

Hoe financier je je plannen?

INLEIDING

Je hebt een begroting gemaakt precies zoals jij het voor je ziet. Met de mensen met wie je wilt werken. Met het materiaal waarmee je wilt werken. De locatie. Alles. En je hebt gedacht vanuit de kwaliteit die je wilt leveren en niet vanuit een budget waarmee je moet werken. Heel goed! Dan gaan we nu kijken hoe we de financiële puzzel kunnen maken.

Laten we beginnen met een opsomming aan financieringsmogelijkheden:

- Spaargeld
- Omzet
- Subsidies
- Fondsen
- Barter deals
- Leningen
- Crowdfunding
- Investeerders
- Sponsoring
- Factoring
- Etc...

Zoals je ziet zijn er genoeg mogelijkheden. Maar welke past bij jou? Ik zal ze eerst bespreken.

SPAARGELD

Hier hoef ik natuurlijk niet zoveel over de vertellen natuurlijk. Echter wil ik hier toch iets over kwijt. Op het moment dat jij besluit jouw kostbare tijd en zuurverdiende spaargeld ergens in te stoppen, moet je een medestanders vinden. Dus iemand die voor hetzelfde bedrag met je mee-investeert. Denk hierbij aan een leverancier, een sponsor of een partner. Op deze manier verdubbel je direct het budget en creëer je draagvlak.

Het is namelijk heel lastig om geld te organiseren als je zelf niks meebrengt. Niemand wil werken met iemand zonder budget. Of iemand die alles al opgemaakt heeft en met enigszins geïrriteerde stem aangeeft hoeveel tijd en geld hij er al in heeft zitten.

Dus met geld trek je andere mensen aan met geld. En zo werkt het met je vervolgfianciering ook.

OMZET

Je kunt de omzet die binnenkomt gebruiken om nieuwe investeringen te doen. Dit is de meest ideale situatie. Echter kan het soms heel lang duren waardoor je als ondernemer achterblijft op je concurrenten. Vandaar dat er veel mogelijkheden zijn om eerder aan geld te komen.

SUBSIDIES

Voor veel creatieve ondernemers is dit een bekend terrein. Subsidies zijn ideaal voor als je onderzoek wilt doen, materiaal wilt ontwikkelen, wilt investeren in opleiding, innovaties mogelijk maken, uitbreiden naar het buitenland etc. Subsidies zijn als volgt georganiseerd:

- Internationaal
- Nationaal
- Regionaal
- Gemeentelijk
- Lokaal

Ik spreek regelmatig mensen die subsidieaanvragen beoordelen. De meest voorkomende fouten die zij zien:

- Begroting klopt niet of ontbreekt
- De maatschappelijke context of draagvlak is niet duidelijk

Tips

- Bespreek voordat je het plan indient het raamwerk/concept met een medewerker. Dit kan je heel veel werk besparen.
- Vooral bij internationale en lokale subsidieloketten blijft geld liggen! De meeste aanvragen worden gedaan bij nationale en regionale subsidies. Zij hebben het niet alleen druk, maar de concurrentie is daarbij vele malen groter.
- Kijk ook eens naar subsidiemogelijkheden buiten de culturele sector. Zo heeft Heiko Balster een Innovatiesubsidie gekregen voor het ontwikkelen van zijn bestek. Dit is een subsidie die officieel onder 'economie' valt.

FONDSEN

Hiert kan ik kort over zijn: koop het Fondsenboek! Het is een fantastisch overzicht van de vele fondsen in Nederland. Dit boek wordt ieder jaar opnieuw uitgegeven en is echt de investering waard. Achterin het boek kun je zoeken op trefwoorden maar ook op discipline. De grote en bekende fondsen staan erin maar ook de allerkleinste die niet eens een website hebben.

BARTER DEAL

Dit zie je eigenlijk ontzettend veel in de creatieve industrie. Dit is eigenlijk hetzelfde als 'een dienst voor een dienst'. Of te wel: we leveren elkaar iets voor dezelfde waarde met gesloten portemonnee.

Waar veel creatieve ondernemers helaas nalatig in zijn is het formaliseren van de barter deal. Dus het is vaak een mondelinge afspraak. En dat is jammer! Want hierdoor maak je niet inzichtelijk in geld hoeveel iemand voor jou doet. Of hoeveel je zelf voor iemand doet.

De meerwaarde om de inzet van je netwerk inzichtelijk te maken is dat je kunt aantonen aan derden (zoals subsidieverstrekken) hoeveel geld je zelf geregeld hebt. Dus als iemand je helpt om tijdens een event foto's voor jou te maken en je hebt geregeld dat die persoon daar geen geld voor rekent. Dan zet je in je investeringsbegroting het bedrag wat je er normaal gesproken voor zou moeten betalen. Bij je financieringsbegroting zet je voor datzelfde bedrag 'barter deal'.

Vervolgens zet je de afspraken met elkaar in een overeenkomst en stop je dat in je administratie. Echt doen!

LENINGEN

Hoe sneller je het geld nodig hebt hoe duurder de lening vaak is. Dus wil je bij de Wehkamp NU die schoenen hebben dan betaal je de hoofdprijs als je die schoenen op crediet (lening) koopt.

Het is voor creatieve ondernemers erg lastig om bij een doorsnee bank een lening te krijgen. Dat komt omdat er in de creatieve industrie vooral kleine ondernemers en initiatieven zijn. Dus je merkt ook aan bankmedewerkers dat die industrie erg ver van zich afstaat en dat ze het moeilijk vinden om financiële risico's in te schatten.

Juist daarom hebben ze Qredits in het leven geroepen. Dit is een lening die wordt verstrekt aan ondernemers waar het risico doorgaans wat groter is. Je betaalt alleen wel veel rente. Namelijk 9%.

Een lening die goed aansluit bij creatieve ondernemers is Fonds Cultuur+financiering. Je kunt hier tot € 40.000,- lenen tegen een rente van 3%.

Website: <https://www.fondscultuurfinanciering.nl>

De goedkoopste lening kun je vinden bij Fonds Kwadraat. Je kunt hier tot € 8.000,- lenen tegen een rente van 0%.

Website: <http://www.fondskwadraat.nl>

CROWDFUNDING

Een financieringsvorm die de afgelopen jaren enorm populair is geworden. Ik ben ook enthousiast. Het is ene hele goede manier om je werk/ product/dienst/idee voor te leggen aan een publiek zonder dat je alle investeringen hebt gedaan. En daarbij is het een slim marketingmiddel.

Er zijn verschillende soorten crowdfundingvormen:

- Donatie
- Reward based
- Lening
- Investering
- Converteerbare lening

Bij de donatie-vorm hoef je het geld dat je ontvangt niet terug te betalen. Het is tenslotte een donatie. Vooral projecten met een maatschappelijk doel komen hiervoor in aanmerking.

Reward-based betekent eigenlijk dat mensen een beloning krijgen in de loop van de tijd. Dus je verkoopt je product eigenlijk op voorhand en levert pas naderhand. Dit is heel mooi want op deze manier kun je onderzoeken of er wel mensen echt op jouw product/werk/dienst zitten te wachten.

Het grootste aantal crowdfunding campagnes zijn gebaseerd op leningen. De looptijd van een lening is doorgaans 3 tot 5 jaar en de rentepercentages variëren tussen de 6% en 9%.

Een andere manier is om investeerders aan je te binden. Dit kan als je een besloten vennootschap hebt waar de investeerder aandeelhouder kunnen worden van je bedrijf.

Een converteerbare lening is een lening die omgezet kan worden in aandelen. Dit zie je vaak bij startup bedrijven. In het begin is het erg lastig om de waarde van een bedrijf te bepalen. Het is tenslotte een startup. Dan spreken de investeerder en de ondernemer samen af dat ze de bedrijfswaardering over 2 jaar laten plaatsvinden. Als het bedrijf interessant genoeg is dan kan de investeerder de lening omzetten in aandelen.

Tips:

- Minimaal 20%-30% van het bedrag dat je wilt ophalen met crowdfunding moet uit je eigen netwerk komen
- Let op de investeringskosten van een goede crowdfundingcampagne
- Kies de juiste crowdfunding-vorm
- Denk goed na over leuke tegenprestaties (en de kosten die daarbij komen kijken!)
- Je kunt een bestaand platform kiezen of op je eigen website een crowdfunding beginnen
- De looptijd van een campagne is in NL 40-60 dagen (in US max 40 dagen)

INVESTEERDERS

Bij investeerder kun je aan verschillende bedragen denken. Hoe groter het bedrag hoe meer zeggenschap ze krijgen.

- Familie, friends and fools < € 50.000,-
- Crowdfunding < € 100.000,-
- Business angels € 25.000,- tot € 500.000,-
- Seed fondsen tot € 1.000.000,-
- Participatiemaatschappijen tot € 50.000.000,

Ik wil iets dieper ingaan op de Business Angel.

Business Angels zijn particuliere investeerders die naast geld ook hun kennis, ervaring en persoonlijke netwerk inzetten. In ruil daarvoor wordt de Business Angel mede eigenaar van het bedrijf en krijgt een percentage van de aandelen. De creatieve industrie is de snelst groeiende sector van de Nederlandse economie en dus interessant voor business angels.

Business Angels (in Nederland) investeren doorgaans tussen de € 25.000,- en € 500.000,-. Dit kan zijn tegen aandelen maar ook tegen een (achtergestelde) lening. In ruil voor de investering vraagt de Business Angel een percentage van de aandelen. De ondernemer haalt dus een actieve participant aan boord die op geregelde tijden graag meedenkt over de koers van het bedrijf. Het is daarom belangrijk voor zowel de ondernemer als de Business Angel dat zij het goed met elkaar kunnen vinden.

De ondernemer en de investeerder kijken ieder op hun eigen manier naar een bedrijf. In de creatieve industrie staat het creëren van vernieuwende diensten en producten centraal en is de ondernemer gericht met name op interne processen. De business angel daarentegen kijkt meer naar externe factoren zoals het concurrentievoordeel, unique selling point, de schaalbaarheid en het verdienmodel. Daarnaast kijkt de business angels naar het rendement dat hij kan maken op deze investering en de risico's die hierbij komen kijken.

Rendement maakt een business angel doordat hij als aandeelhouder aan het einde van het jaar een deel van de winst ontvangt (dividend). Er zijn ook veel business angels die ervoor kiezen om de winst in het bedrijf te laten en na 5 jaar bijvoorbeeld hun aandelen met winst verkopen. Op deze manier onttrekken zij geen geld aan het bedrijf en kan de ondernemer de winst weer gebruiken om te groeien.

Een veel gehoord aandachtspunt bij investeringen in de creatieve industrie is dat het bedrijf vaak erg afhankelijk is van de oprichter/ondernemer. De ondernemer is met een eigen visie en kennis het bedrijf gestart en de kwaliteit van de producten en diensten is sterk afhankelijk van deze persoon. Wat gebeurt er als de ondernemer onder de tram komt? Is er dan nog wel een bedrijf over? Is zijn kennis en ervaring wel overdraagbaar in de vorm van intellectueel eigendom? Dit zijn zaken die voor een investeerder erg belangrijk zijn. Hij investeert tenslotte om winst te maken en niet om een hobby van iemand te bekostigen.

Kortom, voor ondernemers in de creatieve industrie zijn business angels die willen participeren in het bedrijf een interessante financieringsvorm. De industrie is hard aan het groeien en ondernemers kunnen de kennis, ervaring en het netwerk van business angels goed gebruiken. Voor de ondernemer en de investeerder is het belangrijk om goed samen te werken, waardoor het bedrijf zowel inhoudelijk als zakelijk kan groeien.

SPONSORING

De afgelopen jaren zijn veel bedrijven terughoudend geworden als het gaat om sponsoring in geldbedragen. Het is daarom veel interessanter om een sponsor te vinden die niet in geld maar in middelen een bijdrage levert.

Net zoals de andere financieringsvormen kost het ophalen van sponsorgeld veel tijd. Dus kies bewust voor deze vorm, net zoals de andere financieringsvormen.

Belangrijk bij het vinden van een sponsor is dat beide partijen voordeel halen uit de overeenkomst. Je kunt een sponsor aan je binden voor een kortlopende project maar je kunt ook een sponsorrelatie opbouwen met een bedrijf.

FACTORING

Bij factoring draag je eigenlijk al je debiteuren over aan een andere partij. Deze partij gaat namens jou het geld innen bij de debiteuren en jij hoeft er niet 30 dagen op te wachten. Het factoring bedrijf betaalt jou direct de waarde van de debiteur. Het factorbedrijf ontvangt een percentage per debiteur.