

KORSTIAAN ZANDVLIET, CROWDFUNDINGPLATFORM SYMBID

Q&A

'Wij brengen bedrijven met een kapitaalbehoefte samen met investeerders'

Korstiaan Zandvliet is medeoprichter van crowdfundingplatform Symbid, waar investeerders al vanaf €20 kunnen deelnemen aan proposities. Hij vertelt over de enorme groei van deze markt en over de kansen die er voor zijn onderneming liggen.

tekst: Michiel Pekelharing



Zandvliet: 'De grote uitdaging ligt op langere termijn uiteraard in de Verenigde Staten.'

Elke belegger droomt ervan om nog voor de beursgang te beleggen in een succesverhaal zoals Google of Uber. Via crowdfunding is het mogelijk om al in een heel vroege fase in een onderneming te investeren. Het Nederlandse Symbid is een van de partijen die ondernemers met een nieuw plan en potentiële beleggers bij elkaar brengt. Korstiaan Zandvliet is een van de oprichters van Symbid.

Wat is crowdfunding?

'Bij crowdfunding wordt geld bij elkaar gebracht voor een project door een groot aantal investeerders die vaak elk een wat kleiner bedrag inleggen. Door de opkomst van het internet maakt de financieringsvorm een flinke groei door. Het is niet langer nodig dat de geldschietter en de ontvanger fysiek bij elkaar in de buurt zijn. Westerse investeerders hebben zo bijvoorbeeld de mogelijkheid gekregen om microkredieten te verstrekken aan ondernemers in derde wereldlanden. De laatste jaren is het populair geworden om via crowdfunding vermogen aan te trekken voor de financiering van allerlei nieuwe producten of diensten, waar de investeerders dan als eerste gebruik van konden maken. Met name in de Verenigde Staten is dit model heel succesvol. Sinds 2008 is er op deze manier voor meer dan \$1 mrd aan projecten gefinancierd.'

Hoe ziet de markt er uit?

'Tegenwoordig kan de markt grofweg in vier segmenten worden opgedeeld: donaties, het verstrekken van leningen, het verstrekken van eigen vermogen of een combinatie van die twee laatstgenoemde.'

Welke rol speelt Symbid op deze markt?

'Wij brengen ondernemingen die behoefte hebben aan kapitaal samen met potentiële investeerders. Daarbij richten we ons voornamelijk op de financiering voor ondernemingen in het midden- en kleinbedrijf. De organisaties in dat segment zijn voor 97% van hun financiering afhankelijk van bankleningen. Banken hebben de voorwaarden voor de kredietverstrekking flink verscherpt, zodat ondernemingen soms op zoek moeten gaan naar andere financieringsvormen. Wij bieden bedrijven de kans om eigen vermogen aan te trekken. Voor ondernemers is dat vaak even wennen. Zij zijn gewend om hun plannen voor te leggen aan de bank, die vervolgens bepaalt of ze al dan niet een lening krijgen. Bij het aantrekken van eigen vermogen hoeven ze

geen rente te betalen, maar ze krijgen wel te maken met andere aandeelhouders binnen hun bedrijf. Investeren in een project is al mogelijk vanaf €20. Meestal trekt een propositie op Symbid circa 150 beleggers, maar bij het grootste project waren dat er 1800. We brengen de participanten samen in een coöperatie, waardoor het mogelijk is om bijvoorbeeld stemmingen te organiseren. Vaak zie je dat investeerders echt betrokken raken bij een bedrijf. Een goed

'Banken hebben de voorwaarden voor de kredietverstrekking flink verscherpt, zodat ondernemingen soms op zoek moeten gaan naar andere financieringsvormen'

voorbeeld is kaasmaker Bergens Blonde. Die biologische kaasmakerij was oorspronkelijk opgezet als hobby, maar de kazen werden dermate populair dat er een nieuwe machine aangeschaft moest worden om aan de vraag te kunnen voldoen. Het kapitaal hiervoor is via Symbid opgehaald, waarbij veel klanten van Bergens Blonde in het bedrijf investeerden, zoals restaurants en winkels. Deze partijen laten de onderneming soms ook weten aan welk soort kaas ze behoefte hebben. Zo helpen we mkb-bedrijven aan een betere toegang tot kapitaal, maar ook aan betrokken aandeelhouders. Dat uit zich er soms in dat aandeelhouders hun expertise beschikbaar stellen, of op een andere manier ondersteuning bieden. Nadat werknemers van de Polare-vestiging in Rotterdam, tegenwoordig bekend als Donner, via ons kapitaal hadden opgehaald voor een doorstart, vroegen ze de aandeelhouders om te komen helpen bij het weghalen van het oude tapijt. Uiteindelijk waren er meer dan honderd mensen bezig om de vloerbedekking los te halen. Er ontstaat een heel ecosysteem rond een bedrijf, dat in stand gehouden wordt door eigendom.'

Kan iedere onderneming geld ophalen via Symbid?

'Symbid is in april 2011 gestart en sindsdien hebben we bijna 10.000 plannen aangeboden gekregen. Dat aanmelden gebeurt via ons online platform, maar uiteindelijk hebben we slechts 190 ondernemers uitgenodigd om hun idee bij ons te komen presenteren. Het hoge afvalpercentage komt doordat bedrijven veel hordes moeten nemen voordat ze in aanmerking komen voor een pitch. Er moet heel veel informatie worden vrijgegeven, waaronder een volledig gecontroleerde boekhouding. Ook moeten ondernemers een filmpje maken waarin ze uitleggen waarvoor ze het kapitaal nodig hebben. Bij de volgende stap bepalen we hoeveel een bedrijf waard is en dus hoe groot de eigendomspositie van de nieuwe investeerders wordt. Daarvoor gebruiken we het model van onze dochteronderneming Equidam, dat aan de hand van de vijf meest toegepaste waarderingsmethodieken voor jonge ondernemingen een indicatie geeft van de bedrijfswaarde. Als ondernemers akkoord gaan met onze voorwaarden, krijgt de propositie een plaats op ons platform. In eerste instantie is dit alleen te zien in de zogenaamde private modus, die alleen zichtbaar is voor de ondernemer zelf en voor de mensen binnen zijn netwerk. Pas als deze groep 15% van het benodigde kapitaal heeft ingelegd en het dus duidelijk is dat er meer mensen in het plan geloven, wordt de propositie in de publieke modus voor iedereen zichtbaar.'

Wat gebeurt er als een bedrijf het gewenste bedrag binnen heeft?

'Zodra de funding op 100% komt, sluiten we de propositie. Van grotere partijen met meer dan drie jaar trackrecord die meer dan €1 mln ophalen, vragen we een "full vendor due diligence". Daarbij wordt een onderneming financieel helemaal doorgelicht en de investeerders krijgen deze informatie voorgelegd. In andere gevallen lopen we een checklist door, waarbij bijvoorbeeld gekeken wordt of de ondernemer vermeld staat in het BKR-register. Als alle beleggers akkoord gaan, zorgen wij ervoor dat alles operationeel wordt afgerond. De investeerders krijgen dan via de mail hun stukken en de coöperatie maakt het geld over naar het bedrijf. Alle partijen krijgen dan ook toegang tot de zogenoemde "inner circle", die gebruikt wordt om informatie uit te wisselen en om te stemmen over voorstellen van de onderneming.'

CV KORSTIAAN ZANDVLIET MEDEOPRICHTER/MANAGING DIRECTOR SYMBID

1984	Geboren te Leiden
2004	Sociologie Rotterdam School of Management
2007	Master Entrepreneurship Erasmus University Rotterdam
2008	Marketing Manager Mendix
2010	Medeoprichter Symbid
2012	Lid Adviescommissie Equidam
2012	Medeoprichter Kredietpaspoort.nl

CROWDFUNDING: BELEGGEN IN DE HOOGSTE VERSNELLING

Via het platform van Symbid zoeken voornamelijk kleine bedrijven naar financiering voor hun groeiplannen. Als die plannen goed worden uitgevoerd, kan een onderneming soms razendsnel groeien. Dat geldt ook voor de waarde van de participatie van crowdfunders in zo'n bedrijf. Een goed voorbeeld is SellanApp, dat een eigen crowdfundingplatform voor smartphone-applicaties exploiteert. Toen het concern in september 2011 via Symbid kapitaal aantrok, was de bedrijfswaarde €283.019. Bij de derde kapitaalronde in juli 2013 was deze gestegen tot €2,8 mln. Participanten van het eerste uur hebben de waarde van hun investering zien vertienvoudigen. 'Die hoge groeisnelheid zie je vooral bij jonge bedrijven in hun tweede jaar', licht Zandvliet toe. 'Ondernemingen die langer bestaan laten meestal een wat tragere groei zien.'

Wat zijn uw verwachtingen voor de toekomst van crowdfunding en voor Symbid?

'Wereldwijd is er al voor ruim €6 mrd via crowdfunding gefinancierd. De jaarlijkse omvang is nu ongeveer €2,5 mrd en ik verwacht dat de totale omvang aan het eind van het jaar op circa €8 mrd uitkomt. Zelf zijn we in toenemende mate aan het kijken naar projecten in het buitenland. In Italië zijn we bijvoorbeeld in overleg met een lokale investeringsbank over het opstarten van een crowdfundingplatform in dat land. Daarna kunnen we stapsgewijs naar andere landen in Europa kijken, maar de grote uitdaging ligt op de langere termijn uiteraard in de Verenigde Staten. Maar wil dat lukken, dan moet wel eerst de wetgeving in dat land worden aangepast.' <