



„Als banken niets doen, dan moet je wat”, zegt André de Vries over zijn keuze voor crowdfunding.

FOTO UNITED PHOTOS/TOUSSAINT KLUITERS

Miljoenen via crowdfunding

Houding banken belangrijkste reden waarom bedrijven voor crowdfunding kiezen * Het gaat sneller, al betaal je wel een hogere rente * Financiers fungeren als ambassadeurs van het bedrijf



Anemieke Windt
stad@raad@haarlemdagblad.nl

Haarlem * Een groeiend aantal ondernemers in het Midden- en Klein-bedrijf zet crowdfunding in om een bedrijf te starten of uit te breiden. In 2014 haalden 602 Nederlandse bedrijven samen 52 miljoen op. De verwachting is dat het bedrag dit jaar nog vele malen hoger uitvalt.

Het kan snel gaan. Een ondernemer schrijft een bedrijfsplan. Dat wordt beoordeeld en na goedkeuring komt het op een website te staan, waar belangstellenden kunnen intekenen. Voor een flink aantal projecten loopt het storm: binnen een paar uur en soms zelfs een paar minuten is de lening ingetekend. Dat heeft Rutger

Out van eten bestelservice Satbe- stellen aan den lijve ondervonden. Hij haalde via een crowdfunding-site zestigduizend euro op voor de opening van een tweede vestiging in Amsterdam. Hij kon zijn ogen niet geloven toen zijn plan online kwam. „Binnen twee minuten had ik veertigduizend euro opgehaald.” Het geld stond een paar weken later op zijn rekening. Out is een van de Haarlemse ondernemers die uitbreiding van zijn bedrijf op deze manier wist te financieren. „Waarom? Nou, ik heb het via de banken geprobeerd, maar dat kreeg ik niet rond, ze nemen geen enkel risico.”

Twee ton

De opstelling van de banken blijkt voor een groeiend aantal ondernemers de belangrijkste reden om de

ze weg te bewandelen. Dat merkte ook André de Vries van Carwash Heemstede. Hij haalde begin dit jaar binnen negen uur twee ton op via crowdfunding voor de opening van zijn nieuwe bedrijf. „De ene bank doet niet aan autowasstraten, de andere vindt de locatie niet goed. Dus daar kwam ik niet verder mee. Banken houden van alles tegen.”

Pieter de Haes van de site Geld voor Elkaar ziet dat crowdfunding voor het Midden- en Kleinbedrijf sterk in opkomst is. „Wij hebben dit jaar meer dan 65 miljoen opgehaald voor bedrijven en particulieren. Voordat we een aanvraag op de site zetten is die al beoordeeld. Mogelijke investeerders kunnen zo zien welk risico ze lopen. We laten slechts tien procent van het aantal aanvragen dat we binnen krijgen

door.” Volgens De Haes heeft crowdfunding meerdere voordelen voor de ondernemers. Ze kunnen zelf hun voorwaarden bepalen en de investeerders worden belangrijke ambassadeurs van het bedrijf waarin ze hebben geïnvesteerd. Veel investeerders ontvangen dan ook een tegenprestatie als beloning voor het geld dat ze hebben geïnvesteerd.

Tegenprestatie

De mensen die geld hebben gestoken in de autowasstraat van De Vries krijgen - afhankelijk van het bedrag dat ze hebben geïnvesteerd - een aantal wasbeurten als tegenprestatie. Kardo Mohammed, uitbater van de Subway in Haarlem, geeft investeerders korting in zijn zaak aan de Krocht en de nieuwe broodjeszaak in de Grote Houtstraat die hij in ok-

tober van dit jaar gaat openen. De zigs duizend euro die hij voor die tweede zaak nodig had, haalde hij op via crowdfunding. „Ik had maktonderzoek gedaan en daar kwam uit dat er ruimte was voor een tweede Subway. In de winkel aan de Krocht haal ik goede resultaten, maar de banken wilden er niet aan.” Het klinkt bijna te mooi om waar te zijn: je maakt als ondernemer een plan, het wordt geplaatst op een website en het geld stroomt binnen. „Je betaalt wel een hogere rente dan bij een bank, rond de zeven à acht procent”, zeggen Out, De Vries en Mohammed alle drie. „Maar het proces is heel transparant.” Tip voor ondernemers die overwegen om via crowdfunding hun plannen te financieren: „Zorg dat je je reken-sommen goed hebt gemaakt.”