



INNOVATIEVE **FINANCIERING**

ALTERNATIEVE **FINANCIERINGSVORMEN**
VOOR AMBITIEUZE STUDENTEN EN ONDERNEMERS

INCLUSIEF:

- ▶ FINANCIERINGSMODELLEN
- ▶ FINANCIERINGSMOGELIJKHEDEN
- ▶ CASE: YOUNGSTARTXL

APRIL 2018

Ruben Bloembergen 0862892
Sjors van den Broek 0881745
Randall Etnel 0881038
Eline Landman 0894697



TOT STAND GEKOMEN IN CO-CREATIE MET

OPLEIDING SBRM:
COMMUNITY
ENTREPRENEURSHIP

MINOR TURNING
BUSINESS INTO INNOVATION

ELINE LANDMAN
RUBEN BLOEMBERGEN

SJORS VAN DEN BROEK
RANDALL ETNEL

OOK BEDANKT

YoungStartXL

COLOFON

Hogeschool Rotterdam, Rotterdam 2018

Eindredactie: Harold Joëls

Vormgeving: =ontworpen

WAAROM DIT E-BOOK?

Uit onderzoek blijkt dat veel innovatieve ondernemers moeilijk aan financiering kunnen komen. Daarnaast gaan startups regelmatig failliet, omdat zij geen werkkapitaal meer hebben. Terwijl de rekeningen wél gewoon betaald moeten worden. Dit e-book is ontwikkeld om ambitieuze en innovatieve ondernemers op weg te helpen. Je krijgt inzicht in mogelijke financieringsvormen en de voor- en nadelen van deze financieringsvormen. Bovendien wordt de ondernemer door middel van innovatieve tools geholpen bij de keuze voor de juiste financieringsvorm.

WAT KUN JE VERWACHTEN?

Dit e-book is geïnitieerd door de Hogeschool Rotterdam. Het dient als een toolbox die studenten, docenten, ondernemers en andere belanghebbenden meer houvast biedt bij het vinden van innovatieve financieringsvormen. Het e-book start met een casus waarin meerdere ondernemers een financieringsprobleem hebben. Vervolgens doorgronden we een aantal modellen en tools, die kunnen helpen bij de keuze voor de juiste financieringsvorm. Deze tools lichten we uitgebreid toe en worden met elkaar vergeleken. Het uiteindelijke doel is om de 'best case scenario' te ontrafelen en op basis daarvan een advies uit te brengen voor de beste innovatieve financieringsvorm.

**DIT E-BOOK IS ONDERDEEL VAN
EEN MINOR+ PROGRAMMA DAT
IS GEÏNTRUCEDERD DOOR DE
HOGESCHOOL ROTTERDAM.**

INHOUDS OPGAVE

INNOVATIEVE FINANCIERING	5
CASE YOUNGSTARTXL	7
VERKENNING	9
FINANCIERINGSWIJZER	9
INNOVATIEF FINANCIERINGSMODEL	12
VERGELIJKING	23
TOEPASSING	27
BRONNEN	30
MEER INFO	31

INNOVATIEVE FINANCIERING

Banken zijn niet altijd meer de vrijgeveige partijen die staan te springen om ambitieuze ondernemers te helpen met een krediet. Op zoek naar geld voor hun plannen, kiezen ondernemers daarom steeds vaker voor alternatieven. Hier gaat het vaak niet alleen om de cijfers, maar brandt ook nog het heilig vuur van geloof, vertrouwen en verlangen in jong en uitdagend ondernemerschap.

Er zijn allerlei alternatieve financiers die nieuwe financieringsvormen aanbieden. Sommige aanbieders hebben hetzelfde in huis als banken, zoals factoring en leasing. Banken en alternatieve financiers werken ook samen waarbij ieder een deel financiert. Dit heet de financieringsmix of stapelfinanciering. Daarnaast zijn er ook overheidsregelingen en subsidies die een geldbron kunnen zijn. En vergeet ook niet financieringsvormen waarbij ondernemers elkaar helpen en zelfs soms consumenten investeren in een idee of bedrijf: crowdfunding.

In de literatuur worden er vele soorten financieringsvormen genoemd. Maar hoe kies je als ondernemer nu de juiste financieringsvorm die bij je past? In dit e-book staan we daarbij stil. De modellen Financieringswijzer en het Innovatief Financieringsmodel zijn twee methodieken die we hebben bestudeerd. Het hanteren van beide modellen helpt ambitieuze ondernemers om een keuze te maken voor een financieringsvorm voor hun businessideeën. Ieder model heeft z'n voor- en nadelen, die we verderop in dit e-book toelichten.

“BEWARE OF LITTLE EXPENSES. A SMALL LEAK WILL SINK A GREAT SHIP.”

BENJAMIN FRANKLIN

CASE



CASE YOUNGSTARTXL

YoungStartXL is een onafhankelijk advieskantoor voor starters met een innovatief idee. In een klein, gezellig café in Rotterdam organiseren zij iedere donderdagmiddag een bijeenkomst voor innovatieve starters. Als startende ondernemer komt er namelijk veel kijken bij het opzetten van je onderneming, zeker in het begin. YoungStartXL begrijpt dit dilemma goed en speelt hier op in door vrijblijvende bijeenkomsten te organiseren voor innovatieve starters in de regio Rotterdam.

GELD NODIG

Op een van startersbijeenkomsten die YoungStartXL organiseert is het thema 'financiering'. "Aan de Nederlandse banken heb je tegenwoordig ook niets," verzucht Friso Korteweg (46), bedenker van het concept Chocolate-atelier. "Ik heb € 150.000,- nodig om mijn droom te kunnen verwezenlijken; een chocolade-atelier. Door een paar chagrijnige bankmedewerkers valt mijn droom compleet in duigen. Ongelooflijk." De zeventienjarige Pim Dekker, bedenker van

een innovatieve webshop, moet nog ergens een investering van € 30.000,- lospeuteren om zijn ondernemersideeën uit te voeren. "Zelfs mijn eigen ouders willen mij geen geld lenen."

INNOVATIEVE FINANCIERING

Bas van Vliet, oprichter van YoungStartXL, krabt zich achter zijn oor en stelt bijna fluisterend de vraag: "Hebben jullie wel eens gedacht aan crowdfunding? Of aan een andere innovatieve financieringsvorm?". In gedachten verzonken staart Friso naar het chocolaatje op zijn koffieschotel en fantaseert over het krantenbericht met de titel: 'Chocolade-atelier van ondernemer Korteweg veroverd populairste Nederlandse steden'. Plotseling komt hij weer bij zinnen als hij de vijfendertigjarige José Verlinden een vraag hoort stellen. "Ik heb twee miljoen nodig. Wat zijn de mogelijkheden voor innovatieve financiering?" José zinspeelt op een zorgconcept voor de Nederlandse markt, waarmee hij de markt wakker wil schudden. Ineens beseft Friso dat het antwoord op deze vraag weleens zijn leven zou kunnen veranderen.

Vervolg op volgende pagina.

HET GOUDEN EI

Om zich in de toekomst te kunnen blijven profileren als koploper op het gebied van startupadvies, is het belangrijk dat YoungStartXL zich onderscheidt van haar concurrenten. YoungStartXL wil dit doen door het ontwikkelen van een tool die ondernemers kan helpen bij het vinden van de juiste financieringsvorm. Hierbij wil YoungStartXL verder gaan dan de bestaande financieringsvormen.

De verscheidenheid aan financieringsvormen is enorm. Daarbij is de situatie en ambitie van iedere ondernemer anders. Hierdoor is het voor ondernemers lastig om door de bomen het bos te zien en daarbij goed in te schatten wat de mogelijkheden zijn per situatie. Dit brengt ons bij de hoofdvraag van dit e-book:

“Welke financieringsvorm past het best bij welke soort ondernemer?”

VERKENNING FINANCIERINGSWIJZER

De Nationale Financieringswijzer is een, door minister Kamp gelanceerde, online wegwijzer voor ondernemers bij het vinden van passende financiering voor hun onderneming. De financieringswijzer wordt mede mogelijk gemaakt door een brede nationale samenwerking van verschillende financierings-, foundings- en branchepartners. Enkele bekende partners zijn: de Nederlandse Vereniging van Banken, Kamer van Koophandel, rijksdienst voor Ondernemend Nederland en het ministerie van Economische Zaken.

CRITERIA VOOR FINANCIERING

De financieringswijzer kan ondernemers met een financieringsbehoefte ondersteunen bij het vinden van de juiste financieringsvorm. Zo is iedere onderneming anders en heeft iedere onderneming vaak ook een andere financieringsbehoefte. De Financieringswijzer geeft naar kapitaal zoekende ondernemers onder meer uitleg over de meest relevante financieringsvormen, welke partijen deze financiering verstrekken en wat de ondernemer moet doen om zijn kansen op een toezegging te vergroten. Daarnaast geeft de financieringswijzer ook aan hoe soortgelijke ondernemingen hun onderneming gefinancierd hebben. Door het beantwoorden van enkele vragen, krijg je als ondernemer een beter beeld van de meest geschikte financieringsvormen. De vragen die in de Financieringswijzer naar voren komen gaan over de volgende onderwerpen:

- 1 In welke sector/branche is de onderneming actief?
- 2 In welke regio is de onderneming actief? (Lees provincie)
- 3 In welke fase bevindt de ondernemer zich? (Starter 0-3 jaar of ondernemer meer dan >3 jaar)
- 4 Hoe groot is de financiering die je wilt aantrekken? (Opties lopen van tot 50.000 euro tot meer dan een miljoen)
- 5 Op welke termijn verwacht je een positieve kasstroom te hebben? (0-1 jaar, 1-2 jaar of >2 jaar)
- 6 Waarvoor heb je het kapitaal nodig? (Werkkapitaal, bedrijfsmiddelen, goodwill, onderzoek en ontwikkeling)
- 7 Is je ondernemingsplan compleet? (Ja of nee)

The image shows a screenshot of the 'Vragenformulier van de Financieringswijzer'. It consists of seven numbered questions, each in a separate orange box. Question 1 is expanded to show a dropdown menu with the text 'selecteer:' and a blue arrow icon. The text above the dropdown reads: 'In welke sector ben je actief? Staat je sector er niet tussen, kies dan 'Overige''. The other questions are: 2 Regio:, 3 Fase:, 4 Omvang:, 5 Resultaatverwachting:, 6 Doel:, and 7 Ondernemingsplan:.

Figuur 1 – Vragenformulier van de Financieringswijzer

VERDIEPENDE VRAGEN

Na het beantwoorden van elk van deze vragen, krijg je na elk gekozen antwoord een specifiekere vraag om de financieringsbehoefte beter in kaart te brengen. Voorbeelden hiervan zijn bij vraag 2 of er internationale ambities zijn en bij vraag 3 als je een bestaande ondernemer bent of je de huidige activiteit voortzet, deze wilt uitbreiden of dat je een geheel nieuwe activiteit wilt gaan beginnen.

RESULTATEN

De Financieringswijzer noemt na het beantwoorden van de vragen vervolgens één van de volgende financieringsvormen als beste financieringsvorm. Deze vormen zijn onderverdeeld in subsidies, eigen- en vreemd vermogen:

Eigen vermogen	Vreemd vermogen	Subsidie en financieringsregeling van de overheid
Eigen netwerk	Lening	Financieringsregeling
Crowdfunding	Achtergestelde lening	Subsidie
Private investeerder	Leasing	
Participatiemaatschappij	Bank	
Regionale ontwikkelmaatschappij	Kredietunie	
Beurs	Microfinanciering	
	Krediet	
	Factoring	

Nadat de test is ingevuld en de uitslag bekend is, ontvang je als ondernemer een checklist waarin staat vermeld welke informatie nodig is bij de aanvraag van een financieringsvorm. Dit verschilt namelijk nog wel eens per financieringsvorm. De checklist zorgt ervoor dat je als ondernemer goed wordt voorbereid op de financieringsaanvraag.

BRUIKBAARHEID

De Financieringswijzer is zeer uitgebreid. Zo biedt hij een zeer breed assortiment aan van financieringsvormen en zorgt de wijzer voor een concreet advies. Naast dat de financieringsvormen worden toegelicht, wordt er ook rekening gehouden met soortgelijke bedrijven. Ook geeft de wijzer advies per financieringsvorm en informeert het over de mogelijkheden nadat de test is voltooid. Zie het voorbeeld hiernaast.

Financieringsvormen



Eigen vermogen ■

Het eigen vermogen van je onderneming is het geld dat de eigenaren in de onderneming hebben gestoken. Je kunt dit financieren vanuit bijvoorbeeld spaargeld of door het aantrekken van investeerders.



Achtergestelde lening ■■

Een achtergestelde lening is een lening waarvan de financier wordt achtergesteld ten opzichte van gewone schuldeisers. Stel, je gaat failliet. Dan kan de financier zijn geld pas opeisen nadat de standaard sc...

[Lees meer](#)



Subsidie ■

Via diverse overheidsinstanties kunnen subsidies worden aangevraagd. Een subsidie is een tijdelijke of permanente uitkering van de overheid voor activiteiten die van algemeen belang zijn en die de overheid z...

[Lees meer](#)



Garant- of borgstelling ■

Met een borgstelling- of garantie staat een ander voor jou in. Hiermee zal een financier eerder of meer financiering kunnen verstrekken.

Figuur 2 – Advies per financieringsvorm (Financieringswijzer)

De Financieringswijzer is goed bruikbaar in veel gevallen, tenzij er een combinatie is van de volgende factoren:

- ▶ De sector/branche waar de ondernemer in opereert is onduidelijk
- ▶ De ondernemer wil internationaal actief zijn
- ▶ De ondernemer heeft meer dan € 1.000.000,- krediet nodig
- ▶ Een positieve kasstroomverwachting duurt lang
- ▶ Kapitaal is benodigd voor onderzoek/ontwikkeling of goodwill

De Financieringswijzer zal dan uitwijzen dat de ondernemer een financiering uit Eigen Vermogen dient te realiseren. Dit is niet mogelijk, omdat die financiële middelen niet beschikbaar zijn.

INNOVATIEF FINANCIERINGSMODEL

Eline Landman bedacht en ontwierp het 'Innovatief Financieringsmodel', een tool die financieringbehoevende ondernemers kan helpen bij het vinden van de juiste financieringsvorm. Deze tool is speciaal ontworpen voor ondernemers die graag willen ondernemen, maar hiervoor nog niet het benodigde kapitaal bij elkaar hebben.

Uit diverse onderzoeken blijkt dat veel ondernemers geen passende financieringsvorm kunnen vinden. Op dit moment is er wel een aantal tools op de markt die ondernemers met dit dilemma kan helpen. Helaas is dit aantal schaars en zijn het financieringswijzers, die vooral traditionele en veelvoorkomende financieringsvormen toelichten.

Het innovatief financieringsmodel houdt wél rekening met innovatieve financieringsvormen die de laatste jaren zijn gelanceerd. Denk hierbij aan crowdfunding en pin/webvoorschot.

De tool bestaat uit een keuzeschema waarbij je als ondernemer allereerst de volgende vraag krijgt:



Figuur 3 – Vraag 1 van het Innovatief Financieringsmodel

Indien de ondernemer een positieve bijdrage levert aan de Nederlandse economie en het product/de dienst van algemeen belang is, kan er een beroep worden gedaan op een vorm van overheidsondersteuning. Er zijn in dit geval twee vormen:

► **SUBSIDIE**

Subsidies zijn een tijdelijke of permanente uitkering van de overheid voor activiteiten die van algemeen belang zijn en die de overheid zelf niet wil of kan uitvoeren, maar wel wil stimuleren.

Een subsidie is vooral interessant voor sterk innovatieve ondernemingen, die zich bijvoorbeeld bezighouden met onderzoek en ontwikkeling. Voor een bedrijfsfinanciering zijn er zeventien verschillende subsidies waar een onderneming voor in aanmerking kan komen. De ondernemer dient dit zelf uit te zoeken. De subsidies zijn gecategoriseerd op: onderwerpen, regio's en type regeling.

Let op: het aanvragen van subsidie is vaak een tijdrovend proces, onderschat dit dus niet.

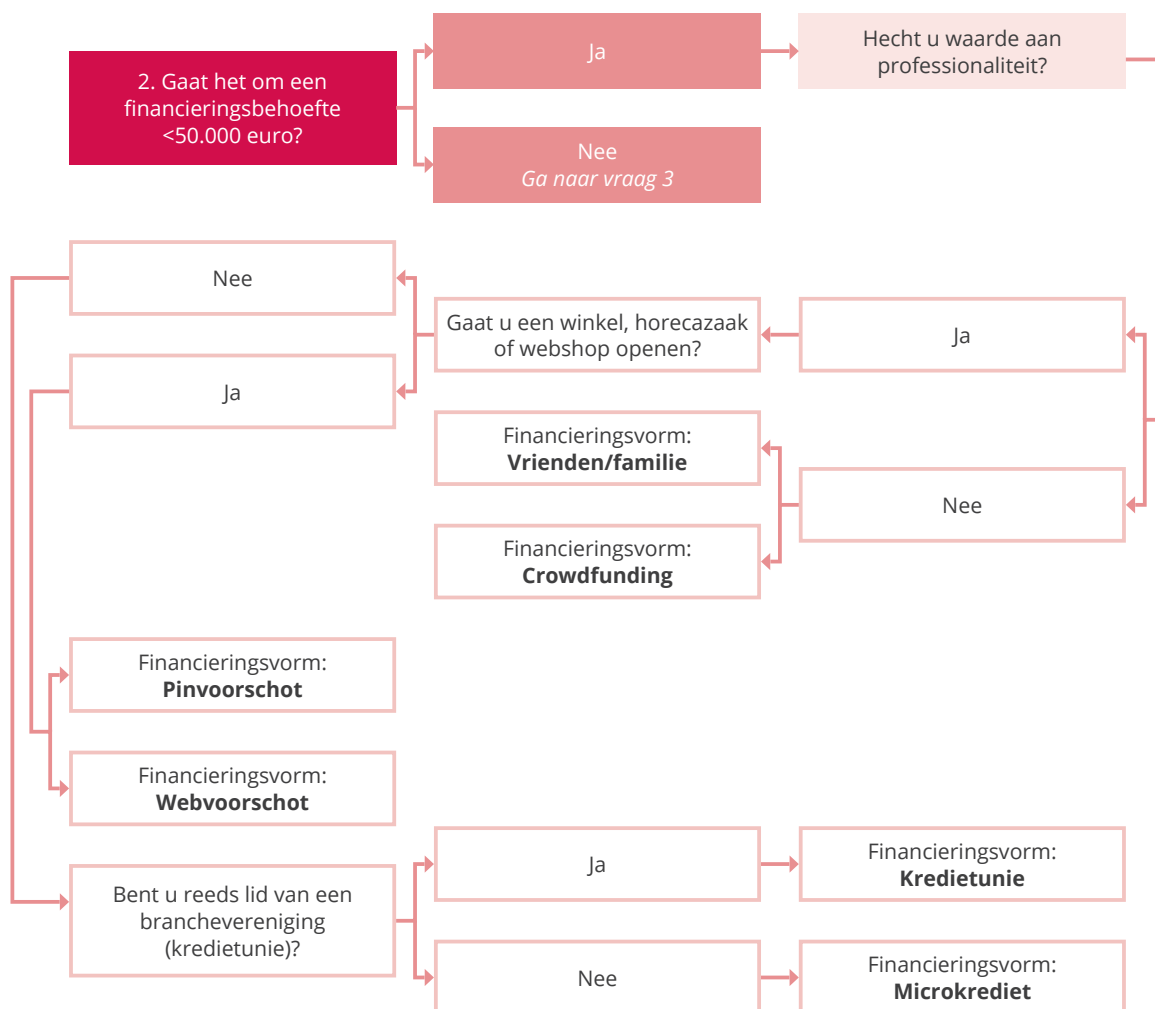
► **INNOVATIEKREDIET**

Voor ondernemers met een innovatief idee op technisch of klinisch gebied is het innovatiekrediet een interessante optie. Het ministerie van Economische Zaken financiert de ontwikkeling van nieuwe producten, processen of diensten met een sterke businesscase.

Het innovatiekrediet is een risicodragend krediet dat alleen terugbetaald hoeft te worden als de ontwikkeling slaagt. Het krediet is beschikbaar voor zowel starters als gevestigde bedrijven. Een aanvraag moet op een aantal punten sterk scoren om in aanmerking te komen voor een innovatiekrediet.

Let op: Er zijn veel voorwaarden waaraan voldaan moet worden om in aanmerking te komen voor innovatiekrediet.

Indien een ondernemer niet in aanmerking komt voor een overheidsregeling, wordt er verzocht om verder te gaan naar vraag 2. Deze vraag is als volgt:



Figuur 4 – Vraag 2 van het Innovatief Financieringsmodel

Indien de ondernemer de vraag positief beantwoordt, wordt er vervolgens gevraagd of de ondernemer waarde hecht aan professionaliteit. Indien dit niet het geval is, valt er een aantal financieringsvormen af en blijven 'vrienden/familie' en 'crowdfunding' over. Deze financieringsvormen worden vervolgens toegelicht:

► VRIENDEN/FAMILIE

Naast banken en andere alternatieve financiers, kan een deel van de onderneming ook worden gefinancierd met behulp van het eigen netwerk van de ondernemer, namelijk via familie, vrienden en bekenden. Dit is erg geschikt voor een relatief kleine financieringsbehoefte (< € 50.000,-). Bekenden investeren in de onderneming door een lening of achtergestelde lening te verstrekken of door aandelen te kopen. Een combinatie is ook mogelijk.

Het inschakelen van het eigen netwerk is geschikt voor zowel ondernemingen met een laag risicoprofiel als voor ondernemers met een hoog risicoprofiel. In veel gevallen kan dit voor een financieringsbehoefte < € 50.000,- een fijne financieringsvorm zijn. Als er behoefte is aan kennis, kunde en professionaliteit dan wordt de ondernemer verzocht om verder te zoeken naar een professionele(re) investeerder.

► CROWDFUNDING

Crowdfunding is een relatief nieuwe financieringsvorm, die langzamerhand steeds meer aan populariteit wint. Het werkt anders dan traditionele financieringsvormen (banklening, verkoop van aandelen en dergelijke). Bij crowdfunding is het namelijk niet de bank, maar zijn het particulieren en investeerders die het beoogde krediet bijeenbrengen door te investeren in een idee of project. Zo kunnen vele kleine investeringen het project financieren in plaats van één grote kredietverstrekker. Uit onderzoek is gebleken dat ondernemers met een kleine financieringsbehoefte < €50.000,- lastig aan een banklening kunnen komen. Zij zijn dus in veel gevallen genoodzaakt om krediet ergens anders te verkrijgen. Crowdfunding kan een uitkomst bieden.

Succesvol krediet verkrijgen via crowdfunding is vaak minder eenvoudig dan dat het op het eerste gezicht lijkt. Initiatiefnemers moeten goed nadenken over het beoogde doel, de beoogde doelgroep en het juiste platform. Een goed doordacht financieringsplan betekent echter nog niet dat het gewenste krediet kan worden verkregen door middel van crowdfunding. Bij het verkrijgen van een gezonde financiering spelen niet alleen de passie, de kennis en vaardigheden van een ondernemer een rol, maar ook de trends en ontwikkelingen in de markt.

Er zijn wereldwijd meer dan 500 online platforms die zich bezighouden met crowdfunding. Bijna 10% hiervan bevindt zich in Nederland.

Indien de ondernemer veel waarde hecht van professionaliteit van de kapitaalverstrekker, wordt er een vervolgvraag gesteld: 'Gaat u een winkel, horecagelegenheid of webshop openen?'. Deze vraag zorgt opnieuw voor een scheiding tussen verschillende financieringsvormen. Indien deze vraag positief wordt beantwoord, worden de volgende financieringsvormen aangeraden:

► PIN VOORSCHOT

Het fenomeen 'PIN Voorschot' is ontstaan in januari 2015 door European Merchant Finance (EMF). Het doel van het EMF is het verstrekken van leningen aan winkeliers en ondernemers met een kredietbehoefte van € 2.000,- tot € 50.000,- met een looptijd van circa zes maanden. Op basis van de gemiddelde wekelijkse pinomzet wordt voor je bedrijf het maximaal te ontvangen leenbedrag oftewel de PIN Voorschot berekend. De aflossing en de berekende rente over de lening worden aan de hand van pintransacties volledig geautomatiseerd terugbetaald aan EMF. De, door PIN Voorschot gehanteerde rente, wordt op basis van je bedrijfsprofiel berekend.

► WEBVOORSCHOT

De bedenker van het PIN Voorschot, lanceerde ook een nieuwe en unieke financieringsvorm voor webshops: het Webvoorschot. Met het Webvoorschot kunnen internetondernemers op een snelle en eenvoudige wijze een voorschot krijgen op hun toekomstige online betalingen. Ondernemers kunnen het voorschot gebruiken om hun collectie uit te breiden, hun website te professionaliseren of hun huidige leveranciers te betalen. Als ondernemer betaal je het voorschot gedurende een periode van drie tot zes maanden dagelijks af door een deel van de online betalingen direct te gebruiken voor aflossing.

Om in aanmerking te komen voor deze lening moet je organisatie een bestaand bedrijf zijn, dat positieve cashflows genereert. De voordelen van deze lening is dat de onderneming binnen vier dagen gefinancierd kan worden. De aflossing is flexibel, waardoor er geen sprake is van een vaste betalingstermijn.

Indien de vraag negatief wordt beantwoord, wordt de vraag gesteld of de ondernemer al lid is van een branchevereniging. Zo ja, dan word je aangeraden te kiezen voor:

► KREDIETUNIE

Een kredietunie is een samenwerkingsvorm van ondernemingen binnen dezelfde branche of regio. Deze coöperatie is erop gericht om onderling krediet te verstrekken en heeft geen winstoogmerk. De oprichter van een kredietunie beheert het krediet dat wordt ingebracht door de ondernemers en verstrekt het aan de krediet behoevende ondernemingen binnen de kredietunie. De leden van de kredietunie beoordelen elke kredietaanvraag. De kredietunie is ongeveer vijf jaar geleden overgewaaid uit de Verenigde Staten en begint de laatste jaren steeds meer vorm te krijgen. Zo is er een bakkerij kredietunie, een kredietunie voor Zeeland en een kredietunie voor binnenvaartschippers. Een kredietunie is ideaal voor een kredietbehoefte onder € 50.000,-. Bovendien is er vaak veel kennis en kunde beschikbaar omdat het gaat om een branchevereniging.

Indien de vraag over het lidmaatschap van een branchevereniging negatief wordt beantwoord, word je als ondernemer aangeraden om te kiezen voor het microkrediet:

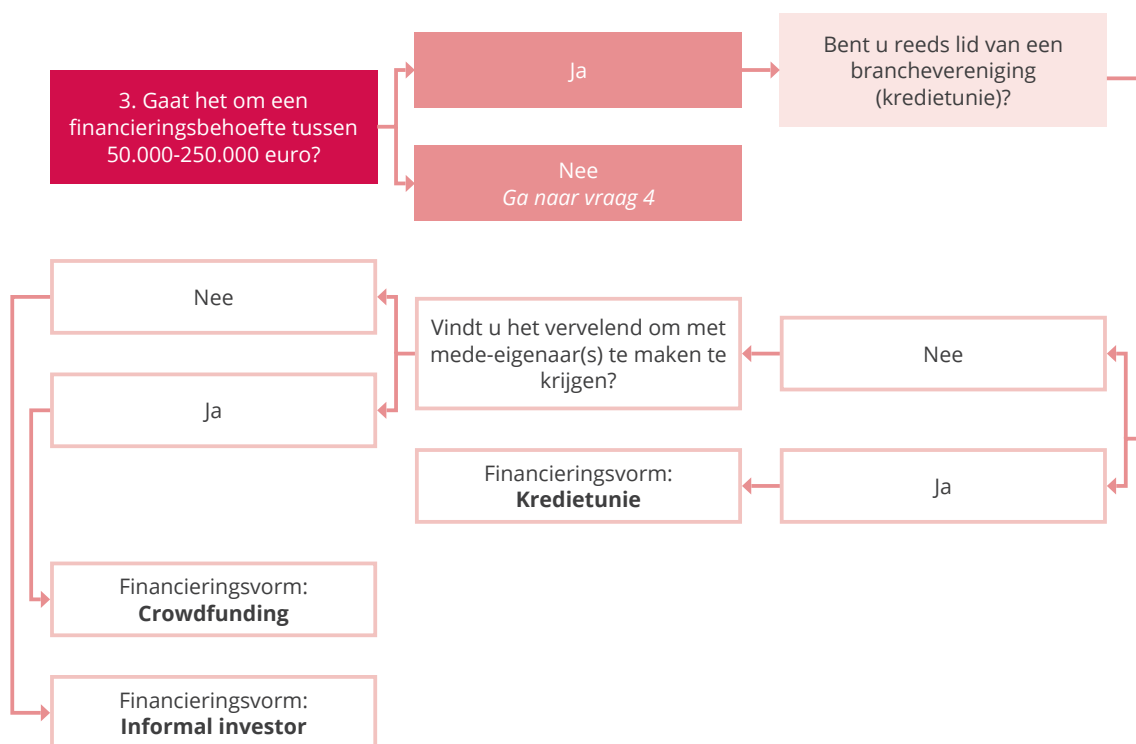
► MICROKREDIET

Een Microkrediet is een zakelijke lening van maximaal € 50.000,- voor startende en bestaande ondernemers in het mkb. De looptijd van deze lening is 1 tot 10 jaar. Er is in Nederland één organisatie die zorgt voor microkrediet, namelijk Qredits. Qredits heeft de afgelopen jaren 8.000 enthousiaste ondernemers gefinancierd voor een totaalbedrag van € 167 miljoen. Een groot voordeel van Microkrediet is dat 93% van de ondernemers na drie jaar is nog steeds actief is. Dit is te danken aan het e-learningprogramma dat Qredits aanbiedt voor de ondernemingen die een lening hebben afgesloten.

Qredits heeft een bijzondere positie in de markt. Het is geen bank, maar een stichting. Qredits heeft dus geen winstoogmerk. De organisatie heeft als doel om juist anderen winst te laten maken. Er is een aantal criteria waaraan ondernemingen die voor Mikro krediet in aanmerking willen komen moeten voldoen.

- Je bent een startende ondernemer en commercieel is ingesteld en/of een bestaande ondernemer die commercieel is ingesteld
- Je bent een ondernemer/organisatie en neemt een bedrijf over
- Je hebt een zakelijke kredietbehoefte < € 50.000,-
- Je hebt een gedegen ondernemingsplan
- Je doet zaken binnen Nederland

Indien je als ondernemer aangeeft een financieringsbehoefte > € 50.000,- te hebben, word je verzocht om verder te gaan naar vraag 3. Deze vraag is als volgt:



Figuur 5 - Vraag 3 van het Innovatief Financieringsmodel

Indien je als ondernemer aangeeft een financieringsbehoefte tussen € 50.000,- en € 250.000,- te hebben, word je de vraag gesteld of ja al lid bent van een branchevereniging. Zo ja, dan word je als ondernemer aangeraden te kiezen voor de kredietunie. Deze financieringsvorm is ideaal voor een financieringsbehoefte onder € 250.000,-. Deze vorm is al eerder besproken op pagina 16.

Indien je als ondernemer aangeeft (nog) géén lid te zijn van een branchevereniging, wordt er vervolgens gevraagd of je het vervelend zou vinden om een mede-eigenaar te krijgen. Indien ja, dan wordt crowdfunding geadviseerd, nader toegelicht op pagina 15 van dit e-book.

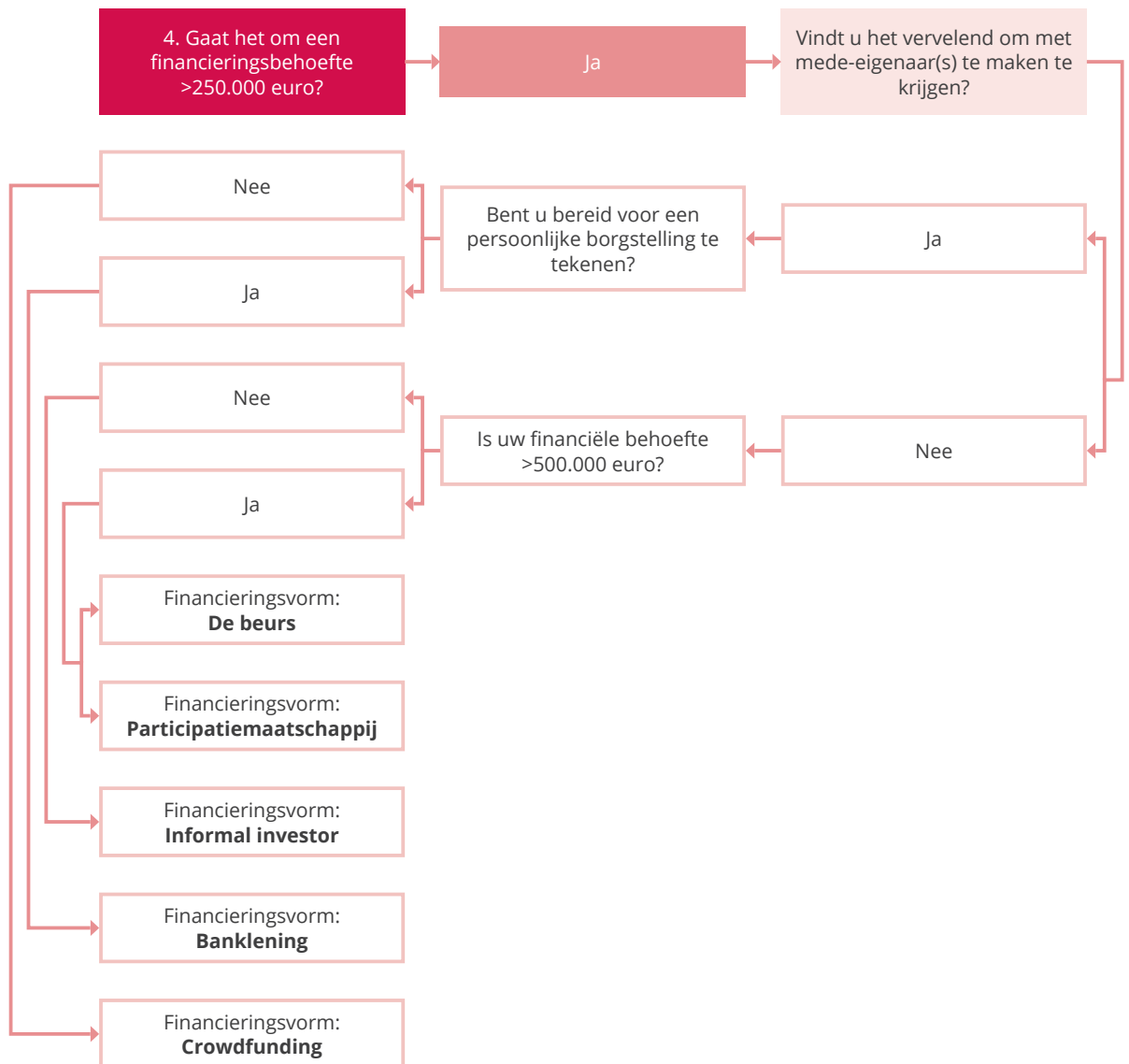
Indien er geen bezwaar is tegen een mede-eigenaar, doordat bijvoorbeeld een gedeelte van de aandelen wordt verkocht of er een achtergestelde lening wordt verschaft, wordt geadviseerd om op zoek te gaan naar een informal investor.

► INFORMAL INVESTOR

Een informal investor is meestal een (ex-)ondernemer die geld heeft overgehouden aan de verkoop van zijn of haar succesvolle onderneming. Dit verworven kapitaal investeert een informal investor in ondernemers die start- of groeikapitaal nodig hebben. Een informal investor is daarbij vaak op zoek naar ondernemer met een nieuw innovatief product of dienst. Behalve een zak met geld, biedt een informal investor vooral kennis, ervaring en contacten. Vandaar dat er in de tool wordt gevraagd of de ondernemer ook behoefte heeft aan professionalisering.

Een informal investor participeert veelal met bedragen van € 50.000,- en € 500.000,- en fungeert hoofdzakelijk als coach/klankbord van de ondernemer. Hij of zij wordt mede-eigenaar van je bedrijf door een gedeelte van de aandelen te kopen. De drive om samen het bedrijf tot een succes uit te bouwen is groot. Zo kan de informal investor genoeg rendement op zijn investering behalen.

Indien de ondernemer heeft aangegeven een financieringsbehoefte van > € 250.000,- te hebben, wordt de ondernemer verzocht om verder te gaan naar vraag 4.



Figuur 6 – Vraag 4 van het Innovatief Financieringsmodel

Ook hier wordt de ondernemer gevraagd of het vervelend wordt gevonden als men door uitgifte van aandelen zeggenschap zou verliezen. Als dit het geval is, wordt er vervolgens gevraagd of de ondernemer bereid is om voor persoonlijke borgstelling te tekenen. Dit betekent dat banken tegenwoordig ongeacht de rechtsvorm van de onderneming, vaak de ondernemer persoonlijk mee willen laten tekenen. Als je als ondernemer aangeeft moeite te hebben met persoonlijke borgstelling, wordt er aan de hand van het model crowdfunding geadviseerd. Kijk hiervoor op pagina 15 van dit e-book. Indien je als ondernemer geen moeite hebt met persoonlijke borgstelling, is het advies om een banklening af te sluiten.

► BANKLENING

De banklening is binnen het mkb nog steeds de meest gebruikte financieringsvorm. Sommige onderzoeken wijzen zelfs uit dat maar 2% van de financieringen niet via deze vorm gaat. Het verkrijgen van een financiering bij de bank kent een aantal voor- en nadelen.

Voordelen:

- Er vindt geen wijziging plaats in de verdeling van de aandelen, iets wat bijvoorbeeld bij het aantrekken van een informal investor wel zo is.
- Het is (in sommige gevallen) mogelijk om de rente af te trekken bij de belastingdienst. Deze regelgeving wordt de afgelopen jaren steeds strenger, maar er zijn zeker nog mogelijkheden.

Nadelen:

- Banken zijn huiverig om krediet te verstrekken aan ondernemingen met een financieringsbehoefte < € 250.000,-. Vooral het MKB is hier het slachtoffer van geworden.

Uiteraard is het ook mogelijk dat de ondernemer bij het beantwoorden van de vragen aangeeft geen bezwaar te hebben tegen het uitgeven van aandelen (en hierdoor zeggenschap te verliezen). Als het hierbij gaat om een financieringsbehoefte tussen € 250.000,- en € 500.000,- is een informal investor een geschikte financieringsvorm. Kijk hiervoor op pagina 17 van dit e-book. Gaat het om een behoefte boven > € 500.000,- dan zijn er twee opties:

► PARTICIPATIEMAATSCHAPPIJ

Een participatiemaatschappij is een verzameling van actieve aandeelhouders die risicodragend kapitaal levert en hun kennis, geld en netwerk ter beschikking stelt aan een onderneming om de waarde van de onderneming te verhogen. Participatiemaatschappijen beheren het vermogen van grotere particuliere beleggers en beleggingsfondsen, waarmee ze concrete afspraken maken over het te behalen rendement, doelgroepen, selectiecriteria en besluitvorming. Ongeacht het risicoprofiel van de onderneming, kan een participatiemaatschappij een geschikte financier zijn voor ondernemers met een financieringsbehoefte van minimaal € 500.000,-.

Let op: Participatiemaatschappijen vermijden vaak risicovolle starters.

► DE BEURS

De AEX is van origine bedoeld om bedrijven in de gelegenheid te stellen nieuw geld op te halen bij beleggers. Tegenwoordig gaat het op de beurs vooral om secundaire handel. Als er bij een grote financieringsbehoefte niet genoeg eigen kapitaal kan worden ingebracht, gaan bedrijven vaak naar de beurs.

Op de beurs worden aandelen verkocht aan het grote publiek. Voor een succesvolle beursgang dienen beleggers eerst te worden overtuigd om te investeren in een bepaald bedrijf. Om dat te doen, is er een goede naam of een goed project nodig. Beursgenoteerde bedrijven hebben ook te maken met allerlei regels en wetten. De AFM, de Autoriteit Financiële Markten, houdt hier toezicht op. Dit doet zij op basis van de Wet op het financieel toezicht (Wft) en de Wet toezicht financiële verslaggeving (Wtftv). De kans bestaat dat een beursintroduktie mislukt omdat het benodigde kapitaal niet wordt opgehaald. Maak de keuze van een beursgang dus weloverwogen.

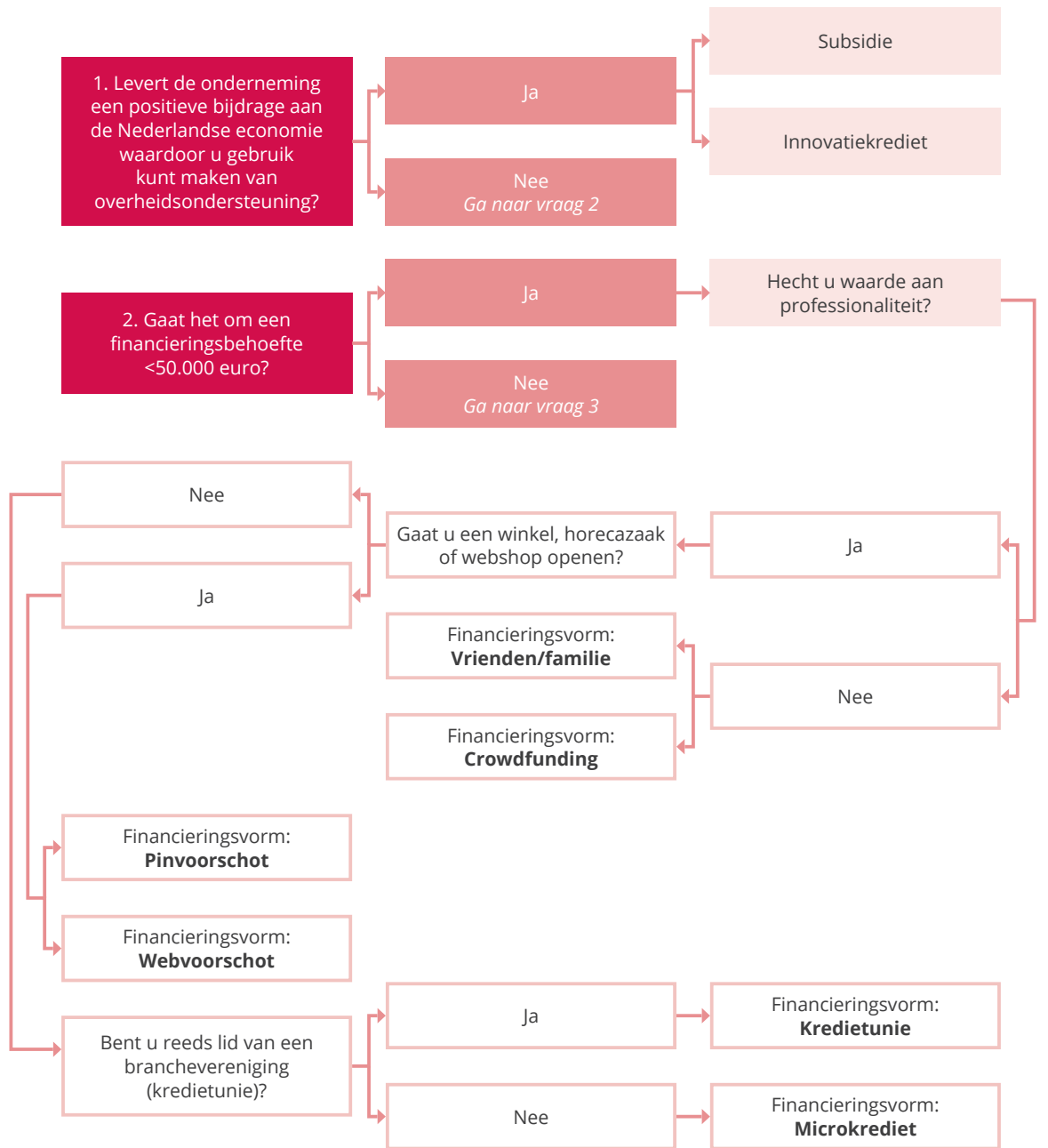
Door de vragen te beantwoorden en de stappen te doorlopen, kom je als ondernemer uit op de meest geschikte financieringsvorm.

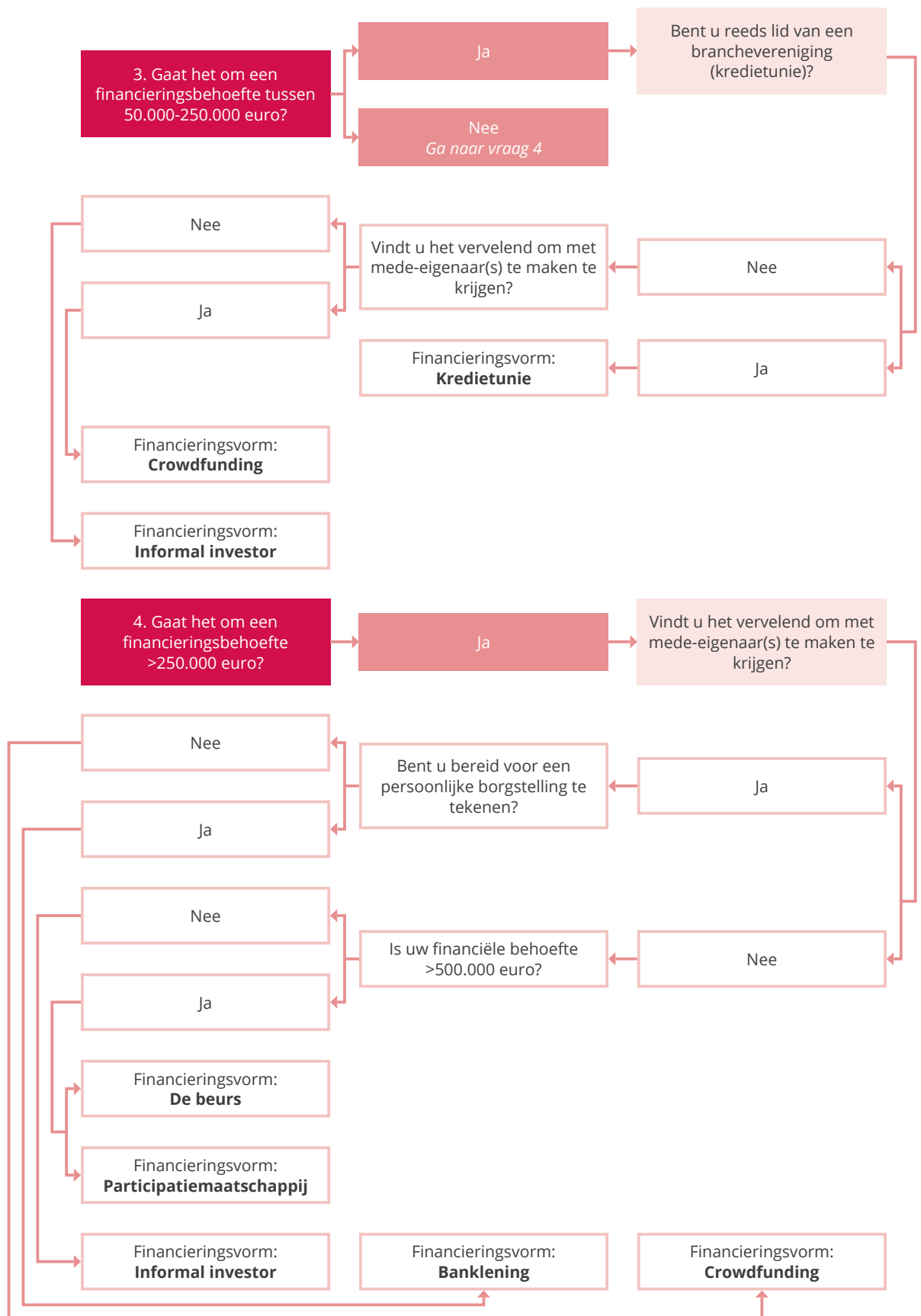
BRUIKBAARHEID

Het Innovatief Financieringsmodel is zeer bruikbaar voor ondernemers die verder willen kijken dan traditionele financieringsvormen.

Er wordt in het model rekening gehouden met de wensen van de ondernemer. Hierdoor vallen er enkele ongeschikte opties af. Hoe dan ook ontvang je als ondernemer een aanbeveling voor de meest geschikte financieringsvorm. Het Innovatief Financieringsmodel is makkelijk in gebruik en vergt weinig moeite en tijd. Het beantwoorden van enkele vragen is voldoende om bij de meest geschikte financieringsvorm uit te komen.

Het Innovatief Financieringsmodel is minder bruikbaar als een ondernemer nog niet heeft nagedacht over zaken die voor hem/haar belangrijk zijn (zoals bijvoorbeeld de zeggenschap, rente, looptijd en het exact benodigde bedrag). Bovendien is het model ontwikkeld door een student van de Hogeschool Rotterdam op basis van kennis die is opgedaan tijdens de minor 'Turning Innovation Into Business'. Ondanks dat het model nagenoeg allesomvattend is, zijn er genoeg mogelijkheden om het model uit te breiden of verder uit te werken. Hier is wél de expertise van een professional bij nodig.





Figuur 7 – Het Innovatief Financieringsmodel

VERGELIJKING

VOOR- EN NADELEN VAN DE TWEE MODELLEN

In dit hoofdstuk vergelijken we de twee modellen. Per model sommen we de voor- en nadelen op, om eraan de modellen te plotten in een vergelijkingskwadrant.

FINANCIERINGSWIJZER

Voordelen:

- ▶ Het model geeft door middel van een test een duidelijk overzicht van de financieringsmogelijkheden.
- ▶ Het model is logisch opgebouwd, je komt niet voor verrassingen te staan.
- ▶ De invulling van het model kost weinig tijd en levert snel en veel informatie op.
- ▶ Met het model is een combinatie van mogelijke financieringsvormen of meerdere vormen van financieren ook een uitkomst.

Nadelen:

- ▶ Het model gebruikt alleen traditionele financieringsvormen.
- ▶ Wanneer er bepaalde factoren ingevuld dienen te worden die nog onduidelijk zijn, kan het model geen duidelijk beeld en advies geven.
- ▶ Het model levert veel inzichten op, alleen wordt er niet aangegeven welke volgende stappen een ondernemer moet zetten.
- ▶ Het model houdt weinig rekening met de behoeften van de ondernemer.

INNOVATIEF FINANCIERINGSMODEL

Voordelen:

- ▶ Het model houdt rekening met traditionele én innovatieve vormen van financiering.
- ▶ Het model maakt onderscheid dat tot uitdrukking komt in hoeveelheid geld.
- ▶ Het model houdt rekening met de behoeften (bijvoorbeeld zeggenschap) van de ondernemer.
- ▶ Het model is een makkelijk in gebruik en kost dus weinig tijd/moeite.

Nadelen:

- ▶ Het model is ontwikkeld op basis van één artikel dat is geschreven door studenten.
- ▶ Het model is gevoelig voor beïnvloeding, omdat de gebruiker scenario's en gevolgen van antwoorden kan inzien voordat antwoorden gegeven zijn.
- ▶ De gebruiker moet kennis hebben van de financieringsvormen om te weten wat deze inhouden.
- ▶ De uitkomst van het model is één financieringsvorm, terwijl een combinatie van financieringsvormen ook mogelijk is.

VERGELIJKINGSKWADRANT

Op basis van de modellen die zijn gebruikt in bovenstaande vergelijking, is een vertaalslag gemaakt naar een inhoudelijk kwadrant. Dit kwadrant laat zien hoe de modellen zich tot elkaar verhouden op de volgende vier pijlers.

PRAKTISCH

Over het algemeen moet een model snel en eenvoudig kunnen worden toegepast en moeten de uitkomsten direct aan de ontwikkeling van het product of de dienst of het ontwerp van processen kunnen worden gekoppeld. Deze modellen zijn vaak meer toegespitst op operationeel niveau.

THEORETISCH

In sommige situaties is het van belang om diepergaand inzicht in het geheel of begrip van de werkelijkheid, een situatie, te kunnen krijgen. Verschillende mogelijkheden (perspectieven) en onderliggende principes zijn essentieel om juiste, goed doordachte beslissingen te kunnen nemen. Deze modellen zijn meer op de strategie gericht.

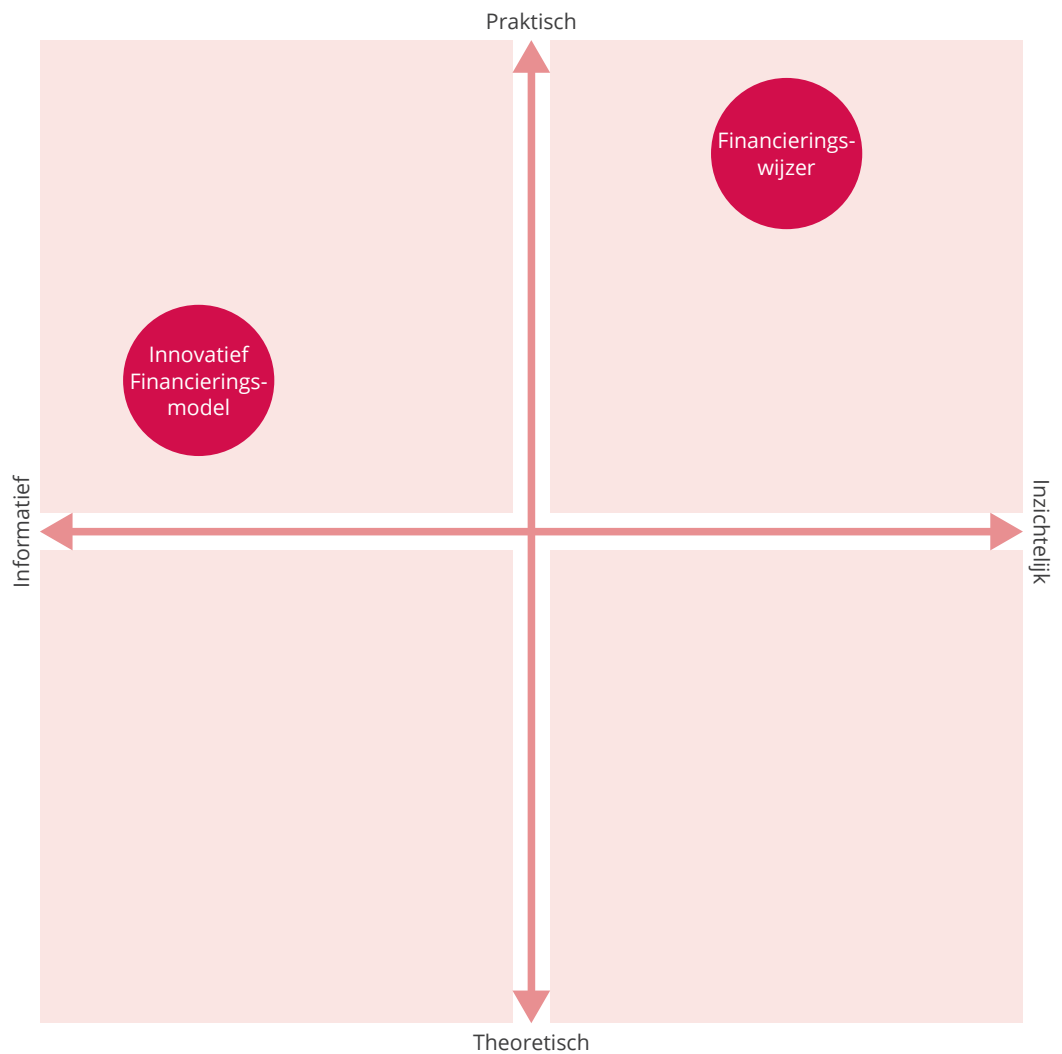
INZICHTELIJK

Een model moet eenvoudig, krachtig en duidelijk zijn, zodat deze ook voor anderen inzichtelijk, toegankelijk en communiceerbaar is. Idealiter geeft een model in een oogopslag alle informatie weer, maar hoe inzichtelijker, hoe minder informatief een model vaak is.

INFORMATIEF

Hoewel eenvoud, toegankelijkheid en toepasbaarheid belangrijk is, moet het model wel in de juiste informatie voorzien. Deze informatie moet toereikend en volledig zijn. De snelheid van toepassing mag niet ten koste van de kwaliteit van de output gaan. Kwaliteit gaat over de betrouwbaarheid en validiteit van de informatie.

In het vergelijkingskwadrant hieronder is aantoonbaar gemaakt op welke positie de modellen scoren in het kwadrant.



Figuur 8 – Vergelijkingskwadrant Innovatieve Financieringsmogelijkheden

FINANCIERINGSWIJZER

De Financieringswijzer is vrij praktisch van aard. Het model is snel en eenvoudig in te vullen en de uitkomsten zijn bovendien vrij direct.

INNOVATIEF FINANCIERINGSMODEL

Het Innovatief Financieringsmodel is juist informatief. De eenvoud straalt ervan af en het loodst gebruikers makkelijk door de vragenlijst. De snelheid is goed en de uitkomsten zijn logisch en toepasbaar voor elk type ondernemer.

**"IF WE WERE MOTIVATED BY MONEY, WE
WOULD HAVE SOLD THE COMPANY A LONG
TIME AGO AND ENDED UP ON A BEACH."**

LARRY PAGE

TOEPASSING

Uit het vorige hoofdstuk is gebleken dat beide modellen vrij makkelijk en snel te gebruiken zijn. Ze geven allebei duidelijk inzicht in mogelijke financieringsvormen. Beide tools zijn ook praktisch van aard.

De verschillen zitten vooral in het feit dat er bij de Financieringswijzer geen rekening wordt gehouden met innovatievere financieringsvormen. Dit is jammer, want in de case van YoungStartXL werd duidelijk dat de ondernemers niet altijd zitten te wachten op traditionele financieringsvormen of deze optie zonder succes al hadden geprobeerd. Om deze reden is de Financieringswijzer niet de juiste methode voor de ondernemers Friso, Pim en José om de meest geschikte financieringsvormen te ontdekken.

Er kan meer effect worden behaald met het recent ontwikkelde Innovatief Financieringsmodel. Bij dit model leiden de antwoordopties naar nieuwere, innovatieve financieringsvormen. Bovendien wordt er ook rekening gehouden met de hoogte van de financieringsbehoefte en met de persoonlijke wensen van de ondernemer. Om deze redenen is dit dan ook het meest ideale model om toe te passen op de business case. Op de volgende pagina wordt de casus verder uitgewerkt.

CASE YOUNGSTARTXL, TOEPASSING VAN HET INNOVATIEF FINANCIERINGSMODEL

BAS' BELOFTE

Op een koude donderdag, eind december, is de vervolgbijeenkomst over het thema 'Financieren'. 'Vandaag is misschien wel de dag om de eerste stappen te zetten om mijn droom te verwezenlijken' is de eerste gedachte van Friso Korteweg als hij 's ochtends de gordijnen open doet. Vol goede moed vertrekt hij na zijn werkdag, richting het Rotterdamse café. Als hij zijn fiets neerzet, komt Bas van Vliet, oprichter van YoungStartXL, hem tegemoet. "Wat fijn je weer te zien, hoe gaat het?" Na een kort praatje beseft Bas ineens dat het Friso was, die ruim drie weken geleden ietwat gefrustreerd op zijn iPad zat te rammen toen de Financieringswijzer adviseerde dat Friso het best bij de bank kon aankloppen voor zijn financiering. "Vandaag ga ik je wat tofs laten zien, zoals beloofd," zegt Bas en ze lopen samen het café in.

Innovatiekrediet



U hebt een innovatief idee op technisch of klinisch gebied, maar u beschikt niet over voldoende financiële slagkracht? Met het Innovatiekrediet financiert het ministerie van Economische Zaken de ontwikkeling van nieuwe producten, processen of diensten met een sterke businesscase. Het krediet is risicodragend en hoeft alleen te worden terugbetaald als de ontwikkeling slaagt.

De overheid vult hiermee een gat op de kapitaalmarkt in de fase waarin ondernemers druk doende zijn om iets werkend te krijgen, maar daarmee nog geen omzet draaien. De Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO.nl) is verantwoordelijk voor de uitvoering.

CROWDFUNDING. HUH?

José Verlinden, die € 2 miljoen nodig heeft voor haar zorgconcept, en Pim Dekker, die kon fluiten naar de 30K bij zijn ouders zijn er ook. Rustig wachten de drie in de zaal vol ambitieuze ondernemers het programma van die namiddag af. Dan komt Bas het podium op: "Wie is er klaar om te ondernemen?" galmt er door de zaal. Op dat moment opent hij ook een keuzeschema op zijn iPad. Uiteraard mag Friso de aftrap doen. Hij leest de eerste vraag voor: 'Levert de onderneming een positieve bijdrage aan de Nederlandse economie waardoor u gebruik kunt maken van overheidsstimulatie?' Friso begint te lachen en zegt: "Ondanks dat mijn idee goed is voor het humeur van vele vrouwen, denk ik van niet". De vragenlijst verwijst hem door naar vraag 2: 'Gaat het om een financieringsbehoefte <50.000 euro?'. Ook deze vraag beantwoordt Friso met een 'nee'. Hij belandt bij vraag 3: 'Gaat het om een financieringsbehoefte tussen € 50.000,- en € 250.000,-?' Omdat dit wèl het geval is gaat Friso door naar de volgende vraag: 'Bent u reeds lid van een branchevereniging (kredietunie)?' Friso beantwoordt de vraag met een wedervraag: "Een wat?" De rest van de aanwezigen begint te lachen. Snel gaat Friso door naar de volgende vraag: 'Vindt u het vervelend om met mede-eigenaar(s) te maken te krijgen?'. Friso antwoordt: "Ik heb al lang genoeg gezeur van andere mensen gehad. Ik wil de regie nu zelf behouden. Ja dus." Tot zijn grote verbazing verschijnt er een vakje met de term 'Crowdfunding'. "Hier heb ik wel eens iets over gehoord," zegt Friso enthousiast. "Dit is veel beter dan die online Financieringswijzer, die bleef me maar adviseren om naar de bank te gaan."

VAN EEN VOORZET TOT EEN WEBVOORSCHOT

Dan is het de beurt aan Pim, zichtbaar geënthousiasmeerd door zijn buurman Friso. Ook Pim doorloopt dezelfde vragen en geeft aan een financieringsbehoefte van ruim € 30.000,- te hebben. Omdat Pim het belangrijk vindt om een professionele en kundige investeerder te vinden, beantwoordt hij de vraag met betrekking tot professionaliteit van de investeerder met een "Ja". Dit antwoord leidt naar de vraag: 'Gaat u een winkel, horecazaak of webshop openen?' Friso onderbreekt hem met de opmerking: "Hey, deze vraag is mij helemaal niet gesteld...". Bas legt uit dat er per financieringsbehoefte andere vragen worden gesteld, om zo bij de meest passende financieringsvorm uit te komen. Pim vertelt vervolgens enthousiast over de webshop die hij binnen enkele maanden wil opzetten en stuit door het beantwoorden van de vragen op een voor hem onbekende financieringsvorm: webvoorschot. Bas schuift Pim, die zichtbaar gelukkig is met de uitkomst, een folder toe over deze innovatieve financieringsvorm.

OLÉ VOOR JOSÉ

Tot slot is het de beurt aan José. De bedenker van een nieuw concept ter bevordering van de Nederlandse gezondheidszorg start vol goede moed. Bij de eerste vraag: 'Levert de onderneming een positieve bijdrage aan de Nederlandse economie waardoor u gebruik kunt maken van overheidsstimulatie?' knikt José. "Ik denk zeker dat ik bij kan dragen aan de Nederlandse economie en samenleving door mijn idee," zegt ze bescheiden. Bas pakt vervolgens de iPad uit José haar handen en gaat naar de website van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland. Daar opent hij een pagina over 'Innovatiekrediet' en een quickscan verschijnt op de pagina. Hij adviseert José vervolgens om volgende week op kantoor samen met haar deze quickscan in te vullen. Zichtbaar verrast bekijkt José de website en mompelt glunderend "In 2016 was er 70 miljoen beschikbaar". Ze plant een afspraak in met Bas op het kantoor van YoungStartXL om verder te praten over de mogelijkheden. "Dit had ik zelf nooit kunnen bedenken," zegt José enthousiast, "bedankt Bas."

TOPPERS

Als Bas terug naar huis fietst, belt hij Eline Landman op. Eline heeft voor hem de afgelopen maanden en weken het Innovatief Financieringsmodel ontwikkeld als opdracht voor haar minor+ op de Hogeschool Rotterdam. Hij vertelt hoe de bijeenkomst is verlopen en steekt hierbij niet onder stoelen of banken dat de tool voor veel enthousiasme en blijdschap heeft gezorgd. Eline is blij met het bericht en neemt Bas' complimenten graag in ontvangst. Met een grote glimlach parkeert hij zijn fiets in de schuur. 'Wat een toppers, die studenten van de Hogeschool Rotterdam,' denkt hij. Zonder dat iemand het ziet, maakt hij een klein sprongetje van geluk in de lucht.

BRONNEN

- ▶ RVO (2016). Innovatiekrediet.
Opgehaald van RVO: <http://www.rvo.nl/subsidies-regelingen/innovatiekrediet>
Klaas, R. (2014, 12 4).
- ▶ Landman, E., Etnel, R., Bloembergen, R., & Van den Broek, S. (2016). *Welke financieringsvorm past bij mij?* (Minoropdracht). Rotterdam: Minor+ Turning Business Into Innovation, Hogeschool Rotterdam
- ▶ NVP (2016). Investingen.
Opgehaald van NVP: <http://www.nvp.nl/pagina/investeringen/>
- ▶ Ondernemingsplein. (2016). Subsidies.
Opgehaald van Ondernemingsplein:
<http://www.ondernemersplein.nl/ondernemen/geldzaken/subsidies/>
- ▶ Qredits. (2017). Qredits.
Opgehaald op 12 2016, 07, van Home: <https://qredits.nl/>
- ▶ Rikhof, P., & Mulder, W. W. (2011). *Hoe vind ik een investeerder?* Muiderberg: C365 Business Media.
- ▶ Schippers, J. (2016). Financieringsvormen [Presentatie].
Rotterdam: Minor+ Turning Business Into Innovation, Hogeschool Rotterdam.

MEER INFO

Wil je meer weten over het onderwerp in dit e-book?
Neem dan contact op via onderstaande contactgegevens.

BEL +31 (0)10 794 6281 OF GA NAAR
WWW.HOGESCHOOLROTTERDAM.NL/ORM



HOGESCHOOL ROTTERDAM INSTITUUT VOOR COMMERCIEEL MANAGEMENT COMMUNITY ENTREPRENEURSHIP (ORM)

BEZOEKADRES

Kralingse Zoom 91
3063 ND Rotterdam

POSTADRES

Postbus 25035
3001 HA Rotterdam

Telefoon +31 (0)10 794 6281

Website www.hogeschoolrotterdam.nl/orm

Alle rechten voorbehouden. Zonder schriftelijke toestemming van Hogeschool Rotterdam is het niet toegestaan dit document of enig onderdeel ervan voor eigen commerciële doeleinden te gebruiken, openbaar te maken en te verveelvoudigen. Als je informatie of modellen uit dit document wilt gebruiken in (online) publicaties, dan is dat toegestaan onder bronvermelding van Hogeschool Rotterdam en een verwijzing naar de link op onze website: www.hogeschoolrotterdam.nl/orm
