

STAPELFINANCIERING

Verbeteren van de samenwerking tussen Collin Crowdfund en Rabobank

Collin Crowdfund
comfortabel investeren



Rabobank



*Van traditionele bankier naar
financieel regisseur via
stapelfinancieren*

Student: J.N. Ankersmit

Studentnummer: 3000283

E-mail: j.n.ankersmit@gmail.com

Opleiding: HBO bedrijfskunde

Afstudeerbegeleiders:

De heer D. de Groot
Docent Aeres Hogeschool Dronten

De heer B. Denissen
CFO Collin Crowdfund

Amersfoort, 28 oktober 2017

VOORWOORD

Voor u ligt de scriptie ‘Stapelfinanciering, verbeteren van de samenwerking tussen Collin Crowdfund en Rabobank.’ Vanwege de interesse in crowdfunding enerzijds en de koppeling met mijn huidige werk voor opdrachtgever Rabobank anderzijds, ben ik gekomen om het onderwerp voor mijn scriptie bij Collin Crowdfund te zoeken.

Het onderzoek voor deze scriptie naar stapelfinanciering is uitgevoerd bij Collin Crowdfund en lokale Rabobanken door heel Nederland. Deze scriptie is geschreven in het kader van mijn afstuderen aan de opleiding Bedrijfskunde aan de Aeres Hogeschool te Dronten.

Samen met mijn afstudeerbegeleider bij Collin Crowdfund, de heer Bas Denissen, heb ik de onderzoeksvraag voor deze scriptie bedacht. Het onderzoek dat ik heb uitgevoerd is gebaseerd op een zorgvuldig samengestelde mix van kwalitatieve onderzoekgegevens en een rekenmodel waarin de onderzoekgegevens volgens een wegingsprincipe zijn verwerkt. Dit heeft er toe geleidt dat ik de onderzoeksvraag heb kunnen beantwoorden. Tijdens dit onderzoek stonden mijn afstudeerbegeleiders vanuit mijn opleiding, de heer Dirk de Groot, en mijn afstudeerbegeleider vanuit Collin Crowdfund, de heer Bas Denissen, voor mij klaar. Zij hebben vragen die bij mij leefden beantwoord en mij voorzien van opbouwende feedback, waardoor ik verder kon met mijn onderzoek.

Bij dezen wil ik graag mijn begeleiders bedanken voor de prettige begeleiding, ondersteuning en opbouwende feedback tijdens dit traject. Ook wil ik alle respondenten van de diverse lokale Rabobanken en de Crowdfund coaches van Collin Crowdfund bedanken die mee hebben gewerkt aan dit onderzoek. Zonder hun medewerking had ik dit onderzoek nooit kunnen voltooien.

Tevens wil ik de heren Arnaud Satter en Rick van Griensven van Collin Crowdfund bedanken voor de wijze waarop zij meegedacht hebben en mij hebben voorzien van nuttige onderzoekinformatie. Ook wil ik mijn werkgever Werkmandejong B.V. bedanken, omdat zij mij de gelegenheid hebben geboden om deze studie te kunnen volgen. Tot slot wil ik mijn vrouw Marja Ankersmit bedanken aangezien zij voor ons jonge gezin klaarstond gedurende alle uren die ik aan deze opleiding heb besteed.

Ik wens u veel leesplezier toe.

Sjoerd Ankersmit

Amersfoort, 28 oktober 2017

SAMENVATTING

Rabobank en Collin Crowdfund willen samen meer stapelfinancieringen verstrekken aan ondernemers. Bij een stapelfinanciering nemen beiden een deel van de gevraagde financiering voor haar rekening. Collin Crowdfund wil hiermee verder groeien en Rabobank wil de stap maken van traditioneel bankier naar financieel regisseur. Het aantal stapelfinancieringen blijft echter achter bij de verwachtingen.

Het doel van dit onderzoek is te achterhalen wat er nodig is om het aantal stapelfinancieringen tussen Rabobank en Collin Crowdfund te laten groeien. Hiervoor zijn de volgende onderzoeksvragen opgesteld; Welke belemmeringen worden ervaren door zowel lokale accountmanagers van de Rabobank als Collin Crowdfund coaches en wat zijn de overeenkomsten. De onderzochte belemmeringen worden getoetst aan en ingedeeld in de volgende hypothesen; cultuur, bedrijfseconomisch, efficiency, synergie en wet- en regelgeving.

Om antwoorden te kunnen geven op de onderzoeksvragen, is er een onderzoek gehouden onder de Rabobank accountmanagers en Collin Crowdfund coaches. Dit is een kwalitatief onderzoek geweest waarbij enquêtes zijn verspreid. De antwoorden zijn verwerkt middels een rekenmodel (zie bijlage 3) welke rekening houdt met de ervaring van de respondent (hogere wegingsfactor) en deelt de antwoorden volgens een puntenscore in bij één of meerdere hypothesen. Hierdoor ontstaat een uitgebalanceerde mix van onderzoeksresultaten.

Uit het onderzoek blijkt dat binnen de hypothesen “cultuur” de belangrijkste belemmeringen zijn te vinden. De Rabobank accountmanagers zien nog onvoldoende de voordelen in van samenwerking en zijn nog teveel traditioneel bankier i.p.v. financieel regisseur. De Collin Crowdfund coaches ervaren dit doordat zij weinig kwalitatief goede leads krijgen en zien hier met name een rol in weggelegd voor het Rabobank management. Binnen “efficiency” is kennis over en weer van het proces en werkafspraken de belangrijkste belemmering. Bij “synergie” zijn dit onvoldoende bekendheid met de voordelen van stapelfinanciering bij Rabobank accountmanagers. Bij “bedrijfseconomisch” is de verdeling van zekerheden ter afdekking van het kredietrisico tussen Rabobank en Collin Crowdfund, de belangrijkste belemmering. Bij “wet- en regelgeving” ten slotte, betreffen de beperkingen voor de gewenste uitwisseling van (financiële) gegevens de zwaarwegendste belemmering.

Onderstaand geef ik de belangrijkste aanbevelingen weer die voortkomen uit het onderzoek. De samenwerking kan verbeterd worden door van algemene generieke informatie uitwisseling over te gaan naar het uitwisselen van praktische (klant)informatie op het moment dat een potentiële stapelfinancieringsaanvraag zich voordoet. Hierdoor neemt de kwantiteit, kwaliteit en efficiency van stapelfinancieringsaanvragen toe. Het maken van afspraken over een betere verdeling van zekerheden, door de mogelijkheden te onderzoeken om gezamenlijk zekerheden te vestigen. Meer focus van het Rabobank management op stapelfinanciering door dit te vertalen naar de doelstellingen in de jaarplannen van de bank. Aanpassing van de ondergrens qua bedrag door Collin Crowdfund met bijbehorende aanpassing van het verdienmodel, zodat beter wordt voorzien in het aanbod en vraag van stapelfinancieringen. Vereenvoudiging van werkproces en instructies door deze meer vanuit een praktische i.p.v. een juridische grondslag te benaderen, zodat deze minder als belemmering en meer als handleiding worden ervaren.

SUMMARY

Rabobank and Collin Crowdfund want to provide more staple financing to entrepreneurs. With a staple financing both parties take part of the requested funding at their expense. Collin Crowdfund wants to grow further and Rabobank wants to make the next step from traditional banker to financial director. However, the number of staple finances remains behind expectations.

The purpose of this research is to find out what is needed to grow the number of staple finances between Rabobank and Collin Crowdfund. The following research questions have been prepared for this purpose: What barriers are experienced by both local account managers of the Rabobank and Collin Crowdfund coaches and what are the agreements. The barriers investigated are tested and classified in the following hypotheses; culture, business economics conditions, efficiency, synergy and laws and regulations.

In order to answer the research questions, a survey was conducted among Rabobank account managers and Collin Crowdfund coaches. This has been a qualitative research involving surveys. The answers are processed using a calculation model (see appendix 3) which takes into account the respondent's experience (higher weighting factor) and divides the answers according to a score to one or more hypotheses. This results in a balanced mix of research results.

The research shows that within the hypotheses "culture" the most important barriers can be found. Account managers Rabobank still do not see enough of the benefits of cooperation and are still too much traditional banker instead of financial director. The Collin Crowdfund coaches experience this because they get few high quality leads and see in particular a role in management. Within "efficiency", knowledge of process and work arrangements is the most important barrier. In "synergy", this is insufficient familiarity with the benefits of staple financing by the Rabobank account managers. For "business economics" conditions, the distribution of collateral to hedge the credit risk between Rabobank and Collin Crowdfund, is the main barrier. Finally, within "laws and regulations" the limitations for the desired exchange of (financial) data, is the most significant barrier.

Below I give the most important recommendations from the research. The cooperation can be improved by transferring from general generic information exchange, to the exchange of practical (customer) information when a potential staple financing application occurs. This increases the quantity, quality and efficiency of staple funding applications. Making agreements about a better distribution of collateral, by investigating the possibilities of establishing a foundation in which joined collateral is being held. More focus of Rabobank management on staple financing by translating this into the goals in the bank's annual plans. Adjustment of the lower limit by Collin Crowdfund with corresponding adjustment of the earnings model, to better provide the supply and demand of staple financing. Simplification of work processes and instructions by approaching them more from a practical rather than a legal basis, so that they are less experienced as a barrier and more as a manual.

Inhoudsopgave

SAMENVATTING	2
SUMMARY	3
1. Inleiding	6
1.1 Leeswijzer.....	6
1.2 Aanleiding	6
1.2.1 Wat is crowdfunding	7
1.2.2 Hoe gaat het in zijn werk.....	8
1.2.3 Hoe is crowdfunding ontstaan	10
1.2.4 Welke partijen zijn er actief in Nederland.....	12
1.2.5 Wat zijn de voor- en nadelen van crowdfunding.....	15
1.2.6 Andere financieringsvormen en partijen	16
1.3 Relevantie	18
1.4 Doelstelling.....	20
1.5 Probleemstelling	21
1.6 Onderzoeksvragen	25
1.7 Hypothesen	25
2. Onderzoek	27
2.1 Onderzoekomgeving.....	27
2.2 Onderzoeksmethoden	27
2.2.1 Verwerken van onderzoeksresultaten	28
3. Resultaten.....	30
3.1 Leeswijzer.....	30
3.2 Deelvraag 1; belemmeringen ondervonden door Rabobank accountmanagers.....	30
3.2.1 Onvoldoende bekendheid.....	31
3.2.2 Procedures	33
3.2.3 Delen (klant)informatie.....	34
3.2.4 Gebruiksvriendelijkheid.....	35
3.2.5 Bereidheid om zekerheden te delen	35
3.2.6 Redenen om wel of geen stapelfinanciering via Collin Crowdfund toe te passen...	36
3.3 Deelvraag 2; belemmeringen ondervonden door Collin Crowdfund coaches.....	39
3.3.1 Onvoldoende kwaliteit doorverwijzingen	39
3.3.2 Informatieoverdracht (klant)gegevens	41
3.3.3 Verdeling zekerheden	41

3.3.4 Financieringsvoorwaarden Rabobank.....	42
3.3.5 Onbekendheid met beleidsvoorwaarden Rabobank voor doorverwijzing	43
3.4 Deelvraag 3: Overeenkomsten en verschillen	43
4. Discussie en conclusies	45
4.1 Discussie.....	45
4.2 Conclusies.....	47
4.2.1 Cultuur	47
4.2.2 Bedrijfseconomisch.....	49
4.2.3 Efficiency	50
4.2.4 Synergie	52
4.2.5 Wet- en regelgeving.....	53
5. Aanbevelingen.....	55
5.1 Cultuur	55
5.2 Bedrijfseconomisch	55
5.3 Efficiency.....	57
5.4 Synergie	58
5.5 Wet- en regelgeving.....	59
Literatuurlijst.....	60
Bijlagen	62
Bijlage 1 enquêtevragen Collin Crowdfund coaches	62
Bijlage 2 enquêtevragen lokale Rabobank accountmanagers.....	64
Bijlage 3 rekentabel verwerking onderzoeksresultaten	67

1. Inleiding

1.1 Leeswijzer

In hoofdstuk 1 “Inleiding” is een beschrijving opgenomen van de begrippen crowdfunding en stapelfinanciering en de historie en werking hiervan. Ook is de betreffende markt en het “financieringslandschap” in kaart gebracht. Tevens is ingegaan op de aanleiding van de scriptie en zijn de doel- en probleemstelling bepaald. Deze hebben geleid tot het vaststellen van onderzoeksvragen en hypothesen.

In hoofdstuk 2 “Materiaal en methode” wordt ingegaan op de onderzoekomgeving en onderzoeksmethode. In de onderzoekomgeving geef ik aan welke doelgroepen ik heb onderzocht en welke niet. Bij onderzoeksmethode geef ik aan hoe ik de data heb vergaard en hoe ik deze verder heb geanalyseerd.

De deelvragen worden beantwoord in hoofdstuk 3 “Resultaten”. Deze zijn opgesplitst in de twee onderzochte doelgroepen.

In hoofdstuk 4 “Discussie en conclusie” evalueer ik de onderzoeksmethode en daarnaast bevat dit hoofdstuk een reflectie van mijn eigen bevindingen. In de paragraaf conclusies wordt antwoord gegeven op de hoofdvraag. De beantwoording van de hoofdvraag is opgedeeld in de bij paragraaf 1.7 vermelde hypothesen.

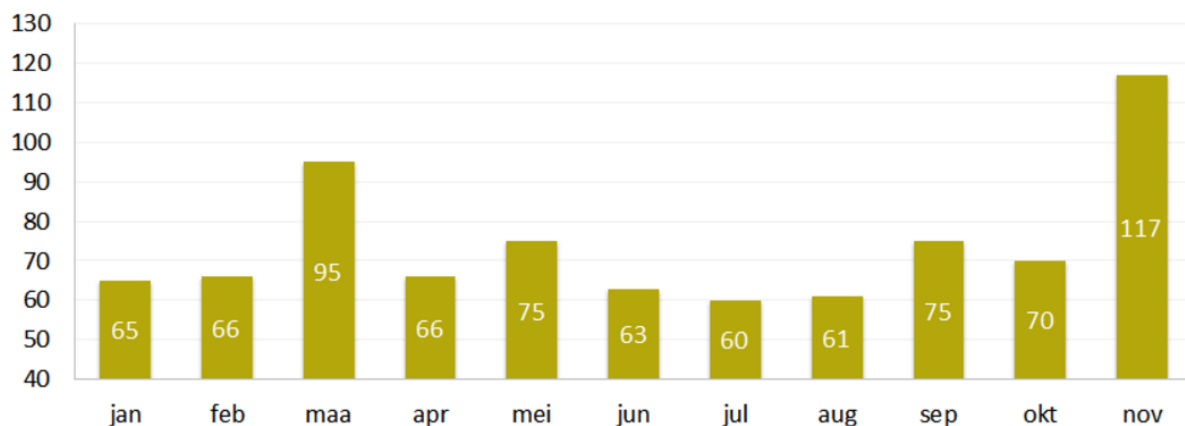
1.2 Aanleiding

Velen zijn geïnteresseerd in alternatieve financieringsvormen gericht op het midden- en kleinbedrijf (MKB). Onder alternatieve financieringsvormen valt alles wat niet via een bank is gefinancierd. Binnen deze alternatieve financieringsvormen is crowdfunding een van de snelst groeiende vormen, zoals blijkt uit het blog crowdfundmarkt piekt in november (Crowdfundmarkt 2017);

“Nog nooit was de markt van crowdfunding in Nederland zo groot als in november 2016. Dit blijkt uit cijfers van Crowdfundmarkt.nl. Afgelopen maand is de markt van crowdfundingleningen en –aandelen uitgekomen op een recordaantal van 117 projecten, samen goed voor 17,8 miljoen euro.

November van dit jaar is met 117 crowdfundingprojecten een absolute recordmaand in Nederland. Ter vergelijking: gemiddeld werden er in 2016 70 projecten per maand gepubliceerd en in november vorig jaar slechts 58.

Het aantal crowdfundingprojecten in 2016 is nu het eindtotaal van 2015 ruim gepasseerd. In het volledige vorige jaar kwam de marktomvang uit op 730 projecten. Inclusief recordmaand november staat de teller in 2016 op 810 projecten.”



Figuur 1. Crowdfunding piekt in november 2016. Overzicht aantal crowdfundingprojecten in Nederland. (Crowdfundmarkt 2017)

De marktleider op het gebied van crowdfunding in het MKB is Collin Crowdfund. Er is een samenwerking met mijn huidige opdrachtgever Rabobank voor doorverwijzingen onderling en stapelfinanciering (ook wel co-financiering genoemd). Hierbij nemen beide partijen een deel van de financiering voor hun rekening. In deze scriptie wordt bewust voor de term stapelfinanciering en niet voor co-financiering gekozen om verwarring te voorkomen. Co-financiering is namelijk ook een de term die gebruikt wordt in de sociale verzekeringssfeer.

In de volgende paragrafen wordt een uiteenzetting geven van crowdfunding; wat is het en hoe gaat het in zijn werk, de historie, welke partijen zijn er actief en wat is de omvang van de markt, de voor- en nadelen en tot slot de andere financieringsvormen en partijen waarmee tezamen stapelfinancieringen kunnen worden gerealiseerd.

1.2.1 Wat is crowdfunding

Bij crowdfunding wordt een project of onderneming gefinancierd door een grote groep individuele investeerders. Deze groep wordt de “crowd” genoemd wat het Engelse begrip is voor menigte.

Om een goed begrip te krijgen van crowdfunding t.o.v. sparen geeft Fons Huigens (Geld in Overvloed, 2016) het verschil aan tussen de indirecte methode en directe methode van het beschikbaar stellen van kapitaal door spaarders. Bij de indirecte methode stellen spaarders geld beschikbaar aan banken die het vervolgens voor eigen rekening en risico weer uitlenen aan bijvoorbeeld bedrijven in de vorm van leningen en kredieten. De spaarder krijgt een rentevergoeding ongeacht of het door de bank uitgeleende geld wordt terugbetaald. Doordat de spaarder weinig risico loopt is het rendement (de creditrente) laag. De bank hanteert namelijk een marge voor operationele kosten, een risico opslag en winstopslag.

Bij de directe methode zit er geen bank of beheerder tussen de verstrekkers van gelden en de ontvangers van gelden. Het rendement gaat dan ook nagenoeg volledig naar de verstrekker van de gelden waardoor het rendement aanzienlijk hoger kan uitvallen. Echter het risico van wanbetaling komt ook voor rekening van de geldverstrekker. Crowdfunding is een moderne variant van direct financieren waarbij gebruik wordt gemaakt van een internetplatform. De spaarder financiert hierbij rechtstreeks de kredietaanvrager en loopt zelf het terugbetalingsrisico.

1.2.2 Hoe gaat het in zijn werk

Crowdfunding bestaat in het kort uit drie stappen zoals weergegeven op crowdfundmarkt.nl (z.d.)

“Stap 1: een ondernemer zoekt naar financiering. Een ondernemer of particulier wil een project starten, maar heeft onvoldoende kapitaal. Waar traditioneel een bank ingeschakeld zal worden voor de financiering, zal dat nu de crowd zijn met de tussenkomst van een crowdfundingplatform. Als tegenprestatie betaalt de ondernemer of particulier het platform een vergoeding en de beleggers (financiers of investeerders) rente (lening), dividend (aandelen) of een combinatie (converteerbare lening).

Stap 2: een platform plaats het project online. Nadat een ondernemer of particulier een crowdfundingplatform heeft benaderd, zal het platform de haalbaarheid van het project beoordelen. Indien goedgekeurd, zal het platform het project op zijn website plaatsen en openstellen voor investeerders. Een crowdfundingplatform fungeert dus als een intermediair tussen de ondernemer en beleggers. Het biedt verschillende projecten aan die beleggers kunnen financieren of in investeren en coördineert vervolgens de transacties.

Stap 3: de crowd investeert in het project. Zodra een project op een crowdfundingplatform is geplaatst, is het aan de crowd om te beslissen of zij erin willen investeren. De kwaliteit en transparantie van de informatievoorziening van platformen en ondernemers is daarbij erg belangrijk.” Meestal stelt het crowdfundingplatform een eis met betrekking tot het minimale bedrag van de aanvraag. Bij Collin Crowdfund is dit € 50.000.

Hoe beoordeelt het crowdfundingplatform het project

De beoordelingswijze van een aanvraag is grotendeels hetzelfde als bij een bank. O.b.v. financiële gegevens zoals de jaarcijfers, een ondernemersplan en beoordeling van de ondernemer en de onderneming, wordt vastgesteld of de aanvraag acceptabel is voor het crowdfundingplatform. Een hoger risicoprofiel is echter veel sneller acceptabel dan bij banken. Zo wordt er meer belang gehecht aan de ondernemerskwaliteiten en het ondernemersidee dan aan een stabiel track record (historie). Zekerheden en eigen inbreng wegen minder zwaar dan bij een bank. Hier staat tegenover dat er doorgaans hogere rentepercentages verschuldigd zijn als tegemoetkoming voor het hogere risicoprofiel.

Bij Collin Crowdfund wordt onderstaande stappenplan gehanteerd voordat een aanvraag wordt goedgekeurd dan wel afgewezen:



Figuur 2. Hoe werkt lenen? Processtappen aanvraag crowdfunding t/m besluitvorming.(Collin Crowdfund, z.d.)

Bij stap 2 worden de gegevens opgevraagd die nodig zijn om de risico analyse uit te voeren zoals jaarcijfers, ondernemersplan en begroting.

Bij stap 3 vindt er een kennismaking en bedrijfsbezoek plaats door de Collin Crowdfund coach. Hierbij worden ook de gegevens ingevuld voor het Collin Creditscore model. Hierover later meer.

Bij stap 4 wordt de aanvraag door de Collin Crowdfund Coach ter beoordeling voorgelegd aan de Risk Coach. Deze zal de aanvraag na beoordeling met een positief of negatief advies voorleggen aan de uiteindelijke beslissers, de Groen Licht Commissie. Het besluit wordt genomen o.b.v. de volgende aspecten:

- De risicoscore Dun & Bradstreet moet voldoende zijn. Dun & Bradstreet is een bureau dat uit allerlei bronnen informatie combineert, waaruit een kredietwaardigheidsscore wordt vastgesteld.
- De Collin Credit Score. Dit model is “een gewogen score gebaseerd op een mix van rentabiliteit, solvabiliteit en liquiditeit. Het resulteert in een rapportcijfer dat de mate aangeeft, waarin uw bedrijf in staat is om aan de betalingsverplichtingen te kunnen voldoen” (Collin Crowdfund, z.d.)
- Oordeel over het ondernemersplan en de ondernemerskwaliteiten en het perspectief voor de branche.

Na stap 4 volgt afwijzing of goedkeuring. Na goedkeuring volgen de stappen voordat de aanvraag wordt gepubliceerd op de website zoals het maken van een pitch.

1.2.3 Hoe is crowdfunding ontstaan

Crowdsourcing

Arets, Kleverlaan, Lutgendorff en Van Vliet (Crowdfunding de hype voorbij, 2014) geven aan dat crowdfunding gebaseerd is op de term Crowdsourcing. De werking van crowdsourcing is dat vele individuen samen werken aan de totstandkoming van één eindproduct. Een bekend voorbeeld is Wikipedia. Deze online encyclopedie kent duizenden editors die een onbezoldigde bijdrage leveren. Ook opensource software zoals Linux is hier een voorbeeld van.

Samenvattend kan gesteld worden dat bij crowdsourcing de beloning niet bestaat uit een financiële component maar uit andere motieven zoals de behoefte om kennis en ervaring te delen maar ook status speelt een rol.

Dit laatste is ook waar crowdfunding op is gebaseerd. Een crowdfundingplatform biedt verschillende projecten aan waaruit investeerders kunnen kiezen. Zo bepaalt de mensenmassa welke projecten geloofwaardig genoeg zijn om erin te investeren, zodat deze projecten zich verder kunnen ontwikkelen.”

Crowdfunding

Fons Huigen (Geld in overvloed, 2016) stelt dat Crowdfunding in feite al eeuwen bestaat. Immers het inzamelen van voldoende geld bij een grote groep mensen om een investering te realiseren, bestaat al eeuwen. Arets et al., (Crowdfunding de hype voorbij, 2014) geven hier voorbeelden van. Zo is voor het vervoer van het Vrijheidsbeeld van Frankrijk naar de VS, door een lokale New Yorkse krant succesvol een campagne opgezet onder haar lezers en andere geïnteresseerden, om dit te bekostigen. In Nederland is het Nationaal Museum op de Dam gefinancierd via crowdfunding.

Bovenstaande voorbeelden had echter niet de naam crowdfunding en ook de moderne manier waarop crowdfunding tegenwoordig plaatsvindt (via internetplatforms), is pas van het begin van de 21^e eeuw gemeengoed geworden en gestart in de Verenigde Staten.

Bij de introductie van het begrip crowdfunding werd dit in eerste instantie nagenoeg volledig gebruikt in de creatieve sector. Te denken valt aan financiering van projecten in de kunst, films en de muziekindustrie voor bijvoorbeeld de productie van een album. Een bekende voorloper uit 2006 is Sella Band. (Beginnende) muzikanten konden op dit platform een demo plaatsen. Liefhebbers van deze muziek konden geld doneren waarmee de muzikant of band een album kon opnemen.

De tegenprestatie bestaat uit een gratis cd of kaartje voor een concert van de desbetreffende artiest. Helaas is het oorspronkelijke Sella Band geen succes geworden en uiteindelijk gefailleerd.

De grote doorbraak van crowdfunding komt tevens uit de Verenigde Staten, Kickstarter. Kickstarter heeft t.o.v. Sella Band een veel bredere basis doordat zij zich niet beperkt tot de muziekindustrie maar op creatieve projecten in het algemeen.

In Europa zijn in 2009 en in Nederland halverwege 2010 de eerste crowdfundingplatformen ontstaan. De markt heeft zich vervolgens ontwikkeld tot 2 miljard euro in 2012 waarvan de helft voor rekening komt van de Verenigde Staten en 14 miljoen in Nederland (Wikipedia Crowdfunding, 2011-2017). Doordat de markt in zijn totaliteit toenam zijn er diverse nichemarkten of specialisaties ontstaan. Niet alleen de creatieve sector maar ook non-profit, duurzaam en maatschappelijk verantwoorde projecten en vreemd en eigen vermogen t.b.v. het bedrijfsleven, behoren tegenwoordig tot de mogelijkheden om te crowdfunden.

Soorten crowdfunding

Zoals eerder vermeld is crowdfunding in eerste instantie ontstaan in de creatieve sector en is pas later het investeren in MKB ondernemingen via crowdfunding ontstaan. Wikipedia (Wikipedia Crowdfunding 2011-2017) geeft een onderverdeling aan in 4 varianten:

- “Donaties: De investeerder doneert geld voor een bepaald doel. Doneren impliceert dat de investeerder er niets voor terug krijgt. Crowdfunding door middel van donaties komt voornamelijk voor bij filantropische doeleinden.
- Sponsoring/beloning: Het verschil tussen donaties en sponsoring is dat de investeerder een niet-financiële beloning krijgt van de ondernemer. Enkele voorbeelden zijn een ticket voor een concert, een exemplaar van een cd of boek of naamvermelding in een blad. Sponsoring is de vorm die veelal wordt toegepast bij creatieve projecten.
- Vreemd vermogen: De investeerder leent een (kleine) som geld uit aan de ondernemer. De ondernemer betaalt de investeerder na verloop van tijd het ingelegde bedrag met rente terug. Onder deze categorie vallen ook obligaties maar dit komt relatief weinig voor bij crowdfunding.
- Eigen vermogen/aandelen: De investeerder neemt een participatie in het project van de ondernemer. Zo krijgt de ondernemer zijn startkapitaal en in ruil daarvoor delen de investeerders in de waardeontwikkeling van de onderneming.” Het betreft hier het uitgeven van aandelen aan welke gekocht worden door investeerders.

1.2.4 Welke partijen zijn er actief in Nederland

Volgens Fundwijzer (2017) zijn in Nederland zijn 67 crowdfundingplatformen actief.

Er zijn een aantal grote partijen gevolgd door veel kleine spelers. Dit blijkt uit het onderstaande overzicht van de marktaandelen.

Tabel 1. Crowdfunding groeit naar 150 miljoen in 2016. Overzicht opgehaalde crowdfunding door top 10 crowdfundingplatforms. (Fundwijzer 2017).

#	Platform	Opgehaald in 2016	Projecten afgerond
1	Collin Crowdfund	31.850.000	148
2	Geldvoorelkaar.nl	25.600.000	220
3	Duurzaam Investeren	11.700.000	12
4	Oneplanetcrowd	8.650.000	33
5	Lendahand	7.450.000	832
6	Kapitaal Op Maat	7.450.000	70
7	Horeca Crowdfunding	5.000.000	30
8	Crowdaboutnow	4.850.000	41
9	Symbid	4.750.000	91
10	Funding Circle	4.750.000	102
Totaal Top 10		112.050.000	1579

Zoals uit tabel 1 blijkt wordt een kleine $\frac{3}{4}$ van de markt door de top 10 ingevuld en 46% door de nummer 1,2 en 3. Alle top 10 platforms richten zich op vreemd vermogen. De markt wordt dus gekenmerkt door enkele grote spelers en veel kleine partijen.

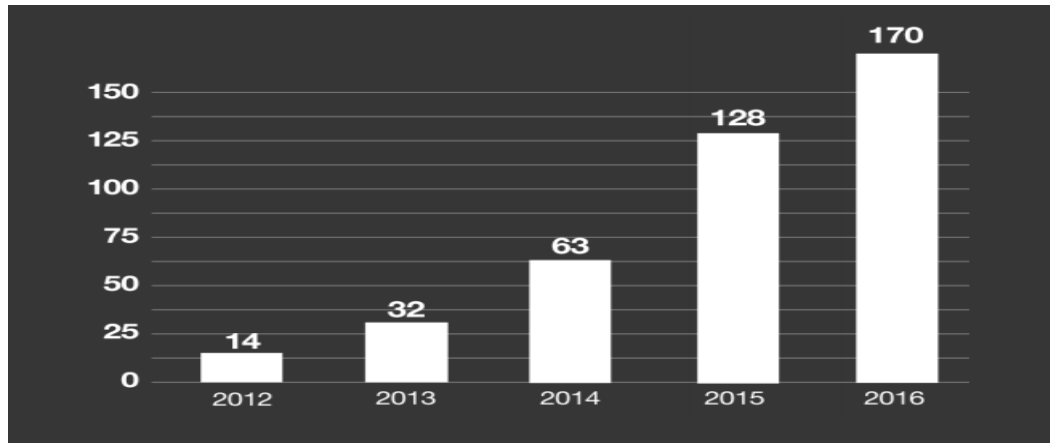
Naast de indeling in de categorieën zoals vermeld in tabel 3 zijn er ook een aantal crowdfundingplatforms die een specialisatie hebben of zich richten op een niche markt. Zo richten de platforms Anders Financieren, Oneplanetcrowd, Voor de wereld van morgen, Duurzaam investeren, Green Crowd en Green Fund Holland zich op duurzaam (maatschappelijk)investeren.

Ook zijn er crowdfundingplatforms die zich naast bedrijven ook of alleen richten op crowdfunding aan particulieren. Dit betreffen Lendico, Geldvoorelkaar, Oneplanetcrowd, Lovetofund, Samen in geld, Crow About Now, Lendahand, MyCrowdfunding, Crowdpartners

Ten slotte zijn er crowdfundingplatforms die zich onderscheiden door zich te richten op een specifieke branche. Zo richten Samen in geld, Bouwaandeel, Voor de wereld van morgen, Crowd Estate, FundingShare en Jungo zich uitsluitend op vastgoed. ZIB richt zich op de zorgsector, commercieel en recreatief vastgoed. Horeca Crowdfunding is er zoals de naam als zegt, specifiek voor horeca. We For Sea richt zich op de maritieme sector en visserij.

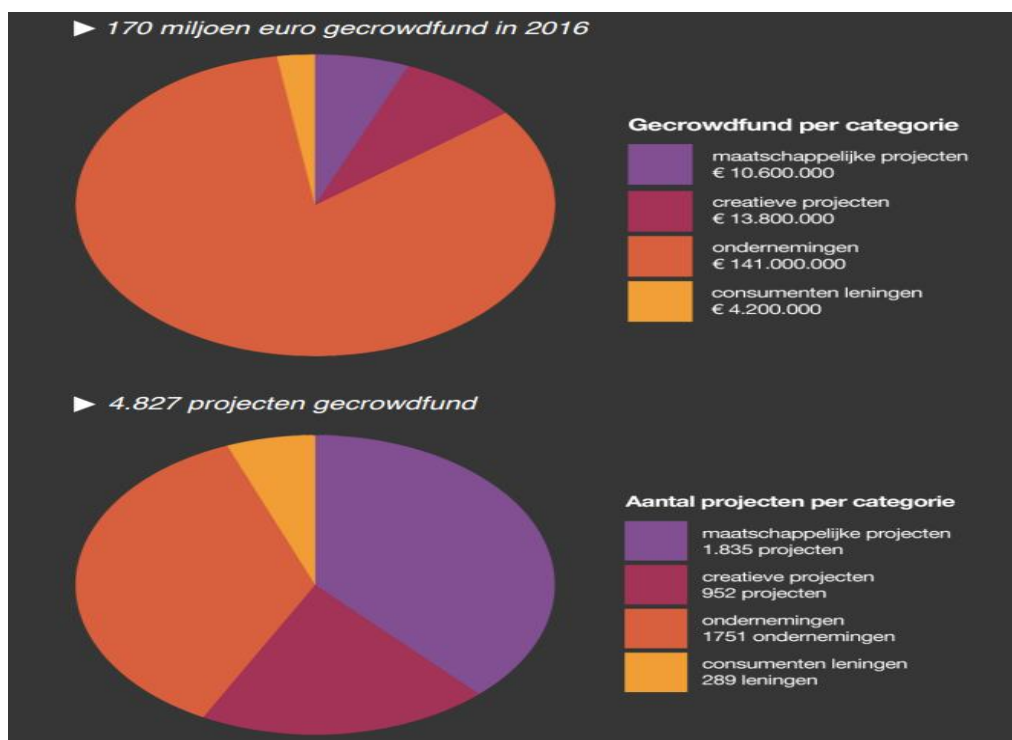
Wat is de omvang van de markt van crowdfunding in Nederland

In 2016 is de markt voor crowdfunding wederom fors gegroeid. Uit het jaarrapport crowdfunding in Nederland (Douwes& Koren, 2017) blijkt een groei van 33% tot een totale marktomvang van 170 miljoen euro. Dit zijn 4.827 succesvol gefunde projecten. Onderstaande grafiek geeft de groei weer vanaf 2012.



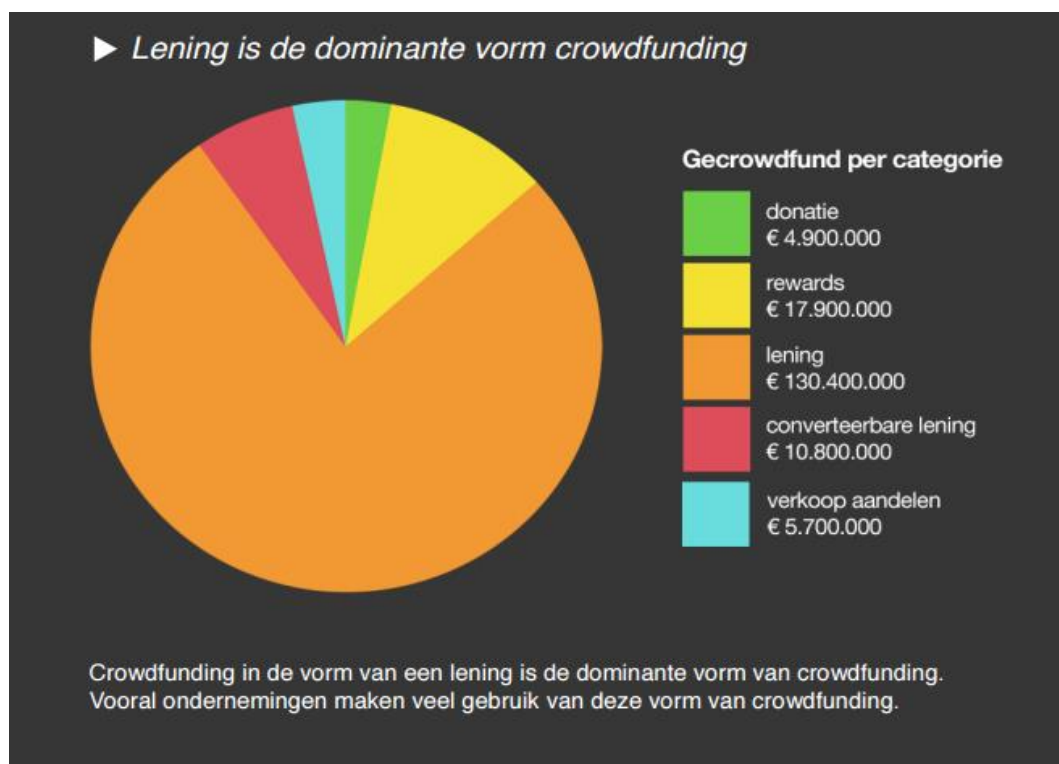
Figuur 3. Crowdfunding groeit met 33%. Overzicht groei crowdfunding in 2016. (Douw&Koren 2017)

Als we kijken naar de verdeling qua bedragen en aantallen dan blijkt uit de volgende grafiek, dat het overgrote deel wordt ingenomen door de categorieën vreemd en eigen vermogen t.b.v. ondernemingen en de oorspronkelijke rol voor de creatieve sector een belangrijke minderheid vormt.



Figuur 4. Projecten gecrowdfund in 2016. Overzicht omvang crowdfundingmarkt in omzet en aantallen. (Douw&Koren, 2017)

Een verdeling in categorieën van crowdfunding laat zien dat het overgrote deel voor rekening komt van de vorm leningen. Onderstaande grafiek geeft de onderverdeling per categorie weer.



Figuur 5. Lening is dominante vorm van Crowdfunding. Overzicht verdeling per categorie crowdfunding. Douw&Koren (Crowdfunding in Nederland, 2017)

Uit deze grafieken valt niet af te leiden in hoeverre er sprake is van stapelfinancieringen aangezien deze specifiek informatie niet beschikbaar is. Dit maakt dat de gekozen onderzoeksrichting en probleemstelling relevant zijn om nader te onderzoeken

De forse toename, en dan met name in de categorieën vreemd vermogen voor ondernemingen, heeft een aantal verklaringen. Door de kredietcrisis is de traditionele rol van banken in toenemende mate vervangen door crowdfunding. Banken hebben te maken gekregen met meer kredietverliezen en verslechterde economische vooruitzichten waardoor de kredietverstrekking werd beperkt.

Ook de toenemende wet- en regelgeving bij banken heeft gezorgd voor een meer intern gerichte focus op de organisatie en minder op de klant. Met name de Wwft heeft veel impact. Wwft staat voor de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme. Deze heeft als doel witwassen en terrorismefinanciering te bestrijden. Witwassen houdt in dat illegaal verkregen vermogen legaal wordt gemaakt, zodat de illegale herkomst niet langer zichtbaar is. Er is sprake van terrorismefinanciering als vermogen wordt gebruikt om terroristische activiteiten mogelijk te maken (Belastingdienst, z.d.).

Toenemende eisen vanuit de diverse Bazelse akkoorden hebben ten slotte de kredietverstrekking verder beperkt. “Basel III is Europese wetgeving met als doel de financiële gezondheid van banken te waarborgen (Banken.nl, z.d.). Basel III bestaat in de basis uit een viertal (voor banken zeer impactvolle) maatregelen:

- “een verhoging van het Tier-1 ratio (kernvermogen uitgedrukt als percentage van het vreemd vermogen) naar 7%
- invoering van een maximum op de ‘leverage-ratio’ (verhouding geleend vermogen / eigen vermogen)
- invoering van contra-cyclische kapitaalsbuffers
- invoering van liquiditeitsratio's.”

Samengevat komt het er op neer dat banken meer geld moeten reserveren voor elke euro die zij uitlenen. Tevens moeten zij meer reserveren naarmate de verstrekte lening of krediet als risicovoller wordt bestempeld. Doordat er meer gereserveerd moet worden is er minder kapitaal beschikbaar voor het uitlenen in zijn totaliteit. Daarnaast zijn banken terughoudender geworden bij het verstrekken van als risicovoller bestempelde leningen. Dit kunnen bijvoorbeeld leningen zijn aan startende ondernemers zonder goede en voldoende zekerheden voor de bank zoals hypotheekrecht.

1.2.5 Wat zijn de voor- en nadelen van crowdfunding

Voordelen

- Crowdfunding als Marketinginstrument. Zoals Fons Huigens (Geld in Overvloed, 2016) het omschrijft; "crowdfunding is marketing en financiering samen. De ondernemer krijgt een platform om zich te presenteren, wat veel exposure geeft. De funders zijn geen narrige financiers, maar zij zijn meteen ambassadeurs van het bedrijf.” Of zoals Collin Crowdfund (z.d.) het verwoordt “U krijgt de mogelijkheid om de markt te testen, waardoor u weet of er belangstelling is voor uw product of dienst” en “U bouwt een band op met uw fans of ambassadeurs, de mensen die in uw initiatief investeren.”
- Ruimere mogelijkheden bij ondernemingen met een hoog risicoprofiel als bij de bank. Met name startende ondernemers, op innovatie gerichte ondernemingen of ondernemingen in bepaalde branches zoals horeca worden als risicovoller gezien door de bank.
- Minder voorwaarden t.o.v. een bank zoals het stellen van (voldoende) zekerheden en eigen inbreng aan geld.
- Vergroting leencapaciteit door stapelfinanciering. Risicospreiding over meerdere financiers kan het verschil maken tussen afwijzing van de financieringsaanvraag en doorgang hiervan.

Nadelen

- Informatie die beschikbaar komt op het crowdfundingplatform. Er wordt vrij toegankelijk financiële en overige bedrijfsinformatie geplaatst. Dit betekent dat concurrenten ook over deze informatie kunnen beschikken.
- Productaanbod. Zoals Fons Huigens (Geld in Overvloed, 2016) al aangeeft is het productaanbod beperkt t.o.v. een bank. Crowdfunding kan alleen in de vorm van een lening met looptijden tot doorgaans 5 jaar en bij hoge uitzondering 10 jaar. Voor bijvoorbeeld de aankoop van onroerend goed is langdurig financiering benodigd waarbij om e.e.a. betaalbaar te houden, aflossing plaatsvindt in 20 a 25 jaar. Voor lange termijn investeringen is crowdfunding niet geschikt. Ook voor fluctuerende financieringsbehoefte is crowdfunding niet geschikt. Voor kortstondige overbrugging van werkkapitaal zoals bijvoorbeeld pieken in de voorraadpositie en debiteuren is een lening niet geschikt. Rekening Courant krediet is hiervoor het juiste product aangezien binnen het afgesproken bedrag (de limiet) geld opgenomen en afgelost kan worden. Er wordt dan ook alleen rente betaald naar rato van het gebruik van het krediet qua opnamebedrag een duur van de opname in dagen. Rekening courant krediet is geen product wat verkrijgbaar is via crowdfunding. Een opstartfinanciering of financiering van “ijzeren” (altijd aanwezig binnen het bedrijf) voorraad of debiteuren is wel weer geschikt om als lening te financieren en dus ook geschikt voor crowdfunding.
- Kosten. Indien financiering bij een bank of andere geldverstrekker mogelijk is, zijn de kosten hiervan meestal lager. Hoe hoger het risicoprofiel hoe hoger het geëiste rendement van investeerders (de crowd).

1.2.6 Andere financieringsvormen en partijen

Banken

Banken verstrekken het overgrote deel van het vreemd vermogen. Zij trekken gelden aan van spaarders en op de kapitaalmarkten en lenen dit weer uit aan bedrijven en particulieren. De winst komt uit de rentemarge tussen de aangetrokken gelden en uitgeleende gelden. Daarnaast zijn er inkomsten uit (afsluit)provisie. Voordat geld wordt uitgeleend aan klanten wordt de kredietwaardigheid getest. Bij particulieren bestaat dit uit het toetsen of het looninkomen voldoende is voor het aangaan van (de lasten van) een financiering en de BKR toets. Bij bedrijven is dit complexer. O.b.v. financiële gegevens zoals jaarcijfers, prognoses en branche informatie wordt een oordeel gevormd over rentabiliteit en solvabiliteit. Een eigen inbreng is vaak vereist en er worden zekerheden gevraagd door de bank zoals hypotheekrecht op een bedrijfspand of verpanding van bijvoorbeeld debiteurenvorderingen, inventaris of voorraden. Ook zachte aspecten spelen een belangrijke rol zoals de beoordeling van de ondernemerskwaliteiten en de perspectieven van de onderneming.

Lease

Bij lease is er sprake van objectfinanciering. Dit wil zeggen dat de financiering gekoppeld is aan een investering (object). Objecten die in aanmerking komen voor lease zijn in ieder geval roerend en kunnen uiteenlopen van auto's, vliegtuigen tot machines. De objecten worden verpand aan de leasemaatschappij. Bij wanbetaling wordt het betreffende object opgehaald door de leasemaatschappij en verkocht waarmee de financiering afgelost wordt.

Er zijn twee vormen van lease, operational lease en financial lease. Operational lease is in feite geen financieringsvorm aangezien het eigendom van het te financieren object bij de leasemaatschappij blijft. Er wordt een huurcontract aangegaan tussen de gebruiker van het object en de eigenaar (de leasemaatschappij). Financial lease is een alternatief voor een bancaire financiering. Net als bij een banklening moet er rente en aflossing betaald worden. Het betreft een annuïtair, vast maandelijks, bedrag (de leasetermijn) waarbij bij zakelijke bancaire leningen vrijwel altijd sprake is van een lineair, maandelijks dalend, bedrag.

Omdat leasemaatschappijen gespecialiseerd zijn in het financieren van objecten kunnen zij een goede inschatting maken van de courantheid van het object. Zij beschikken over een ruim netwerk voor de verkoop van retour gekomen leaseobjecten bij wanbetaling. Hierdoor kunnen zij meer zekerheidswaarde ontleen aan de objecten dan banken en i.t.t. banken vaak zonder een eigen inbreng deze objecten volledig financieren. De risico inschatting bij leasemaatschappijen is dus met name gericht op het te financieren object. Er vindt t.o.v. banken een veel beperktere kredietwaardigheidsstoets plaats.

Factoring

Met factoring worden debiteuren voorgefinancierd. Wanneer bedrijf veel debiteuren hebben uitstaan met betalingstermijnen van doorgaans minimaal 30 dagen, zit hier veel kapitaal in "vast" wat pas bij betaling door debiteuren weer beschikbaar komt voor de onderneming. Een factormaatschappij neemt vorderingen over van het bedrijf en betaalt direct een groot deel, doorgaans circa 80%, uit. Dit wordt het bevoorschotten van debiteuren genoemd. Na betaling door de debiteur wordt het restantbedrag, na inhouding kosten factormaatschappij, uitbetaald. De factormaatschappij beoordeelt eerst het betalingsgedrag van elke debiteur voordat zij besluiten of de debiteurenvordering bevoorschotbaar is.

Investeerders

Investeerders zijn grofweg in te delen in informal investors en participatiemaatschappijen. Zij verstrekken leningen aan de onderneming en maken afspraken over betaling van rente, aflossing en eventuele andere voorwaarden zoals prestaties van de onderneming of het vestigen van zekerheden. Informal investors kunnen familieleden, kennissen of vrienden zijn maar ook collega ondernemers, ook business angels genoemd. Bij familie, kennissen en vrienden is er vaak sprake van zachte voorwaarden zoals een lager, niet zakelijk rentepercentage. Er is vaak sprake van een grote betrokkenheid bij de onderneming en ondernemer. Participatiemaatschappijen zijn formeler. Zij kunnen leningen verstrekken maar ook kapitaal verstrekken en daarvoor aandelen in de onderneming krijgen. Zij krijgen daardoor tevens zeggenschap en invloed in de onderneming.

Microkrediet

Microkrediet richt zich op kleine ondernemingen met een hoog risicoprofiel (bijvoorbeeld startende ondernemers of bedrijven die onvoldoende zekerheden of eigen vermogen hebben) met een relatief kleine financieringsbehoefte (maximaal € 250.000). Fons Huygens (2016) stelt dat banken of investeerders terughoudend zijn bij het financieren van dit soort type ondernemingen doordat de kredietrisico's hoog zijn en de verdiensten relatief laag, door het geringe kredietbedrag. Om toch een passende oplossing aan deze ondernemingen te kunnen bieden is Qredits opgericht. Qredits is een stichting met een ANBI status en in Nederland de uitvoerder van microkrediet. Qredits (z.d.) hanteert de volgende missie; "Qredits biedt coaching, Microkrediet en MKB-krediet aan (startende) ondernemers in het midden- en kleinbedrijf, die geen toegang hebben tot verschillende (financiële) diensten via het reguliere circuit, zodat zij economische, financiële en sociale onafhankelijkheid kunnen verkrijgen."

1.3 Relevantie

In overleg met de heer Bas Denissen Directeur Bedrijfsmanagement Collin Crowdfund, is gezamenlijk het onderwerp bepaald. Te weten stapelfinanciering, wat enerzijds aansluit bij mijn vakgebied qua werk en opleiding en anderzijds voorziet in een behoefte voor Collin Crowdfund, Rabobank en ondernemers met een financieringsbehoefte.

Bij het stapelen van financieringen worden 2 of meer van de bovengenoemde financieringsvormen gecombineerd. Er zijn dus verschillende financiers die verschillende onderdelen van het investeringsplan van een onderneming invullen. De voordelen voor de financiers zijn dat zij zich richten op dat deel van de te financieren investeringen waarin zij gespecialiseerd zijn. Daarnaast is een belangrijk voordeel dat er sprake is van spreiding van het kredietrisico over meerdere financiers. Dit maakt de gevraagde financiering beter haalbaar dan wanneer 1 partij de hele financiering voor zijn rekening zou moeten nemen. Omdat crowdfundingplatforms vaak minimum bedragen kennen, Collin Crowdfund bijvoorbeeld € 50.000, is Qredits een aanvulling omdat er geen minimum is.

Voor de klant brengt stapelfinanciering tevens voordelen met zich mee. Naast het genoemde voordeel van de hogere haalbaarheid van de financiering voor alle investeringen, kan een keuze worden gemaakt per onderdeel van het investeringsplan voor een financier die daar het beste bij past, ofwel de beste condities biedt aan de onderneming. Onderstaande voorbeeld maakt dit duidelijk.

Tabel 2. Investerings- en financieringsplan. Eigen voorbeeld

Investeringsplan		Financieringsplan	
Gebouw	1.000.000	Eigen vermogen	150.000
Vrachtwagens	400.000	Banklening	900.000
Machines	250.000	Financial lease	650.000
Voorraden	150.000	Crowdfunding	175.000
Debiteuren	100.000	Bankkrediet	75.000
Totaal	1.900.000	Totaal	1.900.000

In dit voorbeeld heeft het bedrijf € 150.000 aan eigen vermogen beschikbaar. Er is een aanvullende financieringsbehoefte in te vullen door derden van € 1.750.000. Het bedrijf kent een seizoenpatroon waarbij de meeste omzet in het 2^e en 4^e kwartaal wordt behaald.

Voor het gebouw is de bank de meest passende oplossing eventueel aangevuld met eigen vermogen. Het is een onroerende zaak waardoor dit niet gefinancierd kan worden door financial lease, aangezien zij alleen roerende zaken financieren. Omdat een pand een lange levensduur kent, kan de looptijd van de financiering ook lang zijn. Dit is ook gewenst anders worden de aflossingslasten te hoog voor de onderneming. Een bank kan een 20 tot 25 jarig lening verstekken en het aflossingspatroon hierop baseren (240- 300 termijnen). Vanwege de te korte maximale looptijd van doorgaans 5 jaar (met uitzonderingen naar 10 jaar) is crowdfunding tevens niet geschikt.

Daarnaast kan de bank hypotheekrecht vestigen op het pand waardoor het kredietrisico lager wordt. Dit voordeel krijgt de onderneming terug in de vorm van een lagere rente. Financial lease zal doorgaans duurder zijn omdat zij geen hypotheekrecht vestigen maar roerende zaken verpanden. Dit is een minder sterkere zekerheid dan hypotheekrecht wat vastgelegd wordt bij de notaris.

Daarnaast worden onroerende zaken doorgaans als couranter (waardevaster) gezien dan roerende zaken waarop de jaarlijks afschrijvingen (waardevermindering) hoger zijn. Het risico en daarmee de in rekening gebracht rente, zal daarmee hoger uitvallen dan de hypotheekrente die de bank rekent. Voor crowdfunding speelt mee dat de investeerders (de crowd) juist op zoek zijn naar een hoger rendement (7-9%) en bereid zijn daarvoor een hoger kredietrisico te lopen. Daarom is financiering van het pand voor Crowdfunding niet aantrekkelijk voor zowel de onderneming als de crowdfunders.

De vrachtwagens en machines zijn roerende zaken. Deze zijn, mits niet te oud, uitermate geschikt voor financial lease. De leasemaatschappij is specialist op dit gebied, kan de courantheid van de objecten goed inschatten en kan bij wanbetaling deze objecten doorgaans weer goed verkopen (remarketing). Banken en crowdfundingplatforms beschikken niet in deze mate over deze kennis en netwerk voor remarketing. Leasemaatschappijen kunnen de objecten daardoor doorgaans volledig financieren. Banken daarentegen kunnen een eigen inbreng eisen waardoor dit eigen vermogen niet meer beschikbaar is voor andere investeringen. Ook kan de bank aanvullende zekerheden vragen die daardoor niet meer beschikbaar zijn als onderpand voor de financiering van andere investeringen. Doordat de leasemaatschappij een lager risicoprofiel vaststelt, zullen de kosten doorgaans lager uitvallen dan bij de bank of crowdfundingplatform.

In dit voorbeeld is de voorraadpositie van deze onderneming altijd minimaal € 100.000, de zogenoemde “ijzeren” voorraad. Daarnaast kent het bedrijf in dit voorbeeld een seizoenpatroon waardoor in het 2^e en 4^e kwartaal een extra voorraad van € 50.000 benodigd is. De debiteurenstand beweegt mee met het seizoenpatroon en is minimaal € 75.000 oplopend tot € 100.000 in het seizoen. Het betreffen hier geen roerende zaken die in aanmerking komen voor financial lease. De bank acht het risico van het financieren van de voorraden en debiteuren hoger omdat verkoop hiervan bij wanbetaling doorgaans niet toereikend is om de openstaande financiering af te lossen. De bank kan besluiten om niet te financieren of deels te financieren waarbij er dus een eigen inbreng geëist wordt (eigen vermogen). Daarnaast kan de bank aanvullende zekerheden eisen en een hogere rente in rekening brengen.

In dit geval zou crowdfunding een passende oplossing kunnen zijn voor de financiering van de “ijzeren” voorraad van € 100.000 en de vaste debiteurenpositie van € 75.000 middels een middellange lening van € 175.000. Het rentepercentage zal niet veel afwijken van een lening van de bank, maar belangrijk voordeel is dat de crowdfunder minder eisen stelt aan de inbreng van eigen middelen en de kwaliteit van de zekerheden. De bank zou op haar beurt vervolgens de extra voorraden en debiteuren gedurende het seizoen in het 2^e en 3^e kwartaal kunnen financieren middels een rekening courant krediet. Van dit rekening courant krediet hoeft maar 2 kwartalen gebruik te worden gemaakt waardoor ook maar voor 2 kwartalen rente in rekening wordt gebracht. Bij een lening is deze flexibiliteit niet mogelijk waardoor het crowdfundingplatform hiervoor geen passend product beschikbaar heeft.

1.4 Doelstelling

Met deze scriptie wil ik bereiken dat elke financieringsaanvraag in het MKB die ingediend wordt bij Rabobank of Collin Crowdfund, standaard beoordeeld wordt op de mogelijkheden van stapelfinanciering en hier naar gehandeld word. Het moet leiden tot de ideale financieringsmix per investering- en financieringsvraagstuk. Hiermee bedoel ik een spreiding van de financiering over 1 of meerdere categorieën eigen vermogen, crowdfunding, vreemd vermogen en overig. De problemen die hiermee opgelost worden zijn het wegnemen van de belemmeringen die er nu zijn om stapelfinancieringen toe te passen. Daarnaast onderkennen de doelgroepen lokale Rabobank accountmanagers en de Collin Crowdfund coaches de voordelen van stapelfinanciering en hebben zij dit in hun “standaard productassortiment” opgenomen. Tevens wordt de gezamenlijke werkwijze om stapelfinanciering tot stand te brengen geoptimaliseerd zodat het ook “uitnodigt om samen te werken.” Kortom: van traditionele bankier naar financieel regisseur via stapelfinancieren!

De wijze waarop deze scriptie hierin gaat voorzien is:

- belemmeringen signaleren en in kaart brengen door het afnemen van interviews en enquêtes.
- belemmeringen evalueren en oplossingen en aanbevelingen uitwerken en aanreiken en evalueren met de doelgroepen.

Het afstudeerwerkstuk zal gedeeld worden met lokale Rabobank accountmanagers en de Collin Crowdfund coaches die deelnemen aan het onderzoek in de vorm van enquêtes en interviews. Tevens zal het beschikbaar worden gesteld aan het management van Collin Crowdfund en de verantwoordelijken op het gebied van crowdfunding bij Rabobank Nederland zodat zij de aanbevelingen kunnen integreren in het beleid en processen m.b.t. stapelfinancieren.

1.5 Probleemstelling

Stapelfinanciering tussen Collin Crowdfund en Rabobank blijft achter bij de verwachtingen. Het vraagstuk wat leeft is dat stapelfinanciering wordt genoemd als financieringsvorm van de toekomst, maar dat de totstandkoming hiervan in de praktijk weerbarstig is. Er vinden veel volledig bancaire financiering plaats en veel volledige financieringen middels crowdfunding, maar nauwelijks gezamenlijke stapelfinancieringen met banken.

Om dit probleem verder te onderbouwen is eerst bekeken op welke wijze andere banken dan Rabobank omgaan met crowdfunding. Van alle grootbanken is Rabobank het meest actief m.b.t. stapelfinanciering i.c.m. crowdfunding door samenwerking met de platforms Collin Crowdfund, One planet crowd en ZIB Crowdfunding. ABN Amro was er aanvankelijk vroeg bij met het eigen crowdfundingplatform Seeds in 2012. Doordat 2 van de 7 projecten faillieerden en investeerders hun geld kwijt raakten is Seeds in 2015 gestopt. De website vermeldt geen samenwerkingsverbanden met crowdfundplatforms en versterkt alleen algemene informatie over stapelfinancieringen. Voor service werd doorgelinked naar een externe partij “mijn mkb servicedesk” voor advies en eventueel begeleiding, maar sinds kort biedt ABN AMRO wel de mogelijkheid om online een gesprek aan te vragen over crowdfunding. ING vermeldt tevens geen samenwerking met een crowdfundplatform. Er wordt algemene informatie verstrekt over crowdfunding en doorgelinked naar “financieringswijzer” voor algemene info en een externe partij “Nederland Crowdfunding”, de website van de branchevereniging van crowdfunders. Gesteld kan worden dat ABN Amro en ING passief zijn op dit vlak en Rabobank actief. KNAB is een kleine speler binnen bankenland maar wel actief met crowdfunding. Zij maken hierbij gebruik van het platform van Collin Crowdfund.

Daarnaast is het veronderstelde probleem getoetst bij een aantal betrokkenen in de branche. Zo is er naast Bas Denissen van Collin Crowdfund tevens gesproken met de heer Frank van der Linden, co founder van Crowdfundmarkt.nl. Crowdfundmarkt is een website waar alle crowdfundprojecten worden verzameld en relevant nieuws en rapporten worden gepubliceerd.

Uit deze gesprekken blijkt dat stapelfinancieringen voorkomen maar niet met banken maar combinaties met eigen vermogen, achtergesteld vermogen (van familie en vrienden), derden zoals leveranciers en i.c.m. objectfinancieringen door leasemaatschappijen.

Crowdfunding i.c.m. bancaire financiering komt beperkt voor. Er worden hiervoor ook een aantal mogelijke oorzaken genoemd, te weten wet- en regelgeving en dan met name zorgplicht en bedrijfseconomische redenen. Meer informatie hierover wordt onder “oplossingsrichtingen” verder uitgewerkt.

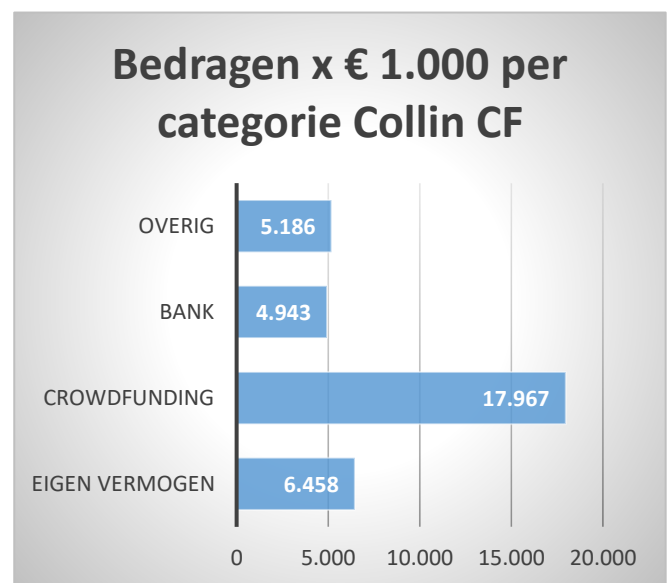
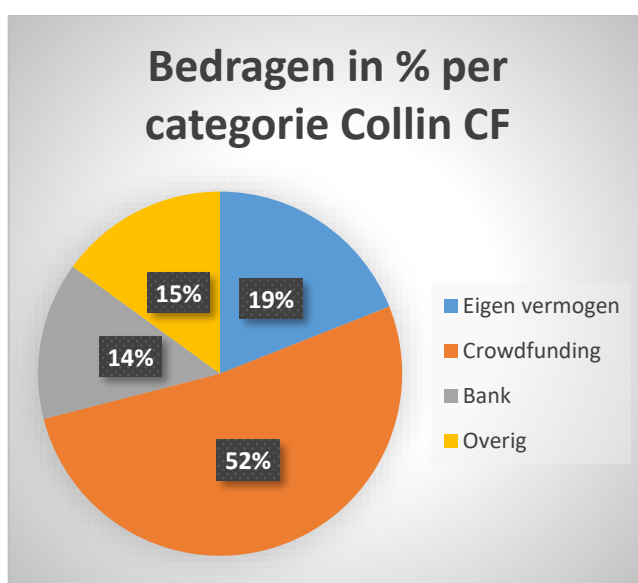
Om dit verder te onderbouwen zijn op 23 januari 2017 de laatste 75 crowdfunding aanvragen op het platform van Collin Crowdfund en de laatste 50 op het platform Geld voor elkaar bekeken en getoetst op stapelfinanciering met banken. Er is gekozen voor deze twee platforms aangezien zij:

- Met afstand de nummers 1 en 2 vormen qua verstrekte crowdfunding met samen meer dan 57 miljoen euro in 2016 (Fundwijzer, 2017).
- Zij beiden per project een investering- en financieringsplan weergeven waardoor te achterhalen is hoeveel er met eigen vermogen of vreemd vermogen gefinancierd wordt (het stapelen van financieringen).

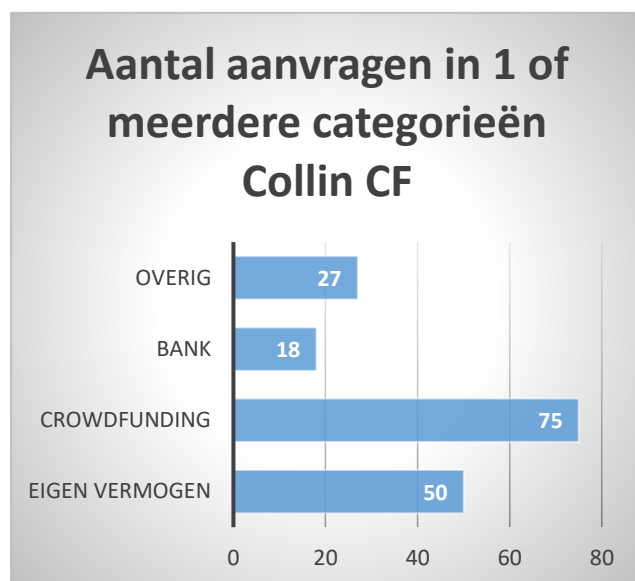
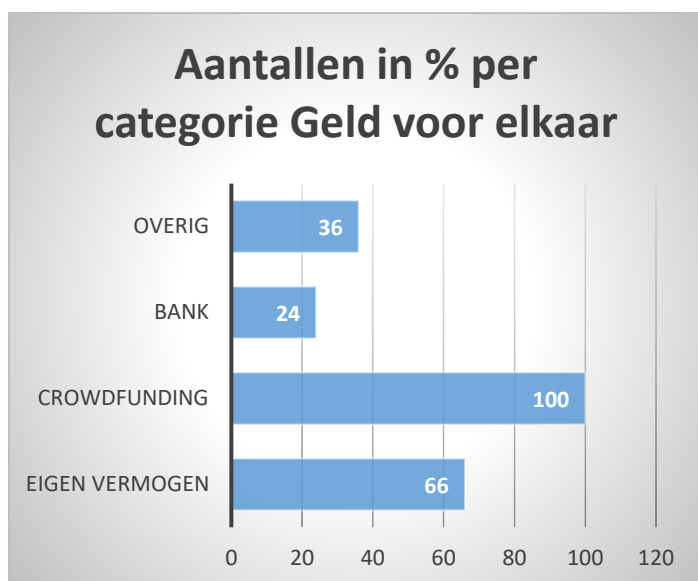
Door onderling vergelijk van de aanvragen van Collin Crowdfunding en Geld voor elkaar kan worden vastgesteld of er grote verschillen bestaan tussen beide Crowdfundingplatforms. Hierdoor kan geconstateerd worden of Collin Crowdfund eventueel minder presteert qua aantallen stapelfinancieringen i.c.m. banken als Geld voor elkaar en derhalve de problematiek alleen op Collin Crowdfund van toepassing is.

Onderstaande grafieken geven de resultaten weer van de laatste 75 aanvragen op Collin Crowdfund per 23 januari 2017. De totale som van de investeringen van deze 75 aanvragen zijn opgeteld en de financiering van deze investeringsplannen is verdeeld in 4 categorieën; eigen vermogen, crowdfunding, bank en overig (o.a. uit leningen van familie, private investeerders, leverancierskredieten en leningen van voormalige eigenaren bij bedrijfsoverdracht). Ditzelfde is gedaan voor de laatste 50 aanvragen op Geld voor elkaar.

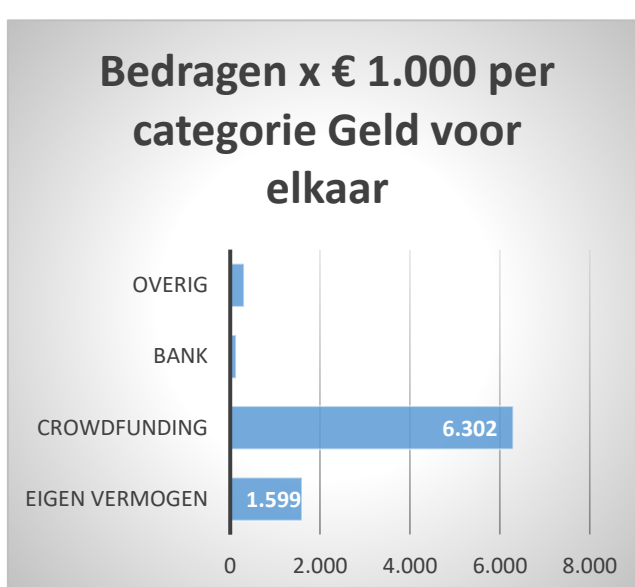
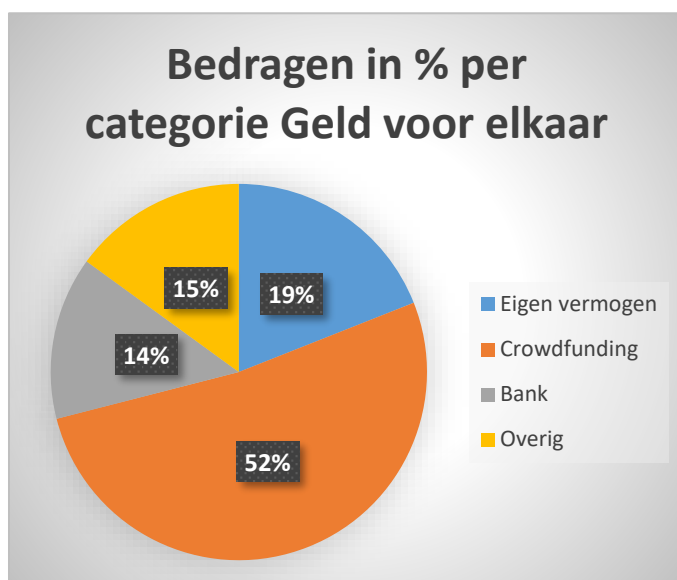
Doordat er per aanvraag combinaties zijn die variëren van volledig crowdfunding tot zowel een combinatie van eigen vermogen, crowdfunding, bank en overig, kunnen aanvragen dus terugkomen in meerdere categorieën. Bijvoorbeeld een aanvraag van € 100.000 die voor € 25.000 wordt gefinancierd door eigen vermogen, en € 75.000 door crowdfunding, komt bij “aantallen” 1x terug in de categorie eigen vermogen en 1x bij crowdfunding. Tevens komt de aanvraag bij “bedragen” voor € 25.000 terug bij eigen vermogen en € 75.000 bij crowdfunding.



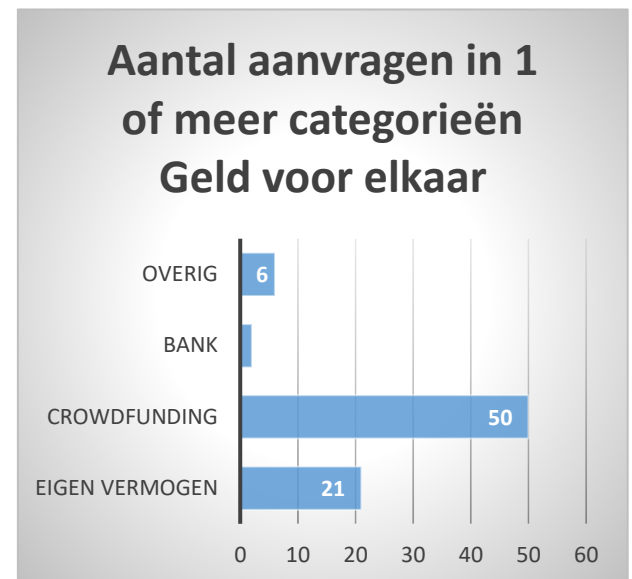
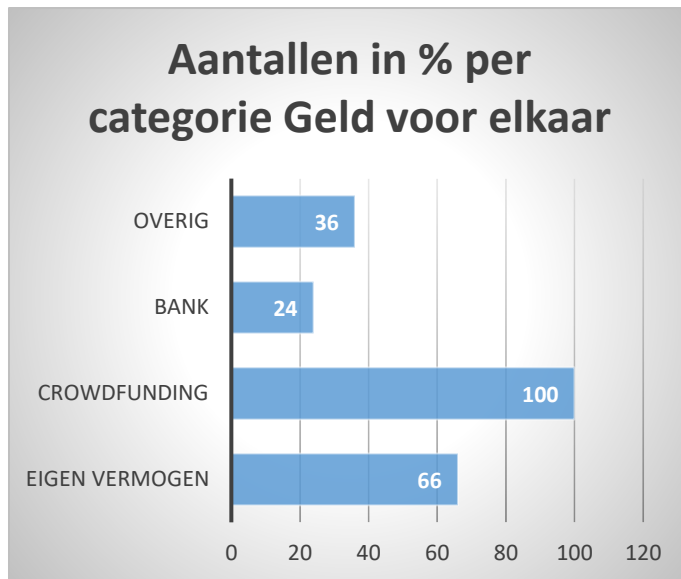
Figuren 6 en 7. Indeling in percentages en bedragen per categorie. Eigen grafiek.



Figuren 8 en 9. Indeling in aantallen en percentages per categorie. Eigen grafiek.



Figuren 10 en 11. Indeling in percentages en bedragen per categorie. Eigen grafiek.



Figuren 12 en 13. Indeling in percentages en bedragen per categorie. Eigen grafiek.

Bij Collin Crowdfund is het percentage aanvragen waarbij tevens een bancaire financiering wordt verstrekt 24%. Als we kijken naar het totale bedrag wat bancair is verstrekt t.o.v. het totaal investeringsbedrag dan bedraagt dit 14%. Bij Geld voor elkaar bedragen de percentages 4% qua aantallen en qua bedragen 2%. Verder valt op dat de financieringen waarbij de bank wel betrokken is er vrijwel in alle gevallen sprake is van gedekte leningen of kredieten door met name hypotheekrecht en in mindere mate staatsgarantie (Borgstelling vanuit het ministerie van Economische zaken, de BMKB regeling) of verpanding van roerende activa.

Ook hieruit blijkt een onderbouwing van het probleem. Het aantal stapelfinancieringen i.c.m. banken is bij Collin Crowdfund beperkt en bij Geld voor elkaar zeer beperkt qua aantallen en nog beperkter qua bedragen t.o.v. de totale investering.

Om de achtergrond van de probleemstelling goed te kunnen onderzoeken is eerst “het financieringslandschap” in kaart gebracht. Dit is opgenomen in de paragrafen 1.2.1 tot en met 1.2.6.

Tevens is er een literatuurstudie gedaan. Aangezien crowdfunding nog een relatief jong fenomeen is, zeker op het gebied van financieringen voor het MKB in Nederland, is de markt nog niet volwassen en volop in ontwikkeling. Er is echter al diverse literatuur beschikbaar die gebruikt is voor deze scriptie. De boeken “Crowdfunding de hype voorbij” (Arets, Kleverlaan, Lutgendorff & Van Vliet 2014) en “Geld in overvloed” (Huijgens, 2016) zijn weliswaar enigszins gedateerd qua data maar geven een goed beeld van de geschiedenis, werking en ontwikkeling van crowdfunding en in het geval van “Geld in overvloed”, ook over stapelfinanciering. De meest actuele publicatie die gebruikt is voor deze scriptie is “Het grote crowdfundingboek” (Douw en Koren, 2017). Daarnaast zijn er enkele platforms waarop alle crowdfundingprojecten verzameld worden. Zij publiceren elk eigen rapporten en artikelen waarin de ontwikkelingen m.b.t. crowdfunding worden weergegeven. Zo zijn de rapporten Crowdfunding in Nederland 2016 (Douw en Koren, 2017), Crowdfinance 2016 (Crowdfundmarkt, 2017) en Crowdfunding groeit naar 150 miljoen (Fundwijzer, 2017) gebruikt.

1.6 Onderzoeksvragen

Specifiek is onderzocht worden waarom het aantal stapelfinanciering tussen Collin Crowdfund en Rabobank achterblijft bij de verwachtingen en wat is er nodig om dit wel te bereiken.

De groei van stapelfinancieringen i.c.m. banken loopt namelijk achter t.o.v. de groei die crowdfunding doormaakt. Als we spreken over de omvang van de crowdfundmarkt dan hebben we het over 170 miljoen waarbij het aantal bancaire financieringen in de vele miljarden loopt. In de literatuur worden geen aanknopingspunten gevonden over de oorzaken van het achterblijven van stapelfinancieringen. Daarom is de hoofdvraag van deze scriptie:

Wat is er nodig om het aantal stapelfinancieringen tussen Rabobank en Collin crowdfund te laten groeien.

Om deze hoofdvraag te beantwoorden zijn onderstaande deelvragen geformuleerd:

1. Welke belemmeringen worden er ervaren door lokale Rabobank accountmanagers.
2. Welke belemmeringen worden er ervaren door Collin Crowdfund coaches.
3. Zijn er overeenkomsten en verschillen tussen de ervaren belemmeringen n.a.v. deelvragen 1 en 2

1.7 Hypothesen

De belemmeringen worden ingedeeld in diverse richtingen:

- Cultuur. Onbekendheid (= onbemind) bij bankiers. Accountmanager zijn nog gericht op traditioneel bankeren in plaats van het tonen van financieel regisseurschap. Uit zich bijvoorbeeld in geen doorverwijzingen of alleen doorverwijzingen van aanvragen die bij voorbaat niet haalbaar zijn en waar Collin Crowdfund derhalve ook niets mee kan.
- Bedrijfseconomisch. Mogelijk ziet men elkaar als concurrenten i.p.v. als partners. Uit zich bijvoorbeeld in onenigheid bij de verdeling van gestelde zekerheden t.b.v. de financiering. Afwijzing van financieringsverzoeken van ondernemingen die in de vorm van crowdfunding (inclusief stapelfinanciering) mogelijk wel haalbaar zijn.
- Efficiency. Het proces en werkinstructies om tot een vruchtbare samenwerking te komen is mogelijk niet duidelijk of wordt niet als laagdrempelig ervaren; “het nodigt niet uit tot samenwerking”. Wellicht is er ook een oplossing op ICT gebied te vinden om efficiënter samen te werken.
- Synergie. Synergie wordt mogelijk niet onderkent door bankiers zoals voordelen van stapelfinanciering voor Basel III waarbij banken meer reserves moeten aanhouden, met name voor risicovollere financieringen. De ideale financieringsmix in de vorm van stapelfinanciering kan leiden tot kredietrisicoreductie en balansverkorting voor banken. Naast een alternatieve financieringsvorm heeft Collin crowdfund i.t.t. banken ook een markt (haalbaarheid) onderzoeksfunctie (voldoende animo leidt immers tot voldoende funding) en een marketingfunctie (door publicatie op het platform). Collin Crowdfund is voor haar bestaansrecht juist afhankelijk van meer volume van financieringen en stapelfinanciering kan hier aan bijdragen.

- Wet- en regelgeving met name op het gebied van zorgplicht maakt dat banken terughouden zijn met stapelfinancieringen i.c.m. crowdfunding om reputatieschade te voorkomen. Gezien de jonge historie is er namelijk nog weinig informatie beschikbaar over mislukte projecten die in default (wanbetaling) zijn geraakt en wat voor afbreukrisico dit op banken heeft. Ook het delen van vertrouwelijke klantinformatie met crowdfundingplatforms kan belemmerd worden door wetgeving.

Deze belemmeringen vormen de hypotheses die verder onderzocht zijn.

2. Onderzoek

2.1 Onderzoekomgeving

De afbakening heeft plaatsgevonden door het onderzoek te beperken tot de samenwerking tussen Rabobank en Collin crowdfund op het gebied van stapelfinanciering in het MKB, beide marktleider in dit segment. Andere banken en crowdfundingplatforms liggen buiten de scope even als bedrijven die buiten de doelgroep vallen zoals corporate (grootzakelijke) bedrijven en non-profit instellingen.

2.2 Onderzoeksmethoden

Er is als onderzoeksmethode voor een kwalitatief onderzoek via enquêtes gekozen aangezien de geënquêteerden bij Rabobank en Collin Crowdfund als professionals worden gezien. De enquêtes bevatten hierdoor uitsluitend specifieke vragen die ingaan op de materie en bevatten geen algemene vragen zoals bijvoorbeeld leeftijd.

Er is voor een kwalitatief onderzoek gekozen omdat de probleemstelling het best onderzocht kon worden door opinies, wensen, ervaringen en behoeften te onderzoeken bij uitsluitend de gekozen doelgroepen. Een kwalitatief onderzoek is hiervoor de meest passende onderzoeksmethode. Doordat een kwalitatief onderzoek minder gericht is op volume van data maar meer op kwaliteit en diepgang van de data, kan volstaan worden met minder respondenten maar wel met een hoge respons van de geënquêteerden.

De enquêtes zijn afhankelijk van de doelgroep (Rabobank, Collin Crowdfund) specifiek gemaakt m.b.t. vraagstelling. Er is hierbij gekozen voor een aantal gesloten vragen met keuzemogelijkheden en een aantal open vragen.

Eerst is er o.b.v. een concept enquête een proefinterview gehouden met één persoon per doelgroep. Hieruit is waardevolle feedback ontvangen die verwerkt is in de definitieve enquêtes. De enquêtes zijn als bijlagen 1 en 2 toegevoegd. Voor de opmaak en verspreiding van de enquêtes is gebruik gemaakt van de software van Google forms.

Bij de enquêtes en interviews heb ik de volgende landelijk actieve doelgroepen onderscheiden:

- Lokale Rabobank accountmanagers. Hierin heb ik een splitsing gemaakt in lokale Rabobank accountmanagers die al een succesvolle stapelfinanciering met Collin Crowdfund hebben afgesloten (gegevens ontvangen via Collin Crowdfund) en lokale Rabobank accountmanagers die geen stapelfinanciering met Collin Crowdfund hebben afgesloten (uit eigen netwerk). Onder de eerstgenoemde doelgroep zijn 37 enquêtes uitgezet en bij de laatstgenoemde doelgroep 40. De respons is 66%. Deze 66% bestaat uit 51 reacties. De verdeling van de respons van 51 reacties binnen beide doelgroepen, is in evenwicht met respectievelijk 45% en 55%.
- Collin Crowdfund coaches. Er zijn 25 enquêtes verstuurd. De respons is 80%.

De vragen voor de lokale Rabobank accountmanagers en Collin Crowdfund coaches zijn specifiek gericht op het toetsen van kennis en ervaring met (de werkwijzen van) stapelfinanciering en gericht op het achterhalen van de belemmeringen die zij ervaren. Deze heb ik gecategoriseerd in de bij “probleemstelling” genoemde belemmeringen.

De uitkomsten van deze enquêtes en interviews zijn besproken met de heer B. Denissen (CFO Collin Crowdfund). Hiervoor is gekozen omdat in dit stadium meer bekend is en er dus gericht op de probleemstelling ingegaan kon worden. De bevindingen zijn opgenomen onder hoofdstuk 4, paragraaf 4.1 discussie.

2.2.1 Verwerken van onderzoeksresultaten

De antwoorden op de gesloten vragen in de 71 retour gekomen enquêtes, zijn als data verwerkt in Microsoft Excel spreadsheets. De uitkomsten zijn helder gepresenteerd in de vorm van grafieken, zowel bij het hoofdstuk 3 “Resultaten” als 4 “Discussie en conclusies.” Elke grafiek is voorzien van een tekstuele toelichting en bij hoofdstuk 4 tevens van conclusies.

Omdat het een kwalitatief onderzoek is, is het aantal respondenten beperkter dan bij een kwantitatief onderzoek. Daarom is het van belang dat de reacties van respondenten met veel ervaring m.b.t. stapelfinanciering met Collin Crowdfund en Rabobank zwaarder meewegen. Daarom is een wegingsfactor toegepast waarbij geldt; hoe meer ervaring, hoe groter de wegingsfactor. Respondenten zijn hierdoor afhankelijk van hun ervaring, voor een factor 1 tot 4 meegeteld bij berekening van de onderzoeksresultaten.

De vragen en de antwoorden zijn vervolgens gekoppeld aan één of meerdere van de 5 bepaalde belemmeringen die ik als hypothesen bij paragraaf 1.7 “hypothesen” heb benoemd. Per vraag zijn punten toegekend waarbij gold, hoe meer punten, hoe hoger gescoord werd als belemmering. Een voorbeeld om dit duidelijker te maken:

Vraag 7 bij de enquête Rabobank accountmanagers luidt; Zijn er ook redenen om een aanvraag van een klant niet via stapelfinanciering met Collin Crowdfund te financieren. Antwoorden (meerdere antwoorden mogelijk):

- a. Ik financier de aanvraag volledig bancaire.
- b. Geen vertrouwen in ondernemer.
- c. Geen vertrouwen in onderneming.
- d. Doorverwijzing naar andere partij.
- e. Reputatieschade bij default (bijvoorbeeld faillissement).
- f. Behalen doelstellingen bank (bijvoorbeeld persoonlijke omzettariffs)
- g. Rente bij Collin Crowdfund te hoog (gemiddeld 7,5 a 9%)

De antwoorden a, b en c scoren mee bij hypothese cultuur voor elk 1 punt. Redenen hiervoor zijn dat er dan voor gekozen wordt om ofwel volledig zelf (bancair) te financieren of de financieringsaanvraag af te wijzen. Mogelijkheden van stapelfinanciering worden dan niet onderzocht. Hiermee is er geen sprake van financieel regisseurschap maar van traditioneel bankieren. De antwoorden a en f scoren elk 3 punten bij de hypothese bedrijfseconomisch. Hier speelt mee dat de samenwerking m.b.t. stapelfinancieren niet wordt opgezocht, maar dan vanwege bedrijfseconomische redenen. Namelijk het volledig bancaire financieren om obligo (omzet) doelstelling en persoonlijke targets te halen. Antwoord d. scoort 1 punt bij efficiency. Voor een doorverwijzing wordt dan de voorkeur gegeven aan een andere partij dan Collin Crowdfund. Bij de extra vervolgvraag hierover blijkt dat eenvoud en snelheid dan belangrijke overwegingen zijn. Antwoorden a en g scoren respectievelijk 3 en 2 punten bij de categorie synergie. Het gezamenlijke klant- en bankbelang van stapelfinanciering wordt dan niet op waarde geschat door geen gebruik te maken van de voordelen van crowdfunding zoals bijvoorbeeld risicospreiding, haalbaarheidsonderzoek en marketing via het crowdfundingplatform.

Elke categorie (belemmering) telt even zwaar mee in het onderzoek. Daarom zijn per categorie hetzelfde aantal minimale en maximale punten haalbaar. Hierdoor is een uitgebalanceerde mix ontstaan van onderzoeksresultaten o.b.v. ervaring van de respondenten en categorieën belemmeringen. Bijlage 3 “Rekentabel verwerking onderzoeksresultaten” geeft weer hoe de data verwerkt zijn.

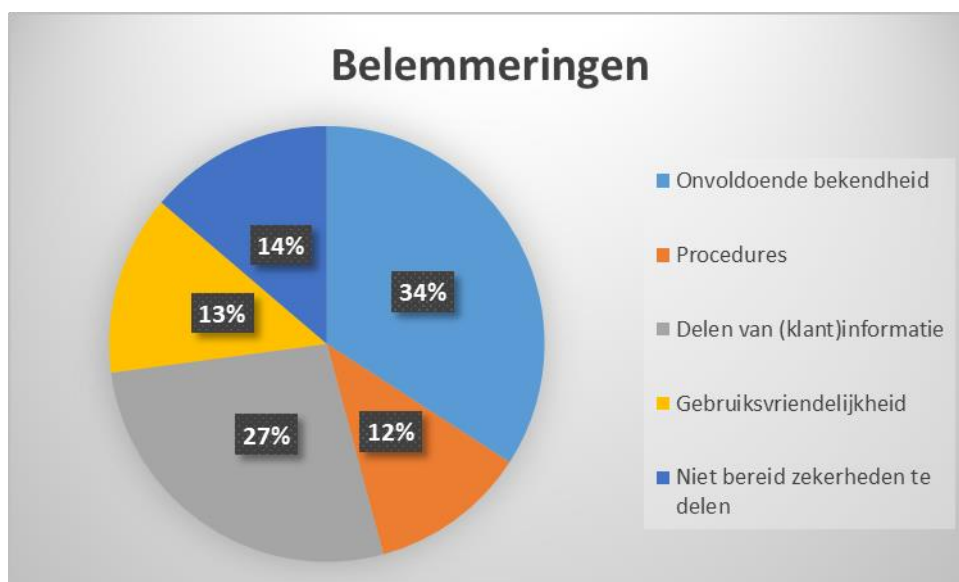
3. Resultaten

3.1 Leeswijzer

In dit hoofdstuk worden de onderzoeksgegevens en de daaruit afgeleide resultaten beschreven. Dit hoofdstuk gaat in op de deelvragen. Paragraaf 3.2 gaat in op de deelvragen van de doelgroep Rabobank accountmanagers en paragraaf 3.3 gaat in op de deelvragen van de doelgroep Collin Crowdfund coaches. De laatste paragraaf bundelt vervolgens de resultaten van beide doelgroepen waarbij de gevonden overeenkomsten en verschillen worden gepresenteerd. Voor alle grafieken geldt dat de uitkomsten gebaseerd zijn o.b.v. wegings- en puntentoekening volgens bijlage 3 “rekentabel verwerking onderzoeksresultaten.”

3.2 Deelvraag 1; belemmeringen ondervonden door Rabobank accountmanagers

Onderstaande grafiek geeft een weergave van de belemmeringen die ervaren worden door lokale Rabobank accountmanagers. Deze belemmeringen zorgen ervoor dat een accountmanager geen of minder gebruikt maakt van stapelfinanciering.

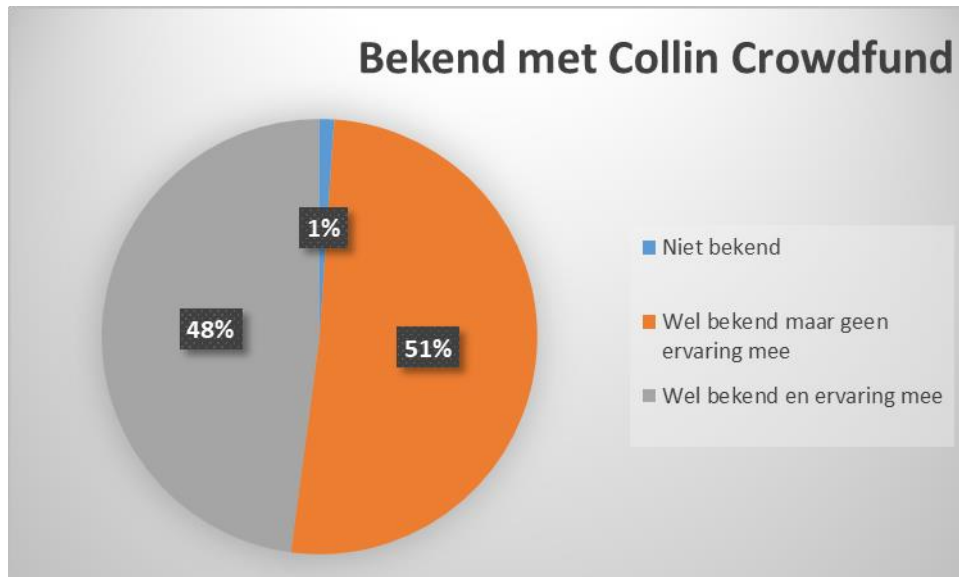


Figuur 14. Belemmeringen. Ervaren belemmeringen door accountmanagers Rabobank bij stapelfinancieringen. Eigen grafiek.

Een nadere analyse door de belemmeringen uit te splitsen, leidt tot de volgende resultaten die ik onderstaand grafisch weergeef.

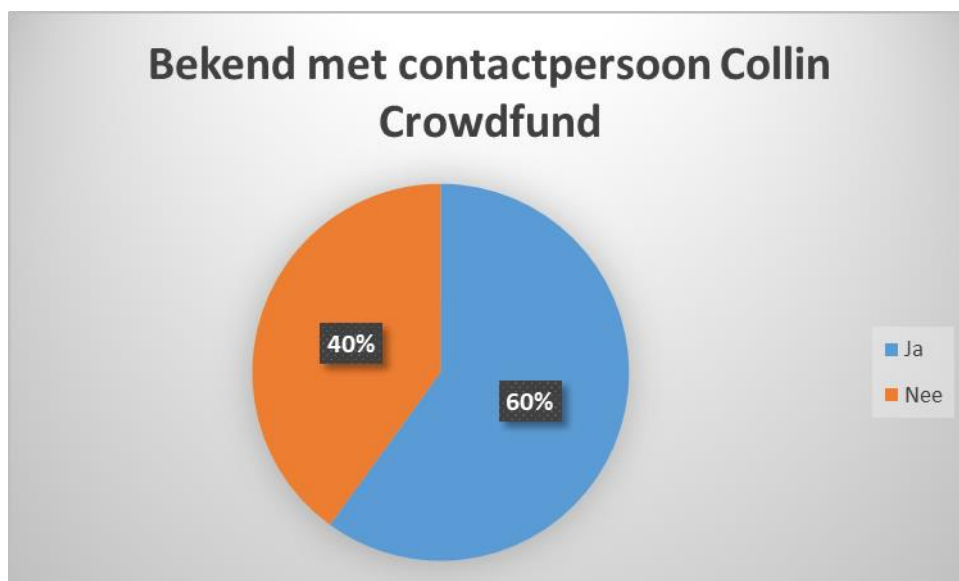
3.2.1 Onvoldoende bekendheid

De (on)bekendheid met Collin Crowdfund is de grootste geconstateerde belemmering. Onbekend maakt onbemind en zorgt dat stapelfinancieren niet “top of mind” is bij de Rabobank accountmanagers. Een nadere analyse van de (on)bekendheid geeft de volgende uitkomsten.



Figuur 15. Bekend met Collin Crowdfund. Bekendheid Collin Crowdfund bij Rabobank accountmanagers. Eigen grafiek.

Uit deze grafiek blijkt dat vrijwel alle accountmanager hebben gehoord van Collin Crowdfund. Met de algemene naamsbekendheid zijn derhalve geen problemen geconstateerd.



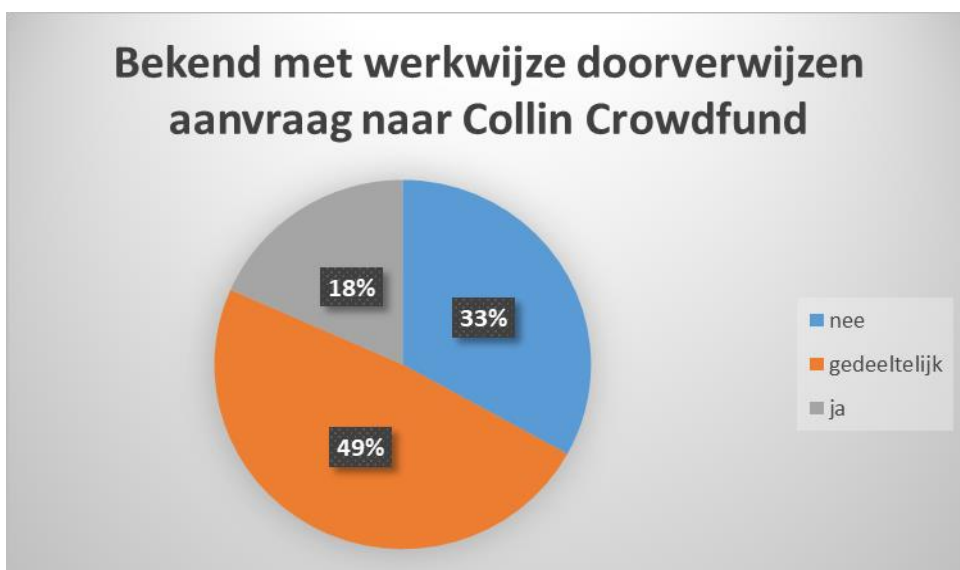
Figuur 16. Bekend met contactpersoon Collin Crowdfund. Bekendheid regionale Crowdfund coach bij Rabobank accountmanagers. Eigen grafiek.

Elke regio bevat een aantal lokale Rabobanken. Per regio is er een Collin Crowdfund coach aangesteld als contactpersoon. De contactpersoon is een essentiële schakel aangezien hij of zij ook de aanvraag namens Collin Crowdfund in behandeling neemt voor de betreffende regio. Als we kijken naar de bekendheid van deze contactpersoon bij de Rabobank accountmanagers dan wordt de bekendheid al een stuk minder met 60% bekendheid.



Figuur 17. Bekend met voorwaarden crowdfunding. Bekendheid met de door Rabobank gestelde voorwaarden voor doorverwijzing naar Collin Crowdfund. Eigen grafiek.

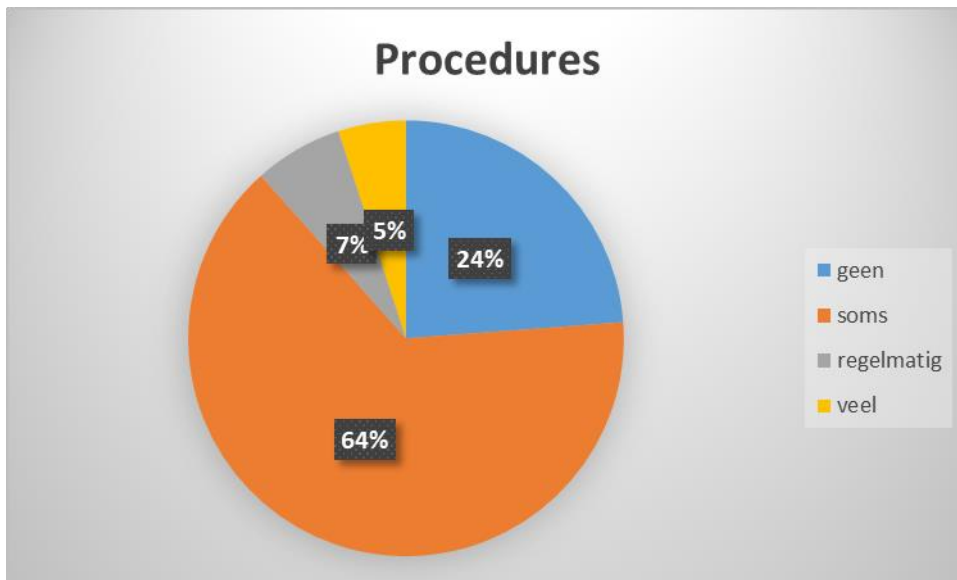
Het gaat hier om de bekendheid met de voorwaarden waaraan een doorverwijzing van een aanvraag van een klant naar Collin Crowdfund moet voldoen. Slechts een minderheid van 17% is hier voldoende bekend mee. Ruim een derde is niet bekend met de voorwaarden en iets minder dan de helft gedeeltelijk.



Figuur 18. Bekendheid met werkwijze voor doorverwijzen aanvraag naar Collin Crowdfund. Eigen grafiek.

Op het moment dat de Rabobank accountmanagers een aanvraag willen doorverwijzen naar Collin Crowdfund, dan is een minderheid van 18% in voldoende mate op de hoogte van de te volgen werkwijze. Een derde is niet bekend met de te volgen werkwijze en bijna de helft gedeeltelijk.

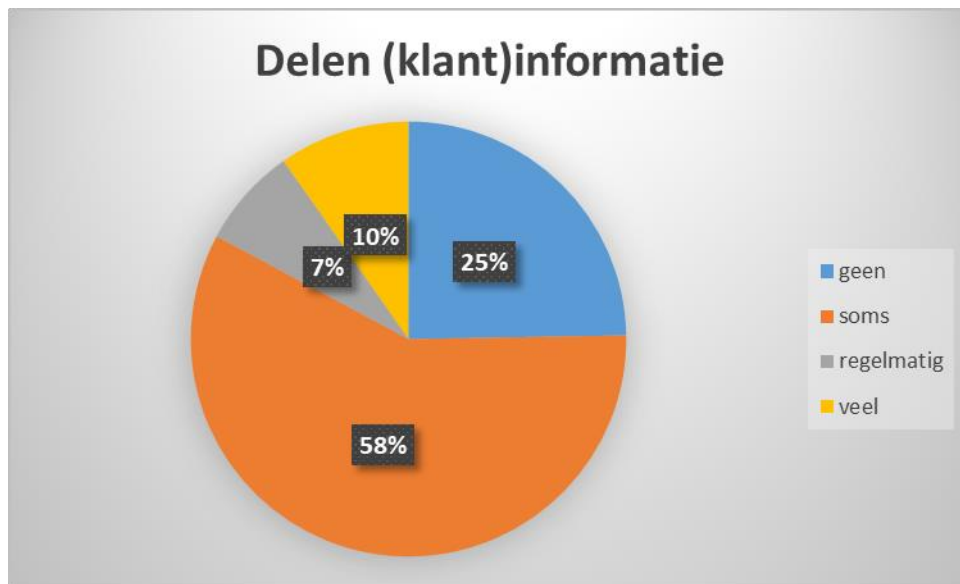
3.2.2 Procedures



Figuur 19. Procedures. Ervaren belemmeringen door Rabobank accountmanagers bij stapelfinancieringen betreffende procedures. Eigen grafiek.

Het gaat hier om procedures die verband houden met beleid en (werk)processen van de bank. Het betreft zowel de praktische toepasbaarheid als de vindbaarheid van de informatie over de werkwijze van doorverwijzing naar Collin Crowdfund. Uit de grafiek blijkt dat iets minder dan een kwart geen problemen ervaart op dit vlak. De grootste groep van 58% ervaart echter ook geen grote problemen. 17% ervaart regelmatig tot veel problemen.

3.2.3 Delen (klant)informatie



Figuur 20. Delen van (klant)informatie. Ervaren belemmeringen door Rabobank accountmanagers bij stapelfinancieringen met Collin Crowdfund betreffende delen van (klant)informatie. Eigen grafiek.

Het betreft hier het delen van informatie over en van de klant die bij een beoogde stapelfinanciering zowel voor de Rabobank als voor Collin Crowdfund van belang is. Dit kan gaan om het uitwisselen van financiële gegevens zoals jaarcijfers en taxatierapporten maar ook bedrijfsanalyses en opinies over ondernemer en onderneming. Uitwisseling en onderlinge afstemming kan het proces efficiënter laten verlopen voor alle partijen inclusief de klant. Rabobank en Collin Crowdfund beschikken dan over dezelfde informatie en kunnen opinies afstemmen. Dit komt de snelheid ten goede en de klant hoeft maar één keer zijn informatie aan te leveren.

De Rabobank is echter zeer terughoudend in het delen van klantinformatie met derden. Dit komt voort uit wet- en regelgeving zoals o.a. privacywetgeving. Ook mogelijke reputatieschade speelt hierin een rol indien de informatie door een derde misbruikt wordt voor andere doeleinden waarvoor dit beschikbaar is gesteld, of als er sprake is van een datalek bij een derde partij.

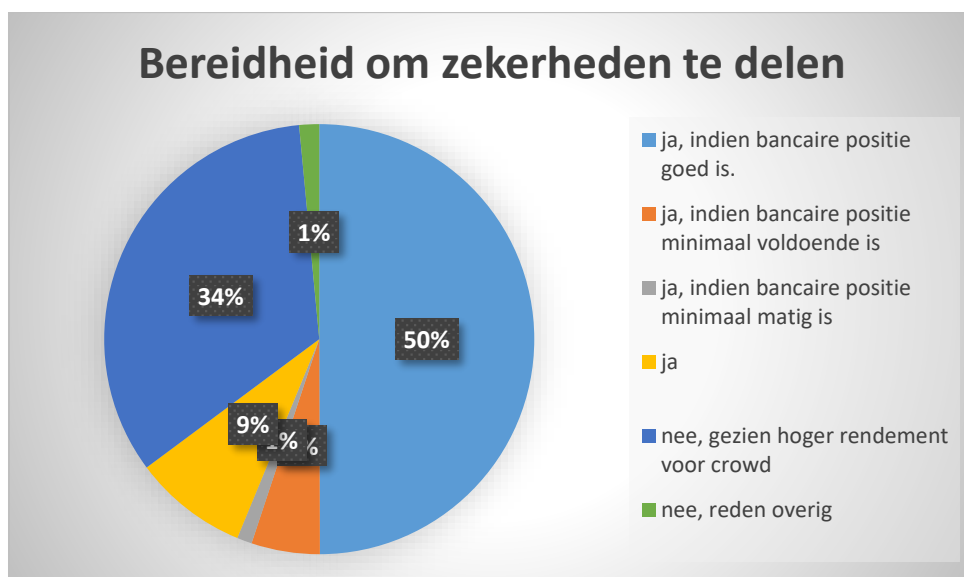
3.2.4 Gebruiksvriendelijkheid



Figuur 21. Gebruiksvriendelijkheid. Ervaren belemmeringen door Rabobank accountmanagers bij stapelfinancieringen met Collin Crowdfund betreffende gebruiksvriendelijkheid. Eigen grafiek.

Het gaat hier om ervaren gebruiksvriendelijkheid door ondersteuning op ICT gebied. Nog geen 1 op de 5 accountmanagers ervaart geen problemen op dit vlak. Iets minder dan de helft ervaart echter ook geen grote problemen m.b.t. gebruiksvriendelijkheid. Uit een nadere analyse van de open antwoorden blijkt dat het hier met name om wensen gaat op ICT gebied. De mogelijkheid om ICT systemen op elkaar te kunnen aansluiten, of in ieder geval gegevens in elkaar systemen in te kunnen lezen komt regelmatig terug bij de gegeven antwoorden.

3.2.5 Bereidheid om zekerheden te delen

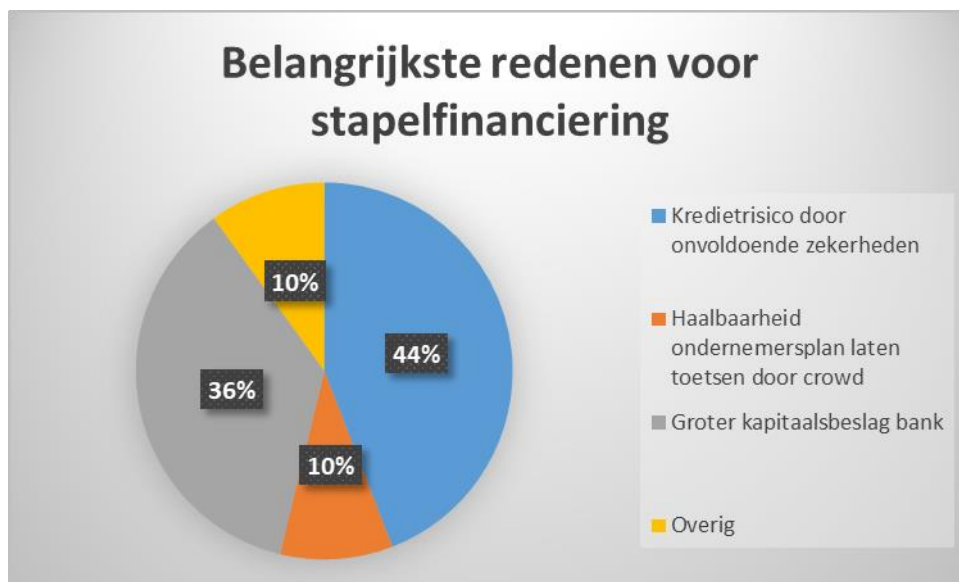


Figuur 22. Bereidheid om zekerheden te delen. Door Rabobank accountmanagers bij een stapelfinanciering met Collin Crowdfund. Eigen grafiek.

De bereidheid om zekerheden te delen is de belangrijkste ondervonden belemmering zoals weergegeven in de grafiek “belemmering” (figuur 6). Ruim een derde van de accountmanagers Rabobank geeft aan op geen enkele wijze zekerheden te willen delen met Collin Crowdfund. Iets meer dan helft geeft aan dat zij alleen bereid is zekerheden te delen mits de eigen bancaire positie al goed is. Slechts iets meer dan 1 op 10 is bereid om zekerheden te delen, ook als de eigen bancaire positie hooguit matig is en is dus bereid om substantieel het kredietrisico te willen delen.

3.2.6 Redenen om wel of geen stapelfinanciering via Collin Crowdfund toe te passen

In het verlengde van de ervaren belemmeringen is ook relevant wat de belangrijkste redenen zijn om wel of juist geen stapelfinanciering toe te passen. En indien er wel stapelfinanciering wordt toegepast in welke mate de bank daarin dan deelneemt. De antwoorden op deze vragen zijn uitgewerkt in onderstaande grafieken.



Figuur 23. Belangrijkste redenen voor stapelfinanciering. Door Rabobank accountmanagers bij een stapelfinancieringen met Collin Crowdfund. Eigen grafiek.

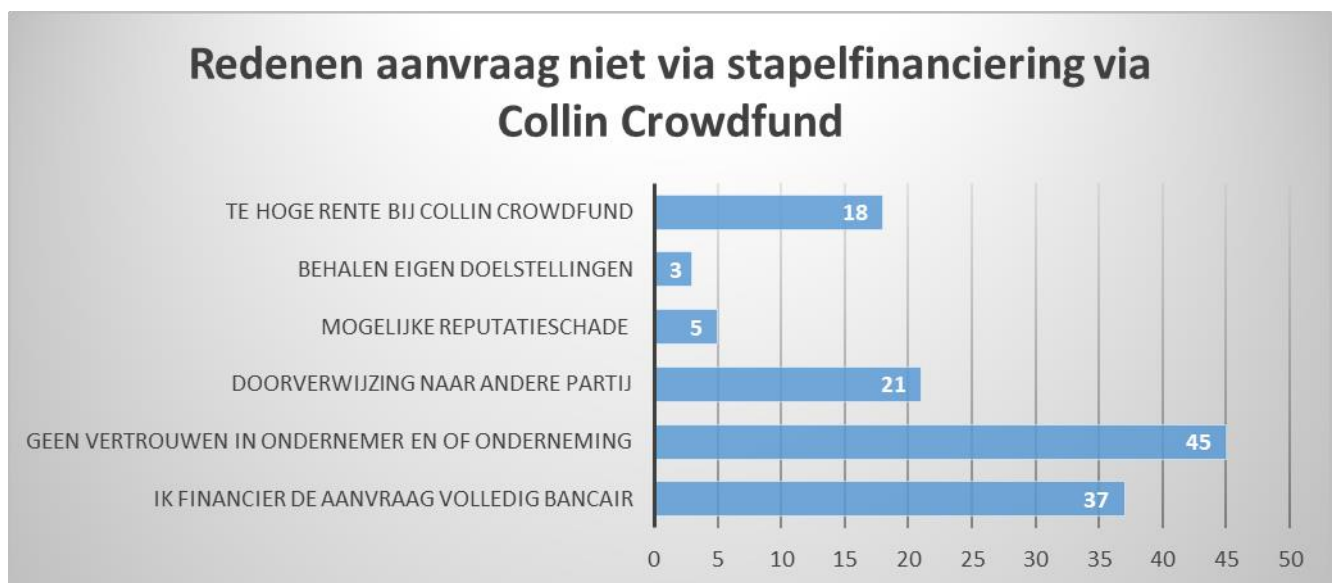
Hieruit blijkt dat iets minder dan de helft kredietrisico als belangrijkste reden opgeeft. Dit sluit ook aan bij de beperkte bereidheid om zekerheden te delen.

Daarnaast is met ruim een derde ook het kapitaalsbeslag van de bank een belangrijke reden. Dit heeft te maken met de eerder beschreven toenemende eisen vanuit de diverse Bazelse akkoorden waarbij banken meer geld moeten reserveren voor elke euro die zij uitlenen en meer naar naarmate de verstrekte lening of krediet als risicovoller wordt bestempeld.



Figuur 24. Verdeling financiering bij doorverwijzing naar Collin Crowdfund. Eigen grafiek.

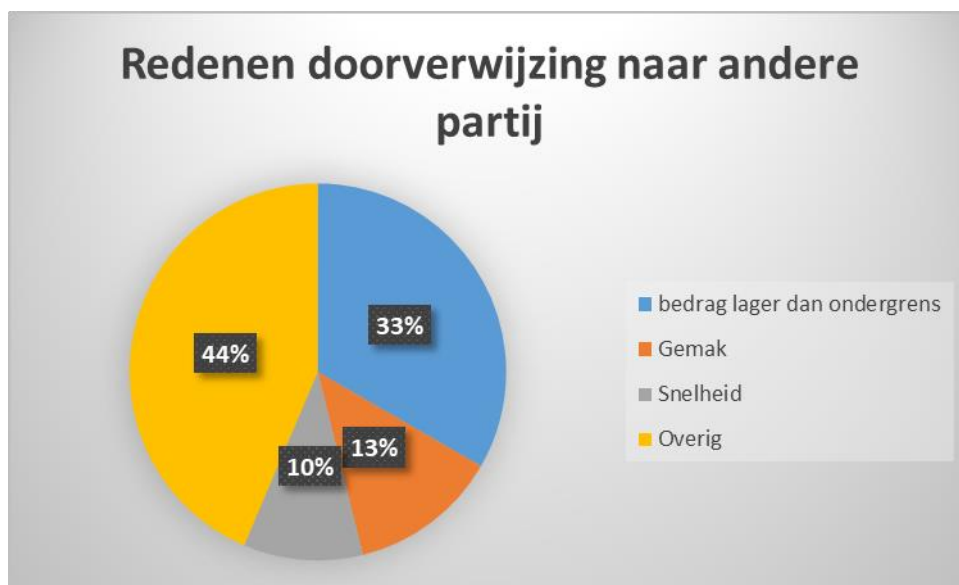
Als het dan tot een succesvolle doorverwijzing naar Collin Crowdfund komt, dan is het in iets meer dan driekwart van de gevallen een stapelfinanciering. Als er dan sprake is van een stapelfinanciering dan is het aandeel van de bank substantieel met in 66% van de gevallen meer dan 25% bancaire financiering en in 35% van de gevallen zelfs meer dan 50%.



Figuur 25. Redenen aanvraag niet via stapelfinanciering via Collin Crowdfund. Eigen grafiek.

De belangrijkste reden die 45 keer genoemd is, is onvoldoende vertrouwen in de ondernemerskwaliteiten en of vertrouwen in voldoende continuïteitsperspectief voor de onderneming. Dergelijke conclusies zullen leiden tot een afwijzing van de financieringsaanvraag door de bank. Met 37 keer genoemd is de tweede belangrijkste reden, dat de Rabobank accountmanagers de aanvraag niet doorverwijzen omdat ze deze volledig zelf financieren. Het risico van volledige financiering wordt dan als aanvaardbaar bestempeld door een combinatie van vertrouwen in ondernemer en onderneming, rentabiliteit, solvabiliteit en voldoende zekerheden om het kredietrisico af te dekken.

Doorverwijzing naar een ander partij dan Collin Crowdfund is met 21 keer redelijk vaak genoemd. Dit heb ik nader geanalyseerd en leidt tot onderstaande uitkomsten.



Figuur 26. Redenen doorverwijzing naar ander partij. Andere partijen zoals bijvoorbeeld Qredits of andere crowdfunders. Eigen grafiek.

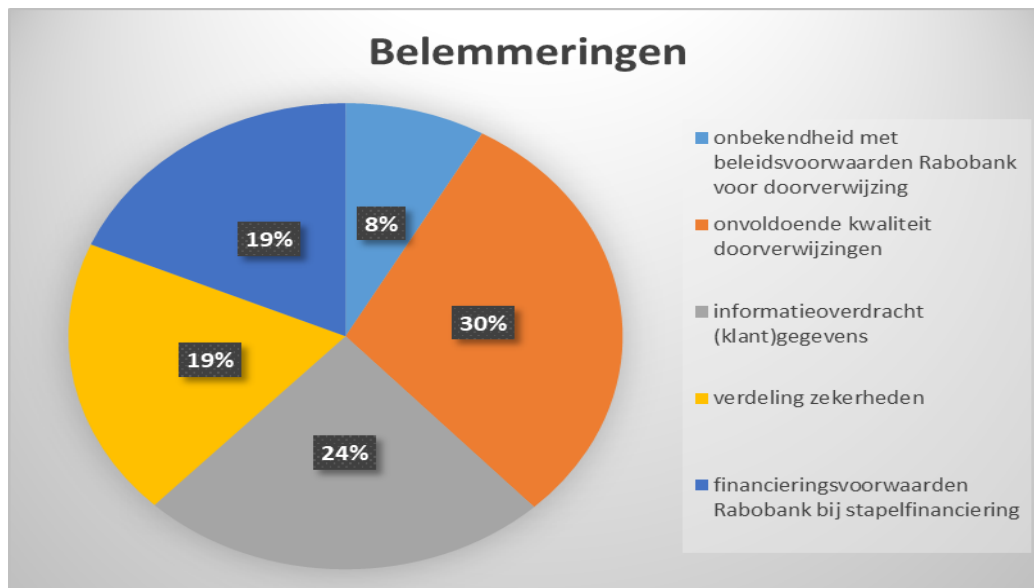
Onder ander partijen vallen ander crowdfundplatforms waarmee de Rabobank samenwerkt, maar met name Qredits wordt hier genoemd. Qredit is een verstrekker van microkrediet. De belangrijkste reden met ruim een derde is dat het bedrag van de aanvraag lager is dan de ondergrens van € 50.000 die Collin Crowdfund hanteert. Dit heeft dus te maken met een bewuste beleidskeuze van Collin Crowdfund uit hoofde van een kosten-baten analyse. Dit is ook de reden dat Qredits hier diverse keren wordt genoemd door de Rabobank accountmanagers aangezien Qredits ook bedragen lager dan € 50.000 financiert. Indien er sprake is van een doorverwijzing naar Qredits is er echter nauwelijks sprake van stapelfinanciering. Ervaren gemak en snelheid van andere partijen spelen een beperktere rol.

Deelvraag 2

De uitkomsten van de enquêtevragen zijn hiermee geanalyseerd en omgezet naar resultaten. Hiermee is de deelvraag 1 “Welke belemmeringen worden er ervaren door lokale accountmanagers Rabobank” beantwoord.

3.3 Deelvraag 2; belemmeringen ondervonden door Collin Crowdfund coaches

Onderstaande grafiek geeft een weergave van de belemmeringen die ervaren worden door de Collin Crowdfund coaches. Deze belemmeringen zorgen ervoor dat een minderheid van de gezamenlijke klanten met Rabobank, stapelfinancieringen betreft.

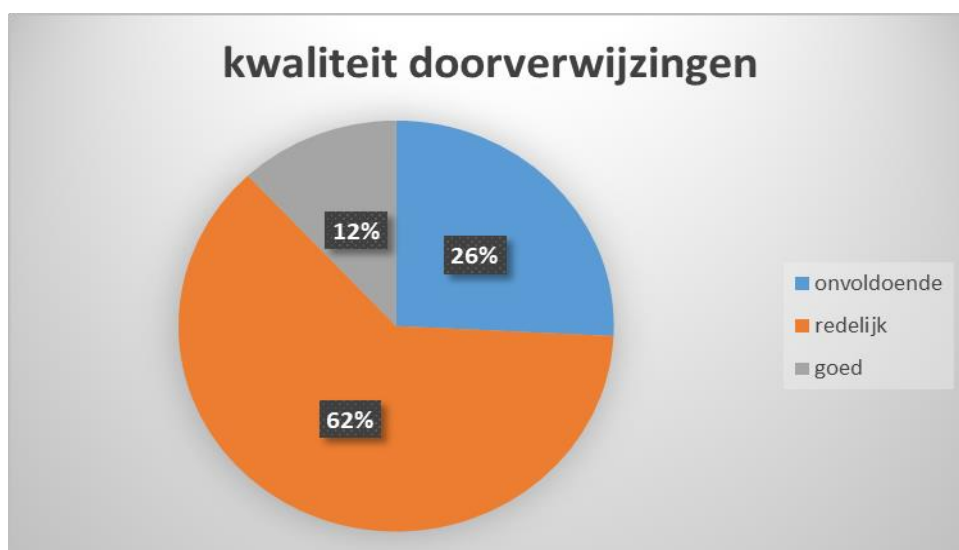


Figuur 27. Belemmeringen. Ervaren belemmeringen door Collin Crowdfund coaches bij stapelfinancieringen. Eigen grafiek.

Een nadere analyse door de belemmeringen uit te splitsen, leidt tot de volgende resultaten die ik onderstaand grafisch weergeef.

3.3.1 Onvoldoende kwaliteit doorverwijzingen

Onvoldoende kwaliteit van de doorverwijzingen door Rabobank accountmanagers is met bijna een derde van de punten, de belangrijkste ervaren belemmering. Nadere analyse van de kwaliteit van de doorverwijzingen leidt tot onderstaande bevindingen.



Figuur 28. Kwaliteit doorverwijzingen. Ervaren kwaliteit door Collin Crowdfund coaches van de doorverwijzingen van Rabobank accountmanagers. Eigen grafiek.

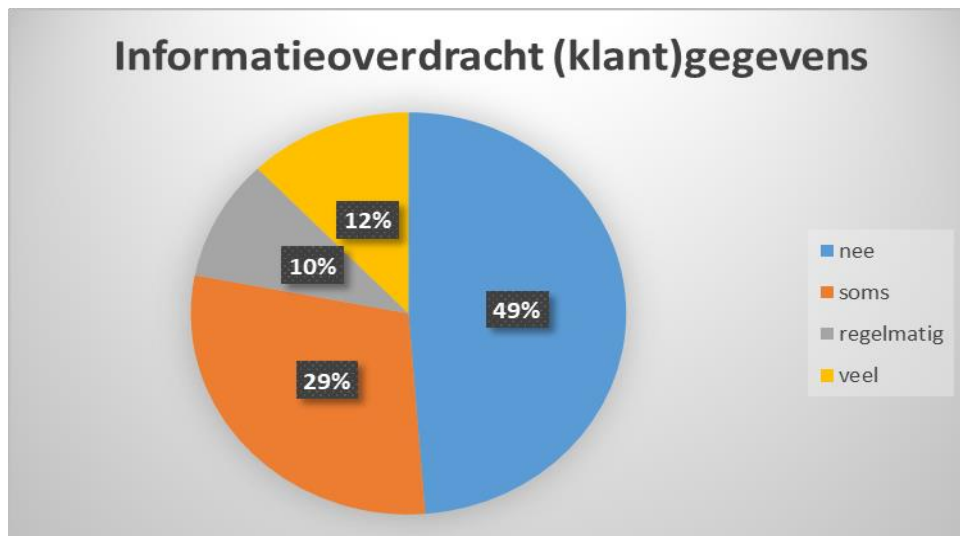
Slechts 12% beoordeelt de kwaliteit van de doorverwijzingen als goed waardoor deze geschikt zijn voor crowdfunding. 62% Wordt als redelijk beoordeeld en nagenoeg een kwart als onvoldoende. Een verdiepingsslag naar de redenen waarom een doorverwijzing niet in aanmerking komt voor crowdfunding wordt weergegeven in onderstaande grafiek.



Figuur 29. Redenen doorverwijzingen niet in aanmerking voor crowdfunding. Redenen genoemd door Collin Crowdfund coaches. Eigen grafiek.

Te hoog risicoprofiel en financieel niet haalbaar zijn veruit de meest genoemde redenen van de geënquêteerden. Bij de open antwoorden domineren twee redenen. Onder te hoog risicoprofiel is dat met name de constatering dat een onderneming risicokapitaal (eigen vermogen) nodig heeft i.p.v. vreemd vermogen. Met name bij startende ondernemingen is dit het geval. Enerzijds kunnen dat onderneming zijn die geschikt zijn voor crowdfunding, maar niet de vorm die Collin Crowdfund aanbiedt, namelijk vreemd vermogen i.p.v. eigen vermogen / aandelen. Bij financieel niet haalbaar worden bestaande ondernemingen genoemd met een slechte rentabiliteit of startende ondernemers waarbij de prognoses als onvoldoende realistisch wordt beoordeeld.

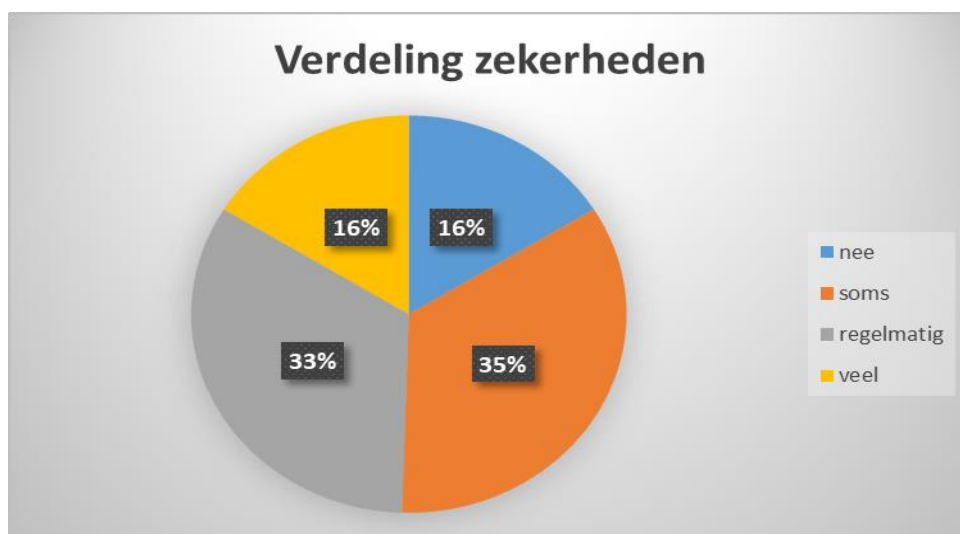
3.3.2 Informatieoverdracht (klant)gegevens



Figuur 30. Informatieoverdracht (klant)gegevens. Ervaren belemmeringen door Collin Crowdfund coaches bij stapelfinancieringen met Rabobank betreffende delen van (klant)informatie. Eigen grafiek.

Het betreft hier de overdracht van informatie over en van de klant, die bij een beoogde stapelfinanciering zowel voor de Rabobank als voor Collin Crowdfund van belang is. Dit betreft de eerder in paragraaf 3.2.3 genoemde informatie. Alhoewel iets meer dan de helft hier in minder of meerder mate belemmeringen in ondervindt heeft 49% aangegeven hier geen problemen mee te ervaren. Dit zit echter ook in de mate waarin de Collin Crowdfund coach een vertrouwensrelatie heeft met de betreffende Rabobank accountmanager, die zoals vermeld in paragraaf 3.2.3 terughoudend is met het delen van klantinformatie.

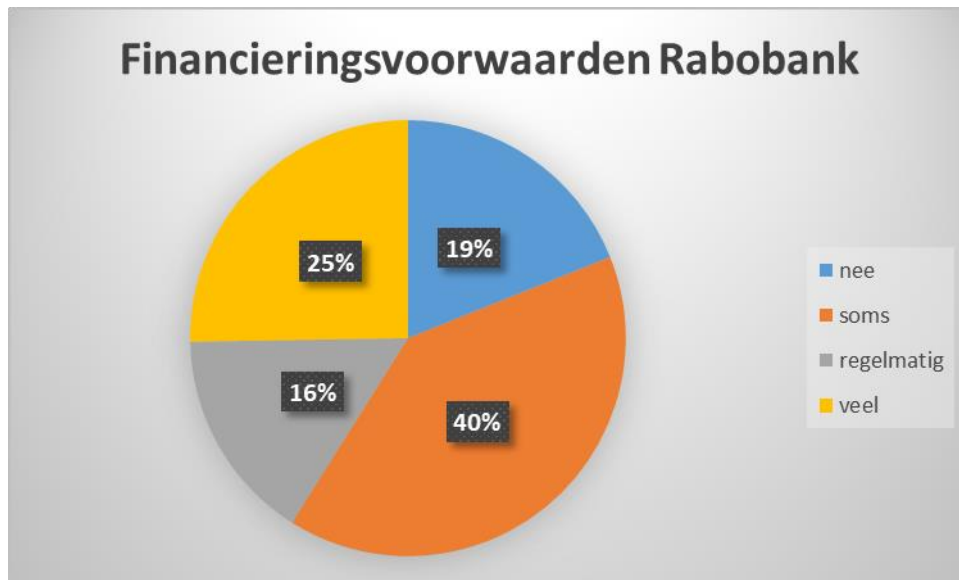
3.3.3 Verdeling zekerheden



Figuur 31. Verdeling zekerheden. Door Collin Crowdfund coaches ervaren belemmeringen bij verdeling zekerheden tussen Collin Crowdfund en Rabobank. Eigen grafiek.

Verdeling van de zekerheden is, alhoewel minder als een belemmeringen ervaren dan voorgaande genoemde belemmeringen, nog altijd substantieel met 19% van de punten. Slechts 16% ervaart dit niet als een belemmering. De overige 81% ervaart hier met 16%, 33% en 35% respectievelijk veel, regelmatig of soms belemmeringen. Deze 81% vindt dat de Rabobank te veel zekerheden naar zich toe trekt.

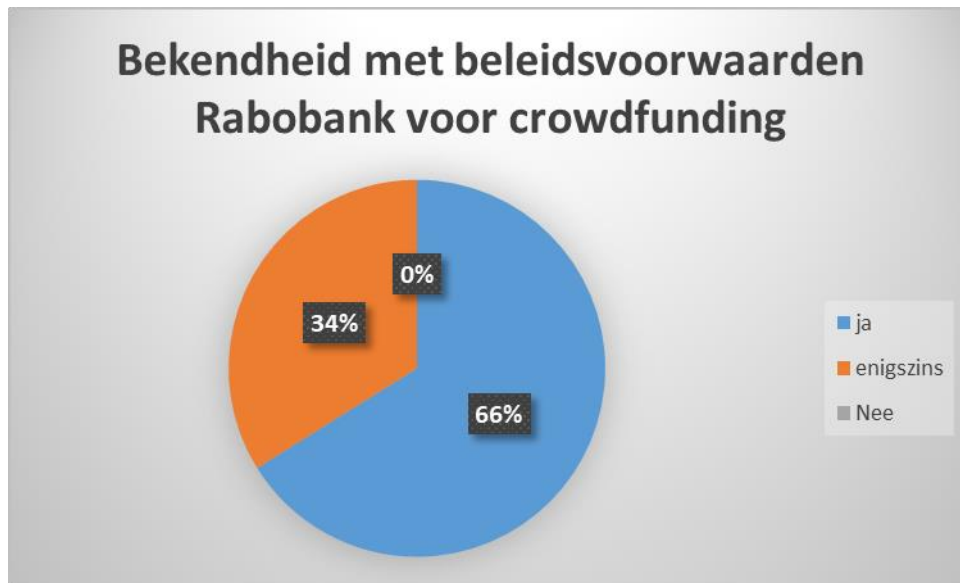
3.3.4 Financieringsvoorwaarden Rabobank



Figuur 32. Voorwaarden. Door Collin Crowdfund coaches ervaren belemmeringen m.b.t. gestelde voorwaarden door Rabobank accountmanagers bij gezamenlijke stapelfinanciering met Collin Crowdfund. Eigen grafiek.

Bij financieringsvoorwaarden gaat het bijvoorbeeld om vereiste achterstelling en of aflossingsvrije condities van de Collin Crowdfundlening t.o.v. van en gedurende de looptijd van de bancaire financiering. Achterstelling houdt in dat bij een faillissement eerst de Rabobank lening wordt afgelost uit de boedelopbrengsten voordat de investeerders van Collin Crowdfund hun investeringen geheel of gedeeltelijk terugbetaald krijgen. Een aflossingsvrije periode van de Collin Crowdfund lening door Rabobank, kan geëist worden indien de Rabobank te weinig ruimte ziet in de exploitatie van de onderneming, om op beide leningen (Rabobank en Collin Crowdfund) af te lossen en wenst zij voor te gaan. Doordat de investeerders van Collin Crowdfund later aflossingen ontvangen op hun investering (lening) lopen zij over een langere periode risico. Deze nadelen worden door een minderheid van 19% niet ervaren. De overige 81% ervaart dit wel waarvan 25% veel, 16% regelmatig en 40% soms.

3.3.5 Onbekendheid met beleidsvoorwaarden Rabobank voor doorverwijzing



Figuur 33. Bekendheid met beleidsvoorwaarden Rabobank voor Crowdfunding. Bekendheid bij Collin Crowdfund coaches van de beleidsvoorwaarden Rabobank voor doorverwijzing naar Collin Crowdfund. Eigen grafiek.

Alhoewel een meerderheid van zo'n twee derde aangeeft hier in voldoende mate mee bekend te zijn, is er een belangrijke minderheid van iets meer dan een derde die aangeeft hier enigszins mee bekend te zijn.

3.4 Deelvraag 3: Overeenkomsten en verschillen

Er zijn een aantal overeenkomsten gevonden tussen de resultaten van de ondervraagde doelgroepen Rabobank accountmanagers en de Collin Crowdfund coaches. Onvoldoende bekendheid over en weer is een belangrijke overeenkomst. Dit zit niet in de algemene bekendheid maar in de bekendheid met praktische aangelegenheden om te komen tot een succesvolle doorverwijzing voor een kansrijke stapelfinanciering. Bij Rabobank accountmanagers zijn dit de interne voorwaarden vanuit het geldende beleid en de te volgen procedures. Anders gezegd, wanneer en hoe mag ik een klant doorverwijzen naar Collin Crowdfund. Bij de Collin Crowdfund coaches zit de overeenkomst met de Rabobank accountmanagers dat een belangrijke minderheid aangeeft slechts enigszins bekend te zijn met het Rabobank beleid en procedure. Hierdoor kan men elkaar moeilijker vinden om tot een gezamenlijke transacties te komen.

De wens om klantinformatie te delen is een tweede overeenkomst. Het gaat hier niet alleen om de informatie zelf, maar ook om de wijze waarop informatie gedeeld wordt. ICT is veelgenoemd bij de open antwoorden in de vorm van geautomatiseerde gegevensuitwisseling. Voor de (beleidsmatige) beperkingen zal dan wel een oplossing gevonden moeten worden.

Naast overeenkomsten zijn er ook twee duidelijke verschillen (van inzicht) waarneembaar tussen de Rabobank accountmanagers en Collin Crowdfund coaches. Tussen de verdeling van de zekerheden voor een stapelfinanciering zijn er tegenstellingen. Er is maar een beperkte bereidheid van de Rabobank accountmanagers om de beschikbare zekerheden te delen met Collin Crowdfund. De algemene opvatting die terugkomt in de meerkeuze vragen maar ook in de open antwoorden is, dat Crowdfundingsleningen worden gezien als risicovol met dito rendement (7% a 9%) voor de investeerders en dat zekerheden hier niet of maar beperkt bij passen. De Collin Crowdfunding coaches ervaren dit ook als zodanig waardoor het kredietrisico te eenzijdig bij de crowd wordt neergelegd, waardoor bij een default weinig verhaalsmogelijkheden resten.

Een tweede geconstateerde verschil, is een verschil tussen vraag en aanbod. Rabobank accountmanagers willen graag startende ondernemers en ook lagere kredietbedragen onder de minimale grens van Collin Crowdfund (< € 50.000) onderbrengen bij Collin Crowdfund. Alhoewel startende ondernemers geen uitsluitingsgrond zijn voor Collin Crowdfund, zijn zij vaak wel de meest risicovolle (stapel)financieringen aangezien er nog geen track record is (historische resultaten). De Collin Crowdfund coaches zien relatief te veel van dit type aanvragen met een (te) hoog risico en zouden een gezondere mix willen zien met meer bestaande ondernemingen.

Deelvraag 3

De uitkomsten van de enquêtevragen zijn hiermee geanalyseerd en omgezet naar overeenkomsten en verschillen. Hiermee is de deelvraag 3 “Zijn er overeenkomsten en verschillen tussen de ervaren belemmeringen n.a.v. deelvragen 1 en 2” beantwoord.

4. Discussie en conclusies

4.1 Discussie

Bij het literatuuronderzoek heb ik diverse bronnen geraadpleegd, zowel boeken als internetbronnen. Zoals eerder aangegeven bij de probleemstelling, is crowdfunding een relatief jong fenomeen. Ik heb geconstateerd dat er over het ontstaan en de werking van crowdfunding desondanks veel informatie beschikbaar is, echter specifiek over stapelfinancieringen i.c.m. crowdfunding geen eerder onderzoek is gedaan. Hiermee is dit onderzoek uniek in zijn soort.

De respons van de enquêtes is hoger dan verwacht. Bij de Rabobank accountmanagers is de respons hoger dan verwacht met 66%. Door gebruik te maken van mijn netwerk, heb ik veel respondenten kunnen bewegen om te reageren. Daarnaast heb ik door de verkregen data van Collin Crowdfund, de accountmanagers bij de Rabobank kunnen benaderen die al in min of meerdere mate ervaring hebben opgedaan met crowdfunding. Door de korte lijnen en platte organisatiestructuur bij Collin Crowdfund, heb ik het onderzoek goed onder de aandacht kunnen brengen bij de Collin Crowdfund coaches. De respons was hier dan ook boven verwachting met 80%. Hierdoor is de te verwerken hoeveelheid data echter ook groter dan verwacht. Het voordeel hiervan is dat het daardoor een kwalitatief onderzoek is, maar tevens gebaseerd is op een ruim kwantitatief onderzoeksfundament. Het nadeel is dat de verwerking van de data conform het rekenmodel (bijlage 3) arbeidsintensief is en met de toegenomen data de verwerkingstijd te lang zou worden. Daarom heb ik besloten om het onderzoek verder af te bakenen. Dit heb ik gedaan door geen enquêtes uit te zetten onder ondernemers en geen verdere analyse te doen van afgeronde crowdfundingaanvragen om te bepalen of de optimale financieringsmix is gekozen. In eerste instantie zouden beiden ondersteunend zijn aan het onderzoek, maar bij een kritische beschouwing blijkt dat de verkregen data toereikend is om de hoofd- en deelvragen te beantwoorden.

De samenstelling van het rekenmodel zoals opgenomen in bijlage 3 en verwerking van de onderzoeksresultaten conform het rekenmodel, is arbeids- en tijdsintensiever gebleken dan op voorhand verwacht. Met name het verdelen van de enquêtevragen over de bij hypothesen genoemde categorieën en toekennen van de wegingsfactoren om tot een evenwichtig model te komen, heeft het nodige denkwerk vereist waarbij er diverse keren verfijning heeft plaatsgevonden. Alhoewel door de bewerking van de ruwe onderzoeksresultaten door het toekennen van wegingsfactoren, wel een subjectief element is toegevoegd, is de opzet om te komen tot een uitgebalanceerde mix van onderzoeksresultaten o.b.v. ervaring van de respondenten en structuur door verdeling over de hypothesen, bereikt. Hiermee zijn de hoofd- en deelvragen beantwoord. De belangrijkste belemmeringen per doelgroep zijn namelijk onderzocht en in kaart gebracht.

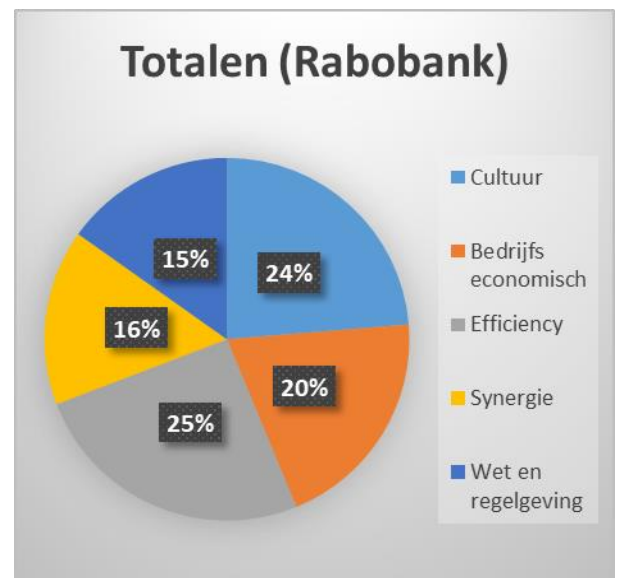
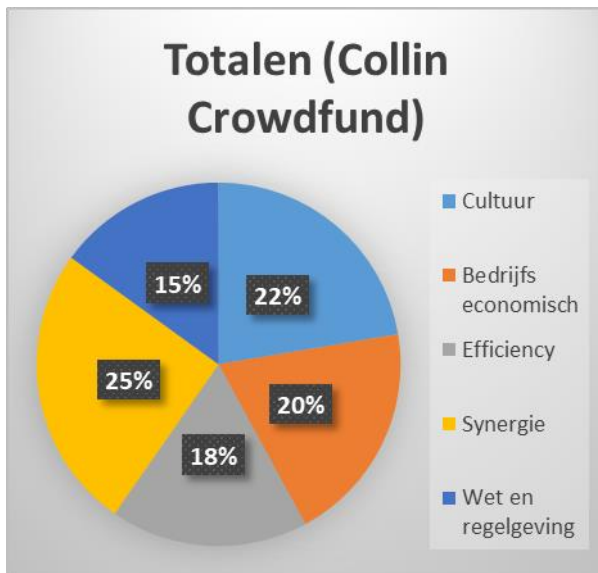
Dit heeft tot de uitkomsten geleid zoals weergegeven in hoofdstuk 3. Wat opvalt, is dat er geen grote uitschieters zijn, maar dat de belemmeringen redelijk gelijkmatig zijn verdeeld over de hypothesen met een verdeling van 15 -25%. Dit betekent ook dat er op alle onderzochte hypothesen winst is te behalen. Hierdoor heb ik per hypothese ook aanbevelingen kunnen doen.

De uitkomsten zijn besproken met de heer Bas Denissen (CFO Collin Crowdfund). De belangrijkste belemmering “cultuur” kwam niet als een verrassing. Ook de belemmeringen m.b.t. de verdeling van de zekerheden was voorzien. De andere belemmeringen waren niet of in minder mate voorzien en hebben tot nieuwe inzichten geleidt.

De aanbevelingen zijn doorgenomen en worden besproken in het directieteam. Waar nodig worden enkele aanbevelingen nader onderzocht. Dit kan zelfs een nieuw afstudeeronderzoek zijn door een andere student. Waar er raakvlakken zijn met Rabobank worden de uitkomsten besproken met de contactpersoon bij Rabobank Nederland inzake alternatieve financieringsvormen.

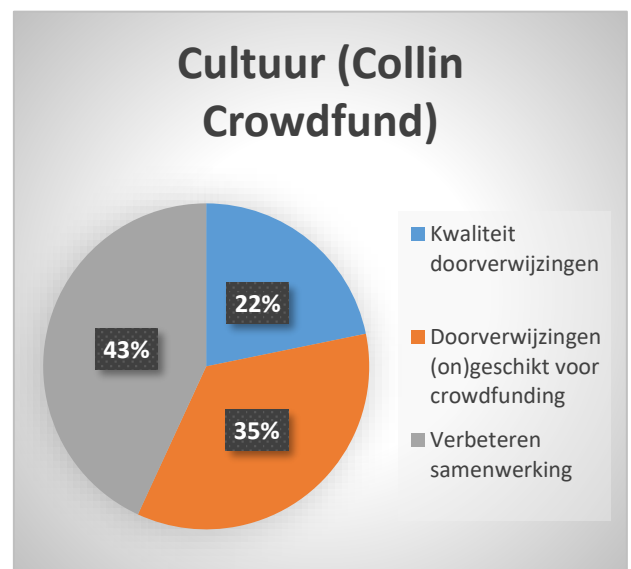
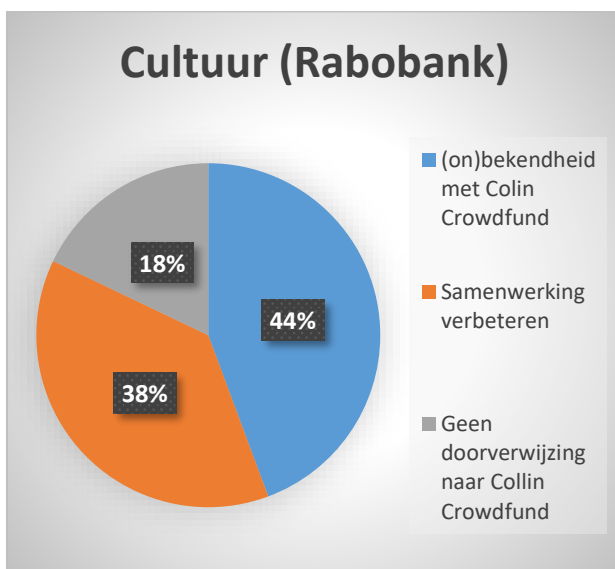
4.2 Conclusies

In deze paragraaf zijn alle resultaten verdeeld over de 5 hypothesen, waarbij per onderdeel de conclusies worden gepresenteerd. Dit is conform de als bijlage 3 opgenomen “rekentabel verwerking onderzoeksresultaten”. Hierbij is een verdeling gemaakt tussen Rabobank accountmanagers en Collin Crowdfund coaches. Onderstaand een grafische weergave van de totalen. Hieruit blijkt dat cultuur bij beide doelgroepen een belangrijke belemmering is, gevolgd door efficiency, synergie, bedrijfseconomische redenen en als laatste wet- en regelgeving.



Figuren 34 en 35. Indeling resultaten in hypothesen per doelgroep. Eigen grafiek.

4.2.1 Cultuur



Figuren 36 en 37. Indeling resultaten in hypothese cultuur per doelgroep. Eigen grafiek.

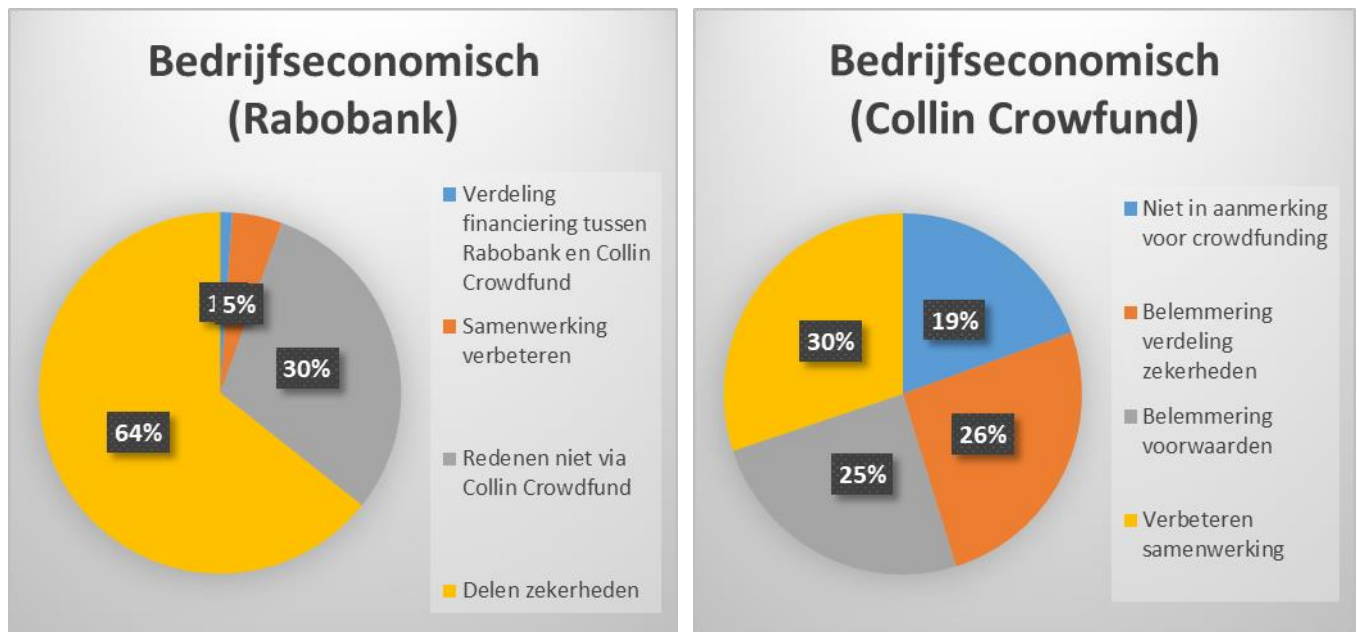
Bij cultuur speelt in belangrijk mate mee de bereidheid bij de Rabobank accountmanagers om zich te verdiepen in Crowdfunding en stapelfinancieren ook daadwerkelijk in de praktijk te brengen. Indien dit niet of in beperkte mate het geval is dan staat men onvoldoende open voor het financieel regisseurschap en is men nog teveel een traditioneel bankier. Bij samenwerking heb ik de open antwoorden gebundeld die te maken hebben met culturele aspecten. Dit betreft met name antwoorden waaruit blijkt dat men nog niet samenwerkt doordat Crowdfunding niet pro actief ingezet wordt. Het blijft bij algemene kennis, maar de praktische kennis en daadwerkelijk ervaring met stapelfinancieringen ontbreken. Het blijft daardoor “iets nieuws” wat interessant is, maar doordat men onvoldoende de moeite neemt om zich hier in te verdiepen en “te proberen” blijft het hierbij. Het risicomijdende en traditionele bankieren komt hierin terug. Als laatste weegt de belangrijkste reden voor het niet doorverwijzen naar Collin Crowdfund, te weten “de Rabobank Accountmanager financiert de klant volledig bancaire”, een belangrijke rol. Hieruit blijkt dat men er toch vaak de voorkeur aan geeft om niet samen te werken. Hierdoor kan het zijn dat niet de ideale financieringsmix wordt bereikt en dat andere voordelen van crowdfunding zoals het toetsen van de haalbaarheid door de crowd, niet worden ingezet.

Bij de Collin Crowdfund coaches is het gebrek aan ervaren samenwerking met de Rabobank accountmanagers zwaarwegend. Dit blijkt uit de matige kwaliteit van de leads die vaak ongeschikt zijn voor crowdfunding. In de open antwoorden wordt dit verklaart als een te hoog aandeel van doorverwijzingen waar de bank zelf niet in mee wil participeren. In deze gevallen wordt er dus niet als partners gezamenlijk een deal tot stand gebracht. Dit komt de samenwerking niet ten goede. Alle Collin Crowdfund coaches vinden dat de samenwerking verbeterd kan worden en het overgrote deel hiervan ziet hier een belangrijke rol voor het management van de Rabobank. Dit blijkt met name uit de opmerkingen dat men meer focus op financieel regisseurschap en crowdfunding zou willen zien. De gedachtegang hierachter is dat indien het vanuit het management wordt gestimuleerd (of opgelegd), zal stapelfinanciering meer ingezet worden. Positieve ervaringen zullen hierbij leiden tot een verbeterde samenwerking en toename van deals.

Conclusie cultuur

De accountmanagers Rabobank zien nog onvoldoende de voordelen in van samenwerking en zijn nog teveel traditioneel bankier i.p.v. financieel regisseur. De Collin Crowdfund coaches ervaren dit doordat zij weinig kwalitatief goede leads krijgen en zien hier met name een rol in weggelegd voor het Rabobank management.

4.2.2 Bedrijfseconomisch



Figuren 38 en 39. Indeling resultaten in hypothese bedrijfseconomisch per doelgroep. Eigen grafiek.

Bij de ondervonden belemmeringen op bedrijfseconomisch gebied is het delen van zekerheden de belangrijkste belemmering bij de Rabobank accountmanagers. De bereidheid daartoe is maar beperkt aanwezig. Een reden die diverse malen terugkomt en een deel van de verklaring hiervoor geeft, is dat crowdfunding door de Rabobank accountmanagers wordt gezien als een risicovolle investering waar ook een (potentieel) veel hoger rendement voor de investeerders (de crowd) tegenover staat t.o.v. de bank. In dit licht worden de zekerheden niet als passend ervaren vanuit de “geen rendement zonder risico” gedachte. Het kredietrisico wordt hiermee eenzijdig neergelegd bij Collin Crowfund wat de samenwerking en haalbaarheid van stapelfinancieringen niet ten goede komt. Terwijl door stapelfinancieringen en afspraken over de verdeling van zekerheden ook goed tot risicoreductie kan leiden. De financiering en daarmee het kredietrisico wordt immers gespreid over meerdere partijen. Bij de genoemde redenen om niet door te verwijzen naar Collin Crowfund, zijn er een aantal die bedrijfseconomisch van aard zijn. Het volledig bancaire financieren is reeds aan de orde gekomen bij cultuur, maar dit heeft ook een bedrijfseconomische grond. De Rabobank accountmanagers hebben doelstellingen en obligo (totale uitgezette leningen en kredieten) is hier een belangrijk onderdeel van, mede omdat hier nog altijd het meest verdiend wordt aan rentemarge, behandelingskosten en provisie. Verdeling financiering over Collin Crowfund en Rabobank speelt hier geen rol van betekenis evenals verbeteren samenwerking.

Bij de Collin Crowfund coaches is er een verdeelder beeld. Verbeteren samenwerking is de grootste belemmering. Te weinig ondervonden focus door het management op stapelfinanciering / crowdfunding zorgt er voor dat samenwerking op het operationele niveau te weinig vorm krijgt in de vorm van het aantal stapelfinancieringen. Zolang dit niet wordt opgenomen in de doelstellingen, is er onvoldoende bedrijfseconomische grond om hier actief mee aan de slag te gaan.

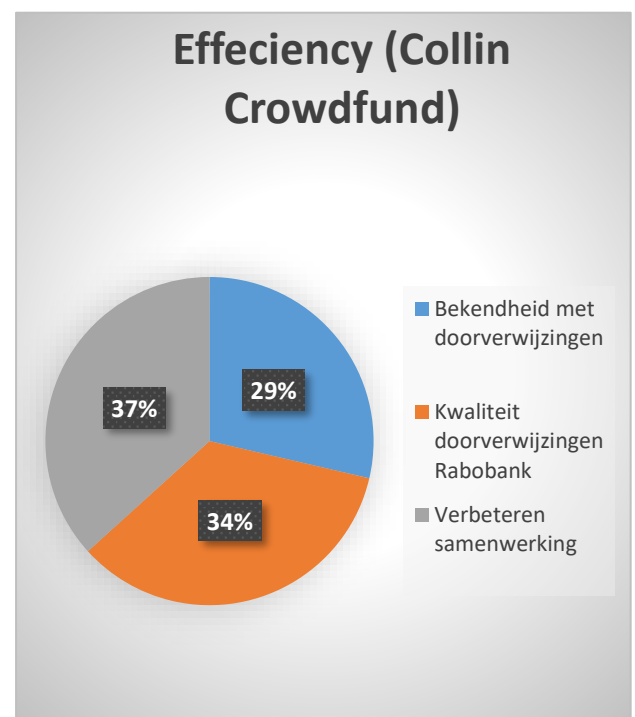
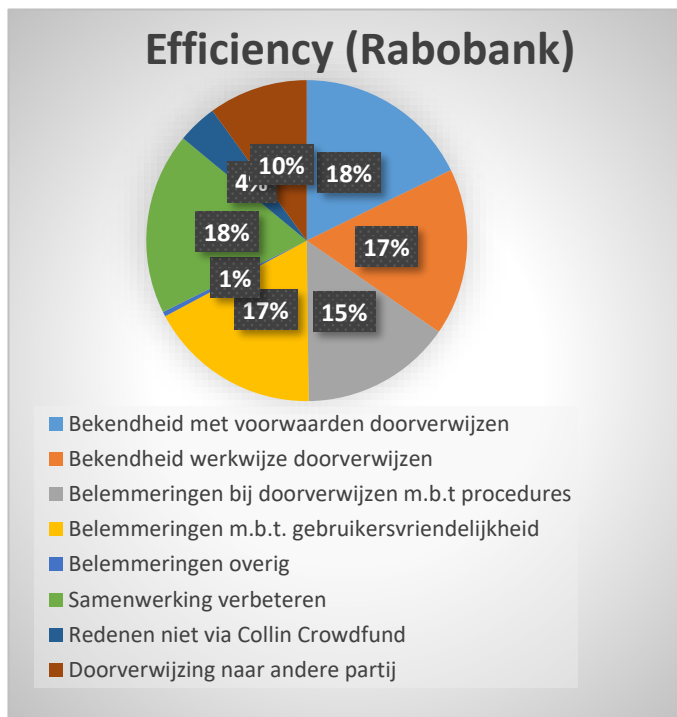
Belemmering verdeling zekerheden is een tweede bedrijfseconomische belemmering omdat dit er voor kan zorgen dat stapelfinanciering niet haalbaar is omdat het kredietrisico te eenzijdig bij Collin Crowdfund wordt neergelegd. Dit kan er toe leiden dat het risicoprofiel voor haar investeerders te hoog wordt. Dit zelfde geldt voor doorverwijzingen die niet in aanmerking komen voor crowdfunding, maar om andere genoemde redenen. Het risicoprofiel wordt hierbij te hoog doordat er te veel twijfels zijn bij de continuïteit van de ondernemingen die doorverwezen worden.

Ondervonden belemmeringen m.b.t. de voorwaarden heeft betrekking op de condities waaronder zij een financiering verstrekken. Deze kunnen tegenstrijdig zijn aan de belangen van de investeerder van Collin Crowdfund. Bijvoorbeeld het achterstellen van de lening of genoeg nemen met een aflossingsvrije periode.

Conclusie bedrijfseconomisch

Bij de Rabobank accountmanagers is de beperkte bereidheid om zekerheden te delen de belangrijkste belemmering. De accountmanager is getraind om in risico's te denken en deze zoveel mogelijk te mijden. Daarnaast leeft de gedachte "zonder risico geen rendement" wat voor hen rechtvaardigt dat het delen van zekerheden niet passend is. Stapelfinancieringen kunnen hierdoor niet haalbaar zijn doordat het risicoprofiel te hoog wordt voor Collin Crowdfund. Bij de Collin Crowdfund coaches wordt verder de samenwerking als te vrijblijvend ervaren en zij zien hierin een rol weggelegd voor het management om dit minder vrijblijvend te maken door opname stapelfinancieringen in de doelstellingen.

4.2.3 Efficiency



Figuren 40 en 41. Indeling resultaten in hypothese efficiency per doelgroep. Eigen grafiek.

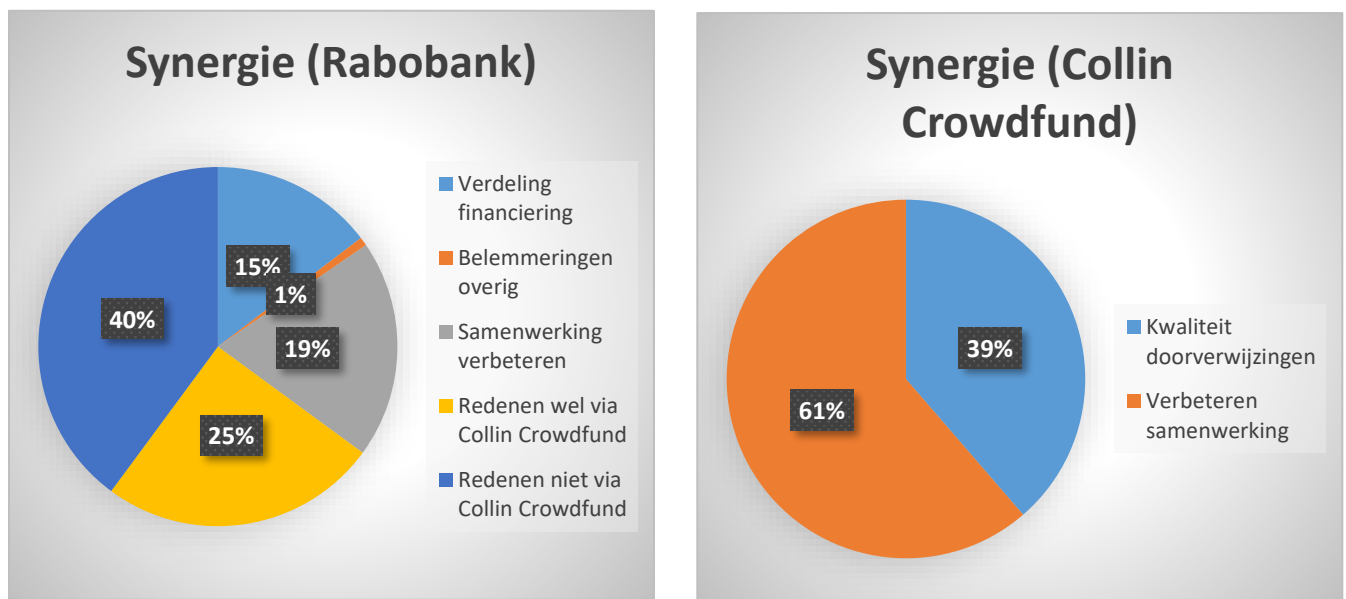
Op efficiency gebied is duidelijk terug te zien dat er bij de Rabobank accountmanagers met name teveel onbekendheid is met de praktische zaken, wat een verhoging van het aantal stapelfinanciering in de weg staat. Het betreft hier onvoldoende kennis m.b.t. de voorwaarden (voor doorverwijzing), de werkwijze, en de procedure. Daarnaast wordt de gebruikersvriendelijkheid als belemmering ervaren, met name op het gebied van automatisering van het proces. Bij samenwerking verbeteren, wordt diverse keren de mogelijkheid genoemd van gezamenlijk ICT software, of in ieder geval een geautomatiseerde uitwisseling van data tussen de ICT systemen van Rabobank en Collin Crowdfund. Ook meer interactie en terugkoppeling van de voortgang van crowdfunding leningen wordt als verbeterpunt genoemd. Efficiency speelt maar beperkt een rol als ervaren belemmering waardoor niet doorverwezen wordt naar Collin Crowdfund of een andere partij. Credits (microkrediet) wordt hier het meest genoemd, maar wordt niet zozeer gezien als alternatief voor Collin Crowdfund maar met name als aanvulling voor bedragen onder de minimale grens van € 50.000 die bij Collin Crowdfund van toepassing is.

De belangrijkste ondervonden belemmering bij de Collin Crowdfund coaches zit in de samenwerking. De werkafspraken en het proces om tot een gezamenlijke stapelfinanciering te komen zijn daarbij het meest genoemd als belemmeringen. Dit komt bij verbeteren samenwerking naar voren maar ook de (on)bekendheid over het proces van doorverwijzen. Bij kwaliteit van de doorverwijzingen in het kader van efficiency, wordt genoemd de meerderheid doorverwijzingen die als koud of warm is te bestempelen. Indien deze doorverwijzingen warm gemaakt kunnen worden door voorbespreking, gezamenlijke afspraak met ondernemer en eventueel informatieoverdracht, dan komt dat de efficiency ten goed.

Conclusie efficiency

Over en weer onvoldoende kennis van het proces en werkafspraken m.b.t. stapelfinancieren en de wens om dit o.a. door betere automatisering te verbeteren. Bij de Collin Crowdfund coaches speelt daarnaast de wens voor een gezamenlijke afstemming en behandeling van leads om deze zo warm mogelijk te maken.

4.2.4 Synergie



Figuren 42 en 43. Indeling resultaten in hypothese synergie per doelgroep. Eigen grafiek.

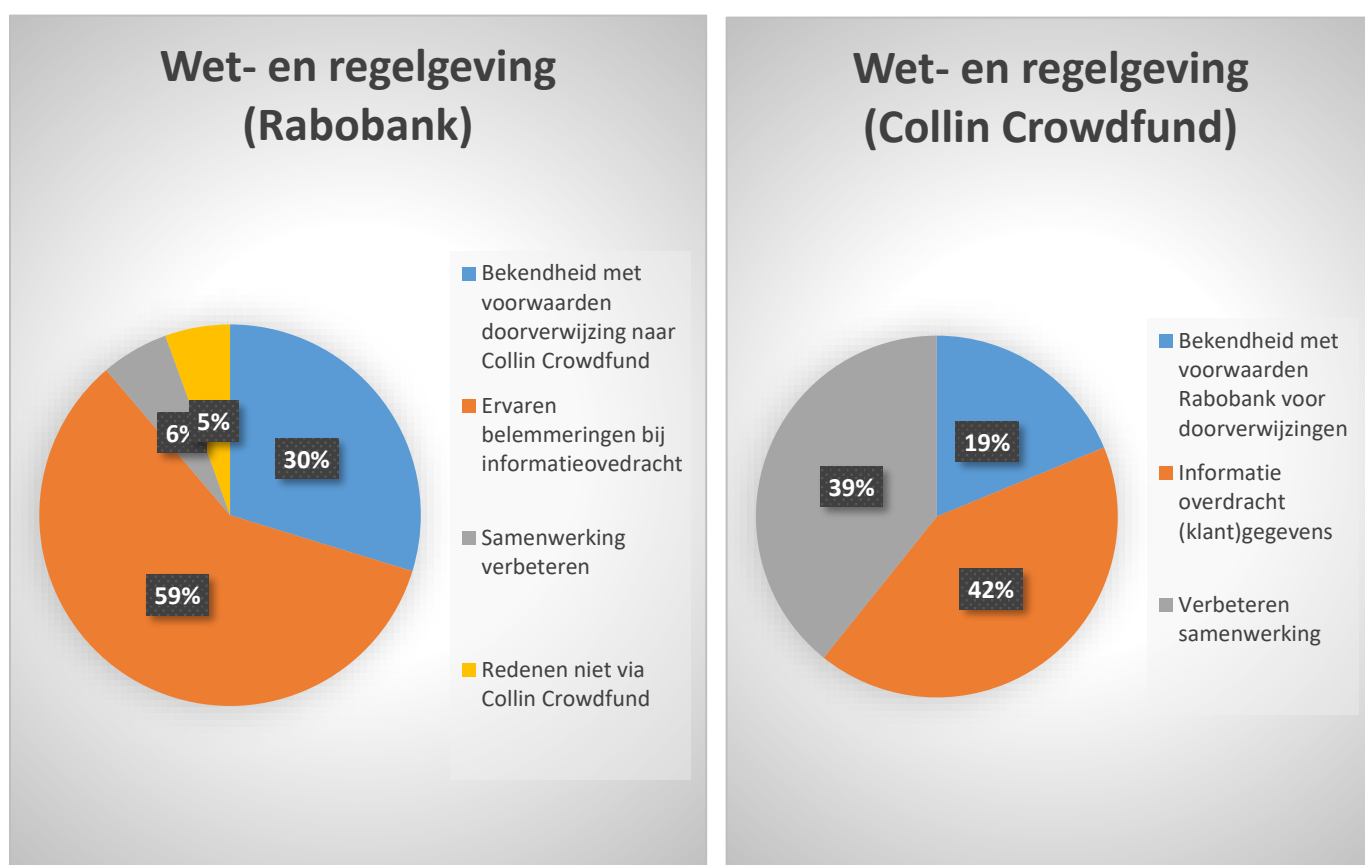
Bij synergie zijn de redenen om niet via Collin Crowdfund te financieren dominant bij de Rabobank accountmanagers. Volledig bancair financieren en niet samen via stapelfinancieren, omdat er geen synergie wordt ervaren en maar ook omdat de rente die Collin Crowdfund rekent als te hoog wordt ervaren. Voordelen van stapelfinanciering zoals risicospreiding, marketing en toetsten haalbaarheid plannen door het crowdfundingplatform worden niet in voldoende mate onderkend. Redenen die wel worden genoemd om door te verwijzen naar Collin Crowdfund en die toch als belemmering in het kader van synergie zijn meegenomen betreffen redenen die niet gericht zijn op samenwerking, maar vanuit eigenbelang. Het gaat hier om doorverwijzingen alleen omdat het kredietrisico als te hoog wordt ervaren. Dit komt ook naar voren bij verdeling financiering waarin de aantallen meegewogen zijn waarbij financiering volledig aan Collin Crowdfund wordt overgelaten. Er vindt dan dus geen stapelfinanciering plaats. In mindere mate speelt kapitaalsbeslag een reden. Bij samenwerking verbeteren speelt de als ontoereikend ervaren (frequentie van) contactmomenten met Collin Crowdfund een rol. Om synergie te bereiken is geregeld contact nodig, een eenmalige presentatie zakt weg naarmate de tijd verstrijkt.

Bij de Collin Crowdfund coaches wordt de belemmering voor synergie met name in de samenwerking gezocht. Te weinig focus vanuit het management van de Rabobank om de synergievoordelen uit te dragen van stapelfinanciering met Crowdfunding. Maar ook vanuit de accountmanagers Rabobank die te weinig invullen geven aan de synergiekansen die het financieel regisseurschap biedt. Bij de kwaliteit van de doorverwijzingen speelt wederom de matige kwaliteit hiervan een rol die de synergie niet ten goede komt.

Conclusie synergie

Bij synergie speelt mee dat de voordelen van stapelfinancieren onvoldoende bekend zijn. Synergiekansen worden hierdoor onvoldoende benut en dit leidt tot minder stapelfinancieringen. De Collin Crowdfund coaches zien hierin wederom een rol weggelegd voor het Rabobank management om het financieel regisseurschap te promoten onder de accountmanagers.

4.2.5 Wet- en regelgeving



Figuren 44 en 45. Indeling resultaten in wet- en regelgeving cultuur per doelgroep. Eigen grafiek.

Bij wet en regelgeving spelen met name de ondervonden beperkingen m.b.t. informatieoverdracht een rol. Interne regelgeving van de Rabobank, die mede gebaseerd is op externe wet- en regelgeving, zorgt voor belemmeringen. Informatieoverdracht tussen Rabobank en Collin Crowdfund kan bijvoorbeeld in het kader van privacy wetgeving thans maar zeer beperkt plaatsvinden. De (on)bekendheid met de interne regelgeving voordat een doorverwijzing gedaan kan worden naar een derde zoals Collin Crowdfund, is een tweede belemmering. Samenwerking en redenen niet via Collin Crowdfund spelen geen belangrijke rol bij wet en regelgeving.

Bij de Collin Crowdfund coaches een zelfde beeld m.b.t. informatieoverdracht. Gegevens moeten opnieuw opgevraagd en geanalyseerd worden terwijl deze grotendeels al beschikbaar zijn bij Rabobank. Ook de bekendheid met de interne regelgeving voor doorverwijzing bij Rabobank komt hier naar voren als een belemmering. Bij verbeteren samenwerking betreft het hier met name antwoorden die een beleidsmatig aanpak vooropstellen zodat stapelfinanciering d.m.v. crowdfunding minder vrijblijvend wordt.

Conclusie wet- en regelgeving

De beperkingen u.h.v. externe wet- en regelgeving zijn de belangrijkste belemmering voor de gewenste informatie uitwisseling tussen Rabobank en Collin Crowdfund. Onvoldoende bekendheid met de interne regelgeving voor doorverwijzingen is tevens een belemmering.

5. Aanbevelingen

5.1 Cultuur

Op het gebied van cultuur heb ik een aantal aanbevelingen:

1. Praktische hulp op het juiste moment bieden. De Rabobank accountmanager moet belang hebben bij stapelfinanciering. Het moet leiden tot toename van deals zonder dat het kredietrisico substantieel toeneemt. Dan pas wordt de cultuur van traditioneel bankier doorbroken en wordt de weg naar financieel regisseur ingeslagen. Om dit te bereiken beveel ik aan om i.p.v. het verstrekken van algemene informatie over te gaan naar praktische hulp op juiste moment. Dat wil zeggen als er een kredietverzoek van een klant in behandeling is bij een Rabobank accountmanager welke mogelijk geschikt is voor stapelfinanciering met crowdfunding. Indien er dan een Collin Crowdfund coach beschikbaar is als sparringpartner, kunnen direct de mogelijkheden doorgenomen worden en afspraken gemaakt worden. Moderne communicatiemiddelen zoals facetimen en skypen en (geanomiseerde) onderlinge gegevensoverdracht maken dit mogelijk.
2. Meer focus van het Rabobank management op stapelfinancieren met crowdfunding. Stimulering door dit op te nemen in de jaarplannen en individuele doelstellingen van accountmanagers. Om het levend te houden hier minimaal maandelijks over rapporteren en eventueel bij te sturen.
3. Beoordelen ideale financieringsmix. Het Rabobank management fiatteert zelf regelmatig kredietaanvragen. Bij hun afweging zouden ze niet alleen goed of af moeten keuren maar ook de vorm van de financiering moeten toetsen. Is de ideale financieringsmix samengesteld en is crowdfunding toepasbaar.
4. Verdiepen in regels en processen. Ik adviseer de Collin Crowdfund coaches om zich goed te verdiepen in de regels en processen m.b.t. crowdfunding waarmee de Rabobank accountmanagers te maken hebben. Zij kunnen de Rabobank accountmanager daardoor beter begeleiden in het proces en helpen bij problemen. Ook zal dit leiden tot meer wederzijds begrip.

5.2 Bedrijfseconomisch

Op het gebied van bedrijfseconomische aspecten heb ik de volgende aanbevelingen:

1. Verdeling zekerheden i.r.t. tarief. De Rabobank Accountmanagers proberen de kredietrisico's zoveel mogelijk af te dekken. Het kredietrisico wordt zoveel mogelijk verlegd naar Collin Crowdfund met de gedachte dat het hogere rendement van de investeerders dat compenseert (zonder risico geen rendementsgedachte). Bij default situaties kan de openstaande leningsom bij de investeerders daarom niet of nauwelijks verhaald worden. Dit leidt tot minder mogelijkheden voor stapelfinanciering (afwijzing door Collin Crowdfund) en een lager rendement voor de investeerders door afboekingen. Ik beveel aan om de veel lagere netto rendementscijfers voor de investeerders onder de aandacht te brengen bij de Rabobank Accountmanagers. Volgens de statistieken (Collin Crowdfund, 2017) liggen deze gemiddeld op 3,98% waar de gemiddelde rente 7,53% bedraagt. Hiermee komt de zonder risico geen rendementsgedachte in een reëler daglicht te staan en zal dit moeten leiden tot begrip en een eerlijkere verdeling van zekerheden.

2. Oprichten stichting “zekerheden stapelfinancieringen.” In het licht van bovenstaande; er is geen discussie over de zogenaamde primaire zekerheden. Bekendste voorbeeld hiervan is het (1^e) hypotheekrecht, dit komt nagenoeg altijd aan de bank toe bij stapelfinancieringen. De discussie bij de verdeling zit met name in de pandrechten op roerende zaken zoals debiteuren, inventaris en voorraden. Alhoewel een eerste en tweede pandrecht bestaat zijn deze in de praktijk niet deelbaar en heb je in vrijwel alle gevallen niets aan een tweede pandrecht. Dit bemoeilijkt de discussie omtrent verdeling van de zekerheden. Bij borgtochten is de vraag, wie gaat er als eerst verhaal halen op de debiteur en blijven er voldoende verhaalsmogelijkheden over voor de tweede verhalende partij. Voor de samenwerking tussen Collin Crowdfund en Rabobank beveel ik daarom het oprichten van een stichting “zekerheden stapelfinancieringen” aan waarin de gezamenlijke zekerheden worden ondergebracht die gelden voor stapelfinancieringen. Iedere partij heeft de helft van het eigendom en het stemrecht in deze stichting. Beiden worden dan eigenaar van (ondeelbare) zekerheden zoals verpandingen en van borgtochten. De opbrengsten worden gezamenlijke verdeeld.
3. Focus management. Ik verwijs hiervoor naar de derde aanbeveling bij cultuur. Ik vermeld focus management hier omdat deze aanbeveling ook bedrijfseconomische aspecten in zich heeft. Namelijk het vaststellen van de doelstellingen door Rabobank en het ontbreken van stapelfinancieringen hierin.
4. Verhoging kwaliteit doorverwijzingen. Uit de resultaten blijkt dat er regelmatig sprake is van een mismatch tussen aanbod (doorverwijzingen van Rabobank accountmanagers) en vraag (door Collin Crowdfund coaches). De Rabobank accountmanagers willen (te) risicovolle aanvragen, met name starters, doorverwijzen en de Collin Crowdfund coaches vinden dat de risico's te veel bij hen belegd worden waardoor betreffende doorverwijzingen afgewezen worden. Hierbij kan de eerder genoemde stichting “zekerheden stapelfinancieringen” een belangrijke rol spelen, echter zolang er voldoende vertrouwen is in ondernemer en onderneming. Indien dit niet het geval is, mogen deze aanvragen niet in aanmerking komen voor doorverwijzing. Ik beveel dit expliciet op te nemen in de voorwaarden en processen om doorverwijzingen van te lage kwaliteit te voorkomen.
5. Verlagen ondergrens (bedrag) en aanpassen verdienmodel Collin Crowdfund. Aanvullend op punt 4; ook is er een mismatch tussen gewenste mogelijkheden voor doorverwijzing door Rabobank accountmanagers en normen door Collin Crowdfund. Het betreft hier de ondergrens die Collin Crowdfund hanteert van minimaal € 50.000. De meeste doorverwijzingen naar andere partijen betreffen Qredits (microkrediet) met als belangrijkste reden een lager kredietbedrag dan € 50.000. De ondergrens is door Collin Crowdfund op dit bedrag vastgesteld u.h.v. een kosten baten analyse. Het verdienmodel van Collin Crowdfund (Collin Crowdfund, 2017) bevat een vaste eenmalige vergoeding en daarnaast diverse variabele vergoedingen uitgedrukt in een percentage van de hoofdsom. Doordat bij kleinere financieringen de variabele opbrengsten uitgedrukt in absolute bedragen beperkter zijn, is een minimale financiering bij Collin Crowdfund van € 50.000 vereist. Een stapelfinanciering moet dus een nog hoger bedrag zijn, aangezien alleen het crowdfundingdeel al € 50.000 moet zijn, het bancaire gedeelte komt daar nog bovenop. Ik beveel Collin Crowdfund aan om in het verdienmodel een staffel aan te brengen bij enkele variabele vergoedingen zodat het rendabel wordt om het minimale aanvraagbedrag te verlagen naar EUR 25.000.

Hierbij moeten met name de kostenpercentages bij kleine kredieten verhoogt worden bij de administratieve beheerskosten en eenmalige succesfee. Dit zijn operationele kosten waardoor het verdedigbaar is dat deze procentueel hoger zijn bij kleinere kredietaanvragen, aangezien hier doorgaans niet substantieel veel minder werkzaamheden mee gemoeid zijn t.o.v. grotere aanvragen. Uit ervaring bij de Rabobank blijkt dat ondernemers bereid zijn kosten te maken om hun droom te realiseren. Randvoorwaarde is vaak wel dat dit ten koste gaat van de eigen middelen waardoor dit meegefinancierd dient te worden. Er wordt bijvoorbeeld veelvuldig staatsgarantie ingebouwd door banken waarbij de eenmalige provisies gemiddeld 4,25% bedragen van de staatsgegarandeerde lening (Senternovem, 2017), naast de afsluitprovisie van de bank van circa 1 a 2%. Afsluitprovisie bank en staat bedragen hierdoor al snel enkele duizenden euro's. De bereidheid om dit te betalen is er, zoals aangetoond in de praktijk.

5.3 Efficiency

Op het gebied van efficiency aspecten heb ik de volgende aanbevelingen:

1. Procedures (waaronder werkinstructie) vereenvoudigen en centraliseren. De werkinstructies en beleidsafspraken zijn binnen Rabobank enigszins versnipperd doordat deze op verschillende plekken op het intranet zijn gepubliceerd. Daarnaast is er nog een landingspagina van Collin Crowdfund. De Collin Crowdfund coach heeft geen inzicht in het Rabobank gedeelte m.b.t. procedures en de Rabobank accountmanager moet zijn informatie van meerdere plekken halen. Ik beveel één gezamenlijke (Rabobank en Collin Crowdfund) dedicated site aan waarin al deze informatie wordt gebundeld. Daarnaast adviseer ik Rabobank Nederland om de werkinstructies kritisch door te nemen m.b.t. de hoeveelheid stappen en voorwaarden aangezien de hoeveelheid hiervan nu niet uitnodigt tot toepassing crowdfunding en stapelfinanciering. Het juridische gehalte is dermate hoog om reputatie- en aansprakelijkheidsrisico's te voorkomen, dat e.e.a. praktisch onvoldoende werkzaam is. Het is opgesteld in de beginfase van stapelfinanciering middels crowdfunding. Doordat de samenwerking met o.a. Collin Crowdfund inmiddels circa 3,5 jaar oud is en er daardoor meer informatie beschikbaar is, kan er een evaluatie plaatsvinden. Defaults zijn sindsdien beperkt gebleven en er hebben zich geen andere reputatieschades hebben voorgedaan. Daarom beveel ik aan om het Rabobank beleid en regelgeving te vereenvoudigen en meer toe te snijden op de praktische samenwerking en minder op de (juridische) risico's.
2. Verbetering gegevensuitwisseling. Het in de praktijk sparren over een aanvraag tussen Collin Crowdfund en coach is pas efficiënt als beiden over (dezelfde) toereikende informatie beschikken. Ook het twee keer opvragen bij de klant door Rabobank en Collin Crowdfund van grotendeels dezelfde informatie is niet efficiënt en klantvriendelijk. Ik beveel het implementeren van een gezamenlijke tool (of app) waarin geïntegreerd gegevens kunnen worden opgenomen over een kredietaanvraag. Op deze manier kan er op efficiënte wijze sparring kan plaatsvinden over de mogelijkheden en wijze van stapelfinanciering, verdeling zekerheden e.d. i.p.v. een "te algemeen verhaal." Vermelding branche, investerings- en financieringsplan en Collin Credit Score zouden de basis van deze informatie kunnen vormen. Voldoende vertrouwen in ondernemer en onderneming moet er uiteraard zijn voordat er überhaupt sprake kan zijn van een gezamenlijke stapelfinanciering en hoeft derhalve geen

deel uit te maken van de opgenomen informatie. Idealiter zou de tool zoveel mogelijk moeten kunnen communiceren met de ICT systemen van Rabobank en Collin Crowdfund om het dubbel of driedubbel verwerken van data te voorkomen in ieders systeem te voorkomen. Ook zou het mogelijk moeten zijn om de status van de stapelfinancieringsaanvraag inzichtelijk te hebben voor beide partijen (en mogelijk zelfs de klant) zodat er automatisch terugkoppeling plaatsvindt aan betrokkenen. Alhoewel het te ver gaat voor deze scriptie, zou de blockchain technologie hier mogelijk voor ingezet kunnen worden.

5.4 Synergie

Op het gebied van synergie aspecten heb ik de volgende aanbevelingen:

1. Meer contactmomenten op het juiste moment. Het gaat hier dan om contact tussen Rabobank accountmanagers en Collin Crowdfund coaches bij potentiële en lopende stapelfinancieringen. Op dat moment heeft de accountmanager Rabobank behoefte aan praktische ondersteuning bij potentiële aanvragen en terugkoppeling over de status van lopende aanvragen. Zie ook aanbeveling 1 bij cultuur “praktische hulp op het juiste moment bieden.”
2. Focus management. Zie tevens aanbeveling 2 bij cultuur, maar nu gericht op het benoemen van de voordelen van crowdfunding. Naast spreiding kredietrisico, zijn met name de (extra) haalbaarheidstoets van de ondernemersplannen door Collin Crowdfund coach en de investeerders (de “crowd”) en de marketingmogelijkheden van publicatie op het crowdfundplatform onvoldoende bekend bij de Rabobank accountmanagers.
3. Inzicht geven in en begrip kweken voor rentepercentages Collin Crowdfund. De door Rabobank accountmanagers als hoog ervaren rente voor crowdfunding is regelmatig genoemd als reden om geen stapelfinanciering met crowdfunding toe te passen. Er wordt op dit onderdeel dus geen synergie ervaren. Ik verwijs hiervoor verder naar aanbeveling 1 bij bedrijfseconomisch.

5.5 Wet- en regelgeving

Op het gebied van wet- en regelgeving heb ik de volgende aanbevelingen:

1. Uitwisselen gegevens. Ik verwijs hiervoor tevens naar aanbeveling 1 “procedures” bij efficiency. Ik adviseer Collin Crowdfund om de mogelijkheden van PSD2 te onderzoeken, om op basis van nieuwe wetgeving gegevensuitwisseling mogelijk te maken. Hiervoor dient een vergunning aangevraagd te worden. PSD2 staat voor Payment Service Directive en betreft een door de Europese Unie aangenomen richtlijn (PSD2, Enigma Consulting, z.d.). De richtlijn maakt gegevensuitwisseling van financiële data, waaronder per medio 2018 betaaltransacties, mogelijk tussen o.a. banken en derde partijen, mits de consument toestemming geeft om zijn gegevens te delen. Dit heeft als bijkomend voordeel, dat niet alleen bij een financieringsaanvraag, maar ook daarna de financiële positie van de klant beter gevolgd kan worden door Collin Crowdfund.
2. Interne regelgeving op het gebied van crowdfunding kritisch door te nemen en waar mogelijk te vereenvoudigen. Ik verwijs tevens naar punt 1 “procedures” bij hypothese efficiency. Het gaat voor deze scriptie te ver om deze analyse te maken, maar ik adviseer om hierbij zowel Rabobank als Collin Crowdfund te betrekken en hiervoor de Lean Six Sigma© methodiek te hanteren.

Hoofdvraag

De deelconclusies per hypothese hebben geleid tot de bovenstaand gepresenteerde aanbevelingen per hypothese. Tezamen beantwoorden zij de hoofdvraag “Wat is er nodig om het aantal stapelfinancieringen tussen Rabobank en Collin Crowdfund te laten groeien.”

Literatuurlijst

- Arets, M., Kleverlaan, R., Lutgendorff, M. & Van Vliet, K. (2014). Crowdfunding, de hype voorbij.
- Banken.nl. (2017). Basel III. Website <http://www.banken.nl/bibliotheek/basel-III>, geraadpleegd op 21 maart 2017.
- Belastingdienst. (2016). Wet ter voorkomen van witwassen en financiering van terrorisme (Wwft). Website [https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/aangifte betalen en toezicht/toezicht/voorkomen van witwassen en terrorismefinanciering/wat is de wwft](https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/aangifte%20betalen%20en%20toezicht/toezicht/voorkomen%20van%20witwassen%20en%20terrorismedefiniering/wat%20is%20de%20wwft), geraadpleegd op 21 maart 2017.
- Collin Crowdfund. (2017). Leningaanvragen. Website <https://www.collincrowdfund.nl/leningaanvragen>, geraadpleegd op 23 januari 2017.
- Collin Crowdfund. (2017). Hoe werkt lenen? Website <https://www.collincrowdfund.nl/hoe-werkt-lenen>, geraadpleegd op 23 januari 2017.
- Collin Crowdfund. (2017). Risico's. Website <https://www.collincrowdfund.nl/risicos>, geraadpleegd op 23 januari 2017.
- Collin Crowdfund. (2017). Statistieken.
Website <https://www.collincrowdfund.nl/statistieken/>, geraadpleegd op 8 september 2017
- Collin Crowdfund. (2017). Tarieven voor investeerders.
Website <https://www.collincrowdfund.nl/tarieven-investeren/>, geraadpleegd op 8 september 2017.
- Collin Crowdfund. (2017). Tarieven voor lening aanvragers.
Website <https://www.collincrowdfund.nl/tarieven-investeren/>, geraadpleegd op 8 september 2017.
- Crowdfundmarkt.nl. (2016). Crowdfunding uitgelegd in 3 stappen. Website <http://www.crowdfundmarkt.nl/over-crowdfunding>, geraadpleegd op 17 december 2016
- Crowdfunmarkt.nl. (2016). Crowdfunding piekt in november. Website <http://www.crowdfundmarkt.nl/crowdfunding-piekt-in-november>, geraadpleegd op 1 december 2016.
- Douw&Koren. Crowdfunding in Nederland 2016. (2017). Rapport gedownload van de website <http://www.douwenkoren.nl/crowdfunding-in-nederland-in-2016>, op 19 januari 2017.
- Douw, S. & Koren, G. (2017). Het grote crowdfundingboek.

- Fundwijzer.nl. (2017). 37,5 miljoen aan crowdfunding in Q1 2017. Website www.fundwijzer.nl/375-miljoen-aan-crowdfunding-q1-2017, geraadpleegd op 11 april 2017
- Fundwijzer.nl (2017). Crowdfunding groeit naar 150 miljoen in 2016. Website www.fundwijzer.nl/crowdfunding-groeit-naar-150-miljoen-2016, geraadpleegd op 18 januari 2017.
- Geld voor elkaar.nl. (2017). Website <https://www.geldvoorelkaar.nl/geld-investeren/projecten.aspx> geraadpleegd op 23 januari 2017.
- Huijgens, F. (2016). Geld in overvloed.
- PSD2.nl (z.d.). Enigma Consulting. Wat is PSD2.
- Qredits. (2017). Wie is Qredits. Website <https://qredits.nl/over-qredits/wie-is-qredits>, geraadpleegd op 11 april 2017.
- RVO (Rijksdienst voor ondernemend Nederland). Tarieven staatsgarantie.
- Website <http://garanties.senternovem.nl/>, geraadpleegd op 8 september 2017.
- Wikipedia Crowdfunding. (2011-2017). Website <https://nl.wikipedia.org/wiki/Crowdfunding>, geraadpleegd op 17 december 2016.

Bijlagen

Bijlage 1 enquêtevragen Collin Crowdfund coaches

U ontvangt deze enquête omdat uw input belangrijk is om de samenwerking tussen Rabobank en Collin Crowdfund op het gebied van stapelfinancieringen (ook wel co-financieringen) te verbeteren. Het invullen van de enquête kost u ongeveer 10 minuten. Ook namens Rabobank en Collin Crowdfund hartelijk dank voor uw medewerking!

1. Hoeveel financieringsaanvragen heb je ongeveer behandeld.
 - a. 0 - < 5
 - b. 5 – 10
 - c. > 10 - < 20
 - d. > 20
2. Hoeveel van deze aanvragen zijn co-financieringen (stapelfinancieringen) met Rabobank.
 - a. < 25%
 - b. 20 - 50%
 - c. > 50 - < 75%
 - d. > 75%
3. Ben je bekend met de voorwaarden van de Rabobank voordat een klant doorverwezen mag worden naar Collin Crowdfund?
 - a. Ja
 - b. Enigszins
 - c. Nee
4. Hoe beoordeel je over het algemeen de kwaliteit van de doorverwijzingen vanuit Rabobank
 - a. Onvoldoende. Ondernemer heeft bijvoorbeeld geen interesse in crowdfunding of reageert niet op contactverzoeken van crowdfund coach.
 - b. Redelijk. Er is voldoende interesse van ondernemers maar het is een “koude lead” doordat de betrokkenheid van de bank verder passief is.
 - c. Goed. Het zijn warme leads waarbij de bank betrokken blijft bij het traject door als financieel regisseur op te treden. Dit uit zich bijvoorbeeld in gezamenlijke afspraak met ondernemer, AM en crowdfund coach en informatie uitwisseling.
5. Komen de doorverwijzingen over het algemeen in aanmerking voor crowdfunding
 - a. Ja (> 80%)
 - b. Soms (10% - < 50%). Ga verder naar 5.1.
 - c. Meestal (50% - 80%). Ga verder naar 5.1
 - d. Nee (< 10%) . Ga verder naar 5.1

5.1 Belangrijkste redenen indien doorverwijzingen niet in aanmerking komen crowdfunding (meerder antwoorden zijn mogelijk):

- a. Geen vertrouwen in ondernemer
- b. Geen vertrouwen in onderneming
- c. Financieel niet haalbaar
- d. Te hoog risicoprofiel
- e. Overig namelijk

6. Ondervind je belemmeringen bij een doorverwijzing door Rabobank op het gebied van:

6.1 Informatieoverdracht (klant) gegevens:

- a. Nee
- b. Soms
- c. Regelmatig
- d. Veel

6.2 Verdeling zekerheden (waaronder mogelijkheid tot borgtocht voor Collin Crowdfund)

- a. Nee
- b. Soms
- c. Regelmatig
- d. Veel

6.3 Voorwaarden (bijvoorbeeld vereiste achterstelling en of aflossingsvrije condities t.o.v. en gedurende looptijd bancaire financiering)

- a. Nee
- b. Soms
- c. Regelmatig
- d. Veel

7. Kan er meer uit de samenwerking met Rabobank gehaald worden?

- a. Nee. Ga verder met 7.1
- b. Ja. Ga verder met 7.2

7.1 Waarom niet?

7.2 Hoe zou dit bereikt kunnen worden? (meerdere antwoorden zijn mogelijk)

- a. Grotere bekendheid Collin Crowdfund
- b. Meer focus management Rabobank op crowdfunding / financieel regisseurschap
- c. Voordelen Collin Crowdfund onvoldoende bekend
- d. Verbeteren proces / werkafspraken
- e. Betere verdeling zekerheden
- f. Overig, namelijk

Bijlage 2 enquêtevragen lokale Rabobank accountmanagers

U ontvangt deze enquête omdat uw input belangrijk is om de samenwerking tussen Rabobank en Collin Crowdfund op het gebied van stapelfinancieringen (ook wel co-financieringen) te verbeteren. Het invullen van de enquête kost u ongeveer 10 minuten. Ook namens Rabobank en Collin Crowdfund hartelijk dank voor uw medewerking!

1. In welke mate ben je bekend met Collin Crowdfund?

- a. Niet bekend. De enquête stopt hier.
- b. Wel bekend maar geen ervaring mee in mijn dagelijkse werkzaamheden. Ga verder naar 1.1.
- c. Bekend en wel ervaring mee in mijn werkzaamheden. Ga verder naar 1.1

1.1 Weet je wie je eerste contactpersoon bij Collin Crowdfund is?

- a. Ja
- b. Nee

2. Ben je bekend met de voorwaarden waaraan een doorverwijzing van een aanvraag van een klant naar Collin Crowdfund moet voldoen?

- a. Nee.
- b. Gedeeltelijk, ik heb nog nooit een klant doorverwezen maar ik weet waar ik het kan vinden.
- c. Ja.

3. Weet je hoe je een aanvraag van een klant kun doorverwijzing naar Collin Crowdfund?

- a. Nee. Ga verder naar 4.
- b. Gedeeltelijk, nog nooit doorverwezen maar ik weet waar ik het kan vinden. Ga verder naar 4.
- c. Ja, ik heb al doorverwezen naar Collin Crowdfund. Ga verder naar 3.1

3.1 Bij een doorverwijzing is er over het algemeen voor de financiering sprake van:

- a. Volledige financiering door Collin Crowdfund (100%).
- b. Stapelfinanciering (combinatie Rabobank en Collin Crowdfund) waarbij het te financieren gedeelte van de bank <25% is.
- c. Stapelfinanciering (combinatie Rabobank en Collin Crowdfund) waarbij het te financieren gedeelte van de bank >25% maar kleiner dan <50% is.
- d. Stapelfinanciering (combinatie Rabobank en Collin Crowdfund) waarbij het te financieren gedeelte van de bank >50% is.

4. Ervaar je belemmeringen om een klant door te verwijzen op het gebied van:

4.1. Procedure (beleid en proces) inclusief vindbaarheid van de informatie over werkwijze van doorverwijzing.

- a. Geen
- b. Soms
- c. Regelmatig
- d. Veel

4.2. Delen van (klant)informatie (o.a. wet en regelgeving)

- a. Geen
- b. Soms
- c. Regelmatig
- d. Veel

4.3. Gebruiksvriendelijkheid (ondersteuning door o.a. systemen)

- a. Geen
- b. Soms
- c. Regelmatig
- d. Veel

4.4. Overig, namelijk

.....

5. Hoe zou de samenwerking tussen Rabobank en Collin Crowdfund kunnen verbeteren?

.....
.....

5.1 Wat heb je daarvoor nodig (wat mis je)?

.....

6. Wat zijn de belangrijkste redenen om een aanvraag van de klant via stapelfinanciering (Rabobank i.c.m. crowdfunding) met Collin Crowdfund te financieren?

- a. Kredietrisico door onvoldoende zekerheden.
- b. Haalbaarheid ondernemersplan laten toetsen door “crowd” (investeerders)
- c. Grotere kapitaalsbeslag bank (Basel III) voor financieringen met een hoger risicoprofiel
- d. Overig, namelijk

.....

7. Zijn er ook redenen om een aanvraag van een klant niet via stapelfinanciering met Collin Crowdfund te financieren? (meerdere antwoorden mogelijk)
- a. Ik financier de aanvraag volledig bancaire.
 - b. Geen vertrouwen in ondernemer.
 - c. Geen vertrouwen in onderneming.
 - d. Doorverwijzing naar andere partij. Ga verder naar 7.1.
 - e. Reputatieschade bij default (bijvoorbeeld faillissement).
 - f. Behalen doelstellingen bank (bijvoorbeeld persoonlijke omzettargets)
 - g. Rente bij Collin Crowdfund te hoog (gemiddeld 7,5 a 9%)

7.1 Belangrijkste reden van doorverwijzing naar Qredits of overig:

- a. Bedrag te laag (ondergrens Collin Crowdfund € 50.000)
- b. Gemak t.o.v. Collin Crowdfund
- c. Snelheid t.o.v. Collin Crowdfund
- d. Overig, namelijk

8. Hoe sta je tegenover het delen van zekerheden met Collin Crowdfund. Bijvoorbeeld; 39bank neemt hypotheekrecht en of staatsgarantie en Collin Crowdfund neemt (1^e) pandrecht roerende zaken.
- a. Ja, indien de bancaire positie goed is (circa 75% afgedekt door zekerheden)
 - b. Ja, indien de bancaire positie minimaal voldoende is (circa 50% afgedekt door zekerheden)
 - c. Ja, Indien de bancaire positie minimaal matig is (circa 25% afgedekt door zekerheden)
 - d. Ja, vanwege
 - e. Nee. Aangezien het crowdfunding betreft waarbij het kredietrisico terugkomt in een hoger rendement (rentepercentage) vind ik dit niet passend. “Zonder risico geen rendement”
 - f. Nee, vanwege

9. Zijn er nog andere zaken die je zou willen opmerken over de samenwerking tussen Rabobank en Collin Crowdfund.

.....

Bijlage 3 rekentabel verwerking onderzoeksresultaten

Enquêtevragen Collin Crowdfund coaches

Tabel 3 Bepaling wegingsfactor, o.b.v. ervaring stapelfinanciering Collin Crowdfund en Rabobank.

Vraag	Antwoord	Punten
1	A	1
	B	2
	C	3
	D	4
2	A	1
	B	2
	C	3
	D	4

Aantal punten	Wegingsfactor
2	1
3-4	2
5-6	3
7-8	4

Tabel 3 Verdeling antwoorden enquêtes, o.b.v. hypotheses en toekennen puntenwaardering.

Vraag	Antwoord	Cultuur	Bedrijfs-economisch	Efficiency	Synergie	Wet- en regelgeving
3	A B C			1 4 5		1 2 3
4	A B C	3 2 1		4 3 1	5 4 3	
5	A B C D	2 3 4 5				
5.1	A B C D E		1 1 1 1 1			
6.1	A B C D					2 3 4 5
6.2	A B C D		1 2 3 4			
	A		1			

6.3	B C D		2 3 4			
7.1	Open	4	1	3	4	5
7.2	A B C D E F	2 2	1 1	4	3 3	
		2	1	3	3	5
Puntenrange		3-18	3-18	3-18	3-18	3-18

Enquêtevragen Rabobank accountmanagers.

Tabel 4 Bepaling wegingsfactor, o.b.v. ervaring stapelfinanciering Collin Crowdfund en Rabobank

Vraag	Antwoord	Punten
1	A	1
	B	2
	C	3
1.1	A	2
	B	1

Tabel 5 Verdeling antwoorden enquêtes, o.b.v. hypotheses en toekennen puntenwaardering.

Vraag	Antwoord	Cultuur	Bedrijfs-economisch	Efficiency	Synergie	Wet- en regelgeving
1	A B C	6 5 4				
2	A B C			3 2 1		3 2 1
3	A B C			3 2 1		
3.1	A B C D		2		5 4 3 2	
4.1	A B C D			1 2 3 4		
4.2	A B C D					3 4 5 6

4.3	A B C D			1 2 3 4		
4.4	Open	4	3	2	2	3
5	Open	4	2	2	2	3
5.1	Open	4	3	2	2	3
6	A B C D				2 2 2 0-2	
7	A B C D E F G	1 1 1	3 3	 1	3 2	 3
7.1	A B C D			0 2 3 0-2		
8	A B C D E F		6 5 4 4 6 4			
9	Open	4	3	1	3	4
Puntenrange		4-25	4-25	4-25	4-25	4-25