Knab Crowdfunding kunnen zowel particuliere als zakelijke investeerders terecht. Achter het platform staan inmiddels zo'n 155.000 (jan. 2018) potentiële geldschieters. Zij krijgen tussen de 5% en 9% bruto rendement op investeringen in projecten en betalen 0,85% beheervergoeding. Investeren kan vanaf € 100 en Knab investeert zelf in elke lening 10% van het totale leningbedrag. Meer informatie vind je op www.knab.nl/crowdfunding/investeren.

1.3. CIJFERS EN FEITEN OVER CROWDFUNDING

In 2017 is er voor € 223 miljoen aan financieringen verstrekt via crowdfunding. In totaal zijn er 5.384 projecten gefinancierd. Bijna negen van de tien crowdfunding-projecten worden gestart door ondernemers. Sinds 2011 is er al meer dan € 600 miljoen opgehaald via crowdfunding (bron: Crowdfundingcijfers.nl). Gemiddeld haalt een onderneming met een project € 102.000 op.

Volgens www.crowdfundingmarkt.nl bieden de projecten gemiddeld een jaarlijkse rente van 8,5% met een looptijd van 49 maanden. De uiteindelijke kosten hangen uiteraard af van de voorwaarden die worden gehanteerd en variëren dan ook per platform. Een ondernemer die bijvoorbeeld een financiering zoekt van € 150.000 moet grofweg denken aan een kostenpost van tegen de € 10.000. Bij Knab ben je gemiddeld € 8.150 kwijt.

€ 223 miljoen gecrowfund in 2017

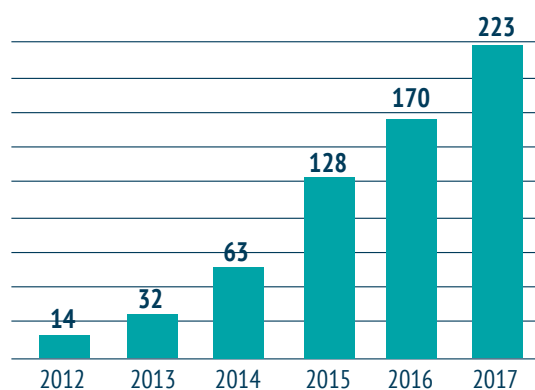


Gecrowfund per categorie

- maatschappelijke projecten
€ 13.100.000
- creatieve projecten
€ 14.400.000
- ondernemingen
€ 192.700.000
- consumentenleningen
€ 2.800.000

Crowdfunding groeit in 2017 met 31%

(bedragen in miljoenen euro per jaar)



www.crowdfundingcijfers.nl/crowdfunding-in-nederland-2017/

The background features several abstract shapes: a large yellow teardrop shape on the left containing a pink circle with the number '2', a large dark blue circle on the right containing the main text, and a small teal circle above the blue circle. A teal circle is also partially visible at the top right.

2


**Hoe pak
je het aan?**



2 HOE PAK JE HET AAN?

Mensen steken hun geld niet zomaar in een bedrijf. Ze willen een goed beeld hebben van de eigenaren van het bedrijf en van wat het bedrijf precies doet. Bij crowdfunding geldt misschien nog wel meer dan bij de bank: zorg dat je beslagen ten ijs komt. Een goede voorbereiding is essentieel.

2.1. HOE START IK? VIER TIPS



Jaarlijks beginnen duizenden mensen een bedrijf. Nog eens duizenden bedrijven willen groeien. Een flink deel van die opstart- en groeiplannen loopt spaak. Vaak niet omdat de ondernemer geen vakman is, maar wel omdat onvoldoende rekening is gehouden met de vier onderstaande tips.

1. Maak een goed plan

Een groot deel van de aanvragen voor crowdfunding door ondernemingen wordt afgewezen. Vaak komt dat omdat de ondernemer geen gedegen businessplan heeft. Zorg dus dat je ondernemingsplan deugt. Dat is bij crowdfunding nog belangrijker dan wanneer je naar de bank gaat voor een lening. Bij de bank hoef je maar hooguit twee mensen te overtuigen, op een crowdfundingplatform moet je een hele grote groep mensen overtuigen. Die zijn extra kritisch, want ze steken hun eigen spaargeld in jouw bedrijf.

2. Wees behalve vakman ook ondernemer

Wie een lunchroom of installatiebedrijf wil beginnen, weet meestal heel goed wat hij gaat doen. Maar niet iedereen is een ondernemer. Dat blijkt vaak al bij het indienen van het ondernemingsplan. Daarin moet niet alleen staan wat je gaat doen, maar ook hoe je je bedrijf tot een succes gaat maken. Zet op een rij welke omzet je denkt te halen, hoe je dat wilt doen, wie je doelgroep is, wat je kosten zijn en welke winst je denkt over te houden.



Maak je strategie concreet

Een investeerder gaat alleen met jou in zee als je een zeer gedegen plan hebt. En je krijgt maar één kans. Zorg dus voor een goede voorbereiding, want succes zonder voorbereiding heet geluk. De belangrijkste vraag die je jezelf moet stellen, is: zou jij je eigen geld erin steken?

3. Kijk welk platform bij je past

Krab je goed achter de oren wanneer een crowdfundingplatform jouw aanvraag afwijst. Je plan zit dan niet goed in elkaar. Kijk goed naar de reden van afwijzing en verander je plan. Daarmee heb je meer succes dan wanneer je het bij het volgende platform gaat proberen. De kans bestaat dat je weer wordt afgewezen.

Er kunnen ook andere redenen zijn waarom je aanvraag niet wordt geaccepteerd. Het kan zijn dat het platform van je keuze bepaalde minimale en maximale investeringsbedragen hanteert. Jouw gewenste bedrag valt dan buiten die bandbreedte. Of de gewenste looptijd is langer dan de looptijden die het platform hanteert. Kijk dus altijd goed naar de voorwaarden van de verschillende crowdfundingplatforms. Pas dan kun je bepalen of een platform bij je past.

Richt je niet specifiek op investeerders van wie je denkt dat ze graag in jouw bedrijfstak investeren. Wie geld steekt in crowdfundingprojecten, doet dat gespreid.

4. Spreid je risico en dat van investeerders

Zet niet alleen in op crowdfunding. Wil je een onderneming beginnen, dan moet je altijd eigen geld meenemen. Een investeerder zal jouw ondernemersrisico waarschijnlijk niet alleen willen dragen. En een ondernemer die zelf geen geld in zijn zaak steekt, wekt weinig vertrouwen.

Zorg dus voor meerdere financieringsbronnen. Kijk eens binnen je eigen netwerk van familie, vrienden en kennissen. Of stap naar een bank. Kun je zelf geld inbrengen, heb je financiering uit je inner crowd en kun je je plan aanbieden op een crowdfundingplatform? Dan is een bank eerder geneigd je geld te lenen. Denk niet dat je met drie verschillende financieringsbronnen ook meer geld kunt lenen. Dat werkt niet.

2.2. HOE GROEI IK DOOR? VIJF AANDACHTSPUNTEN

Als je als bedrijf al een tijdje actief bent, denk je misschien makkelijker aan een financiering te kunnen komen om te groeien. Maar vergeet niet deze vijf aandachtspunten:

1. Breng in kaart hoe de markt eruitziet. Wie zijn je klanten en waar zitten de kansen? Wees niet blind voor bedreigingen. Schrijf op hoe je denkt te gaan groeien en hoe je zorgt voor voldoende capaciteit.
2. Formuleer een visie: waar wil je over vijf jaar staan? Zet daarna je groeidooelstelling op papier. Dat kan omzetgroei zijn, maar ook winstgroei of meer marktaandeel. Als het maar meetbaar is.
3. Maak je strategie concreet. Er zijn grofweg vier modellen:
 - Groeien in marktaandeel;
 - Productontwikkeling;
 - Marktontwikkeling door een nieuwe markt op te zoeken;
 - Diversificatie door een nieuw product te ontwikkelen én een nieuwe markt op te zoeken.
4. Zorg dat je de juiste mensen hebt en dat iedereen weet wat zijn of haar rol is in de groei.
5. Een campagne op een crowdfundingplatform maakt meteen duidelijk of er belangstelling is voor je dienst of product. Zo zijn je investeerders je eerste potentiële klanten. Geloven ze in je dienst of product, dan heb je meteen je eerste ambassadeurs.



**Formuleer
een visie:
waar wil je
over vijf
jaar staan?**



3

**Twee verhalen
uit de praktijk**



3 VERHALEN UIT DE PRAKTIJK

3.1. ENERGIEMEETBEDRIJF2020: 'HET IS EEN HEEL ANDERE MANIER VAN BANKIEREN'

Joost Schalekamp van Energiemeetbedrijf2020 is duidelijk in zijn mening over crowdfunding: "Het is totaal anders dan lenen bij een traditionele bank." Hij haalde € 400.000 op voor een grote opdracht.

Met zijn compagnon Eric Koster startte Schalekamp in 2011 een bedrijf dat zich specialiseert in het meten van het energieverbruik bij bedrijven. Op basis van de meetdata wordt geadviseerd over het besparen van energie. "We zijn niet gelieerd aan een netbeheerder en zorgen ook voor het verhelpen van storingen." Een grote

order zorgde eind 2016 voor een financieringsbehoefte: er moesten onder meer 400 nieuwe meters worden geplaatst.

Voor de totale investering van € 500.000 brachten Joost en Eric vanuit het bedrijf € 100.000 eigen middelen in. De rest werd via het Knab Crowdfundingplatform gefinancierd. Met succes: binnen 12 uur leverden 3.018 investeerders het benodigde kapitaal.

'Het werkt volledig anders'

Eigenlijk was de keuze voor crowdfunding eenvoudig, zegt Schalekamp. "Het regelen van een financiering bij de bank was voor ons een vervelende ervaring. Een bank weet niet altijd goed wat wij aan het doen zijn, maar heeft wel een mening. Het is alsof je bij de koning op bezoek gaat. Ik kreeg het gevoel dat we alleen op cijfers werden beoordeeld."



“Vaak moet je de juiste ingang kennen om iets geregeld te krijgen, zo zou het niet moeten zijn. Bij Knab werkt het volledig anders. Daar wordt ook naar de cijfers gekeken, maar er komt iemand langs om te kijken wat je nu eigenlijk doet en hoe het in elkaar zit. Dat is een andere manier van bankieren. Wij zagen tenminste iemand die zich verdiepte in ons businessmodel.”

Wat zou je zelf doen?

Schalekamp wist dat Knab een eigen crowdfundingplatform heeft. “Ik heb overwogen om zelf te investeren via crowdfunding. Het is vrij eenvoudig. Als je een klein bedrag investeert, kost je dat de kop niet. Je krijgt een aantrekkelijk rendement waarbij je natuurlijk wel het risico loopt dat bedrijven de lening niet kunnen terugbetalen. Maar als je voldoende spreidt over verschillende projecten, durf ik dat risico best aan. Daarnaast investeren ze 10% mee.”

“Als onderneming kun je zelf invloed uitoefenen op de voorwaarden”, zegt Schalekamp. “Er is bij ons wel een rentevoorstel gedaan, waar we over hebben onderhandeld. Want het draait uiteindelijk wel om geld. Ik ben blij dat we het gedaan hebben. Bij een bank word je al snel aan het lijntje gehouden. Dat kost tijd, geld en energie. Daar hadden we het niet zo snel voor elkaar gekregen.”

Zaakjes op orde hebben

Schalekamp heeft een eenvoudige tip voor de ondernemer die aan crowdfunding denkt: “Zorg dat je je zaakjes op orde hebt: je cijfers, je businessplan. Dan is het een goede manier om geld te lenen. Je loopt niet tegen een beoordeling aan waar- bij je aanvraag wordt afgewezen omdat de computer zegt dat het niet kan. Het crowdfundingplatform is erop gericht om je plan te laten slagen.”

“Bovendien is de snelheid van werken juist voor ondernemers een groot voordeel”, zegt Schalekamp. “Wij hadden de opdracht al binnen. We moesten alleen de financiering nog regelen. Je kunt als ondernemer niet zeggen: we doen het, maar we weten nog niet exact hoe we het gaan financieren. Dan hadden we de opdracht nooit gekregen.”

3.2. CENTER4ENERGY073: 'CROWDFUNDING IS MAAR EEN ONDERDEEL'

Jan van Liempt begon in 2014 met Center4Energy073. Hij heeft jarenlange ervaring in de installatie- en energiebranche. Zijn nieuwe bedrijf richt zich op het installeren van energieneutrale toepassingen in woningen. Het doel is om mee te helpen aan de energetische verduurzaming van de bebouwde omgeving door kleinschalige, duurzame en lokale energieopwekking mogelijk te maken.



Om verdere groei mogelijk te maken, leende Van Liempt in 2016 € 150.000 via Knab Crowdfunding. De financiering was binnen 7 uur volgeschreven. Begin 2017 haalde hij binnen een uur nog eens een lening van € 75.000 binnen. De keuze voor crowdfunding was bij Center4-Energy073 snel gemaakt: “Het is een nieuwe manier van financieren. Zeker als je nieuwe dingen gaat doen en je zit in de opstartfase, krijg je het bij een traditionele bank niet meer gefinancierd”, vindt Van Liempt. “Je moet bijvoorbeeld al snel winst kunnen maken. Dat

is in deze branche niet mogelijk. Je moet geld hebben om te kunnen starten. Ik kan klanten niet vooraf laten betalen en niemand levert meer op krediet. Tegelijkertijd kun je alleen maar een goedlopend bedrijf opzetten door stapje voor stapje te groeien.”

Andere financieringsvormen

Met Knab ging Van Liempt al brainstormend een stap verder dan alleen een crowdfundingproject: “Crowdfunding is maar een onderdeel van je plan. Want ook dat is gewoon een lening die je moet terugbetalen. Daarnaast hebben we gekozen voor factoring en het aantrekken van geld via de aandeelhouders. Want dat is één van de pijlers onder een bedrijf: betrokkenheid. Dat heb je nodig om te kunnen groeien.”

Behalve betrokkenheid is echt ondernemerschap onmisbaar, zegt Van Liempt. “Ik heb een leuke videopitch gemaakt om Center4Energy073 toe te lichten. Je kunt nog zo'n mooi verhaal hebben, maar je moet vooral degelijkheid uitstralen. Het gaat om de drive en de volharding. Daarnaast denk ik dat je je goed moet realiseren dat niet alle projecten even interessant zijn voor crowdfunders.”

Crowdfunding is een mooie oplossing, maar ook geen financieringswalhalla, waarschuwt Van Liempt. “Je betaalt altijd nog een relatief hoge rente. En de risico-beoordeling is niet veel anders dan bij de reguliere banken. Maar de tweede lening ging veel makkelijker, want ik kon meeliften op wat ik al had.”

Leren van elkaar

Voor bedrijven die zich richten op duurzame energie is crowdfunding wel een mooie kans om te kunnen groeien, zegt Van Liempt. “En er zijn veel groeikansen. De traditionele bouwwereld is niet in staat om dit te doen. Wij zijn eigenlijk de bouwwereld 3.0. Maar we moeten wel alles zelf doen. Je kunt geen beroep doen op de bestaande markt.” Voor bedrijven die zich richten op duurzame energie, heeft Van Liempt daarom een tip: “Het zou mooi zijn als de verschillende bedrijven in de branche wat meer met elkaar in plaats van tegen elkaar werken. We kunnen veel van elkaar leren en daardoor word je sterker.”



4

**Wanneer kan
crowdfunding
een succes
worden?**



4 WANNEER KAN CROWDFUNDING EEN SUCCES WORDEN?

Een campagne op een van de 50 Nederlandse crowdfundingplatformen is een snelle en veilige manier om geld bij elkaar te krijgen voor je onderneming.


Crowdfunding biedt een aantal voordelen boven andere financieringsvormen:

- Je komt direct in beeld bij een breder publiek
- Je investeerders zijn je ambassadeurs
- Als je financiering slaagt, slaagt je plan waarschijnlijk ook.

Hou bij crowdfunding wel rekening met de volgende aandachtspunten:

- Crowdfunding is ook een lening die je moet terugbetalen.
- Een degelijk ondernemingsplan is nog belangrijker dan wanneer je naar de bank stapt.
- Lukt het je niet om de financiering rond te krijgen, neem je plan dan goed onder de loep.
- Kies een platform met de voorwaarden die bij jou passen.
- Zet niet enkel in op crowdfunding: zorg altijd voor inbreng van eigen geld of een andere financieringsbron. Investeerders hebben dan meer vertrouwen in jouw plan.

Heb je vragen naar aanleiding van deze whitepaper? Of ben je geïnteresseerd in de mogelijkheden die Knab Crowdfunding jou biedt? Neem dan vrijblijvend contact met ons op! We helpen je graag op weg via crowdfunding@knab.nl



**Wees behalve
vakman ook
ondernemer**