

Show me the money

“ Toegang tot
financiering voor de
creatieve industrie ”

Show me the money

Toegang tot
financiering voor de
creatieve industrie

Inhoudsopgave

Voorwoord	4
Financiering om te ondernemen	6
Het kredietproces bij de bank	12
Alternatieve financiering	13
Crowdfunding	18
Qredits	18
Kredietunies	19
Cultuurlening	24
Informal investors	25
Participatiemaatschappijen	30
Financieringsinstrumentarium van de overheid	30
Fiscale voordelen	30
Financiering en garanties	31
Subsidie regelingen	34
Colofon	44



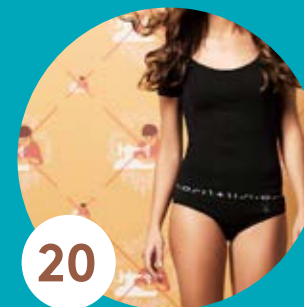
8

Secrid



14

Wispfire



20

Saint Basics



26

GMraven



36

FLEX/the Innovationlab



42

Pedalfactory

Voorwoord

De creatieve sector is een relatief jonge sector of op zijn minst een nieuwe benaming voor een bestaande groep bedrijven. Over het algemeen gaat het om succesvolle ondernemingen, groot en klein, met bestaande en innovatieve business-modellen, waarin in elk geval het creëren van nieuwe ideeën, concepten, producten en diensten een centrale rol speelt.

De financiering van dit type bedrijven is niet altijd eenvoudig. Deels omdat veel financiers niet bekend zijn met de sector en deels omdat veel bestaande soorten van financiering minder goed passen bij deze sector. Waar in andere innovatieve sectoren bijvoorbeeld onderpand gevonden kan worden in intellectueel eigendom of in zekerheden als repeterende *cash flows* in de onderneming, valt het creatieve eigendom in ondernemingen in de creatieve sector vaak samen met de ondernemer achter deze bedrijven. En een mens laat zich nu eenmaal niet goed verpanden aan een geldschietter.

Toch zijn er ook voor creatieve ondernemers tal van financieringsmogelijkheden. Om een passende financiering te vinden is echter vaak ook de nodige creativiteit nodig. Creativiteit om bijvoorbeeld na te gaan waar de waarde van het bedrijf ligt, welk deel van de bedrijfsactiviteiten en de bijbehorende omzetten voorspelbaar zijn, welke zaken subsidiabel zijn voor een subsidiegever of wat banken met leningen zouden kunnen bereiken.

De belangrijkste opdracht voor een creatieve ondernemer op zoek naar financieringsinstrumenten is dus om zich ook in de details van zijn bedrijfsfinanciering te verdiepen, zich in te leven in de taal en de logica van een financier en ook hier zijn creativiteit te gebruiken totdat beide werelden op elkaar passen.

Dit boekje geeft inzicht in een heel spectrum aan financieringsmogelijkheden. De eerste stap is daarmee gezet: hier zijn bestaande instrumenten, met hun mogelijkheden en onmogelijkheden voor creatieve bedrijven opgesomd. Niet uitputtend maar wel uitgebreid. Nu is het aan de creatieve ondernemer daartussen het best passende instrument te vinden en de eigen financieringspropositie daarna zo te kneden dat die daarbij aansluit. Ongetwijfeld een leerproces, maar bij succesvolle afronding daarvan het begin van een nieuwe fase in het creatieve ondernemerschap.



Peter van Gelderen
Dutch Creative Council

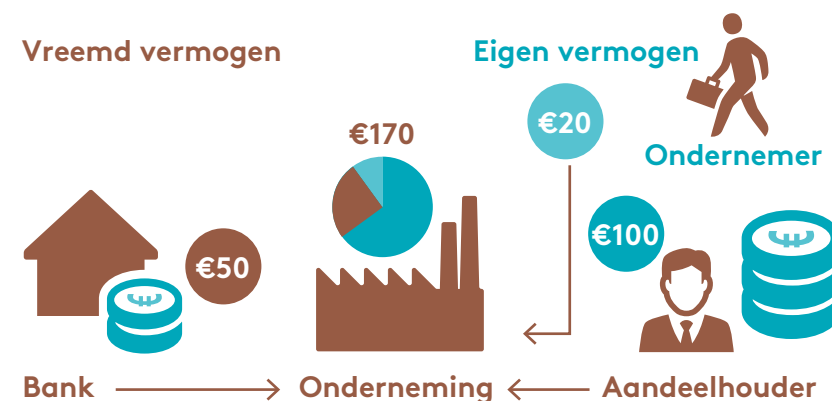


Jeroen van Erp
Dutch Creative Council

Ondernemen begint met begrip van de financieringswereld

Veel ondernemers in de creatieve industrie hebben moeite financiering te vinden bij reguliere kredietverstrekkers. Hun financieringsbehoeften sluiten vaak niet aan bij de beschikbare bronnen. Ook in andere sectoren geldt dat het midden- en kleinbedrijf (MKB) moeilijk toegang krijgt tot financiering. Dat komt door de vaak zwakke financiële positie van MKB-bedrijven, het geringe aanbod van op het MKB toegesneden financieringsbronnen en het hogere risico van MKB-financiering. Het Ministerie van Economische Zaken werkt onder andere via het Actieplan MKB-financiering aan verbetering van de opties op dit vlak.

Wanneer er over financiering wordt gesproken gaat het altijd over twee verschillende vormen: *eigen vermogen* en *vreemd vermogen*. Het eigen vermogen is het geld dat de eigenaren nog tegoed hebben omdat zij dit in het bedrijf hebben gestoken. Eigen vermogen is ook te verkrijgen door tegen vergoeding een (aan)deel van het bedrijf weg te geven aan aandeelhouders. Het vreemd vermogen betreft de schulden die het bedrijf heeft aan niet-eigenaren, zoals een krediet of hypotheek van een bank. De reden om als ondernemer op zoek te gaan naar financiering kan allerlei oorzaken hebben. Daarbij is de vraag natuurlijk: Waar vind ik deze financiering? En welke financieringsmogelijkheden zijn er?



Figuur 1 Verschil eigen- en vreemd vermogen

Via voorlichting kan het kennisniveau van de ondernemers worden verhoogd. De creatieve ondernemer zal moeten leren hoe zijn onderneming te kwantificeren. Best practices van ondernemers die er wel in geslaagd zijn te groeien via financieringsconstructies kunnen hierin een rol spelen. In dit boekje worden aan de hand van illustratieve voorbeelden verschillende, voor de creatieve industrie relevante, financieringsmogelijkheden besproken, waaronder kredietverlening door banken, alternatieve financiering en financiering of subsidie door de overheid.



KvK Financieringsdesk - ondernemersplein.nl/financiering
Bel 0800-1014
financiering@kvk.nl

RVO Financiering - rvo.nl/Financiering-ondernemers
Bel 088 042 42 42

A photograph of a man and a woman standing together, looking at a smartphone held by the man. The woman is on the left, wearing a dark blue cardigan over a black top. The man is on the right, wearing a dark suit jacket over a patterned shirt. They are both smiling and appear to be in a professional or collaborative setting.

**Ons succes
was ook een
beetje hun succes**

Marianne van Sasse van IJsselt en René van Geer, oprichters van Secrid

Secrid

Alternatieve financiering

**Familie en vrienden
hielpen Secrid op weg**

Van je familie en je vrienden moet je het hebben. Dat blijkt wel uit het succesverhaal van Secrid, producent van portemonnees met een ultradunne aluminium kaarthouder, de Secrid Cardprotector. Die slimme kaarthouder die bankpassen en OV- en toegangskaarten veilig afschermt van digitale zakkenrollers is het geesteskind van de ontwerpers Marianne van Sasse van IJsselt en René van Geer. In 1990 begonnen zij in Delft hun ontwerpbureau DSI (Design & Styling for Industry), dat ze later omdoopten tot SPIRID creation. Het bureau werkte mee aan vele productinnovaties voor klanten als Maxi-Cosi, KPN telecom, Sitecom en Quooker.

Het bureau had ook verschillende banken op de klantenlijst staan en raakte in 1996 betrokken bij de introductie van de Chipper en de Chipknip. 'We waren betrokken bij de ontwikkeling van saldolezers en ontwierpen in 1997 ook een eerste kaarthouder, de Bodycard', vertelt René van Geer. 'Toen al zagen we dat de portemonnee van de toekomst wel eens een kaarthouder zou kunnen zijn. Als ontwerper ga je in zo'n proces ook in gesprek met toekomstige gebruikers. Daarbij merkten we dat er redelijk wat weerstand was tegen al die pasjes en dat er ook wel

twijfels waren over de veiligheid ervan. Zo groeide bij ons het idee om een makkelijk en veilig opbergsysteem voor al die kaarten te maken.'

Vrije val

Dat idee bleef tien jaar sluimeren als een eigen project waar af en toe, in de schaarse vrije uurtjes, verder over werd gedacht. Tot in 2008 de crisis toesloeg en SPIRID in een vrije val terecht kwam.

Van Geer: 'Ons bureau werd in korte tijd gedecimeerd, we hadden bijna geen opdrachten meer en hebben een aantal jaar op de rand van faillissement gebalanceerd. Dat was voor ons het moment om het plan voor de slimme kaarthouder weer op te pakken.

'Het probleem was dat we met een groot negatief eigen vermogen zaten en dus behalve onze eigen tijd niets konden investeren. Maar gelukkig hadden we een netwerk van bedrijven om ons heen waar we steeds mee gewerkt hadden en die ons wel goed gezind waren. Zelf hadden ze ook minder te doen, dus waren ze wel bereid om ons te helpen met tijd en materialen voor het maken van de eerste prototypes. Dat was de allereerste vorm van krediet die we in dit verhaal kregen, puur op basis van de goodwill die we hadden opgebouwd.

'Toen we voor de verdere ontwikkeling toch wat geld nodig hadden zijn we bij familie en vrienden langs gegaan, die ons wel wat bleken te willen lenen. Het was grappig te ervaren hoeveel mensen het leuk vonden om ons te helpen en daar zelf ook plezier aan ontleenden. Ons succes werd zo ook een beetje hun succes. Je zag hoe ze geamuseerd langs de zijlijn met ons meeleeften. Verder kregen ze natuurlijk rente, 6 procent op jaarbasis. Voor ons was dat relatief goedkoop voor zo'n toch risicovolle lening.'

Heel bewust wilden de ontwerpers geen geld ophalen via aandelen in hun onderneming. 'Dat hebben we rigoureuus afgehouden', vertelt Van Geer. 'Dan verleg je in zekere zin het probleem, want investeerders willen doorgaans na een paar jaar hun investering terug. In onze bureautijd hebben we dat bij opdrachtgevers regelmatig zien gebeuren.'

Crediteurenfinanciering

Met de leningen van familie en vrienden en hard werken kregen Van Sasse van IJsselt en Van Geer hun bedrijf op de rit. De Secrid Wallets zijn nu in 45 landen verkrijgbaar, het bedrijf heeft 50 man in dienst en werkt voor de productie samen met 25 bedrijven waar nog eens zo'n 100 werknemers aan Secrid-producten werken. Sinds de introductie in 2010 is de omzet elk jaar verdubbeld. Alle initiële leningen zijn afbetaald.

Van Geer: 'Groei kost ook geld. Bij banken konden we daarvoor niet terecht. Maar we vonden een partij die ons wilde helpen met crediteurenfinanciering. Dat wil zeggen dat zij onze leveranciers binnen zeven dagen betalen en dat wij die financier drie maanden later het geld met rente terugbetalen. Dan hebben wij de producten inmiddels verkocht en hebben we weer geld in kas. Onlangs werden we door Rabobank benaderd, die ons nu wel wilde financieren. Dat aanbod hebben we beleefd afgeslagen. Ook al kost ons dat wat meer, we blijven met onze financier werken, omdat we die zo dankbaar zijn voor de steun toen we die echt nodig hadden.'



meer informatie

- [secrid.nl](https://www.secrd.nl)

Het kredietproces bij de bank

Banken bieden ondernemers verschillende soorten kredieten of leningen, onder te verdelen in lang vreemd vermogen en kort vreemd vermogen.

Lang vreemd vermogen

Deze vorm van financiering draait om het bekostigen van bezittingen of bedrijfsmiddelen voor de lange termijn. Vormen van lang vreemd vermogen die worden afgegeven zijn zakelijke leningen, bedrijfshypotheken, achtergestelde leningen of leasing.

Een banklening wordt niet zomaar afgegeven, banken willen een overtuigend ondernemingsplan zien, inclusief een financieringsplan en een inbreng van eigen vermogen. Banken dekken risico's graag af met zekerheden. Bijvoorbeeld via een hypotheek met een onderpand, zoals een huis of bedrijfspand. Ook kunnen familieleden of andere privépersonen garant staan. Daarnaast stellen steeds meer banken eisen op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen, omdat dit helpt bij het verlagen van bedrijfs- en reputatierisico's.

Bij leasing wordt door de kredietverstrekker een bedrijfsmiddel aangekocht en gedurende een vooraf overeengekomen termijn en tegen een vaste vergoeding ter beschikking gesteld aan de kredietnemer.

Daarnaast hebben steeds meer banken zogenaamde starterskredieten: een pakket financiële diensten, speciaal ontwikkeld voor startende ondernemers.

Kort vreemd vermogen

Bij kort vreemd vermogen gaat het om het bekostigen van werkkapitaal voor de korte termijn. Een aantal vormen is rekening-courant krediet en factoring. Krediet is de mogelijkheid om bij een bank tot een bepaald bedrag of kredietlimiet geld op te nemen. Factoring is een flexibele debiteurenfinanciering waarbij nog niet betaalde debiteurenportefeuille of inkomende facturen tegen een kleine betaling worden voorgeschoten door een derde partij, een factormaatschappij. Factoring kan goed benut worden door ZZP'ers uit de creatieve industrie die op factuurbasis werken.

Overheid kan borg staan

Bij ontbrekend of te weinig onderpand kan er een beroep worden gedaan op de Borgstelling MKB Kredieten (BMKB). De overheid staat dan borg voor een deel van het kredietbedrag. Het aanvragen van een borgstellingskrediet gaat via de bank.



meer informatie

ondernemerskredietdesk.nl
freelancefactoring.com

Alternatieve financiering

Naast bancaire financiering bestaan ook verschillende vormen van non-bancaire financiering. Deze non-bancaire financiering is beter bekend als alternatieve financiering. In het algemeen geldt voor alternatieve financieringsvormen dat zij een groter risico voor de kapitaalverstrekker met zich meebrengen.

Als de bank de zekerheden voor de kredietvraag te gering vindt, kun je als ondernemer op zoek gaan naar vreemd eigen vermogen in de vorm van risicodragend kapitaal (ook wel bekend als *private equity* of *venture capital*).

Aan de acceptatie van een bepaald risico hangt een prijs. Dat wil zeggen dat de verstrekker van dit kapitaal vaak een hogere vergoeding vraagt dan de bank. Niet zelden vraagt de investeerder om een deel van het eigendom van de onderneming en zeggenschap hierin. De vergoeding op dit vreemd eigen vermogen wordt dan gewoonlijk winstafhankelijk.

Ook in deze gevallen wil een investeerder eerst zijn risico's goed kunnen inschatten. Om in aanmerking te komen voor risicodragend kapitaal wordt daarom vaak dezelfde documentatie en motivatie gevraagd als bij een bancaire financiering. Alternatieve financieringsvormen kunnen een goede aanvulling zijn op een bancaire financiering en worden in samenhang beoordeeld. Hieronder wordt ingegaan op enkele – voor de creatieve industrie relevante – vormen van alternatieve financiering.



Wispfire

Bijstand zelfstandigen / crowdfunding

**Wispfire ontwikkelt
maatschappelijke game
in eigen beheer**

Het zijn geen doorsnee games die ze bij Wispfire maken. De game studio in Utrecht werd in mei 2013 opgericht door Aïda de Ridder, Roy van der Schilden, Bart Heijltjes en Remko Haagsma. De vier kennen elkaar van de opleiding Design for Virtual Theatre and Games aan de HKU, tegenwoordig Interactive Performance Design geheten. 'De meeste games grijpen terug op de populaire cultuur', vertelt Van der Schilden. 'Wij hanteren meer de principes van het theater en *story telling* en gebruiken elementen uit de klassieke dramaturgie. De games die wij willen maken zijn ook meer maatschappelijk geëngageerd. Wij bieden minder *fantasy*, maar veel meer verhalen die je laten nadenken over de maatschappij en jouw plek in de wereld.'

Met inmiddels twee freelancers en drie stagiaires erbij werkt Wispfire aan de ontwikkeling van het eerste grote gameproject van de studio. 'Herald' heet het, een verhaal dat zich afspeelt in de tijd van het Westers imperialisme en gaat over de zoektocht van de hoofdfiguur naar zijn identiteit. Van der Schilden: 'De hoofdpersoon is geboren in een kolonie in het Oosten en opgegroeid bij adoptieouders in het Westen. De game speelt rond de vraag wie hij is.'

**Met crowdfunding
bewaren we onze
onafhankelijkheid**

V.l.n.r.: Aïda de Ridder, Roy van der Schilden, Remko Haagsma, Bart Heijltjes

Bijstandverlening zelfstandigen

Een game ontwikkelen vergt aanzienlijke investeringen. Het eerste jaar van de ontwikkeling hebben de oprichters van Wispfire kunnen bekostigen uit enkele kleinschaliger opdrachten en ondersteuning vanuit de gemeente op basis van het Besluit bijstandverlening zelfstandigen (Bbz). 'Dat is een regeling die in de plaats is gekomen voor de WWIK, een uitkering die je als startende kunstenaar kon krijgen', vertelt Van der Schilden. 'De Bbz wordt uitgevoerd door de gemeente en is een aanvulling op je persoonlijke inkomen tot bijstandsniveau. Daar maken enkelen van ons gebruik van. De regeling is bedoeld voor startende ondernemers of ondernemers die tijdelijk in financiële problemen zitten. Je krijgt die toelage niet zomaar. Als starter moet je met een businessplan komen dat de gemeente moet goedkeuren. Ook moet je al je financiële stukken overleggen. Dat kost alles bij elkaar veel werk en je moet met een goed verhaal komen. Meer dan de helft van de aanvragen wordt afgewezen. Elk halfjaar moet je verslag uitbrengen en je kunt maximaal drie jaar ondersteuning krijgen.'

Kickstarter

De aanvulling op hun inkomens verschafte de ontwerpers van Wispfire de mogelijkheid Herald op poten te zetten en een trailer te maken. Voor de rest van de ontwikkeling gokken zij op crowdfunding via Kickstarter. 'Het op te halen bedrag voor de Kickstarter-campagne hebben we op 15.000 euro gesteld. Daarmee kunnen we het eerste deel van het spel afmaken. Het luister nauw welk streefbedrag je kiest. Als je te hoog inzet loop je de kans je *target* niet te halen. Maar zet je te laag in dan loop je het risico dat mensen je niet serieus nemen.'

Zo'n crowdfunding-campagne opzetten kost ondertussen ook heel veel werk. Het is zeker geen gratis geld, verzekert Van der Schilden. 'We zijn met een paar man vijf tot zes weken met de voorbereiding bezig geweest. Behalve dat je alle *content* moet maken voor de campagne, moet je ook de pers weten te bereiken en zien dat je aandacht krijgt voor je campagne. Journalisten, maar ook bloggers en twitteraars moet je van informatie voorzien, zodat je zoveel mogelijk mensen bereikt.'

Ook de administratieve kant de crowdfunding kost de nodige tijd. Van der Schilden: 'Er is in Nederland wettelijk nog bijna niets geregeld voor crowdfunding. Hoe het bijvoorbeeld zit met de BTW in dit soort gevallen is nog heel onduidelijk. Zijn de donaties te beschouwen als giften, of is

het eigenlijk voorverkoop van je product? Voor een succesvolle campagne moet je mensen wel iets beloven. In ons geval krijgen donateurs een art book, een beeldje van een van de *characters* of een persoonlijk portret door onze illustrator. We hebben met een accountant en de Belastingdienst overlegd om dit goed te regelen. De ervaring leert dat je het beste zo goed mogelijk kunt verwoorden hoe je zelf de belastingtechnische kant van je campagne ziet en daarmee proberen de Belastingdienst te overtuigen.'

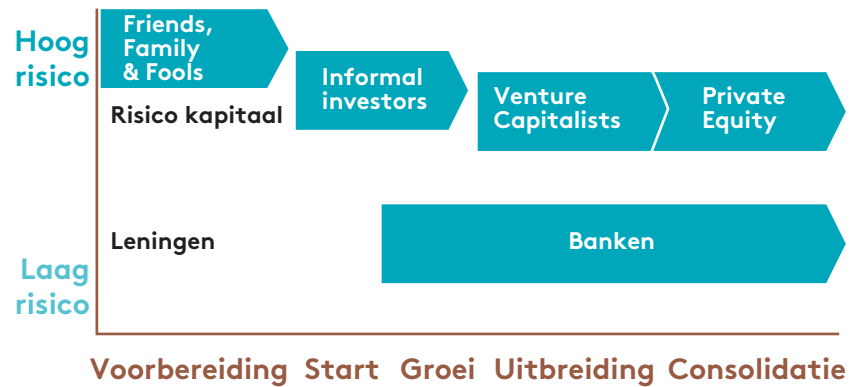
Een succesvolle crowdfunding-campagne kan daarna eventueel andere investeerders over de streep trekken om ook in een project te stapen. 'Maar daar moet je mee oppassen', zegt Van der Schilden. 'Veel mensen doen mee aan crowdfunding om je te helpen onafhankelijk te blijven. Als je daarna toch met een uitgever in zee gaat, kunnen mensen zich bekocht voelen. Wat wel kan is dat je de game voor één platform via crowdfunding ontwikkelt en vervolgens naar een *publisher* stapt voor de uitgave op een ander platform. Maar ook dat is iets wat je goed moet overdenken.'



meer informatie

- wispfire.com/?page_id=17
- heraldgame.com/
- rijksoverheid.nl/onderwerpen/bijstand-voor-zelfstandigen-bbz

Figuur 2 Schema financieringsbronnen



Crowdfunding

Bij crowdfunding wordt laagdrempelig geld geworven, steeds meer via een online platform, bij eenieder die geïnteresseerd is. De inzet van social media is hierbij van groot belang en is meteen een marketingtool. Zo is Pebble bij het brede publiek bekend geraakt via hun crowdfunding campagne. De bedragen die opgehaald worden bij de individuele geldschietters zijn vaak klein maar kunnen in totaal zeker voor de startfase of specifieke projecten voldoende zijn. Het betreft vaak aantrekkelijke bedrijven met aantrekkelijke producten, diensten of projecten die goed werken in de beeldvorming, concreet zijn en/of een zekere sociale belofte inhouden. Via crowdfunding kan extra draagvlak worden gecreëerd dat als hefboom kan dienen voor andere, meer klassieke, financieringsvormen.

Crowdfunding is te onderscheiden in vijf typen, namelijk: eigen vermogen, vreemd vermogen, sponsoring, donatie en voorverkoop.



meer informatie

crowdfunding.nl
fundipal.com

Qredits

Een microkrediet is bestemd voor kleine (startende) ondernemers, die moeite hebben bij het verkrijgen van financiering bij de bank. Dergelijke

kleine kredieten zijn voor banken vaak oninteressant, omdat de kosten van banken die gepaard gaan met het beoordelen en in behandeling nemen niet opwegen tegen de baten. Daarnaast hebben kleine ondernemingen vaak meer begeleiding nodig dan banken kunnen bieden. Die kleine bedrijven kunnen dan een beroep doen op microfinanciering waarbij vaak ook coaching wordt aangeboden. De totale financieringsbehoefte is in dit geval beperkt tot € 50.000. Hiernaast bestaan ook MKB-kredieten voor de iets grotere bedrijven met financieringsbehoefte van €50.000,- tot €250.000,-. Je kunt een aanvraag voor microkrediet indienen bij Qredits.



meer informatie

qredits.nl

Kredietunies

Een kredietunie is een samenwerkingsvorm (coöperatie) van bedrijven, personen en andere rechtspersonen binnen een bepaalde regio of branche, gericht op het onderling verstrekken en verkrijgen van krediet. Zo heb je bijvoorbeeld een kredietunie voor bakkerijen en een kredietunie specifiek voor ondernemingen in de regio Haarlemmermeer. De oprichters van de kredietunie beheren het geld van kredietverstrekende ondernemingen binnen de unie en verstrekken het krediet aan kredietbehoevende ondernemingen binnen de unie.

Het idee van kredietunies in de huidige vorm is overgewaaid uit Amerika en heeft de afgelopen vijf jaar vorm gekregen in Nederland. Het is een coöperatie tussen ondernemers uit eenzelfde (sub)sector, of een bepaalde regio die via een gemeenschappelijke kas geldmiddelen ter beschikking stellen en aan de andere kant ondernemers, instellingen en individuele personen die geld lenen van de coöperatie. Kredietgevende leden (met vermogen en ervaring) fungeren tevens als coach voor meestal startende en doorstartende collega-ondernemers, de kredietnemers.

De lening binnen een kredietunie is vaker een achtergestelde lening – een krediet waarbij de schuldeiser in geval van faillissement van de schuldenaar achteraan de rij van schuldeisers komt te staan. Het gaat hierbij in de regel om bedragen tussen de €50.000 en €250.000. Een kredietunie bevordert de onderlinge solidariteit (“common bond”) tussen kredietge-



Onze klanten
willen bij
ons horen

Saint Basics

Aandelenuitgifte via crowdfunding

Fans van Saint Basics werden aandeelhouders

Vooraf waren er mensen die het investeringsdoel van 120.000 euro gedurfd vonden. Peter van Akkeren, mede-oprichter en directeur van Saint Basics, het duurzaamste ondergoedmerk van Nederland, bekennt dat hij hem ook wel geknepen heeft voordat de crowdfunding via Symbid van start ging. Maar het beoogde kapitaal was binnen elf dagen bereikt.

‘Omdat we merkten dat nog veel meer mensen wilden instappen, hebben we besloten voor nog 30.000 euro extra aandelen uit te geven’, zegt Van Akkeren. ‘Die waren binnen 12 uur uitverkocht. We hadden waarschijnlijk wel 2 ton of meer kunnen ophalen, maar dat wilden we niet. Het bedrag dat we nu hebben opgehaald past in onze plannen om een kleurencollectie te ontwikkelen en internationaal te groeien. Meer hebben we nu niet nodig.’ Van Akkeren begon in 2009, na een carrière in de journalistiek en de reclame, samen met een partner Saint Basics. ‘Ik wilde iets doen waarbij mijn motivatie niet alleen uit geld voortkwam, maar waar ik ook in kon geloven,’ vertelt hij. Saint Basics onderscheidt zich met t-shirts, slips en boxer-shorts die volledig duurzaam zijn geproduceerd, beter zitten en er beter uitzien. De basics zijn gemaakt van zachte biologische katoen, zonder gif en zonder uitbuiting. Bovendien gaat een klein percentage van

het aankoopbedrag naar armoedebestrijding en beter onderwijs in de wereld.

Saint Basics kopers zijn dan ook eerder fans dan klanten. Ook zij geloven in het merk, waarvan de naam misschien wel een beetje met dat gegeven speelt. Die grote betrokkenheid verklaart volgens Van Akkeren het succes van de crowdfunding. 'Wij hebben een grote *fanbase* en onder de 190 investeerders die zijn ingestapt zitten veel van die vaste klanten. Er is een grote betrokkenheid en daarom hebben we er ook voor gekozen om kapitaal aan te trekken via aandelen. Mensen laten ons weten dat ze zich verbonden voelen met het merk, dat ze erbij willen horen. Een deel van hun motivatie zit in de bijdrage die ze kunnen leveren om de kledingindustrie te veranderen.'

Corporatie van aandeelhouders

De aandelenuitgifte verliep via het crowdfundingplatform Symbid, op dat moment een van de weinige platforms die het uitgeven van aandelen mogelijk maakte. De investeerders, die voor wisselende bedragen konden meedoen, bezitten nu samen 10 procent van de aandelen. Zij zijn verenigd in een door Symbid geadmistreerde corporatie, die de toekomstige inkomsten op de aandelen naar rato onder de investeerders verdeelt. Naast de *succesfee* van 5 procent van het opgehaalde bedrag, berekent Symbid Saint Basics een jaarlijkse bijdrage voor die administratie van de corporatie.

In de regel kunnen investeerders profiteren van hun aandelen via dividend-uitkeringen en via koerswinst bij verkoop. Van Akkeren: 'Wij hebben laten weten dat ons voornemen is om voorlopig geen dividend uit te keren en alle winst die we maken weer te investeren. Het idee is dat we over vijf jaar zover zijn gegroeid dat de aandeelhouders hun aandelen met een mooie winst kunnen verkopen.'

Aandelen uitgeven via een crowdfundingplatform vereist ondertussen dat je als bedrijf vrij veel financiële en strategische gegevens publiekelijk moet prijsgeven. 'Dat betekent dat iedereen die kan zien', zegt Van Akkeren. 'Maar ik vind dat geen nadeel. Ik vind het passen bij de transparantie die in deze tijd wordt gevraagd. En het past ook heel erg bij ons. Als wij nieuwe producten ontwikkelen, zoals nu die kleurencollectie, dan

betrekken we daar ook nadrukkelijk onze klanten bij. Hun reacties zijn voor ons heel waardevol.'

In aanmerking genomen dat het opzetten van een crowdfundingactie heel veel werk kost, zoals Van Akkeren ook aangeeft, was het dan niet simpeler geweest om naar een bank te stappen? 'Dat had gekund, maar het was niet ons eerste idee', reageert Van Akkeren. 'Wij merken dat banken op dit punt niet erg ondernemend zijn. Wij hebben ook een negatieve ervaring met een bank, die plotseling besloot alle kleine leningen, waaronder die van ons, eruit te doen. Voor banken zijn de administratieve lasten van zulke kleine leningen vaak groter dan de inkomsten die ze er uit halen. Wij zien daarom meer in investeerders die echt deelgenoot van het bedrijf worden.'



meer informatie

- saintbasics.com/
- symbid.nl/ideas/6631

vers en kredietnemers, heeft geen winstoogmerk en is op democratische leest geschoeid. Zowel kredietgevers als kredietnemers zijn lid en mede-eigenaar van de coöperatie. Een eventueel positief saldo aan het eind van het jaar komt ten goede aan de leden. Sinds kort zijn er ook samenwerkingen tussen reguliere banken en deze kredietunies en kredietcoöperaties.



meer informatie

samenwerkendekredietunies.nl

Cultuurleningen

Cultuur+ Ondernemen verstrekt via het Fonds Cultuur+Financiering laagrentende leningen tot maximaal €40.000 aan kunstenaars, creatieven en culturele instellingen voor investeringen in hun beroepspraktijk. Een bijzondere vorm daarvan is de in 2015 geïntroduceerde Talentlening (i.s.m. het Ministerie van OCW). Deze Cultuurleningen worden bijvoorbeeld gebruikt voor het opbouwen van een orderportefeuille, het vervaardigen van communicatiemateriaal, de ontwikkeling van een modelijn of het voorfinancieren van evenementen en producties.

In samenwerking met regionale overheden en fondsen is Cultuur+ Ondernemen recentelijk ook gestart met Regionale Cultuurleningen. Dit betreft op regionale maat toegesneden leningen met een rente van 3%, die doorgaans worden aangevuld met trainings- en begeleidingsfaciliteiten voor de leningnemers. De regionale cultuurlening is inmiddels operationeel in Amsterdam, Utrecht en Noord-Brabant. Cultuur+ Ondernemen ondersteunt en helpt culturele organisaties en zelfstandig werkende kunstenaars en creatieve ondernemers, die meer rendement willen halen uit hun ondernemerschap. Zodoende draagt zij bij aan een sterke en onafhankelijke cultuursector. Dat doet zij door middel van overdracht van expertise en het ontwikkelen van nieuwe vormen van cultuurfinanciering.

Garanties op bancair krediet

Voor grotere leningen werken Cultuur+ Ondernemen en het Fonds Cultuur+Financiering samen met Triodos Bank. Het gezamenlijke aanbod van deze drie partijen betreft de Triodos Cultuurlening. Door een borgstelling door Cultuur+ Ondernemen is Triodos Bank in staat om de

kunst- en creatieve sector mede te financieren. Voor leningen van ca. € 25.000,- tot maximaal 1 miljoen euro heeft Cultuur+ Ondernemen een borgstellingskapitaal afgezonderd in het Fonds Cultuur+Financiering. Dit fonds staat garant voor kunstenaars, culturele instellingen en creatieve ondernemers die bij Triodos Bank een Cultuurlening afsluiten. De garantstelling bedraagt een percentage van de totale financiering, afhankelijk van de aard van de investering en de omvang van de financieringsbehoefte. Vaak zijn de investeringen gerelateerd aan vastgoed, zoals bij de aankoop, bouw of renovatie van een atelier, studio, theater of expositieruimte. Maar het kan ook gaan om aanschaf van apparatuur, instrumenten of ontwikkeling van nieuwe (design)producten.



meer informatie

cultuur-ondernemen.nl/financiering
fondscultuurfinanciering.nl
triodos.nl/nl/zakelijk/lenen/partners-zakelijk

Informal investors

Informal investors of *Business Angels* zijn vaak (ex-)ondernemers, topbestuurders of vermogende particulieren die hun *eigen*, eigen vermogen in de vorm van risicodragend vermogen, private equity (voor volwassen bedrijven) of venture capital (voor startende/snel groeiende bedrijven) investeren in andere bedrijven in ruil voor een minderheidsbelang. Naast kapitaal, hebben ze meestal ook veel ondernemerskennis en -ervaring en een groot netwerk. Dit maakt ze tot een belangrijk klankbord. Een bekend voorbeeld is de televisie show *Dragons' Den*, waar succesvolle ondernemers in ruil voor geld op zoek zijn naar een aandeel in een start-up. De Informal Investor brengt risicodragend vermogen in en deelt hiermee in het risico van de onderneming. Vaak zal de informal investor als tegenprestatie mee willen delen in toekomstige winsten. Een andere voorwaarde om te investeren kan zeggenschap in de onderneming zijn, via een deel van de aandelen. Een vergoeding voor het ingebrachte vermogen kan dus in verschillende vormen voorkomen en verschilt per investeerder. Transacties starten vanaf €50.000,- en lopen tot €500.000,-



meer informatie

bannederland.nl



De cultuurlening
is een hele veilige
manier van lenen

GMraven

Regionale cultuurlening

**‘Zachte’ lening helpt
maatpakkenmerk GMraven
op weg**

Als het was gelopen zoals Guus van der Kemp het voor ogen had, dan was hij met zijn economische achtergrond nu ergens in Azië aan het werk in het bedrijfsleven. ‘Ik heb veel gereisd en ben een tijd op zoek geweest naar een baan in Azië. Maar dat zat er dankzij de economische situatie helaas niet in voor mij’, vertelt de jonge ondernemer. ‘Tijdens mijn reizen heb ik veel expats ontmoet, die in Shanghai hun pakken op maat lieten maken. Op een gegeven moment vroeg ik me af waarom dat in Nederland zo weinig gebeurt. In combinatie met de wens om kunst op een andere, ongebruikelijke manier in te zetten, is dat de aanzet geweest om in Utrecht een eigen onderneming te beginnen onder de naam GMraven.’ Het bedrijf biedt maatpakken met een twist aan. Dat uit zich in enkele verrassende details, maar vooral in de voering waarop het werk van verschillende kunstenaars is te zien. ‘Voor de kunstenaars is dat een nieuwe manier om hun werk te tonen’, vertelt Van der Kemp. ‘Wij bieden de kunstenaars een heel nieuw podium en brengen de kopers van onze pakken op deze verrassende manier met hen in contact.’

Van der Kemp begon in 2013 met het schrijven van zijn business plan. Met een lening van 10.000 euro van zijn familie ging hij welgemoed aan de slag. Van der Kemp: 'Daar heb ik de eerste stalenboeken van gekocht en de eerste ontwerpen van laten maken. Al snel kreeg ik door dat het met zo'n kleine lening niet ging lukken. Om echt een business te beginnen heb je veel meer geld nodig.'

Utrechtse cultuurlening

Met een tweede onderhandse lening was hij er echter nog steeds niet. Daarom ging Van der Kemp op zoek naar andere financieringsmogelijkheden. Dat bracht hem op het spoor van de Utrechtse cultuurlening, een voordelige lening voor individuele kunstenaars, creatieven, culturele instellingen en ondernemingen in de creatieve industrie. De Utrechtse cultuurlening is een van de drie regionale cultuurleningen – er is ook een Amsterdamse en een Brabantse Cultuurlening – die Cultuur-Ondernemen heeft opgezet in samenwerking met lokale overheden en fondsen.

Voor de Utrechtse cultuurlening is 500.000 euro bij elkaar gebracht door de provincie (300.000 euro) en de gemeente (200.000 euro) Utrecht. De leningen worden uitgevoerd door het K.F. Hein Fonds. Doordat de leningen, met een bescheiden rente, worden terugbetaald, blijft het mogelijk steeds weer nieuwe cultuurleningen uit te geven.

De rente van 3 procent van de cultuurlening is aanmerkelijk aantrekkelijker dan de rente van zo'n 11 procent die commerciële banken rekenen. 'Maar het is zeker geen gratis geld', waarschuwt Van der Kemp. 'Het wordt je niet gemakkelijk gemaakt als je zo'n lening aanvraagt. Je moet met een goed onderbouwd plan komen en al je cijfers laten zien. Het kostte me ook nog wel wat moeite om ze te overtuigen dat GMraven een culturele onderneming is, maar door de samenwerking met de kunstenaars kon ik dat wel hard maken. Uiteindelijk vond het fonds het een uniek en origineel idee waar het graag aan mee wilde werken.'

Nog een voordeel van de cultuurlening is dat die in vijf jaar met maandelijkse afbetalingen kan worden afgelost. 'Dat is een hele veilige manier van lenen', stelt Van der Kemp. 'Ik moet twee pakken per maand verkopen om de aflossing te kunnen doen. Dat is geen enkel probleem.'

Ook over de begeleiding van het K.F. Hein fonds is Van der Kemp goed te

spreken. 'Ze gaan er heel gestructureerd te werk', zegt hij. 'Ze blijven je nauwgezet volgen en bieden advies en ondersteuning. Voor 250 euro kun je ook allerlei cursussen over ondernemen bij ze volgen. Dat is zeer leerzaam. En verder zijn ze heel enthousiast. Een aantal medewerkers is al klant bij me geworden.'



meer informatie

- gmraven.com

Participatiemaatschappijen

Participatiemaatschappijen, ook bekend als investeringsmaatschappijen of *venture capitalists* beheren een fonds met *andermans* eigen vermogen in de vorm van risicodragend vermogen, private equity of venture capital en investeren dit in niet-beursgenoteerde bedrijven in Nederland. Er wordt geïnvesteerd met kapitaal van institutionele bellegers zoals pensioenfondsen, verzekeringsmaatschappijen en banken. Ooit is Booking.com zo aan hun eerste financiering gekomen. Dergelijk privaat geld kan worden aangevuld met subsidie van de overheid in de vorm van *Seed Capital*. Met een risicodragende investering helpen zij ondernemers winstgevend te worden, wat vervolgens leidt tot winst voor de investerende partijen. Transacties starten gemiddeld genomen vanaf €500.000,-.



meer informatie

nvp.nl

Financieringsinstrumentarium van de overheid

Fiscale voordelen

De rijksoverheid stimuleert via fiscale instrumenten research & development (R&D)-inspanningen van het bedrijfsleven. Hieronder zijn de meest voorkomende fiscale voordelen gericht op innovatie uitgelicht.

Wet Bevordering Speur- en Ontwikkelingswerk (WBSO) & Research en Development Aftrek (RDA)

Als een onderneming speur- en ontwikkelingswerk verricht in Nederland, dan kunnen de loonkosten hiervoor verlaagd worden. Dankzij de WBSO hoeft er minder loonheffing afgedragen te worden over de loonkosten voor speur- en ontwikkelingswerk. Een zelfstandig ondernemer die per jaar vijfhonderd uren of meer aan speur- en ontwikkelingswerk doet, komt in aanmerking voor S&O-aftrek.

Naast de WBSO en de loonkosten kunnen ook overige kosten en uitgaven voor speur- en ontwikkelingswerk verlaagd worden dankzij een aftrekpost voor aangifte inkomstenbelasting of vennootschapsbelasting. De

aftrekpost geldt bijvoorbeeld voor de kosten van prototypes, proefopstellingen en onderzoeksapparatuur. Een dergelijke aanvraag voor RDA moet tegelijk ingediend worden met een WBSO-aanvraag. De verrekening van het daadwerkelijke voordeel vindt plaats via de belastingaangifte.



meer informatie

rvo.nl

Innovatiebox

Innovatie helpt Nederland vooruit. Bij een octrooi of een Speur- en Ontwikkelingswerk (S&O)-verklaring voor een eigen innovatie, is er een mogelijkheid om belastingvoordeel te verkrijgen. Ondernemers met een bv of nv kunnen de winsten uit hun innovaties onderbrengen in de Innovatiebox, een speciale tariefbox (5 procent) binnen de vennootschapsbelasting. De winst moet voor minstens 30 procent het gevolg zijn van het verleende octrooi. Belangrijk:

- De voordelen (royalties, verkoopwinsten) van innovatie zijn pas laagbelast als de maakkosten van innovatie zijn ingelopen.
- De Belastingdienst bepaalt hoe de winst in de Innovatiebox valt.



meer informatie

belastingdienst.nl

Financiering en garanties

De rijksoverheid stimuleert via financiering en garanties innovatie en ondernemerschap. Een compleet overzicht van financiering en garanties is te vinden op de site van de Rijksdienst van Ondernemend Nederland (RVO) rvo.nl. Hieronder zijn de meest voorkomende financieringen en garanties gericht op innovatie uitgelicht.

Innovatiekrediet

Een innovatief idee, kennis, visie en ambitie, maar niet voldoende financiële slagkracht. Het innovatiekrediet zorgt voor de benodigde financiën. Het innovatiekrediet is voor ondernemers die kansen in de markt zien voor een nieuw product of dienst, maar onvoldoende

financiële middelen hebben om dit in gang te zetten. Een voorbeeld is de Quooker, dit is één kraan die warm, koud en kokend water kan voortbrengen en is gefinancierd vanuit het innovatiekrediet. Voor het jaar 2015 bedraagt het budget voor het innovatiekrediet € 60 miljoen. De aanvragen worden behandeld in de volgorde van binnenkomst. Bij goedkeuring van de aanvraag komt de ondernemer in aanmerking voor het innovatiekrediet. Dit is een risicodragend krediet. Deze lening dient terugbetaald te worden naast de rente die berekend wordt over het krediet. Afhankelijk van het risicoprofiel is deze rente 4%, 7% of 10%. Enkele voorwaarden om in aanmerking te komen voor het innovatiekrediet zijn:

- De projectkosten zijn minimaal € 150.000;
- Het project moet binnen 4 jaar afgerond worden.

De hoogte van het krediet is afhankelijk van de manier waarop het project geleid wordt: zonder samenwerkingsverbanden of met samenwerkingsverbanden. Het krediet bedraagt maximaal € 5 miljoen.

Omvang onderneming	Kredietpercentage zonder samenwerking	Kredietpercentage met samenwerking
Klein	45	50
Middelgroot	35	50
Groot	25	40

Zoals in bovenstaande tabel te zien is krijgt een kleine onderneming een krediet van 45% van de ontwikkelingskosten. Onder ontwikkelingskosten wordt verstaan: eigen loonkosten, materialen, afschrijvingen, uitbestedingskosten, reiskosten en octrooiaanvragen. Indien het project mislukt, wordt het innovatiekrediet kwijtgescholden. Wanneer het project wel lukt, dient het bedrag en de daarover berekende rente binnen 10 jaar terugbetaald te worden.



meer informatie
innovatiekrediet.nl

Vroegefasefinanciering

Vroegefasefinanciering (VFF) is ontwikkeld om bedrijven in een vroege of vernieuwingsfase te helpen. Met een lening uit de VFF kunnen starters en MKB-bedrijven onderzoeken of hun idee een kans van slagen heeft op de markt. De lening en de hierop berekende rente moeten worden terugbetaald.

De RVO en de Stichting voor de Technische Wetenschappen (STW) voeren deze regeling uit. RVO verzorgt de uitvoering voor MKB-ondernemers en innovatieve starters. STW voert de regeling uit voor academische innovatieve starters. Het programma van STW heet Take-Off.

Zowel starters als gevestigde bedrijven kunnen profiteren van de VFF. VFF richt zich op 3 doelgroepen:

- MKB-ondernemers (klein en middelgroot)
- innovatieve starters (< 5 jaar)
- academische innovatieve starters (waarbij het gaat om commerciële toepassing van innovatieve kennis en de start van bedrijvigheid op basis van kennisinnovaties uit de kennisinstellingen)



meer informatie
rvo.nl/vff
stw.nl/nl/takeoff

SEED Capital

Deze regeling is opgezet voor het stimuleren van extra investeringsfondsen die zich richten op het verkrijgen en beheren van participaties in technostarters en creatieve starters. Investeerders kunnen een lening afsluiten bij de RVO. Technostarters en creatieve starters kunnen op hun beurt via de website van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland zoeken naar mogelijke investeerders in hun onderneming. Voor alle regelingen geldt echter dat er een gekwalificeerde tussenpersoon (vaak een bank) bij betrokken dient te worden, wat extra kosten en voorwaarden met zich meebrengt voor de uiteindelijke ontvanger.



meer informatie
seed-capital.nl

Borgstelling MKB Kredieten (BMKB)

De regeling Borgstelling MKB-kredieten is een regeling die opgezet is door de overheid. Zowel startende als bestaande MKB-ondernemingen kunnen aanspraak maken op deze regeling. Met deze regeling steunt de overheid ondernemers die een financieringsbehoefte hebben, maar te weinig zekerheden hebben voor een lening. Bijna alle MKB-ondernemingen kunnen gebruik maken van deze regeling. De aanvraag voor de BMKB-regeling verloopt via een kredietaanvraag bij de bank. De bank zal dan gaan kijken of hij een financiering kan verstrekken en of daar voldoende zekerheden tegenover staan. Wanneer blijkt dat de onderneming te weinig zekerheden kan bieden, kan de bank kijken of de onderneming in aanmerking komt voor de BMKB-regeling. Het kan voorkomen dat de bank voor een bepaald gedeelte krediet wil verstrekken, voor het overblijvende deel kan dan gebruik gemaakt worden van de BMKB-regeling. Deze zal aangevraagd worden door de bank bij De Rijksdienst voor Ondernemend Nederland.

Subsidie regelingen

Er is in 2015 gekozen om MKB-ondersteuning via de MKB-Innovatiestimulering Topsectoren (MIT) mogelijk te maken door middel van kennisvouchers, adviesprojecten, haalbaarheidsprojecten en R&D-samenwerkingsprojecten.

MIT-R&D-samenwerkingsprojecten

Een MKB ondernemer kan een aanvraag indienen voor een R&D-samenwerkingsproject. Een MIT-R&D-samenwerkingsproject is gericht op de vernieuwing van producten, productieprocessen of diensten. Het project bestaat uit industrieel onderzoek en/of experimentele ontwikkeling, voor gezamenlijke rekening en risico uitgevoerd door een samenwerkingsverband van minimaal twee Nederlandse MKB-ondernemers. De subsidie bedraagt 30% van de subsidiabele kosten (maximaal € 200.000) per innovatieproject en maximaal € 100.000 per deelnemer. De deelnemers aan een MIT-R&D-samenwerkingsverband vormen een evenwichtig samenwerkingsverband met betrekking tot de verdeling van de kosten en verdeling van de inbreng van de deelnemers. Alleen de kosten van de MKB-ondernemers zijn subsidiabel. De looptijd van een MIT-R&D samenwerkingsproject bedraagt maximaal 2 jaar.



meer informatie

[rvo.nl/subsidies-regelingen/
mkb-innovatiestimulering-regio-en-topsectoren-mit](https://rvo.nl/subsidies-regelingen/mkb-innovatiestimulering-regio-en-topsectoren-mit)



Participeren in
innovatie wordt
steeds belangrijker

Jeroen Verbrugge (links) en Ronald Lewerissa, oprichters van FLEX/the Innovationlab

FLEX/the Innovationlab

Op eigen kracht

**Eigenzinnige propositie basis voor
succes FLEX/the Innovationlab**

Al tijdens hun studie in Delft werkten Jeroen Verbrugge en Ronald Lewerissa aan betaalde projecten voor opdrachtgevers. Na hun afstuderen in 1986 bleven ze dat doen naast hun baan. Drie jaar later hadden ze tweehonderdduizend gulden (90.000 euro) op de bank staan, genoeg om een eigen studio voor industrieel ontwerp te starten.

‘We hebben computers aangeschaft, een werkplaats ingericht en hebben ons bureau FLEX met een opvallende campagne in de media in een keer gelanceerd’, vertelt Verbrugge. ‘*Solutions that Sell* was onze propositie. Dat viel wel op. Al snel werden we door collega-ontwerpers gebeld die wilden weten wie wij waren. Onze propositie was ook behoorlijk anders dan wat toen nog gebruikelijk was. Bij productontwerpbureaus overheerste in die tijd nog de meer museale aanpak. Wij presenteerden ons als een bureau dat vooral met de klant wil samenwerken en design niet als doel, maar als middel ziet.’

Die aanpak miste zijn effect niet. Het bureau groeide in een aantal jaren tijd naar een omvang van 30 medewerkers en is sindsdien redelijk stabiel op dat niveau gebleven. Met innovatieve, slimme ontwerpen weet het

bureau voortdurend de vakpers en soms zelfs de algemene pers te halen en de ene na de andere vakprijs in de wacht te slepen. Producten uit de koker van FLEX zijn opgenomen in museacollecties in de hele wereld. Het bureau haalt tegenwoordig veertig procent van zijn omzet uit internationale opdrachten.

Zorgelijke ontwikkeling

Aan het succes van FLEX is geen bank te pas gekomen, vertelt Verbrugge. 'We hebben één keer geld geleend om een nieuw bedrijfspan te kunnen bouwen, maar die lening is weer afbetaald', aldus Verbrugge. FLEX draait uitstekend en is ook ongeschonden de afgelopen crisis doorgekomen. Toch maakt Verbrugge zich wel zorgen, niet meteen over zijn eigen bureau, maar wel over de sector in het algemeen. En dat zal uiteindelijk toch ook effect kunnen hebben op het functioneren van zijn eigen bedrijf. 'Het vakgebied is meer dan ooit aan het veranderen', zegt hij. 'Het onderscheid tussen disciplines is aan het verdwijnen en ook in product-ontwerp geldt: *if you're not digital, you're dead*. Producten krijgen steeds meer digitale componenten. Maar wat zorgelijk is, is dat design door de enorme toestroom van studenten soms wel een *commodity* lijkt te worden. Waar ik van geschrokken ben is dat recent onderzoek van IMMOvator laat zien dat de verdienkracht van de creatieve industrie steeds verder terugloopt. Gemiddeld wordt in de sector als geheel nog maar 54.000 euro per persoon per jaar omgezet. Dat is erg weinig, want voor een gezonde bedrijfsvoering moet je toch wel rond de 100.000 euro per persoon omzetten. Anders kun je geen investeringen doen. Het onderwijs zou meer op kwaliteit dan op kwantiteit moeten inzetten.'

Participatie

Verbrugge's zorg wordt nog versterkt doordat hij in de praktijk een verschuiving merkt van het oude uurtje-factuurtjemodel naar participatie in projecten. Verbrugge: 'Het komt steeds vaker voor dat we mee investeren in een project. In de ontwikkelingsfase loop je daardoor meer risico, maar bij succes deel je in de opbrengst van een product.' Bureaus moeten dan wel de ruimte hebben om te investeren, wil hij maar zeggen. Zelf investeert FLEX nu in een project waarin voor een oud bedrijf dat een oud ambacht uitoefent een compleet nieuw businessconcept wordt ontwikkeld door toepassing van de allernieuwste technologie. Daarbij wordt ook gebruik gemaakt van de MKB-Innovatiestimulering

Topsectoren (MIT) voor de Creatieve Industrie. Via die regeling kunnen minimaal twee samenwerkende MKB-ondernemingen een subsidie voor een R&D-samenwerkingsproject ontvangen van 30 procent van de R&D-kosten van een innovatieproject met een maximum van €200.000. 'Die ondersteuning is zeer welkom en met deze regeling zijn we heel blij', zegt Verbrugge. 'Veel van dit soort stimuleringsregelingen bevatten echter vaak een weeffout, omdat als voorwaarde wordt gesteld dat minstens zes partijen aan het innovatieproject moeten deelnemen, inclusief kennisinstellingen. Dat zit het innovatieproces vaak juist in de weg. Voor die MIT-regeling moet je minimaal met twee bedrijven zijn. Die simpelheid biedt meer garantie voor succes.'



meer informatie

• flex.nl

Pedalfactory

Microfinanciering

Pedalfactory vernieuwt de fietsbranche

Een fiets van hout die in een platte doos wordt thuisbezorgd en die de klant eenvoudig thuis in elkaar kan zetten. De IKEA-variant van de fiets is het geesteskind van industrieel ontwerpers Basten Leijh en Pieter Janssen (Bleijh Concepts and Designs). In 2006 werkten zij het concept voor de Sandwichfiets uit om in te zenden naar de International Bicycle Design Competition in Taiwan. Behalve het voordeel van de platte verpakking voor de distributie van de fiets, bood het frame van twee houten platen allerlei mogelijkheden voor bedrukking en snij- en graveermethodes om de fietsen te personaliseren.

Een vijfde plaats in de competitie leverde een golf van publiciteit op maar toen die was geluwd ging het concept toch de ijskast in. Totdat Leijh in gesprek raakte met marketing consultant Yno Papen die geïnteresseerd raakte in het concept. Vanuit zijn ervaringen opgedaan in de autobranche kon Papen de zakelijke knowhow inbrengen om de Sandwichfiets daadwerkelijk te gaan produceren.

‘We hebben bijna een jaar in onze eigen tijd uitgezocht of het technisch en commercieel haalbaar was om de fiets te produceren’, zegt Papen.

Qredits stelde ons in staat de Sandwichbike te produceren

‘Daarbij merkten we dat de traditionele fietsindustrie een vaste manier van werken heeft waarin weinig ruimte is voor nieuwe innovatieve fietsinitiatieven.’

Pedalfactory

Zo kwamen Papen en Bleijh op het idee een bedrijf op te richten dat zich juist wil richten op het ontwikkelen en in de markt zetten van zulke kleine, nieuwe fietsconcepten. De Pedalfactory voert sinds 2013 de Sandwichbike als eerste product.

‘Het heeft veel uitzoekwerk gekost, maar nu hebben we een aantal goede leveranciers om ons heen verzameld, deels dichtbij en deels nog in Azië, waarmee we sneller kunnen produceren dan in de fietsbranche gebruikelijk is’, vertelt Papen.

Dat uitzoekwerk kostte vooral uren die de compagnons graag investeerden, maar toen het eenmaal daadwerkelijk op produceren aankwam was er extern geld nodig. Papen: ‘Als je als compleet nieuwe partij aanklopt bij leveranciers, dan willen zij weten hoe serieus je bent en moet je een groot deel vooruit betalen. Wij hebben zelf geld in het bedrijf gestopt en geld geleend bij familie en vrienden, maar dat was bij elkaar niet genoeg. Het pad langs de banken was erg teleurstellend. We kregen onze aanvraag per ommegaande weer terug. Als kleine startende onderneming ben je geen serieuze gesprekspartner voor ze.’

Bij Qredits vond Pedalfactory wel gehoor. Qredits is een onafhankelijke stichting die ondernemers in het midden- en kleinbedrijf ondersteunt met adviezen en microkredieten tot 250.000 euro. Qredits wil zo het ondernemerschap in Nederland stimuleren. Papen: ‘Met Qredits konden we een afspraak maken over een startfinanciering. Dat was ook nog wel een gedoe, dat ons veel tijd heeft gekost. De voorwaarden van de lening waren ook niet erg gunstig, maar op dat moment stelde de lening ons wel in staat om aan de slag te gaan. In het eerste jaar hebben we 300 fietsen verkocht, wat weliswaar onder de doelstelling was, maar toch wel laat zien dat het een verkoopbaar product is. Vooral in Frankrijk en Amerika gaat het goed, we verkopen 75 procent buiten Europa en 85 procent buiten Nederland. In het buitenland zijn meer mensen die met hun fiets willen opvallen.’

Nieuwe aandeelhouders

Onlangs zijn twee nieuwe aandeelhouders in het bedrijf gestapt, die kapitaal en kennis in het bedrijf brengen. ‘Daar ben ik heel blij mee’, zegt Papen. ‘Met hen erbij zijn we de zaken nu opnieuw aan het organiseren. We zijn schulden aan het afbouwen en hebben mensen aangetrokken om de verkoop te stimuleren. Dat betekent nieuwe investeringen, maar de vooruitzichten zijn goed. Op de Taipei International Cycle Show wonnen we een gouden award en de Sandwichbikes Van Gogh Series die we samen met het Van Gogh Museum hebben ontwikkeld doet het vooral in Azië erg goed. Dat geeft vertrouwen.’



meer informatie

- pedalfactory.nl/
- sandwichbikes.com
- qredits.nl/

Colofon

Redactie

Jeroen van Erp (Dutch Creative Council & Topteam Creatieve Industrie)

Peter van Gelderen (Dutch Creative Council & Icos capital)

Joren Schep (Ministerie van Economische Zaken)

Eindredactie & auteur cases

Bas van Lier, Amsterdam

Vormgeving en Productie

Xerox/OBT | Den Haag

Uitgever

Federatie Dutch Creative Industries

Deze uitgave is met grote zorgvuldigheid samengesteld. Om de leesbaarheid te bevorderen zijn juridische zinsneden vereenvoudigd weergegeven. Aan deze brochure en de daarin opgenomen voorbeelden kunnen geen rechten worden ontleend. Het Ministerie van Economische Zaken is niet aansprakelijk voor de gevolgen van het gebruik ervan.

Alle beschrijvingen en gegevens van de gepubliceerde projecten zijn gebaseerd op het materiaal dat uit interviews met ondernemers is naar voren gekomen. De redactie is niet verantwoordelijk voor onjuistheden of onvolledige vermelding van projectgegevens.

© 2015 Dutch Creative Council



Ministerie van Economische Zaken

Dutch Creative Council Dit is de onafhankelijke strategische adviesraad van en voor de creatieve industrie, die zij wil stimuleren en ontwikkelen tot een toonaangevende topsector. creativecouncil.nl

Federatie Dutch Creative Industries De Federatie verbindt acht branche- en beroepsorganisaties uit de creatieve zakelijke dienstverlening: de Bond van Nederlandse Architecten, Beroepsvereniging Nederlandse Interieurarchitecten, Beroepsorganisatie Nederlandse Ontwerpers, Dutch Games Association, DuPho, Modint, Dutch Digital Agencies en VEA, de vereniging van communicatieadviesbureaus. dutchcreativeindustries.com

Ministerie van Economische Zaken De overheid zet zich op tal van manieren in voor de topsectoren: als matchmaker die partijen samenbrengt, als aanjager van innovatie en als facilitator die belemmeringen wegneemt.

Ondernemers in de creatieve industrie hebben vaak moeite met het vinden van financiering. Deels komt dit door onbekendheid met de beschikbare financieringsmogelijkheden. Dit boekje geeft een overzicht van de verschillende financieringsbronnen die er zijn en in welke situaties die toepasbaar zijn.

Door middel van deze publicatie de Dutch Creative Council bijdragen aan het beter onder de aandacht brengen van bestaande financieringsmogelijkheden voor ondernemers uit de creatieve industrie. Ter inspiratie zijn een aantal overtuigende praktijkvoorbeelden opgenomen.



ISBN/EAN
978-90-9029112-3