

Drie misvattingen van ervaren retailers over crowdfunding

03-08-2016 08:51



Door Peter Wolfsen
Retailadviseur bij Accon avm

Ondernemers in de regio hebben maar weinig vertrouwen in crowdfunding als financieringsmogelijkheid. Vooral de ondernemers van middelbare leeftijd of ouder. Jonge ondernemers uit de stad zijn vele malen meer geneigd om crowdfunding in overweging te nemen om (een deel van) de financiering bij elkaar te krijgen. En zo wuift een aanzienlijke groep ondernemers een hele legitieme geldstroom van tafel. Ten onrechte, want crowdfunding heeft voordelen die de klassieke banklening niet kent.

De 'wat-de-boer-niet-kent-dat-eet-hij-niet'-houding van de regio-ondernemers werkt juist averechts. Banken blijven terughoudend met het verstrekken van leningen, vooral in bijvoorbeeld de mode-, of woonsector. Crowdfunding wordt door de bezwaren die op het eerste gezicht gelden niet eens in overweging genomen. In werkelijkheid heeft elk van deze nadelen een voordeel.

Over een crowdfundinglening betaal je zeven procent rente, in plaats van drie procent bij de bank

Dit klopt. En op zichzelf scheelt dit inderdaad een som geld. Wat ondernemers zich vaak niet realiseren is dat crowdfunding de werking van een marketingcampagne kan hebben. Een investering wordt verzameld van meerdere particuliere investeerders, wellicht zelfs uit de buurt. Niet alleen verwerf je met de aanvraag voor –

bijvoorbeeld – een uitbreiding van de zaak bekendheid voor het initiatief, dit doe je bij een groep mensen die emotioneel meer betrokken raakt bij de zaak. Deze mensen zullen meer geneigd zijn om te winkelen bij de zaak, én hun omgeving erover te vertellen. Zo bespaar je op marketingkosten, terwijl je ook nog eens de klantenbase uitbreidt.

Een crowdfundinginvestering wordt niet gecontroleerd, en daardoor mis je professionele feedback

Een misvatting. Betrouwbare crowdfundingplatformen controleren de investeringsmogelijkheden en businessmodellen op slagingskansen. Soms wordt aan investeringsmogelijkheden zelfs een waardering meegegeven. Maar bovendien speelt de 'wisdom of the crowd' een grote rol. De investeerders zijn vaak bekend met de regio en weten goed wat er speelt. De keuze of zij investeren, en de concrete feedback die zij in deze fase van het traject individueel geven, vormen waardevolle input over de slagingskansen van de plannen.

Je moet je hele hebben en houwen beschikbaar stellen aan de wereld

Veel gevestigde ondernemers vinden het vervelend om te laten weten dat ze een investering zoeken. En dat ze vervolgens details over hun onderneming openbaar moeten maken. Maar juist dat is een grote kracht van crowdfunding. Banken kijken namelijk alleen naar het verleden. Op basis van richtlijnen en rekensommen verstrekken ze vervolgens wel of niet een lening. Crowdfunders kijken meer naar de toekomst en staan open voor subjectieve argumenten. Juist daar liggen kansen voor ondernemers die moeilijk een (deel van) de investering bij de bank krijgen.

Desondanks willen de regio-ondernemers nog steeds moeilijk aan crowdfunding. Het vergt voor deze groep vaak drie of vier keer het balletje opwerpen voordat het in overweging wordt gebracht. Maar dat het werkt heeft zich in de praktijk uitgewezen.

Zo hielp ik onlangs een ondernemersechtpaar van een herenmodezaak, die wilde uitbreiden naar damesmode. Ervaren regio-ondernemers van rond de vijftig jaar oud. De eigen investeringsmogelijkheden waren niet toereikend en de bank had een aanvraag voor de benodigde honderdduizend euro afgewezen. Het kostte de ondernemer één dag om het bedrag op te halen: 's ochtends online, 's avonds was het doel bereikt. En de omzet die ze draaiden op openingsdag was ongekend: alle investeerders en hun familie en vrienden kwamen af op de opening.

Zijn er dan helemaal geen nadelen? Jawel. Goed om te weten is dat je bij het afsluiten van een lening via crowdfunding hoofdelijk aansprakelijk bent. Dat is dus niet anders dan een lening afsluiten als eenmanszaak of vof. Je loopt daarmee risico op een persoonlijk faillissement. Dat is iets om rekening mee te houden. Voor wie een bv heeft en dat risico liever niet loopt, is het een optie om financiering te gaan stapelen. Bijvoorbeeld een deel van de bank, een deel uit eigen vermogen en een deel uit crowdfunding. Op die manier kun je het risico over het crowdfundingdeel voor de bv enigszins afdekken.