

Financieringsalternatief

CROWDFUNDING kan wel degelijk een rol spelen bij de financiering van een bedrijfsovername, zo bleek onlangs tijdens een symposium van de Dutch Corporate Finance Association. Vooral bij kleinere deals wordt crowdfunding steeds vaker ingezet.

Crowdfunding is het afgelopen jaar in Nederland opnieuw spectaculair gegroeid. Uit cijfers van onderzoeksbureau *Douw&Koren* blijkt dat in de eerste helft van 2014 via crowdfunding meer dan 23 miljoen euro werd opgehaald. Deskundigen verwachten dat over heel 2014 in totaal vijftig miljoen euro wordt opgehaald en dat dit bedrag in 2015 zal verdubbelen naar honderd miljoen euro. Bij crowdfunding gaat het in het merendeel van de gevallen nog om financiering van kleine projecten en start-ups. Maar in toenemende mate kan crowdfunding ook een onderdeel zijn van de financieringsmix van groei- of overnamefinanciering.

Deadlock situatie

Dit bleek vorige maand tijdens een themabijeenkomst van de *Dutch Corporate Finance Association* (DCFA) in Utrecht. Onder de titel 'Financieren van overnames met Crowdfunding' presenteerden *Hans Minnaar* (Florijnz Corporate Finance) en *Sandra van der Westen* (Liquidity Strategic & Corporate Finance) gezamenlijk een overnamecase die ze hadden begeleid. Het ging om een relatief jong bedrijf met twee miljoen omzet en vijf medewerkers. Voor de overname was in totaal 400.000 euro nodig, maar de bank wilde niet financieren en de koper – het ging om een management buy-out – had nauwelijks eigen geld. Minnaar: 'Op zich zag de business-case er voor de komende drie jaar prima uit, maar we zaten toch even in een *deadlock* situatie. Banken doen bijna niets meer in het segment onder de één miljoen euro.'



Samen met de ondernemer gingen de twee adviseurs op zoek naar alternatieve financiering. Naast een informal en een buy-in manager, die samen bereid waren 100.000 euro eigen vermogen te verstrekken, besloten ze de casus op het crowdfundingplatform *Geldvoorelkaar.nl* te zetten. Van der Westen: 'We hebben eerst een businessplan geschreven, inclusief cijfers, prognoses en volledige onderbouwing. Dat werd ingediend bij *Geldvoorelkaar* die het project binnen drie dagen hebben goedgekeurd. Vervolgens hebben wij en de ondernemer onze netwerken benaderd, waaronder 700 klanten van het bedrijf zelf. Hoewel de publicatieperiode 120 dagen was, hadden we binnen negen dagen 250.000 euro vreemd vermogen opgehaald.' Met de investering en de op-

gehaalde lening werd vervolgens de bestaande eigenaar uitgekocht door de zittende directeur en de nieuwe buy-in manager. De totale doorlooptijd van de deal was minder dan vier maanden.

Serieuze voorwaarden

Volgens Minnaar laat deze gefinancierde case zien dat crowdfunding een interessant financieringsalternatief kan zijn bij kleinere overnames. Minnaar: 'De *sweet-spot* zit bij transacties tussen de 100.000 en 750.000 euro. Belangrijk is dat er voldoende kapitaal beschikbaar is naast het vreemd vermogen en dat er voldoende aflossingscapaciteit is bij verschillende scenario's. In die zin zijn de voorwaarden niet minder serieus dan bij een bankfinanciering.'