

ACCOUNTANT MOET KENNIS CROWDFUNDING BIJSPIJKEREN

Online collectebus is knuffelgehalte voorbij

Terwijl ondernemers in toenemende mate crowdfunding omarmen, is er bij de accountant nog een grote kennisachterstand, constateren experts. “Doodzonde, want juist hij kan de lead nemen in dit soort financieringstrajecten.”

TEKST: RONALD BRUINS | BEELD: DREAMSTIME

Oneerbiedig wordt het al de ‘online collectebus’ genoemd, maar insiders van crowdfunding weten dat het veel meer is dan dat. Het is een alternatieve manier van financiering die simpelweg meer en meer raakt ingeburgerd. Elf miljoen euro werd in 2012 door ondernemers opgehaald en de verwachting is dat dat getal, in navolging van de Verenigde Staten, alleen maar gaat groeien. “Vaak wordt het een groot knuffelgehalte toegedicht, maar we zijn het stadium van de creatievelingen en de kinderschoenen nu wel voorbij.” Martijn van Schelven, mede-oprichter van Geldvoorelkaar.nl, het grootste crowdfunding-platform van Nederland, is stellig. En hij heeft de cijfers aan zijn kant staan. “Ondernemers halen nu in totaal twee miljoen euro per maand op via ons platform. Dat is verhoudingsgewijs met het krediet dat banken verschaffen nog steeds niet veel, maar ik zie de acceptatiegraad en de hoeveelheid financieringen toenemen.” En het is niet alleen de creatieveling, de culturele instelling of het technologische bedrijf dat om financiering vraagt. “Ook de bakker

‘WE ZIJN HET STADIUM VAN DE CREATIEVELINGEN EN DE KINDERSCHOENEN NU WEL VOORBIJ.’

Wat is crowdfunding?

Om een project te financieren gaan ondernemers in de meeste gevallen naar de bank om een kredietaanvraag te doen en zo startkapitaal te verkrijgen. Crowdfunding verloopt echter zonder bancaire inmenging, maar zorgt voor direct contact tussen investeerders en ondernemers. Een ondernemer wil een project starten, maar heeft onvoldoende startkapitaal. Om dit te verwerven, biedt hij het project aan op een platform op internet en vermeldt het benodigde bedrag erbij. Op deze manier kan iedereen via deze website investeren in het project. Het idee erachter is dat veel investeerders een klein bedrag investeren en dat deze kleine investeringen bij elkaar het project volledig financieren. Dit in tegenstelling tot bankkredieten en grootinvesteerders zoals business angels, waarbij er sprake is van slechts één of enkele investeerders die een groot bedrag inbrengen. Deze kleine investeerders noemt men *the crowd*: het Engelse woord voor de mensenmassa.

en de slager van op de hoek doen aan crowdfunding via ons platform.”

Het is onmiskenbaar een alternatief voor met name kleinere bedragen, zegt Jan Rijken, vestigingsdirecteur bij Meeuwsen Ten Hoopen Accountants. “Mijn ervaring is dat het veel tijd vraagt om een netwerk aan te boren



'HET IS ONMISKENBAAR EEN ALTERNATIEF VOOR MET NAME KLEINERE BEDRAGEN'

dat wil financieren. Het voordeel daarvan is wel dat je met dat intensieve contact met het netwerk van financiers meteen klanten werft."

De hype voorbij

Gijsbert Koren van Douw & Koren, een bureau dat ondernemers helpt bij crowdfunding, werd door het ministerie van Economische Zaken ingeschakeld om onderzoek te doen naar de financieringsvorm. Daaruit bleek dat 90 procent van de financieringsvraagstukken opgelost via crowdfunding bedragen tussen de 20.000 en 100.000 euro betreffen. "Crowdfunding is de hype voorbij, maar ik denk niet dat je het zou moeten aan-

Crowdfunding groeit explosief

Crowdfunding ontwikkelt zich tot een volwaardig alternatief voor kredieten van de bank, die steeds lastiger te krijgen zijn. Dat blijkt uit een adviesrapport dat het ministerie van Economische Zaken heeft laten opstellen. Sinds de eerste vijf Nederlandse ondernemers in 2010 in totaal 50.000 euro ophaalden, groeit crowdfunding explosief. In 2012 investeerden burgers en beleggers 11 miljoen euro in bedrijven. Voor de eerste helft van 2013 ligt het bedrag op 11 miljoen euro, evenveel als heel 2012. Analisten voorspellen dat het mkb in 2015 een totaalbedrag van 255 miljoen euro uit de crowd ophaalt.

Crowdfunding duikt in een gat dat banken laten vallen. Banken zijn volgens het onderzoek terughoudend geworden in het verstrekken van bedrijfskredieten beneden de 250.000 euro. "De verscherpte eisen die ze stellen aan met name kleinere bedrijven blijken ongunstig voor de economie", zeggen de onderzoekers. Het strengere kredietbeleid heeft geleid tot een daling van de totale omvang van het aantal bedrijfsinvesteringen in Nederland met 0,5 tot 1,5 procent, schat Economische Zaken.

wenden voor bedragen ver boven de 250.000 euro." Schelven beaamt de conclusie van Koren. "De financierbaarheid van het mkb neemt af. Tot 250.000 euro zijn kredieten lastig te krijgen. In dat gat springt crowdfunding." Waar ondernemers bij banken moeite

10 tips: waar begint een goed plan?

- 1 Geef voldoende informatie aan potentiële investeerders. Maar maak het eerste plan niet te lang. Trigger met basisinformatie. Op basis van de eerste getoonde informatie bepalen investeerders of ze wel of niet willen investeren.
- 2 Het plan moet open en transparant zijn over wie de ondernemer is en waar hij het geld voor nodig heeft. Potentiële investeerders moeten de authenticiteit van de aanvragen kunnen verifiëren.
- 3 Beeld zegt meer dan woorden. Een foto, video of een presentatie van het plan werkt, mits dit professioneel genoeg is opgezet.
- 4 Waarom moeten investeerders precies in het plan van de ondernemer investeren? Wees onderscheidend.
- 5 Krediet heeft iets positiefs tot gevolg. Krediet is bijvoorbeeld nodig omdat de ondernemer voor zichzelf begint, uit gaat breiden of efficiënter wil werken. Prikkel investeerders. Niet alleen met feiten en cijfers, maar zeker ook met een positief en enthousiast verhaal.
- 6 Overdrijf het echter niet. Een businessplan met daarin verwachtingen of vooruitzichten moet reëel zijn. Schets geen verwachtingen die niet kunnen worden waargemaakt.
- 7 Investeerders moeten het product of de dienst begrijpen, hoe technisch het ook is. Als investeerders het niet begrijpen, is de kans dat ze erin investeren zeer klein.
- 8 Maak investeerders deelgenoot. Laat hen de toegevoegde waarde van het product of de dienst ervaren. Bijvoorbeeld: start de ondernemer zijn eigen restaurant? Nodig investeerders uit voor een etentje.
- 9 Investeerders zijn vaak geïnteresseerd in meer dan alleen rendement. Ze investeren ook omdat ze affiniteit hebben met de onderneming. Pas het verhaal van de ondernemer aan aan de doelgroep die hij wil bereiken.
- 10 Call to action. De ondernemer wil iets bereiken. Wat moet de investeerder daadwerkelijk doen na het lezen van het plan?

Bron: Crowdfunding.nl

'DE ACCOUNTANT MOET MINSTENS ZIJN KENNIS OP HET GEBIED VAN CROWDFUNDING BIJSPIJKEREN.'

hebben hun investeringsvraag op papier te krijgen, geldt dat evenzeer bij crowdfunding.

Van Schelven: "Vandaar ook dat wij de betrokkenheid van een accountant toejuichen. Bij aanvragen boven de 50.000 euro stellen we dat zelfs verplicht. Hij kan de financieringsvraag met zijn cijfermatige kennis van het desbetreffende bedrijf als geen ander gedegen vormgeven. Hij kijkt ook iets verder dan alleen het enthousiasme van de ondernemer. Er moet immers een businessplan en een cashflow-prognose zijn. Alles om de haalbaarheid van plannen te kunnen toetsen."

Kennis bijspijkeren

Hij roept accountants op om crowdfunding als een serieus alternatief te zien. "Probeer het eens uit. Bijvoorbeeld bij de tweede vestiging van die lokale ondernemer die een extra band met zijn klanten nastreeft. Bijna alle aanvragen hebben we tot nu toe volgestort. Kortom: leg

25.000 euro voor Bar Oldenhof

Minder hoogdravend, maar wel representatief voor het overgrote deel van de crowdfunding-campagnes: Bar Oldenhof. Dankzij 67 investeerders haalde Dwight Oldenhof 25.000 euro bij elkaar voor de start van zijn horecagelegenheid in Amsterdam.

Gijsbert Koren van Douw & Koren: "Dit voorbeeld geeft de potentie aan voor de financiering van lokale ondernemingen en het creëren van een trouwe klantenkring. Wat de accountant in dergelijke gevallen zou kunnen doen? Hij zou samen met de ondernemer kunnen bepalen of crowdfunding iets is voor de onderneming. En hij kan de ondernemer begeleiden met het kiezen van het platform en het maken van de propositie."

het financieringsvraagstuk maar eens voor."

De accountant zou op zijn minst zijn kennis op het gebied van crowdfunding moeten bijspijkeren, constateert Rijken. "Het staat niet sterk als een klant met een vraag over crowdfunding naar je toe komt en jij er eigenlijk geen kaas van hebt gegeten. Je moet weten wat het inhoudt, wat je ermee kunt en of dit past bij de desbetreffende relatie."

Rijken begeleidde zelf een casus waarbij het werkkapitaal van een ondernemer werd ondergebracht. "Daarbij werden zakelijke relaties benaderd. Dat was een langdurig traject. Ik zou dit niet zo snel adviseren als je op korte termijn krediet nodig hebt. We hebben het traject begeleid tot aan het uitgeven van de rentedragende certificaten bij de verschillende zakenrelaties. Zo werkten we zelf ook nog wat aan onze eigen naamsbekendheid."

Tot nu toe blijft crowdfunding voor de accountant een vreemde eend in de bijt, constateert Rijken. "Ik weet dat een aantal collega's bij ons op kantoor er mee bezig is, maar voor de rest hoor ik er concullega's niet over. Dat zegt op zich wel wat..."

Koren is het met Rijken eens. "Accountants kunnen de begeleiding van de ondernemer oppakken, maar in de praktijk zie ik dat nog weinig accountants doen. Terwijl zij juist dé partij zijn om samen een heldere propositie mee te maken. Ga naast de ondernemer staan. Ontdek samen met hem dit nieuwe financieringsalternatief. Ik hoor heel veel ondernemers klagen over de financierbaarheid van hun plannen bij banken. Hier ligt het alternatief voor het oprapen."

Voorzichtig

Ook de big four oriënteren zich nog maar voorzichtig op crowdfunding. Zo ontstond in december het platform Fundyd.nl door samenwerking van Graydon, Barents-Krans en KPMG MKB en vertelde Deloitte onlangs een samenwerking aan te zijn gegaan met Oneplanetcrowd. "Vooral om te kijken wat werkt en wat niet werkt", aldus Daan Witteveen van Deloitte.

Dat zijn de eerste stappen, maar het gros van de accountants heeft crowdfunding nog niet ontdekt. Terwijl uit

Accountantskantoor gefinancierd via crowdfunding

Mendel Chiu AA heeft met crowdfunding zijn eigen accountantspraktijk gefinancierd, Online Accountants MKB Twente. In een uur tijd brachten investeerders de benodigde financiering van 20.000 euro bijeen.

Chiu, voorheen onder meer jaren werkzaam bij Deloitte, plaatste zijn financieringsvraag op crowdfunding-platform Geldvoorelkaar.nl. "Banken wilden mijn op te richten accountantskantoor ook financieren, maar dat bleek al-lerminst de snelste route te zijn."

Chiu bedient ondernemers in de regio Almelo, Enschede en Hengelo en is aangesloten bij accountantsnetwerk OAMKB. Binnen deze organisatie is al eerder gebruikge-maakt van crowdfunding. Vorig jaar is langs die weg een overname gerealiseerd.

"Bij verschillende banken heb ik een aanvraag voor finan-ciering ingediend", zegt Chiu. "Het duurde weken voordat er werd gereageerd, in een enkel geval bijna een maand. Daarna moest ik ook geruime tijd wachten op een af-spraak. We weten allemaal dat het tegenwoordig moeilijk is voor starters om bankfinanciering te krijgen. Maar zelfs als je die wel krijgt, is het nog een tijdrovende en zware route. Daarom wilde ik crowdfunding ervaren."

"Ik heb een krediet aangevraagd van 20.000 euro, dat ik in vier jaar aflos tegen een rente van acht procent. De banken rekenden een rentepercentage van ongeveer elf procent. Ik had ook microkrediet kunnen aanvragen, dan was de rente ongeveer tien procent geweest."

'DE ACCOUNTANT KIJKT IETS VERDER DAN ALLEEN HET ENTHOUSIASME VAN DE ONDERNEMER.'

een rondgang van Koren bij intermediairs voor crowd-funding blijkt dat die bemoeienis erg gewenst is. "Som-mige platforms eisen expliciet een actieve rol van een accountant als adviseur van de aanvrager. En als wij be-drijven helpen die aan crowdfunding willen doen, zijn het zo nu en dan de accountants waar wij zaken mee doen. Meestal zijn zij verbonden aan kleinere accountantskantoren. Zij lopen hierin voorop. De big four zijn hier, ondanks de genoemde initiatieven, toch nog min-der mee bezig." Dat is ook logisch, beschouwt Koren. "De inspanningen, verdiensten, methoden, regelge-ving en risico's zijn nog niet helder en dus kijken som-mige accountantskantoren de kat uit de boom."

Kruisbestuivingen

In het netwerk van de crowdfunding ontstaan bijzon-

'Crowdfunding is een klantenbindmachine'

David Bos AA, oprichter (in 2011) van B&P Accountants en Advies, haalde met crowdfunding drie ton op voor Sam HRM Solutions, onderdeel van B&P. B&P is vooral een adviesbureau. Het zelf ontwikkelen van producten vloeit voort uit die rol. Sam is het tweede product. Bos: "Een hr-tool waarmee een organisatie medewerkers eenvoudiger en efficiënter kan beoordelen en daardoor per-sonlijke ontwikkeling kan stimuleren."

Waarom crowdfunding?

"We hadden deze investering ook uit eigen middelen of bancaire kunnen finan-cieren, maar dat genereert geen extra klantwaarde. Bedrijven die investeren in Sam via crowdfunding zijn eerder geneigd het product ook te gebruiken. Het is een klantenbindmachine."

Voor wat voor bedrijven is crowdfunding geschikt?

"Wij adviseren het vooral aan bedrijven die zich al bewezen hebben of die een al bewezen concept implementeren, zoals franchising. Het risico moet helder zijn, dat bepaalt de rente die een crowdfunding-platform voor een lening han-teert. Ons kantoor begeleidt klanten in zo'n traject. Wij kunnen inschatten of het proces haalbaar is, klanten helpen bij het schrijven van een businessplan en ze in contact brengen met een crowdfunding-platform. In 2013 hebben we zo'n 25 klanten begeleid in dat proces, bijvoorbeeld franchisenemers die kapi-taal nodig hebben voor een nieuwe vestiging."

Hoe reageren klanten op het idee van crowdfunding?

"Crowdfunding krijgt veel positieve aandacht, dat spreekt ondernemers aan. Waar ze aan moeten wennen is dat het heel transparant is. Je moet je busi-nessplannen op internet zetten, de concurrentie ziet ze dus ook. Als het mis gaat, worden klanten ineens schuldeisers. Toch heeft de zichtbaarheid vooral voordelen. Het past bij de huidige maatschappij en je krijgt ook feedback van investeerders. Omdat het je klanten zijn, vertellen ze je welke dingen beter kunnen."

Wordt crowdfunding een alternatief voor banken?

"Crowdfunding voorziet in ieder geval in een behoefte die een bank niet kan vervullen. Het is niet alleen populair onder bedrijven die financiering zoeken, maar ook onder de partijen die geld geven. Dat laatste heeft mij verrast. Er zit wel een limiet aan het bedrag dat je op deze wijze kunt ophalen. Die grens ligt meestal bij vijf ton. Dat heeft met de kring van potentiële klanten te maken."

dere kruisbestuivingen, zegt Van Schelven. "De gefor-tuneerde investeerder die de kaasboer financiert vindt het hartstikke leuk om de kaasboer voor de hapjes in te schakelen als hij een feest geeft. Ik raad ondernemers altijd aan dat soort kruisbestuivingen op te zoeken. Investeerders vinden het leuk om naast het rendement ook daadwerkelijk betrokken te worden bij hun inves-tering."

Die betrokkenheid van klanten annex investeerders typeert crowdfunding. Maar zijn er zaken die lastig te financieren zijn? Van Schelven: "Plannen die vaag blij-ven. Of plannen die zo technisch zijn dat het niet meer te volgen is. Investeerders willen een gevoel en een goed beeld hebben bij het project. Het verhaal, het risi-co en het rendement moeten kloppen. Dat wil niet zeg-gen dat financiers risicoavers zijn. Integendeel: ze



snappen best dat je bij een startende ondernemer tegen een default aan kunt lopen.”

Van Schelven financiert nu nog projecten tot en met 500.000 euro, maar wil dat plafond begin 2014 naar een miljoen tillen. “Maar we willen ook niet te hard groeien. Je hebt natuurlijk wel de investeerders nodig om een dergelijk groter bedrag bij elkaar te krijgen.”

Geen bedreiging

Crowdfunding is wat betreft Rijken geen serieuze bedreiging voor banken. “Het is eerder een aanvulling omdat je een hefboom kunt realiseren. Financiën verkregen door crowdfunding worden veelal tot het eigen vermogen gerekend, waardoor de bank een financiering ook eerder accepteert. Zo zie je hybride vormen van crowdfunding en bancaire leningen ontstaan.” Waar liggen de grenzen voor de accountant bij crowdfunding? “Bij wat je normaal ook al als dienstverle-

Drie typen motivaties

1. **De persoon:** Een investeerder kan worden gemotiveerd omdat hij of zij het de ondernemer gunt. Dit is vaak het geval als de ondernemer en de investeerder elkaar al kennen.
2. **De onderneming/het product:** Een investeerder kan worden gemotiveerd door de kwaliteit of focus van een onderneming (vanwege eigen interesse of expertise).
3. **Rendement:** Een investeerder kan worden gemotiveerd door het rendement of de tegenprestatie die wordt geboden. Hoe verder een investeerder van een ondernemer afstaat en hoe groter de investering, hoe belangrijker het rendement (en het risico).

Platforms in Nederland

- CrowdAboutNow.com
- Geldvoorelkaar.nl
- Oneplanetcrowd.nl
- Share2Start.com
- Symbid.nl
- WeKomenErWel.nl

‘SOMMIGE PLATFORMS EISEN EXPLICIET EEN ACTIEVE ROL VAN EEN ACCOUNTANT ALS ADVISEUR VAN DE AANVRAGER.’

ning biedt rondom financieringen, lijkt mij...

Logisch is in elk geval dat je niet zelf ook aan de financiering deelneemt. Daarmee zou het te dicht bij je onafhankelijkheid komen.”

Van Schelven ziet dat bepaalde accountants bij crowdfunding-platforms een streepje voor hebben. “Je hebt bij hen de zekerheid dat de ingediende plannen goede posten zijn. Daar kun je als platform dus ook sneller en gemakkelijker in meegaan. We krijgen twintig tot dertig aanvragen van ondernemers per dag. Daar zitten veel ondeugdelijke voorstellen tussen. Is er een accountant of een goed boekhoudkantoor bij betrokken, dan is de onderbouwing doorgaans veel beter voor elkaar.”

Alternatief

Platforms voor crowdfunding knopen daarom graag banden aan met accountantskantoren. Van Schelven: “We gaan graag met hen in gesprek. Niet alleen om hen te leren kennen, maar ook om verwachtingen over en weer af te stemmen. In de toekomst gaat vast wel eens een project mis dat met crowdfunding is gefinancierd. Dan is het goed om scenario’s te hebben liggen over wat er moet gebeuren.”

Daarnaast is het volgens Koren belangrijk dat bij accountants duidelijk is wat de bedoeling is. “Crowdfunding is echt wat anders dan een banklening. De beoordeling is wezenlijk anders. Zo kijk je bij crowdfunding meer naar de, al dan niet potentiële, cashflow dan naar dekking.”

Koren, Van Schelven en Rijken zijn het er over eens dat crowdfunding meer aandacht moet krijgen van de accountant. “Dit kun je als ontwikkeling niet negeren”, zegt Rijken. Grootste obstakel is dan ook het vooroordeel. Alleen voor creatievelingen, voor kunstenaars en partijen die een boek willen uitgeven. Niets is minder waar, zo blijkt uit de rondgang. Crowdfunding mag dan nog geen miljardenbusiness zijn, het is zich wel degelijk aan het ontwikkelen als alternatief. Het is de online collectebus met een hoog knuffelgehalte voorbij. Het is voor het hele mkb. Koren: “Het wordt hoog tijd dat de accountant dat beseft.” □