



Onderzoek crowdfunding

Alwin de Boer 365385
Terence Froma 367644
Maarten Verheul 380469

Groningen, 11 juni 2013

Hanzehogeschool Groningen, honourstalentenprogramma 2013/2014, brancheonderzoek

Inhoudsopgave

INLEIDING	2
1 ONDERZOEKSOPZET	3
1.1 PROBLEEMVELDSCHETS VANUIT DE OPDRACHTGEVER.....	3
1.2 ONDERZOEKSDOELSTELLING.....	3
1.3 CENTRALE VRAAG	4
1.4 DEELVRAGEN.....	4
1.5 AFBAKENING (EVT. 6W FORMULE TOEPASSEN EN DAARNA IN VERHAALVORM UITWERKEN	4
1.6 METHODE VAN ONDERZOEK.....	4
2 WAT IS CROWDFUNDING?	6
2.1 HOE WERKT CROWDFUNDING?.....	6
3 HOE VERLOOPT KREDIETVERLENING BIJ GROTE BANKEN?	8
3.1 HET PROCES VAN KREDIETVERLENING.....	8
3.2 OP BASIS WAARVAN BEOORDELEN BANKEN KREDIETAANVRAGEN?	9
3.3 WAT VOOR PLEK HEEFT CROWDFUNDING BIJ BANKEN EN ZIEN ZIJ DIT ALS CONCURRENTIE?	10
4 WAT HOUDT BAZEL III IN?	11
4.1 DE BELANGRIJKSTE WIJZIGINGEN.....	11
4.2 HOE GAAN BANKEN OM MET HET BAZEL III AKKOORD?	12
5 BEOORDELING KREDIETWAARDIGHEID BIJ CROWDFUNDING	13
5.1 FINANCIERINGSMODEL.....	13
6 RISICO'S GELDLENER EN GELDVERSCHAFFER	15
6.1 RISICO'S GELDLENER.....	15
6.2 RISICO'S GELDVERSCHAFFER	16
7 WAAROM KIEZEN DE GELDLENER EN GELDVERSCHAFFER VOOR CROWDFUNDING?	17
7.1 BEWEEGREDENEN GELDLENER	17
7.2 BEWEEGREDENEN GELDVERSCHAFFER	18
CONCLUSIE	21
LITERATUURLIJST	22
BIJLAGE 1 – OVERZICHT PLATFORMS	23

Inleiding

In 2010 is een aantal innovatieve mensen in Nederland begonnen met een alternatieve manier van financiering. In dit startjaar werd door middel van deze manier van financiering al een bedrag van 0,5 miljoen euro opgehaald. Dit is intussen al uitgegroeid naar een bedrag van 14 miljoen in 2012. Een belangrijke reden dat er een alternatieve manier van financiering is ontstaan, komt door het uitbreken van de kredietcrisis in 2008. **Bron?**

Sinds de krediet crisis in 2008, die nu is uitgemond in een economische crisis, is er veel veranderd op het gebied van het verstrekken van krediet. Eén verandering is, dat de rentetarieven voor het lenen van geld hoger zijn door strengere regelgeving. Daarnaast was er al een beperkte concurrentie tussen Nederlandse banken, maar dit is nog erger geworden. De DSB bank is destijds omgevallen en andere banken hebben ook moeite om te overleven in dit economische klimaat. Door het voorgaande is een nieuwe manier van financiering ontstaan, namelijk: Crowdfunding. Hierbij kunnen projecten op een site worden geplaatst. Op deze projecten kan ieder willekeurige persoon zich inschrijven, oftewel in het project investeren. Zo kan een project uiteindelijk door vele personen worden gefinancierd. Hoe dit verder in zijn werk gaat, wordt nader uitgelegd in dit rapport.

Wij zijn gevraagd om het fenomeen crowdfunding inzichtelijk te maken en te kijken wat nou eigenlijk de beweegredenen zijn voor crowdfunding. Hieruit komen vragen naar voren als: Waarom is crowdfunding opgericht? Wat voor plek heeft crowdfunding bij de grote banken? En verder, wat zijn de risico's voor de geldlener en investeerder?

Om de aanleiding van dit rapport beter in beeld te brengen staat in het eerste hoofdstuk de onderzoeksopzet. In de onderzoeksopzet staat wat voor onderzoek we hebben uitgevoerd en op welke manier wij dat hebben gedaan. In het tweede hoofdstuk verduidelijken wij het begrip crowdfunding. In dit hoofdstuk wordt aandacht besteed aan de werking van crowdfunding. Eén van de redenen waardoor crowdfunding is ontstaan, kan ook komen door strengere wet- en regelgeving: Bazel III. Hoe banken hiermee omgaan wordt in hoofdstuk drie omschreven. Hoe de kredietverlening verloopt bij de grote banken komt in hoofdstuk vier naar voren. In hoofdstuk vijf wordt er gekeken naar de werking van beoordeling van kredietwaardigheid bij crowdfunding. In dit hoofdstuk komt het financieringsmodel naar voren en hoe de beoordeling plaatsvindt bij twee verschillende crowdfunding ondernemingen waarmee wij gesproken hebben. De risico's van de geldlener en geldverschaffer worden in hoofdstuk zes omschreven. In dit hoofdstuk komt onder andere informatie uit de gesprekken met de crowdfunding ondernemingen naar voren. Tot slot worden de beweegredenen tot crowdfunding benoemd in hoofdstuk zeven.

Wat in het voorgaande stuk is omschreven moet uiteindelijk antwoord geven op onze centrale vraag. Deze luidt is als volgt; wat zijn de risico's en beweegredenen voor crowdfunding?

1 Onderzoeksopzet

1.1 Probleemveldschets vanuit de opdrachtgever

De huidige economische crisis heeft banken voorzichtig gemaakt met het verstrekken van krediet aan het MKB. Daarnaast zijn de rentetarieven voor het lenen van geld hoger door strengere regelgeving (Bazel III) en een beperkte concurrentie tussen Nederlandse banken. Dit 'gat in de markt' is opgepakt door twee innovatieve ondernemers, die kansen zagen om geldschieter en geldlener zonder een bank aan elkaar te koppelen. Dit heeft geresulteerd in het crowdfundinginitiatief www.geldvoorelkaar.nl. Inmiddels is er al voor ongeveer 3 mln euro verhandeld via deze site. Mensen die geld willen lenen kunnen hun vraag indienen bij Geldvoorelkaar. Dit bedrijf beoordeelt de aanvraag op kredietwaardigheid en risicovolheid. Als het project wordt goedgekeurd, krijgt het een plek op de internetsite. Potentiële investeerders kunnen het project beoordelen en vervolgens geld aanbieden.

Het initiatief is één van de vele kleinschalige ontwikkelingen die zich momenteel voordoen. Een belangrijke drijvende factor hierachter is de wens van veel mensen om de economie weer voor hun behoeften te laten draaien, in plaats van voor winstmaximalisatie van een kleine groep kapitaalverschaffers. Het artikel 'Een economie voor en met elkaar' in het NRC van 15 december 2012 verwoordt deze gedachte goed.

Als alternatief voor de financiering via banken, bestaat er het begrip crowdfunding. Hierbij kun je als geldvrager, vaak door middel van een filmpje of een overtuigende projectomschrijving op internet, een project promoten. Investeerders kunnen zich op dat project inschrijven voor een zelfgekozen bedrag. Crowdfunding kent verschillende varianten. Zo kan een investeerder een donatie doen, er aandelen voor terug krijgen, een rendement per jaar krijgen of het uiteindelijke product er voor terug krijgen. Is crowdfunding een nieuwe toekomst voor financiering? Om hier zicht op te krijgen is het van belang om de risico's van deze vorm van financiering goed in kaart te brengen. Ook crowdfunding is niet zonder risico's. De voordelen van deze vorm van financiering moeten dan ook opwegen tegen sparen of beleggen. Om deze risico's in kaart te brengen, dient er eerst gekeken te worden naar de traditionele manier van kredietverlening. Hiermee bedoelen wij het verstrekken van geld bij de grote banken in Nederland.

Aangezien het steeds moeilijker wordt om een financiering bij een bank te krijgen, zoeken mensen naar andere mogelijkheden om een financiering te krijgen. Vaak gaat dit om mensen die een eigen bedrijf willen opzetten of uitbreiden.

1.2 Onderzoeksdoelstelling

De kredietverlening via de grote banken verloopt steeds moeizamer. Als gevolg hiervan zijn mensen opzoek naar een alternatief voor kredietverlening: crowdfunding. In ons onderzoek gaan wij het fenomeen crowdfunding omschrijven en dit kort vergelijken met het bankwezen. Daarnaast gaan wij de risico's van de traditionele manier van kredietverlening vergelijken met de risico's van crowdfunding.

1.3 Centrale vraag

Wat zijn de risico's en beweegredenen voor crowdfunding?

1.4 Deelvragen

- Wat is crowdfunding + wat is de bestaande situatie? (in de inleiding verwerken)
- Hoe werkt crowdfunding?
 - o Om wat voor investeringen gaat het?
 - o Via waar wordt het aangeboden?
 - o Zijn er verschillende soorten crowdfunding?
- Waarom is crowdfunding opgericht?
- Waarom lenen mensen niet gewoon bij de bank?
- Hoe verloopt de kredietverlening bij grote banken?
- Op basis waarvan beoordelen de grote banken kredietaanvragen?
- Wat houdt de Bazel III in?
- Wat voor plek heeft crowdfunding bij grote banken?
 - o Zien zij dit ook als concurrentie?
 - o Wat zijn valkuilen bij de traditionele manier, is dit ook een risico voor crowdfunding? Hoe verweren ze dit?
- Hoe wordt de kredietwaardigheid beoordeeld bij crowdfunding?
- Wat zijn de risico's voor de geldlener?
- Wat zijn de risico's voor de investeerder?
- Waarom kiezen de geldlener en investeerder voor crowdfunding?

1.5 Afbakening (evt. 6W formule toepassen en daarna in verhaalvorm uitwerken)

Voor ons onderzoek willen wij ons richten op een grote bank die veel krediet verstrekt en twee of drie crowdfundinginstellingen die een groot marktaandeel hebben. De wet- en regelgeving speelt ook een belangrijke rol bij crowdfunding, hier gaan wij echter niet op in bij ons onderzoek. We gaan hier niet op in omdat de wet en regelgeving een middel is om de risico's van crowdfunding in te kaderen maar niet zozeer de risico's weer geeft. Wij kiezen als crowdfundingplatform voor Geldvoorelkaar en Crowdfunder omdat deze twee platforms het meest professioneel in de markt staan en zich voornamelijk richten op midden en kleinbedrijf in plaats van de creatieve sector. Deze twee platforms staan het meest professioneel in de markt omdat ze een vergunning hebben en onder toezicht van de AFM staan. Ook zijn het de twee grootste platforms in Nederland die werken op basis van leningen en zo het dichtst in de buurt komen van kredietverlening bij de bank.

1.6 Methode van onderzoek

Wij willen in ons onderzoek eerst kijken naar de hele branche, dus zowel de bankiere sector als crowdfundingplatforms. Eerst bekijken we de manier van kredietverlening bij een bank. Daarna gaan wij ons concentreren op crowdfunding. Hier binnen leggen we de focus op de risico's en beweegredenen voor crowdfunding. Via interviews met de Rabobank Assen, Geldvoorelkaar en Crowdfunder maken we een schets van de branche. De informatie uit deze interviews en de informatie van internet en de literatuur zullen de data vormen voor ons onderzoek.

Met het raadplegen van artikelen en internet, zullen wij in het bijzonder letten op de auteur. Iemand uit het bankwezen zal wellicht anders kijken naar crowdfunding dan een investeerder.

Voordat we naar banken en crowdfunding platforms toe gaan, raadplegen wij eerst de literatuur over crowdfunding. Dit zal de basis vormen voor ons gesprek met deze partijen.
Na het raadplegen van literatuur en het afnemen van interviews, zullen wij ons kritisch opstellen en onszelf afvragen wat we uiteindelijk met de informatie doen en waar dit in resulteert.

2 Wat is crowdfunding?

Crowdfunding is een vorm van financiering waarbij een grote groep mensen voorziet in de financieringsbehoefte van een organisatie (De Zaak, juni 2012). Naast dat een investeerder een goed rendement verwacht wanneer hij investeert gaat crowdfunding, in vergelijking met andere vormen van financiering, ook meer om het sociale aspect. Crowdfunding is dan ook een vorm van financiering zonder tussenkomst van intermediairs. De ondernemer en investeerder komen in direct contact met elkaar en hebben daarom een basis van gelijkheid. Voor een ondernemer is dit een belangrijk principe, hij hoeft immers niet aan allerlei eisen van de bank te voldoen, met crowdfunding krijgt iedereen een gelijke kans. De investeerders bepalen uiteindelijk of een onderneming van kapitaal wordt voorzien.

Crowdfunding is de laatste jaren aan een sterke opmars bezig, dit heeft verschillende redenen. Aan de ene kant verstrekken banken minder krediet waardoor er naar andere (alternatieve) vormen van financiering wordt gekeken. Aan de andere kant is het in deze tijd heel gemakkelijk om de 'crowd' te bereiken. Via het internet en sociale media kunnen heel veel potentiële investeerders bereikt worden. Een derde aspect dat mee telt is dat we inmiddels gewend zijn aan online betalingen.

2.1 Hoe werkt crowdfunding?

Crowdfunding verloopt eigenlijk uitsluitend via het internet. Er bestaan tal van websites, platforms genaamd, die zich op verschillende manieren bezighouden met crowdfunding. Een overzicht van de Nederlandse platforms vindt u in de bijlage 1.

In de praktijk biedt een ondernemer via een platform een project aan waarvoor een hij een kredietbehoefte heeft. In eerste instantie beoordeelt het platform dit project met een bepaalde waarde waardoor een rendement aan het project verbonden wordt. Vanaf het moment dat het project zichtbaar is op de website kan de 'crowd' gedurende de looptijd investeren in het project. De meeste platforms hebben een minimumbedrag dat geïnvesteerd moet worden. In de praktijk komt het er op neer dat een grote groep mensen (de crowd) een klein bedrag investeren om zo de financiering van het project rond te krijgen. Kanttekening is wel dat de financiering geen doorgang heeft wanneer het project via crowdfunding niet 100% volgeschreven is. In dat geval krijgen de investeerders hun geld terug en gaat het project niet door.

Er bestaan verschillende soorten van crowdfunding die alleen op verschillende platforms die gespecialiseerd zijn in een vorm worden aangeboden. De belangrijkste vier vormen zijn de volgende.

1. Donaties
Een vorm van financiering waar niks voor terug verwacht wordt. Crowdfunding door middel van donaties komt voornamelijk voor wanneer het goede doelen betreft.
2. Rewards
Deze vorm van crowdfunding komt vaak voor bij creatieve projecten. In ruil voor financiering krijgt de investeerder een tegenprestatie, een reward. Dit kan bijvoorbeeld een cd zijn bij een artiest.

Crowdfunding met rewards komt vooral voor op platforms waar veel creatieve projecten worden gefinancierd. Een voorbeeld hiervan is een project op Voordekunst.nl. Dit project, de realisatie van een fototentoonstelling in Amsterdam, probeert via crowdfunding de laatste

tweeduizend benodigde euro op te halen. In ruil voor hun investering krijgen investeerders, afhankelijk van het ingelegde geldbedrag een reward. Bij een investering van €10.- krijgt de investeerder bijvoorbeeld een uitnodiging voor de opening. Dit loopt op tot een gesigneerde fotografische print op A3 formaat bij een investering van €850.-.

3. Lenen

Bij deze vorm ontvangt de investeerder een rendement op het door hem geïnvesteerde vermogen.

Dit is de meest voorkomende manier van financiering via crowdfunding. Twee grote platforms die eigenlijk uitsluitend met financiering via een lening werken zijn Geldvoorelkaar.nl en Crowdaboutnow.nl. Een voorbeeld van een project op Geldvoorelkaar.nl is de bouw van 'vijf outdoor cottages' voor recreatiedoeleinden. De investeerder legt een bepaald bedrag in en krijgt daarvoor 7.5% rendement.

Het kan voorkomen dat de geldverschaffer naast een bepaald percentage rendement een reward krijgt bij een bepaalde investering. Hier wordt later uitgebreider op ingegaan.

4. Aandelen

In ruil voor de investering wordt een certificaat op aandelen of een participatie in een onderneming ontvangen door de investeerder. Rendement kan dat worden behaald uit dividend of verkoop van de participatie of het certificaat.

Financiering door middel van de uitgifte van aandelen komt niet vaak voor. Een groot project dat wel op deze manier gefinancierd wordt is Anno12. Anno12 probeert €500.000.- op te halen via het platform Crowdaboutnow. In ruil voor een investering van €500.- wordt er een aandeel in Anno12 ontvangen.

3 Hoe verloopt kredietverlening bij grote banken?

In dit hoofdstuk zullen we kijken naar de kredietverlening bij grote banken. Dit hebben we zo goed mogelijk in kaart proberen te brengen door gebruik te maken van het boek 'Bankzaken, economie van commercial banking' van auteur Reinold Woldemann. We hebben ook een gesprek gevoerd met de heer M. Bunnik van de Rabobank Assen-Beilen. Hij heeft ons onder andere ook verteld hoe de kredietverlening bij de Rabobank Assen-Beilen verloopt.

3.1 Het proces van kredietverlening

Een bank heeft als het ware drie afdelingen die allemaal te maken hebben met de uiteindelijke kredietverlening en rentemarge.

In grote lijnen komt het er op neer dat een afdeling van de bank geld aantrekt (funding). Vervolgens gaat dit geld naar een treasury-afdeling binnen de bank, welke zorg draagt voor het matchen van de gelden om deze vervolgens uit te zetten. De gelden worden uitgezet als de afdeling kredietverlening krediet vraagt om deze aan klanten te verstrekken. Hoe gaat dit proces nou precies in zijn werk? Om hier een duidelijk beeld van te krijgen hebben we deze vraag voorgelegd aan een grote Nederlandse bank. Hieronder geven wij een beschrijving hoe de kredietverlening in werking gaat bij de Rabobank Assen-Beilen. Hoe de Rabobank Assen-Beilen een kredietaanvraag beoordeelt komt in het volgende hoofdstuk aan bod. Wij kijken in dit hoofdstuk naar de meer algemene zaken.

Ten eerste wijst de Rabobank Assen-Beilen nooit op voorhand een kredietaanvraag af. Elke kredietaanvraag wordt in behandeling genomen. Natuurlijk zijn er wel onderwerpen waar de Rabobank Assen-Beilen naar kijkt. Als eerste kijken ze naar vier pijlers. Dit komt in het volgende hoofdstuk naar voren. Maar ook wordt er gekeken naar mate van duurzaamheid. Dit is een onderwerp dat wordt aangekaart in het gesprek. Als voorbeeld nemen we een houtbedrijf. Gebruikt deze onderneming wel of geen gecertificeerd hout, wat zijn de beweegredenen hiervoor. Tevens zal er gekeken moeten worden naar toekomstige klanten. Als de gemeente bijvoorbeeld een belangrijke klant is en beslist gecertificeerd hout wil, heeft de ondernemer weinig keuze.

In de alinea hiervoor werd het onderwerp toekomstige klant al aangekaart. Dit is ook een onderwerp waarde Rabobank Assen-Beilen dieper op in gaat. Waar gaan de producten bijvoorbeeld heen. Worden de producten naar een oorlogsgebied geëxporteerd of een ontwikkelingsland. Dit zijn grote verschillen. Tot slot geeft Rabobank Assen-Beilen geen 100% financiering meer, de ondernemer moet stakeholders zoeken om het overige benodigde vermogen te financieren.

3.2 Op basis waarvan beoordelen banken kredietaanvragen?

Banken verstrekken steeds minder krediet. Onlangs kondigde ABN Amro bijvoorbeeld nog aan terughoudend te worden met het verstrekken van hypothecair krediet **Bron?**. Dit komt deels doordat banken voorzichtiger zijn geworden met het verstrekken van krediet door de kredietcrisis. De banken moeten zich ook aan meer regels houden omtrent kredietverlening dan voor de kredietcrisis het geval was. Op deze nieuwe regelgeving komen we in het volgende hoofdstuk terug.

Een bank kan daarentegen een kredietaanvraag wel verschillend beoordelen. De ene bank ziet er misschien niets in om een bepaald plan te financieren, terwijl een andere bank wel potentie ziet in het plan. Om hier inzicht in te krijgen, hebben we gevraagd hoe de Rabobank Assen-Beilen kredietaanvragen beoordeelt. De resultaten zijn hieronder verwerkt.

Wanneer er een kredietaanvraag binnenkomt, wordt deze beoordeeld op basis van vier pijlers, namelijk: de ondernemer, rentabiliteit, vermogen en zekerheid. Per pijler wordt er ook weer gekeken naar een aantal punten. Hierover worden de punten per pijler benoemd:

- Ondernemer:
 - o Plan doorgronden, het plan moet van de ondernemer zijn;
 - o Wie heeft de ondernemer betrokken bij zijn plan;
 - o Hoe is de ondernemer tot het plan gekomen;
 - o Een goede ondernemer kent zijn sterke en zwakke punten. Kan de ondernemer daarnaast zijn zwakke en sterke punten onderbouwen?;
 - o Onderbuik gevoel.

- Rentabiliteit:
 - o Financiële cijfers;
 - o Verlies eerste jaar(jaren) is vaak normaal, er wordt juist naar opgekeken als er winst is in het eerste jaar;
 - o Hoe gaat de ondernemer het financieel aanpakken (inkomsten en uitgaven);
 - o Het plan moet SMART geformuleerd zijn.

- Vermogen:
 - o Hoe is de ondernemer gefinancierd?;
 - o Crowdfunding kan een rol spelen in de financiering. M. Bunnik vindt crowdfunding een soort gelijk initiatief als coöperatief bankieren, alleen is het bij crowdfunding per individu;
 - o Taart compleet maken, elke taartpunt kan worden gezien als vermogen inbreng.
 - Informal investors → willen vaak inbreng hebben;
 - Crowdfunding wordt als aanvulling op de taart gezien.

- Zekerheid:
 - o Onderpand, geeft conform, MKB doen ze dat niet.

De pijler ondernemer en rentabiliteit vindt de Rabobank Assen-Beilen het belangrijkste. Hier valt of staat het hele plan mee. Bij de agrarische sector zekerheid echter weer het belangrijkste, hierbij gaat het om een onderpand (land van de agrarisch ondernemer). In het MKB gaat het meer om rentabiliteit. Naast de hiervoor genoemde pijlers, kijkt de Rabobank Assen-Beilen ook naar onderwerpen als de investeringen per sector. Momenteel bestaat 13% van de portefeuille uit vastgoed. Aangezien het momenteel niet zo goed gaat met deze sector, zal hierin ook minder snel worden geïnvesteerd. Tegenwoordig worden alleen aanvragen van huisbankrelaties in behandeling genomen. Zoals eerder genoemd, wordt wel naar alle aanvragen gekeken. In bepaalde sectoren, zoals de seks- en wapenindustrie wordt niet geïnvesteerd.

3.3 Wat voor plek heeft crowdfunding bij banken en zien zij dit als concurrentie?

Crowdfunding komt op en banken zien dit wellicht als concurrentie. Zo zijn er bepaalde banken die zelf al een crowdfunding platform zijn begonnen om mee te gaan in deze groeiende markt. Een voorbeeld hiervan is het platform 'Seeds' dat door ABN Amro is opgezet om onderzoek te doen naar crowdfunding. Inmiddels is deze pilot afgelopen en zijn drie van de vijf ondernemingen die deelnamen gefinancierd via crowdfunding. Wij hebben de Rabobank Assen de vraag voorgelegd hoe zij tegen crowdfunding aankijken en of zij dit ook als concurrentie beschouwen. De Rabobank Assen-Beilen ziet dit niet als concurrentie, zoals in de paragraaf hiervoor gegeven vindt de Rabobank Assen-Beilen dit lijken op coöperatief bankieren. Dit doet de Rabobank Assen-Beilen al. Daarnaast ziet de Rabobank Assen-Beilen crowdfunding als een mooi middel om 'te taart compleet te maken'. Hiermee wordt bedoeld dat crowdfunding kan dienen als laatste taartpunt om de financiering rond te krijgen. Het voordeel van een crowdfunding project is dat er meer mensen naar kijken en er een check wordt gedaan of er voldoende draagvlak is.

4 Wat houdt Bazel III in?

Na de kredietcrisis in 2008 zijn er in 2010 strengere eisen gesteld door het Bazels Comité van Banktoezicht voor de solvabiliteit en liquiditeit van banken. In het verlengde van ons onderzoek, willen wij u graag informeren wat betreft de wijzigingen die in de toekomst plaats zullen vinden in de bankenwereld. Voor dit hoofdstuk hebben we wederom gebruik gemaakt van het boek 'Bankzaken, economie van commercial banking' van auteur Reinold Wildemann.

4.1 De belangrijkste wijzigingen

In onderstaande opsomming zijn de belangrijkste wijzigingen die de bankenwereld te wachten staat opgesomd:

- De verhoging van het minimaal vereiste kernkapitaal van 2% naar 4,5%. Onder het kernkapitaal (core-tier 1 kapitaal) worden aandelen en reserves verstaan, behalve de herwaarderingsreserve;
- Een minimum kapitaaleis van 6% voor de ruimere tier 1 definitie. Dit zijn bepaalde 'hybride-vermogensinstrumenten' waar een bank geen dividendverplichtingen tegenover heeft staan;
- Het totale kapitaal blijft 8%, zoals afgesproken in eerdere Bazel akkoorden, wat betekent dat het Tier 2 kapitaal 2% mag bedragen. Dit kapitaal is de herwaarderingsreserve van een bank en achtergestelde schulden met een looptijd van meer dan vijf jaar;
- Een bufferlaag van 2,5% is vereist om banken te stimuleren om meer kernkapitaal aan te houden. Dit heet een 'capital concervation buffer'. Hierop mogen banken in slechte tijden interen;
- Toezichthouders op banken hebben de macht om bovenop de bufferlaag nog meer kapitaalreserve te eisen. Dit mag in het geval van overmatige kredietgroei en mag maximaal 2,5% zijn. Dit heet een contracyclische buffer;
- Banken moeten een minimale leverage ratio aanhouden. Dat is de verhouding tussen het eigen vermogen en uitgeleend geld. Banken mogen maximaal 33 keer hun eigen vermogen uitlenen.

Daarnaast zijn er nog twee ratio's waar banken in de toekomst minimaal en continu aan moeten voldoen, dit zijn:

Liquidity Coverage Ratio (LCR), verplicht vanaf 2015.

Het doel van deze ratio is dat banken op korte termijn (30dagen) voldoende liquide zijn.

De formule is als volgt:

Voorraad liquide activa van hoge kwaliteit / netto uitgaande kasstromen in 30dagen x100%

Net stable funding ratio (NSFR), verplicht vanaf 2018.

Het doel is dat banken hun activa meer met (stabiele) lange termijnmiddelen financieren. Hierdoor wordt de kans op een mismatch kleiner en dit verkleint het liquiditeitsrisico.

De formule hiervoor is als volgt:

Beschikbare hoeveelheid stabiele financiering/ vereiste hoeveelheid stabiele financiering = >100%

4.2 Hoe gaan banken om met het Bazel III akkoord?

Banken moesten uiterlijk juni 2011 een plan indienen bij De Nederlandsche Bank (DNB) over hoe ze het Bazel akkoord willen implementeren¹.

Uit onderzoek van het Centraal Plan Bureau (CPB) blijkt dat het Bazel akkoord op de lange termijn meer op zal leveren dan dat het nu kost. Het baseert zich hierbij op de gedachte dat meer eigen vermogen bij een bank zal leiden tot meer vertrouwen in de bank. Dit zal volgens het CPB weer het gevolg hebben dat investeerders genoeg nemen met een lagere vergoeding op het geïnvesteerde vermogen. De Nederlandsche Bank geeft aan dat zij denkt dat banken de kosten die in het begin gemoeid zijn met de implementatie van het Bazel III-akkoord deels zullen afwentelen op de consument². Zo wordt er verwacht dat de banken hun winst niet willen uithollen, maar proberen om meer rentemarge te halen bij de bedrijfsactiviteiten. Dit zou bijvoorbeeld kunnen door de rente op aan te trekken gelden te verlagen en op uitgezette gelden te verhogen.

In een artikel uit december 2010³ is te lezen dat de grote internationale banken niet aan het Bazel III-akkoord zouden voldoen als die vereisten op dat moment van kracht zouden worden. Die grote internationale banken zouden op dat moment nog 577 miljard euro extra kapitaal nodig hebben om te voldoen aan de eisen uit Bazel III. Uit een artikel van iets meer dan drie jaar later⁴ is op te maken dat de grote internationale banken druk bezig zijn geweest met het aantrekken van extra kapitaal, om zo te kunnen voldoen aan de Bazel III vereisten. In dit artikel staat dat het kapitaaltekort bij die banken verkleind is naar een tekort van 208 miljard euro.

Er kan dus geconcludeerd worden dat de banken bezig zijn met het aantrekken van extra kapitaal om te voldoen aan de vereisten van Bazel III, maar dat er nog wel meer kapitaal moet worden aangetrokken om in 2018 ook daadwerkelijk te voldoen aan de gestelde eis.

M. Bunnik van zakelijke kredietverlening Rabobank Assen, geeft aan dat Bazel III de banken helpt om een rechtvaardige verdeling te maken. Door Bazel III kunnen de risico's bij de vervuiler worden gelegd. Daarnaast helpt Bazel III de Rabobank Assen meer gewogen naar risico's te kijken.

¹ <http://www.nu.nl/economie/2483684/banken-moeten-juli-Bazelplan-indienen.html>

² <http://www.nuzakelijk.nl/algemeen/2334140/banken-wentelen-deel-kosten-Bazel-iii-af.html>

³ <http://www.nuzakelijk.nl/algemeen/2403669/banken-hebben-miljarden-nodig-Bazel-iii.html>

⁴ <http://www.nu.nl/economie/3373819/kapitaaltekort-grote-banken-208-miljard.html>

5 Beoordeling kredietwaardigheid bij crowdfunding

In hoofdstuk drie is uitgewerkt wat voor plek crowdfunding heeft bij de grote banken. De grote banken zijn er naar ons inzien niet actief mee bezig. Alleen ABN Amro heeft een dochteronderneming opgestart die zich bezig houdt met crowdfunding, namelijk 'Seeds'. We weten als je wilt lenen, dat je daarvoor getoetst wordt op kredietwaardigheid. Er wordt bijvoorbeeld gekeken of je nog schulden hebt open staan of dat je in het verleden schulden te laat hebt betaald of zelfs niet hebt betaald. In dit hoofdstuk gaan wij kijken naar hoe er bij crowdfunding met kredietwaardigheid wordt omgegaan.

Om te kijken hoe de kredietwaardigheid bij crowdfunding ondernemingen wordt beoordeeld, hebben we deze vraag voorgelegd aan een tweetal ondernemingen die actief zijn als crowdfunding platform. De procedures van deze ondernemingen worden in dit hoofdstuk uiteengezet.

5.1 Financieringsmodel

De beoordeling of iemand kredietwaardig is, wordt door de onderneming gedaan via waar projecten worden aangeboden. De beoordeling op kredietwaardigheid vormt een onderdeel van het financieringsmodel van de onderneming. In het artikel 'DNB en AFM oriënteren zich op Crowdfunding' (z.j.) hebben wij een interessant financieringsmodel gevonden. De onderneming, vanaf nu het platform genoemd, geeft de geldverschaffer inzicht op de kredietwaardigheid en het doel van de geldvrager. Het platform hanteert voor de kredietwaardigheid eigen maatstaven die zorgvuldig en nauwkeurig zijn vastgesteld. Dit kan per platform verschillend zijn, maar er is vaak een aantal activiteiten die standaard worden uitgevoerd. Zoals het controleren van de geldvrager bij het bureau kredietregistratie (BKR) en het controleren of het jaarinkomen hoog genoeg is. Aan de hand van de kredietbeoordeling wordt vervolgens een kredietrisico toegekend. Hier gaan we later verder op in. Wanneer het kredietrisico hoog is, zal het rendement ook hoger zijn in verhouding tot projecten met een lager kredietrisico.

5.2 Beoordeling kredietwaardigheid bij 'Geldvoorelkaar'

In deze paragraaf zullen we een beeld schetsen van hoe de kredietwaardigheid bij crowdfunding platform 'Geldvoorelkaar' wordt beoordeelt. De heer E. Adams, directeur van Geldvoorelkaar, geeft aan dat een aanvraag voor een financiering via hun platform altijd via de site binnen moet komen. Daarnaast wordt er gevraagd om een legitimatiebewijs, KvK uittreksel en een ondernemingsplan.

Allereerst wordt er een analyse gemaakt hoe het plan in elkaar zit en hoe het onderbouwd is. Daarnaast vindt er een analyse plaats van de ondernemer op het internet. Hierbij kan gedacht worden aan het raadplegen van Facebook, Twitter en LinkedIn accounts.

Bij projecten die een grote financieringsbehoefte hebben van meer dan een paar honderdduizend euro of waar twijfel is over het ondernemingsplan of de ondernemer, vindt een persoonlijk gesprek plaats. Anders geschiedt alles via internet en is er geen face-to-face contact met de ondernemer. Als alles in orde bevonden is, wordt het project op de site geplaatst. De plaatsing kost de ondernemer €175.-. Als het project afgewezen wordt, kost het de ondernemer niets.

Bij Geldvoorelkaar geven ze aan dat ze heel streng naar het ondernemingsplan kijken. Ze weten dat er enkele crowdfunding platforms zijn die vinden dat 'de crowd' moet beoordelen of iets veel of weinig risico heeft. Geldvoorelkaar vindt echter dat de crowd dit niet kan beoordelen, omdat deze mensen het ondernemingsplan niet in kunnen zien en de ondernemer bij twijfel niet persoonlijk kunnen spreken. Ook geven zij aan dat de crowd vaak niet voldoende kennis en kundigheid heeft om een project goed te beoordelen.

Na de beoordeling wordt hier een bepaald kredietrisico aan verbonden. Dit kan op verschillende manieren worden gedaan. Geldvoorelkaar onderscheid vijf risicoclassificaties, namelijk:

- A = defensief;
- B = behoedzaam;
- C = offensief;
- D = speculatief;
- E = zeer speculatief.

Bij de eerste risicoclassificatie is de maximale afloscapaciteit 30%. Dit bouwt zich op met de volgende getallen: 50%, 70%, 85% en 100%. De afloscapaciteit houdt in wat voor bedrag iemand maandelijks beschikbaar heeft voor aflossing van de lening. Hoe hoger het kredietrisico, hoe groter de kans op niet nakoming van de rente- en aflossingsverplichting van de geldlener.

De heer E. Adams geeft aan dat er tot nu toe 0% uitval is van de projecten die tot stand komen. Van alle projecten die door de analyse heen komen, komt 95% van de projecten ook daadwerkelijk tot stand.

5.3 Beoordeling kredietwaardigheid bij 'Crowdaboutnow'

Ook zijn we bij het crowdfunding platform 'Crowdaboutnow' geweest om dat bedrijf enkele vragen te stellen. In deze paragraaf zullen we aangeven hoe de kredietwaardigheid bij dit platform wordt beoordeelt.

Crowdaboutnow geeft aan dat zij geen strikte procedures hebben wat betreft het aannemen van projecten. Er wordt bijvoorbeeld wel gekeken naar het ondernemingsplan, maar dit is puur ter voorbereiding van het gesprek met de ondernemer. Een analyse van de plannen en de haalbaarheid vindt niet plaats. Er wordt wel een andere test gedaan, via hun eigen website. Dit is een test of de ondernemer een goed netwerk heeft en of er volgens deze test voldoende draagvlak binnen het netwerk is om het project tot stand te laten komen.

Het ondernemingsplan echt 'goedkeuren' en er een risicolabel aan koppelen moet, vinden ze bij Crowdaboutnow, gebeuren door 'de crowd'. Ze beoordelen de onderneming bewust zelf niet op kredietwaardigheid, omdat ze dan denken dat de investeerders dan meer naar hun risicobeoordeling gaan kijken, in plaats van naar de beleving omtrent de onderneming.

Er wordt daarnaast wel gewerkt met een tussenpartij: een boekhouder of accountant van de ondernemer. Dit is om te kijken of de ondernemer de onderneming op orde heeft volgens deze tussenpartij.

Los van dit alles is er natuurlijk wel de wettelijke identificatieplicht en de KvK inschrijving.

6 Risico's geldlener en geldverschaffer

In het hoofdstuk hiervoor hebben wij beschreven hoe de kredietwaardigheid wordt beoordeeld bij crowdfunding. De beoordeling van de kredietwaardigheid maakt deel uit van het financieringsmodel. Dit gebeurt aan de hand van vaste richtlijnen en een aantal eigen opgestelde nauwkeurige maatstaven. In dit hoofdstuk gaan wij in op de risico's van de geldlener en de geldverschaffer.

6.1 Risico's geldlener

Risico's zijn moeilijk te noemen voor de geldlener. Er zijn vooral onderwerpen waar de geldlener nauwkeurig en van tevoren goed over moet nadenken. In het tijdschrift 'de Zaak' (2012) worden hiervoor een aantal voorbeelden gegeven.

Om te beginnen, zorg voor een aansprekend verhaal. Mensen die investeren doen dat omdat degenen die om financiering vragen een inspirerend verhaal de wereld in hebben gebracht. Dit verhaal sluit meestal ook nog goed aan op de belevingswereld van de geldschieter. Daarnaast is de inzamelperiode een belangrijk aspect. Via een Amerikaanse website ⁵ hebben ze een analyse gedaan waaruit blijkt dat een korte inzamelperiode voor meer financiering zorgt. Verlenging van een inzamelperiode kan dus een negatieve invloed hebben. Je zou dan bijvoorbeeld beter twee keer een kortere inzamelperiode kunnen doen van een kleiner bedrag. De communicatie speelt verder ook een belangrijke rol. Als je als geldlener niet goed communiceert met je investeerders, is de kans groter dat ze weglopen en jouw geweldige verhaal niet verder vertellen. Terwijl dat wel de bedoeling is. Verder is het van belang om de kosten en baten te berekenen, kan het echt uit om via crowdfunding financiering te krijgen? Er zullen verschillende berekenen moeten worden gemaakt om te kijken waarbij het risico reëel is en het rendement voldoende. Eerder is al aangegeven dat je als geldlener het beste niet te hoog kunt insteken met het in te zamelen bedrag. De kans is dan groter dat het je het bedrag binnenhaalt. Daarnaast is het van belang om te weten dat een project volledig gefinancierd moet zijn voordat er uitbetaling plaatsvindt.

Bij de gesprekken met Geldvoorelkaar en Crowdfundaboutnow, zijn ook nog enkele risico's voor degene die geld leent. Hierbij kan bijvoorbeeld gedacht worden aan de kant dat het project niet volgeschreven wordt, waardoor het hele idee niet door kan gaan. Dit is natuurlijk erg jammer voor het project, maar dit levert ook een kostenpost op. Zo worden er door een crowdfunding platform wel kosten in rekening gebracht wanneer een project op hun site geplaatst wordt. In veel gevallen zullen deze kosten niet meer dan €200.- á €300.- zijn, maar het risico bestaat wel dat deze kosten betaald moeten worden.

Daarnaast is er natuurlijk het risico van het failliet gaan. Een ondernemer gaat via crowdfunding wel een lening aan, welke terugbetaalt moet worden inclusief een rente. Niet voor iedere ondernemer zal dit even gemakkelijk zijn en er bestaat dan ook het risico dat iemand een faillissement moet aanvragen als er niet meer aan de verplichtingen voldaan kan worden.

Crowdfundaboutnow gaf ook nog een niet financieel risico die wellicht van groter belang is dan de financiële gevolgen van het niet tot stand komen van een project. Zij proberen crowdfunding namelijk veel via het netwerk van de ondernemer te laten verlopen, maar hier zit ook gelijk een risico aan vast. Stel dat een project niet tot stand komt, dan kan dit door het netwerk worden gezien als een ondernemer die faalt, doordat hij de financiering niet voor elkaar krijgt via zijn netwerk. Dit kan zijn of haar netwerk behoudend opstellen tegen de ondernemer om daar in de toekomst nog geld aan uit te lenen of zaken mee te doen. Dit risico is nou niet echt in een bedrag of percentage uit te

⁵ www.kickstarter.com

drukken, maar het zou logisch zijn dat er risico's voortvloeien uit het feit dat een ondernemer 'de crowd' niet (voldoende) weet te mobiliseren voor zijn project.

6.2 Risico's geldverschaffer

In de paragraaf hiervoor zijn de risico's voor de geldlener omschreven. Hierin hebben wij met name punten aangehaald die belangrijk zijn om aan te denken als geldlener. Maar wat zijn nu eigenlijk de risico's van de geldverschaffer? Daarop zullen wij in de paragraaf antwoord geven.

Het artikel 'DNB en AFM oriënteren zich op Crowdfunding' (z.j.) schetst risico's waar je als geldverschaffer goed om moet denken. Als geldverschaffer doe je er goed aan een aantal zaken van tevoren goed door te nemen. Om te beginnen het crowdfunding platform en/of geldvrager, kunnen zij waarmaken wat ze aanbieden? Net als je anders geld uitleent moet je als geldverschaffer bedacht zijn op bijvoorbeeld de volgende risico's: wanbetaling, onbetrouwbare informatie betreft het rendement en valutarisico's. Om dit soort risico's in te dekken is het handig om na te gaan of het crowdfunding platform onder toezicht staat van de AFM of DNB. Hiervoor is een register beschikbaar. Als de onderneming onder toezicht staat, voldoet de onderneming aan bepaalde wettelijke eisen. Naast het hiervoor genoemde risico doe je er als geldverschaffer goed aan om na te gaan hoe het geld bij het project terecht komt. Een ander risico nog is het failliet gaan van het crowdfunding platform of het niet slagen van project. Zoek dus naar resultaten van bijvoorbeeld het platform en zoek de projecteigenaar op bij het bureau kredietregistratie. Als de projecteigenaar hierin staat is de kans op wanbetaling al groter.

In grote lijnen geven Geldvoorelkaar en Crowdaboutnow dezelfde risico's aan voor de geldverschaffer als die hierboven zijn genoemd. Daarnaast gaf Crowdaboutnow echter nog aan dat er een interessante ontwikkeling gaande is bij sommige projecten. Zij hebben namelijk enkele ondernemers (gehad) die in de problemen kwamen bij het aflossen van de lening. Er vinden dan veel informele herstructureringen plaats. Een voorbeeld hiervan is dat een aantal investeerders zegt dat zij hun lening omzetten in een gift aan de ondernemer. Hierdoor verkleint de kans voor de ondernemer dat hij failliet wordt verklaart. Deze herstructureringen vinden meestal plaats buiten het crowdfunding platform om. Hieruit blijkt dus ook wel dat de mensen die via deze manier investeren meer voor de beleving en het goede idee investeren in plaats van voor het rendement.

7 Waaron kiezen de geldlener en geldverschaffer voor crowdfunding?

Naast de in het voorgaande hoofdstuk genoemde risico's zijn er natuurlijk ook voordelen of andere beweegredenen om te kiezen voor crowdfunding. In dit hoofdstuk komt naar voren waarom geldlener en geldverschaffer voor crowdfunding kiezen. Het tijdschrift 'de Zaak' (2012) omschrijft een aantal beweegredenen voor geldlener en geldverschaffer.

7.1 Beweegredenen geldlener

Sinds de kredietcrisis in 2008 begon, lenen banken minder geld uit. Dit komt deels door de nieuwe regelgeving, zoals Bazel III. Daarnaast geven ook steeds meer banken aan dat relatief kleine kredieten tot en met honderdduizend euro niet of niet genoeg rendabel zijn.⁶ Ook de heer M. Bunnik van de Rabobank in Assen geeft aan dat dit lastig is. Met iemand die een – voor de bank gezien – 'klein' krediet wil hebben, zit de bank net zo lang aan tafel met deze ondernemer als iemand die een wat groter krediet wil.

De geldlener is dan ook genoodzaakt om naar alternatieven te kijken, zoals crowdfunding. Naast financiering brengt crowdfunding een ander belangrijk voordeel met zich mee voor de geldlener. Crowdfunding kan ook gezien worden als marketing. Door een inspirerend project op te zetten krijg je gelijk al fans. De fans praten er weer over met vrienden en familie waardoor het project (of jouw onderneming) gepromoot wordt. Wat hier ook op aansluit is dat sociale media met een flinke opmars bezig is. Iedereen is tegenwoordig bezig met sociale media, als geldlener kun je dan ook makkelijker anderen betrekken bij je project die je via crowdfunding wil financieren.

Ook bij Geldvoorelkaar gaf de heer E. Adams aan dat crowdfunding veel als marketing instrument wordt gezien. Ook door de bank ziet crowdfunding als een soort 'test' om te kijken of het project voldoende draagvlak heeft in de maatschappij. De bank heeft dan de gedachte van wanneer het project (redelijk snel) volgeschreven wordt, er voldoende draagvlak is. Hierdoor kan de bank besluiten om de ondernemer deels te financieren.

Daarnaast wordt dan een deel via crowdfunding geïnvesteerd in het project. De ondernemer ziet crowdfunding ook als aanvulling op het krediet bij de bank. Zo kan het voorkomen dat de bank het laatste stuk financiering niet kan of wil financieren, waardoor de ondernemer genoodzaakt is om naar alternatieven te kijken.

Ook bij Crowdaboutnow geven ze aan dat crowdfunding veel al als marketing instrument wordt ingezet. De ondernemer heeft er namelijk ook baat bij. Zij legden ons een voorbeeld voor, dit vindt u in het volgende kader.

⁶ <http://www.ondernemerskredietdesk.nl/388/flinke-stijging-rente-krediet-kleine.htm>

Een onderneming in Amsterdam had financiering nodig had voor een mobiele koffiemachine, om zo op locatie koffie te kunnen produceren en verkopen. Nu had deze financiering ook via de bank kunnen lopen, maar de onderneming koos er voor om dit via crowdfunding te laten verlopen. Het project kwam tot stand. De koffiemachine was nog maar amper gereed, of de eerste opdrachten kwam al binnen. Deze opdrachten kwamen niet binnen van zomaar wat klanten, maar van investeerders. De onderneming had met de vraag naar financiering voor een koffiemachine dus een groep potentiële klanten aangeboord, waar ook opdrachten uit voortvloeiden. Dit is dus een manier van marketing en het effectief benutten van de contacten die je op doet.

Naast al deze beweegredenen kan het natuurlijk zo zijn dat een financiering via crowdfunding goedkoper is dan bij een bank. Helemaal gezien het feit dat een bank voor een krediet tot een paar honderdduizend euro relatief gezien meer rente vraagt dan voor een krediet van een paar miljoen. De exacte verschillen hierin en of dit een zwaarwegende beweegreden is voor de ondernemer weten we niet. We hebben namelijk niet met ondernemers gepraat die hun onderneming (deels) via crowdfunding hebben gefinancierd, omdat ons onderzoek hier niet op gericht is.

7.2 Beweegredenen geldverschaffer

De eerste tien tot twintig procent dat geld verschaft bestaat uit familie en vrienden. Deze mensen geloven in de geldlener en willen graag meedoen met het avontuur. De veertig tot tachtig procent daarna zijn mensen uit het netwerk van de familie en vrienden. Het is dan ook van belang om van de investeerder, met name uit de eerste categorie, een ambassadeur te maken. Een ambassadeur is iemand die project actief vertaalt naar zijn omgeving en het project ook duurzaam kan verbinden. Dat laatste is voor veel mensen belangrijk. Het project spreekt geldverschaffers aan omdat het duidelijk is wat er met hun geld gebeurt. Dit voelt beter dan het geld te steken in een fonds waarbij je als geldverschaffer niet weet wat er met je geld gedaan wordt. Tot slot is een belangrijke beweegreden de 'return' die geboden wordt op de investering. Hierbij kan gedacht worden aan het rendement, een donatie, een reward of aandelen.

Geldvoorelkaarvgeeft aan dat zij de volgende beweegredenen vooral bij de investeerders zien die via hun site investeren:

- Het helpen van de ondernemer, die ze kennen uit hun netwerk;
- Ze vinden het leuk om direct in de regionale/landelijke economie te beleggen;
- Het halen van rendement;
- De sociale kant van het investeren, het in contact komen met een ondernemer;
- Er ook nog iets anders voor terugkrijgen dan alleen rendement.

Geldvoorelkaar geeft aan dat zij actief bij de ondernemer te promoten om meer op het sociale aspect te gaan zitten en om iets meer terug te geven dan alleen rendement. Het is namelijk zo dat de ondernemer zelf de hoogte van de rentevergoeding bepaald, maar dat een hoge rente alleen geen garantie is voor een geslaagd project. De sociale kant van crowdfunding en betrokkenheid bij de projecten vergroten, kan op veel verschillende manieren. Geldvoorelkaar heeft op haar website een project staan⁷ dat succesvol tot stand is gekomen en waarbij er meer een beroep is gedaan op de beleving van het project dan puur op het rendement. Dit project wordt toegelicht in onderstaand kader.

Op de site van Geldvoorelkaar staat een project van een importbedrijf van wijnen. Dit bedrijf heeft een financiering nodig om de inkoop, voorraad en debiteuren van het bedrijf te financieren. Het gevraagde kapitaal is €50.000.-, welke over een periode van vijf jaar en een rente van 7% per jaar wordt terugbetaald. Om de ondernemer meer te betrekken bij de onderneming, heeft het bedrijf een speciale actie in het leven geroepen voor investeerders. Deze luidt als volgt:

- €1.000.- inleg: een wijnpakket t.w.v. €75.-
- €1.000.- tot €3.000.- inleg: een wijnpakket t.w.v. €200.-
- Vanaf €3.000.- inleg de mogelijkheid een wijnreis naar een van onze leveranciers kosteloos bij te wonen, dan wel een wijnpakket t.w.v. €300.-.

In bovenstaand voorbeeld is een duidelijke situatie weergegeven waarbij een onderneming niet puur op het rendement stuurt, maar ook voor de beleving van de wijnen en de betrokkenheid bij de onderneming. Zo zou hij toekomstige klanten kunnen overhouden aan het feit dat hij zijn financiering via crowdfunding doet.

Uiteraard kan er niet gezegd worden of dit daadwerkelijk effect heeft gehad over de snelheid waarmee het bedrag binnen is gehaald en de hoogte van de bedragen. Wel is er bij de investeringen te zien dat het project binnen twee dagen gefinancierd was en dat de meeste investeringen vanaf €1.000.- zijn. Al kunnen we hier niets over zeggen of dit iets te maken heeft met de speciale actie. Het is puur om te benadrukken dat er via zo'n actie betrokkenheid kan worden gecreëerd. Die betrokkenheid en de sociale kant kan ook een beweegreden voor de geldverschaffer zijn.

Crowdaboutnow geeft aan dat zij veel investeerders zien die niet zo zeer voor het rendement gaan. Zij hebben investeerders die meer regionale projecten ondersteunen, die bekend zijn in de branche van de onderneming of die echt puur voor de beleving en de sociale kant investeren.

Bij Crowdaboutnow moet de ondernemer zelf de campagne voor het project leiden, waardoor de ondernemer 'de crowd' echt moet mobiliseren voor zijn project. Een gemotiveerde en enthousiaste ondernemer kan ook een beweegreden zijn voor een investeerder om te investeren in zijn of haar project.

Dat ze bij Crowdaboutnow vooral op de beleving richten en minder op het rendement, blijkt ook uit de rendement/risicoverhouding. Zo geven ze namelijk aan dat het rendement wat gegeven wordt op de investering veel al lager ligt dan de risicopremie bij een lening via bijvoorbeeld een bank. Het rendement compenseert een eventueel verlies dus niet volledig.

⁷ <http://www.geldvoorelkaar.nl/geld-investeren/projecten/project.aspx?id=3417>

Crowdaboutnow stuurt ook vooral op de sociale kant van crowdfunding en de bijbehorende beleving. Zij doen hier – in tegenstelling tot Geldvoorelkaar – bij bijna elk project wel wat mee. Een voorbeeld hiervan is een bar in het centrum van Amsterdam⁸. Deze situatie is toegelicht in een voorbeeld, dit vindt u in onderstaand kader.

Midden in Amsterdam wilde een ondernemer een bar starten en hiervoor had hij een financiering nodig. De ondernemer wilde de financiering aanwenden voor een verbouwing en aanschaf van de inventaris. Hij had een bedrag van €25.000.- nodig voor de opstart van zijn onderneming en bood hier een rente voor van 16% bij het einde van de looptijd na drie jaar. De actie waardoor het voornamelijk op de beleving en de sociale kant ging zitten, zat hem in de volgende speciale actie van de ondernemer:
Bij een investering vanaf €250.- ontvangt de investeerder 3 jaar lang:

- Voorrang bij het reserveren van een tafel;
- 20% korting op onze wijnen, whisky's, cocktails en bier;
- Altijd als eerste een uitnodiging voor de 'special events';
- Toegang tot het openingsfeest;
- Een eigen barkruk met naam (alleen de 10 grootste investeerders);

In bovenstaande case is een duidelijke situatie geschetst van een ondernemer die (regionale) klanten aan zich wil binden en via crowdfunding deze klanten probeert te bereiken. Ook probeert de ondernemer de beleving bij de investeerder niet te vergeten, zoals te zien is uit de actie die de ondernemer heeft bedacht. Crowdaboutnow kon ons uiteindelijk vertellen dat het project een groot succes was en dat de ondernemer zelfs geen lening meer nodig had van de brouwerij, in tegenstelling tot veel andere horecagelegenheden.

Het staat voorop dat Crowdaboutnow meer richting beleving en het sociale gaat dan Geldvoorelkaar. Al viel ons wel wat op in de gesprekken. Dat was namelijk dat Crowdaboutnow aangaf iets meer richting de financiële kant te gaan, omdat daar behoefte naar is vanuit de investeerders. Geldvoorelkaar gaf daar in tegen juist aan dat zij de sociale kant steeds meer actief benadrukken bij de ondernemer. Wellicht ligt de ideale situatie ergens tussen het rendement en de sociale aspecten.

⁸ <http://www.crowdaboutnow.com/CrowdAboutNow/company/47/Oldenhof>

Conclusie

De risico's voor de geldlener zijn een onvoldoende aansprekend verhaal, een te lange inzamelperiode en onvoldoende communicatie met de investeerders. Het hoofdrisico van de geldverschaffer is, het niet terug krijgen van het geld. Daarnaast hebben wij ook andere risico's geconstateerd, namelijk: een onbetrouwbaar crowdfunding platform, onbetrouwbare informatie en het valutarisico. Bij de beweegredenen van de geldlener constateren wij dat het voor mensen die een klein krediet nodig hebben, steeds lastiger wordt om dit bij de bank te doen. Voor de bank zijn deze kredieten niet rendabel genoeg. Mede om deze reden is crowdfunding opgericht. Daarnaast kan een beweegreden het marketingaspect zijn. Als beweegreden voor de voor de geldverschaffer is er de return, duidelijkheid wat er met hun geld gebeurt en de betrokkenheid.

Onder crowdfunding verstaan wij een alternatieve vorm van financiering. Hierbij wordt gebruik gemaakt van een groep mensen die (deels) de financieringsbehoefte van een organisatie voorziet. Crowdfunding wordt voornamelijk via het internet aangeboden. Hierbij kan gedacht worden aan het crowdfunding platform en sociale media. De hoogte van de investeringen zijn in de meeste gevallen niet vastgelegd, het gaat veelal om kleine bedragen (**niet concreet, maar staat ook niet in H2.1**). Deze kleine investeringen kunnen in de volgende vormen plaatsvinden: donaties, rewards, lenen en aandelen. Daarnaast dient een project voor 100% gefinancierd te worden.

De kredietverlening bij een bank verloopt in het algemeen via drie afdelingen, namelijk: de afdeling die het geld aantrekt, de treasury afdeling en de afdeling kredietverlening. Heel concreet, de afdeling kredietverlening vraagt de treasury afdeling geld om aan klanten te verstrekken. Echter moet door het Bazel III akkoord meer kernkapitaal door banken worden aangehouden. Hierdoor kan er dus minder geld wordt uitgeleend en wordt het rendement op eigen vermogen minder. De beoordeling van de kredietaanvraag verloopt bij de Rabobank in Assen globaal via vier pijlers. Een kredietaanvraag wordt beoordeeld op: ondernemer, rentabiliteit, vermogen en zekerheid. Bij de Rabobank in Assen wordt er geen specifieke aandacht besteed aan crowdfunding. Het wordt vooral gezien als aanvulling van financiering en soms om te kijken of het project draagvlak heeft in de maatschappij. De ABN Amro heeft een eigen platform gehad, genaamd 'Seeds'. Dit platform werd gebruikt als onderzoek naar crowdfunding.

De beoordeling van kredietwaardigheid bij crowdfunding kan via een analyse met daarbij een risicoklasse indeling of via de groep. Bij de onderneming Geldvoorelkaar begint de beoordeling met een analyse van het ondernemingsplan. Bij grote kredietaanvragen vindt er een persoonlijk gesprek plaats. Op basis van de beoordeling wordt vervolgens een risicoclassificatie toegevoegd. De onderneming Crowaboutnow heeft geen strikte procedures. Er wordt in ieder geval een test gedaan of de ondernemer een groot genoeg netwerk heeft via sociale media. De echte beoordeling en het koppelen van het risicolabel gebeurt door de 'crowd'.

Literatuurlijst

- Crowdaboutnow.com (n.d.) *CrowdAboutNow*. [online] Available at: <http://www.crowdaboutnow.com/> [Accessed: 20 Februari tot 5 juni 2013].
- Crowdaboutnow.com (n.d.) *Oldenhof*. [online] Available at: <http://www.crowdaboutnow.com/CrowdAboutNow/company/47/Oldenhof> [Accessed: 17 Mei 2013].
- Douw, S., Koren, G., Vroemen, T. and Landman, A. (2012) *Crowdfunding. De Zaak*.
- Douwenkoren.nl (2013) *Crowdfunding platforms | Douw&Koren*. [online] Available at: <http://www.douwenkoren.nl/crowdfunding-in-nederland/> [Accessed: 23 April 2013].
- Geldvoorelkaar.nl (n.d.) *Crowdfunding - Geldvoorelkaar.nl*. [online] Available at: <http://www.geldvoorelkaar.nl/geldvoorelkaar/startpagina.aspx> [Accessed: 20 Februari tot 5 juni 2013].
- Geldvoorelkaar.nl (2013) *Project - Geldvoorelkaar.nl*. [online] Available at: <http://www.geldvoorelkaar.nl/geld-investeren/projecten/project.aspx?id=3417> [Accessed: 16 Mei 2013].
- Kickstarter.com (2013) *Kickstarter*. [online] Available at: <http://www.kickstarter.com/> [Accessed: 12 April 2013].
- NU.nl (2010) *Banken moeten voor juli Baselplan indienen*. [online] Available at: <http://www.nu.nl/economie/2483684/banken-moeten-juli-Baselplan-indienen.html> [Accessed: 14 Maart 2013].
- NU.nl (2013) *Kapitaaltekort grote banken 208 miljard*. [online] Available at: <http://www.nu.nl/economie/3373819/kapitaaltekort-grote-banken-208-miljard.html> [Accessed: 14 Maart 2013].
- Nuzakelijk.nl (2010) *'Banken wentelen deel kosten Basel III af' | NUzakelijk | Nieuws voor professionals*. [online] Available at: <http://www.nuzakelijk.nl/algemeen/2334140/banken-wentelen-deel-kosten-Bazel-iii-af.html> [Accessed: 14 Maart 2013].
- Nuzakelijk.nl (2010) *'Banken hebben miljarden nodig voor Basel III' | NUzakelijk | Nieuws voor professionals*. [online] Available at: <http://www.nuzakelijk.nl/algemeen/2403669/banken-hebben-miljarden-nodig-Bazel-iii.html> [Accessed: 14 Maart 2013].
- Ondernemerskredietdesk.nl (2013) *Flinke stijging rente krediet kleine ondernemer | Ondernemerskredietdesk*. [online] Available at: <http://www.ondernemerskredietdesk.nl/388/flinke-stijging-rente-krediet-kleine.htm> [Accessed: 14 April].
- Widemann, R. (2010) *Bankzaken*. 2nd ed. [Den Haag]: Reed Business Information.

Bijlage 1 – Overzicht platforms

Pitchstar.nl – Platform voor creatieve projecten waar je door middel van een pitch je project onder de aandacht kan brengen

Voordekunst.nl – Platform voor kunstprojecten, voordekunst richt zich vooral op kunstenaar, culturele instellingen en de creatieveling uit de film, muziek en literatuur wereld.

Crowdaboutnow.nl – Het eerste crowdfundingplatform voor ondernemers in Nederland.

Geldvoorelkaar.nl – Is het enige platform in Nederland voor peer-to-peer leningen en richt zich vooral op het midden en kleinbedrijf.

Symbid.nl – Een platform dat zich ook richt op ondernemers en werkt met aandelenuitgifte.

Seeds.nl – Was een platform van de ABN Amro dat als pilot werd gebruikt om onderzoek te doen naar crowdfunding, de pilot is inmiddels afgelopen.

1procentclub.nl – Een platform voor projecten in ontwikkelingslanden.

Wekomenerwel.nl – Platform dat zich richt op ondernemers en werkt met aandelen uitgifte, leningen en converteerbare leningen.