



# Snelle opmars non-bancaire financieringen

Het MKB is steeds vaker aangewezen op alternatieve financieringsvormen. Vooral bij financieringen onder 1 miljoen euro is het niet meer vanzelfsprekend dat de bank klaar staat om te helpen. De Stichting MKB Financiering (SMF) deelt in haar onderzoek naar non-bancaire financiering dat in 2019 één op de vijf kleinzakelijke financieringen (tot 1 miljoen euro) niet langer door de bank wordt verstrekt. Alternatieve financieringsbronnen zijn zeer divers en bestaan volgens SMF uit crowdfunding (12,39%), kredietunies (0,19%), direct lending (8,96%), MKB Beurs (0,97%), Lease (51,72%), Vastgoed (3,74%) en Factoring (22,03%). In dit artikel vier praktijkvoorbeelden van duurzame ondernemingen die hun impact wisten te financieren met hulp van hun ambassadeurs en klanten.

SAMENSTELLING IVO VALKENBURG

**A**nders ondernemen vraagt om anders financieren. Dat is niet zo vreemd. In het oude denken over ondernemen staat het behalen van een zo hoog mogelijke winst centraal. Voor veel ondernemers is winst echter niet langer een doel, maar een middel om impact te realiseren. De onderneming is primair gericht op

een maatschappelijke missie. In het Verenigd Koninkrijk en België zijn met de 'Community Interest Company' en 'sociale onderneming' hiervoor al aparte rechtsvormen in het leven geroepen. In Nederland wordt gewerkt aan de besloten vennootschap met een maatschappelijk doel (Bvm). Ondertussen hebben coöperaties in Nederland, zonder bazen, hongerige aandeelhouders of complexe go-

vernance, ook stevige voet aan de grond gekregen. Deze duurzaam en sociaal gedreven ondernemers zoeken vaak naar alternatieve manieren om hun missie te financieren. Bij voorkeur met oprecht betrokken mensen en organisaties die de maatschappelijke doelstellingen van de ondernemer delen. Mensen en organisaties die hun geld vooral in bedrijven stoppen omdat ze er zelf écht in geloven.

## Neleman Wijn

**E**ind vorig jaar haalde Derrick Neleman voor Neleman Wijn binnen een week 1 miljoen euro op bij 938 van haar fans. Een tweede ronde tijdens het voorjaar 2021 bracht nog eens 1,5 miljoen euro op. In korte tijd is Neleman uitgegroeid tot een wijnhuis met meer dan 2.500 mede-eigenaren en daarmee de grootste wijncommunity van Europa. Alle wijnen zijn 100 procent biologisch en 100 procent vegan. Neleman staat voor biologische wijnbouw zonder gif en toevoegingen. Goede wijn om de wereld te redden. Pesticiden en reguliere (niet biologische) wijnbouw vergiftigen mens en planeet. Ze zijn de veroorzaker van een Parkinson epidemie. Parkinson is een in Frankrijk erkende beroepsziekte onder Franse wijnboeren, direct gerelateerd aan het gebruik van landbouwgif. Vijftienghonderd klanten en fans kochten aandelen omdat ze waardering hebben voor de missie van Neleman en geloven in het succes van zijn duurzame missie. Ze houden ongetwijfeld van lekkere wijn, maar willen niet langer bijdragen aan de vernietiging van mens en natuur. Wat hun betreft mag het drinken van goede wijn niet langer samengaan met afnemende biodiversiteit of toenemende bijensterfte, waarvan in de traditionele wijnbouw veelal sprake is.

De 2.500 klanten en fans hebben met hun aandeel in Neleman Wijn de onderneming geholpen in de prakti-



**'DURF IN JE BLOTE KONT  
IN HET KOUDE WATER TE  
SPRINGEN.'**

sche realisatie van de missie om lokale druivensoorten en oude wijnstokken te behouden, de biodiversiteit te verbeteren en bijensterfte te laten afnemen. Ook kan het wijnhuis nu worden uitgebreid naar andere landen zoals Italië

en Spanje, terwijl duurzame processen verder kunnen worden verbeterd. Daarbij valt bijvoorbeeld te denken aan zonnepanelen en een elektrische heftruck. Ook wordt er een gastenverblijf gerealiseerd voor fans en belangstellenden om met eigen ogen te kunnen zien hoe de biologische wijnbouw plaatsvindt.

Oprichter Derrick Neleman ziet als belangrijkste kerningrediënten voor het succes van de financieringsrondes een goede voorbereiding met alle betrokken mensen binnen en buiten het team. Ook het hebben van een duidelijke missie en het hard (blijven) werken aan een trouwe basis van fans behoort

tot de kern van het succes. “Heb het lef om je eigen koers te varen. Voor ons is geld verdienen nooit een doel op zichzelf, maar een gevolg van de dingen die we doen”, aldus Nelemans voor wie duurzaamheid geen modegril is, maar iets “wat in onze genen zit, het zat ook allang in mijn DNA voor de oprichting van Neleman als bedrijf. Dat voelen

mensen en daardoor kunnen we mensen meenemen in een authentiek verhaal over biologische wijn.”

“Onze gouden sleutel? Dromen omzetten in daden. Je kan op papier prachtige prognoses en cijfers hebben, maar als het je niet lukt om mensen mee te krijgen in wat je drijft en waarom je doet wat je doet, helpen cijfers geen

fluit. Durf in je blote kont in het koude water te springen en heb daarbij één doel voor ogen: je droom te leven en werkelijkheid te maken. Als iets niet lukt, moet je het op een andere manier nog een keer proberen, net zolang tot het wél lukt.”

[www.neleman.org](http://www.neleman.org)

## European Sleeper

De nachttrein is terug van weggeveest. Het groene alternatief voor reizen met het vliegtuig binnen Europa spreekt veel mensen aan. European Sleeper is een spoormaatschappij speciaal voor nachttreinen. Op donderdag 27 mei 2021 ging de verkoop van aandelen van start en binnen een kwartier waren alle aandelen gereserveerd door ruim 350 fans en toekomstige klanten uit binnen- en buitenland. Hiermee is niet alleen de eerste nachttrein van Brussel, Antwerpen, Amsterdam naar Berlijn en Praag binnen handbereik komen te liggen. De onderneming heeft 350 investeerders aan boord die gemiddeld zo'n 1.400 euro betaalden om de ontwikkeling van dit groene bedrijf mogelijk te maken.

Samenwerking en verbinding tussen mensen en bedrijven blijkt ook hier de sleutel voor het succes van de vlote financiering. In plaats van concurrentie tussen het Belgische Moonlight Express en het Nederlandse European Sleeper, is ervoor gekozen om gezamenlijk groter te zijn dan de som der delen. Samen wordt één sterke nachttreinspecialist ontwikkeld. Vanaf april 2022 gaat de eerste nachttrein rijden met betaalbare tickets, gratis internet en ontbijt op bed. Om snel van start te kunnen gaan is ook gekozen om samen te werken met de Tsjechische vervoeder RegioJet, de grootste private spoorwegmaatschappij van centraal Europa.

European Sleeper is opgericht door

twee startende ondernemers met een grote passie voor de nachttrein: Elmer van Buuren van Train2EU en Chris Engelsman van Noord West Express. Van Buuren was als kind al gefascineerd door de nachttrein. 's Avonds instap-

pen in Nederland, slapen in een echt bed en 's morgens wakker worden in een andere wereld. Hij las in bed spoorboekjes als een spannend jongensboek en wilde het liefst directeur van zijn eigen spoorwegmaatschappij worden. En zo is het gegaan. Engelsman woonde vroeger aan de spoorlijn waar de Bord West Express naar Kopenhagen, Warschau en Moskou langskwam. Er reden toen wel tien nachttreinen per dag vanuit Nederland. Toen in 2016 de laatste nachttrein vertrok, kon hij dat niet over zijn kant laten gaan.

[www.europeansleeper.eu](http://www.europeansleeper.eu)

**'HET GROENE  
ALTERNATIEF VOOR REIZEN  
MET VLIEGTUIG.'**



## Het Blauwe Huis

**M**issie van Het Blauwe Huis is om in 2030 marktleider te zijn op het gebied van kruiden die het leven verrijken. Het Blauwe Huis teelt kruiden die met smaak, kleur, en geur bijdragen aan levenskracht en gezonde voeding. De kruidenteelt is voor dit bedrijf een manier om de wereld duurzamer en sociale te maken. Door de biologische en biodynamische werkwijze probeert men zoveel mogelijk aan de aarde terug te geven wat ze ontvangt. Er is naast de groei en bloei van kruiden ook volop tijd, ruimte en aandacht voor persoonlijke ontwikkeling. Oprichtster Trees Broeke heeft al in 1991 de grond en gebouwen van het bedrijf overgedragen aan Stichting Het Blauwe Huis. De bevordering van de biodynamische kruidenteelt staat daarbij centraal.

Het Blauwe Huis mag zichzelf een gezond bedrijf noemen. Haar omzet groeit met ruim tien procent per jaar en er wordt ook een prima financieel rendement gerealiseerd. De omzet verdubbelde gedurende de afgelopen jaren naar zo'n 1,6 miljoen euro in 2020.

Teneinde de verdere ontwikkeling van het bedrijf mogelijk te maken, biedt Het Blauwe Huis klanten, belangstellenden en betrokkenen de gelegenheid om direct en zonder extra kosten te investeren in de duurzaamheid van de onderneming. Ook Het Blauwe Huis is op zoek naar een hechte verbinding met de mensen die financieel willen investeren in een duurzame economie, gezonde voeding en een beter milieu. Daarvoor biedt ze obligaties aan ter waarde van 500 euro per stuk. Afhankelijk van de gekozen aflossingstermijn van vijf of tien jaar bedraagt de jaarlijkse rentevergoeding respectievelijk 2,5 procent of 3,5 procent. Ook hier vormen klanten en stakeholders bij elkaar het alternatief voor de bank. In totaal geeft Het Blauwe Huis maximaal 2.000 obligaties uit voor een totaal bedrag van maximaal 1 miljoen euro. De obligatielening is nu voor 75



### 'HECHTE VERBINDING MET INVESTEERDERS.'

procent gevuld. Voor Het Blauwe Huis is het prima om de lening gedurende een wat langere termijn vol te trekken. Dat geeft spreiding in de aflossing.

Volgens Severijn Velmans, algemeen directeur bij Het Blauwe Huis Kruiden, heeft het succes van hun alternatieve financieringscampagne te maken met de zorg voor gerichte marketing. "Het is beter om gericht een kleine doelgroep te bereiken, dan ongericht veel mensen. Je webpagina voor verkoop hoeft niet veel bezoekers te hebben voor een goede verkoop. Zorg dat je de juiste mensen bereikt. Dit kan via klanten en klanten van klanten en andere groepen waarvan je weet dat ze passen bij het bedrijf en de waarden van het bedrijf. Onze obligaties worden bijvoorbeeld ook vermeld in de nieuwsbrieven die onze klanten aan hun klanten versturen. Als het bedrijf actieve sociale media kanalen heeft, dan is dat een goed medium. Ik denk dat B2C bedrijven bijna niet meer

kunnen zonder goede sociale media kanalen. Wij kiezen ervoor om zoveel mogelijk échte content te maken door heel praktisch te vertellen wat we doen. We adverteren in tijdschriften met een relatief kleine oplage, waarvan we weten dat ze door onze doelgroep worden gelezen. Mijn advies is om minimaal zeven keer in hetzelfde tijdschrift te adverteren. Veel mensen kiezen pas, nadat ze een boodschap vaak hebben gezien, gemiddeld zo'n zeven keer."

Velmans deelt ook dat het belangrijk is om je accountant en huisbankier vroegtijdig in het proces te betrekken. "Realiseer je daarbij dat veel banken alleen ervaring hebben met crowdfunding via erkende platforms. Het vraagt dan ook soms om extra uitleg indien ervoor wordt gekozen om de crowdfunding volledig in eigen beheer te doen."

"De gouden sleutels voor ons succes lagen heel praktisch in het ontwikkelen en uitgeven van een heldere prospectus, het communiceren en werken vanuit de kernwaarden van de onderneming én het volledig financieringsaanbod online aanbieden."

[www.hetblauwehuis.nl](http://www.hetblauwehuis.nl)

## Driekant

De biologische bakkerij Driekant te Zutphen bakt volgens de Bio Awards niet alleen het lekkerste biologische brood van Nederland, maar is ook al 25 jaar een uniek voorbeeld van een ondernemer die ernaar streeft om ‘zoveel mogelijk handen aan het brood’ te hebben teneinde zoveel mogelijk met name kwetsbare mensen een kans te geven om zichzelf als mens te ontwikkelen. Voor Driekant is – naast brood bakken – de bakkerij een middel om zoveel mogelijk mensen een duwtje in de rug te geven de kwaliteit van hun leven te verbeteren.

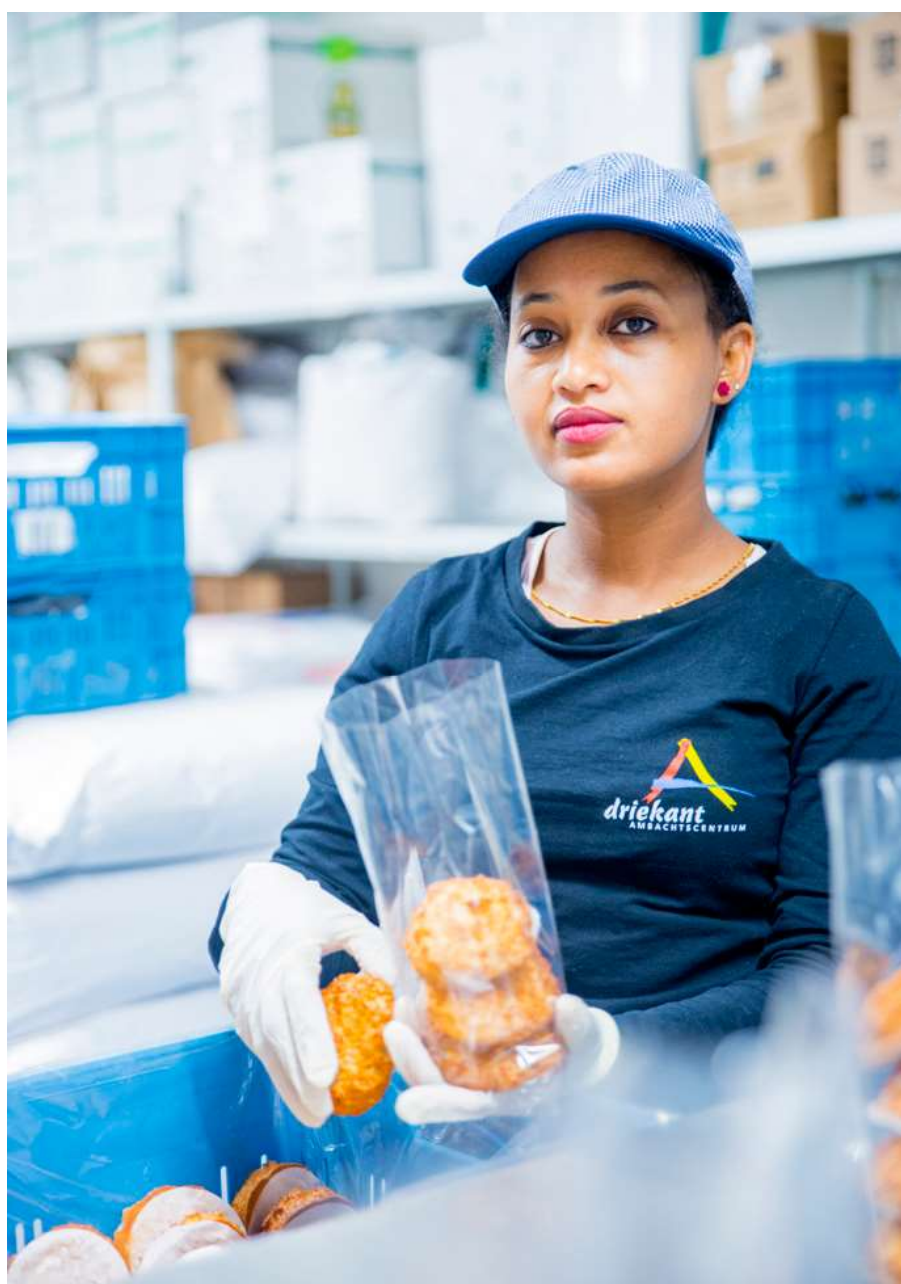
Driekant biedt ontwikkelingsmogelijkheden aan mensen met zeer diverse achtergronden: een verstandelijke beperking, psychiatrisch probleem, NAH, autisme, fysieke of zintuigelijke beperking, burn-out, langdurig werklozen, inburgeraars en mensen die een taakstraf opgelegd kregen via reclassering of jeugdzorg. Ook stagiairs vanuit middelbare scholen vinden leerplekken bij Driekant. Zij kunnen meewerken in de bakkerij, catering en horeca, producten inpakken of verkopen, schoonmaken, bestellingen klaarzetten, koffie zetten, de lunch voor het personeel klaarzetten en assisteren bij de marktkraam, op het kantoor en bij evenementen.

Vanuit de Stichting Driekant Inspireert is in 2018 een ontwikkelfonds voor mensen die een leer- en ontwikkeltraject nodig hebben: het Leergarantieplan (LGP). Ongeacht de vaak ongewisse uitkomst van financiële ondersteuning door plaatsende en financierende organisaties, investeert Driekant zelf vanuit

de exploitatie van de bakkerij, en met steun van onder meer ouders, ooms en tantes, betrokken burgers, bedrijven, Start Foundation en andere Fondsen in kwetsbare mensen die willen participeren op de arbeidsmarkt.

In 2015 vroeg voormalig oprichter/eigenaar van Driekant, Henk Smit zijn relaties, vrienden en klanten voor het eerst om geld uit te lenen aan het be-

drijf. “Daar was wel wat durf voor nodig”, aldus Henk die aanvankelijk ook wat huiverig was dat ze zich wellicht teveel met zijn inhoudelijke bedrijfsvoering zouden gaan bemoeien. “In de praktijk ging het erg goed. Toen de eerste positieve reacties binnenkwamen, voelde ik een stroom van energie door me heen gaan. Het is een geweldig gevoel als je klanten ook op die manier to-



**‘ZOVEEL MOGELIJK  
MENSEN EEN DUWTJE IN  
DE RUG GEVEN.’**

nen dat ze echt geloven in je plannen.” Inmiddels adviseert en begeleidt Henk ook andere ondernemers rondom de creatieve financiering van betekenisvolle projecten.

“We hebben nu vijf keer een dergelijke actie met obligaties uitgevoerd met bedragen van 30.000 tot 70.000 euro per keer. Telkens voor een vast omschreven project, zoals bijvoorbeeld de inrichting van een nieuwe vestiging, de aankoop van een bedrijfsgebouw of machines. De hoogte van de obligaties varieerde van 250 tot 1.000 euro. Mensen konden kiezen voor een rente van 4 procent in natura (brood en banket) of 3 procent in geld”, aldus Marijn Smit,

die inmiddels zijn vader als directeur van de onderneming heeft opgevolgd.

“Toen de eerste actie heel succesvol verliep, werd mij verteld dat het een tweede keer niet zou lukken vanuit dezelfde vijver van relaties. Het tegendeel bleek waar. Mensen raakte juist steeds meer betrokken bij het reilen en zeilen van ons bedrijf.”

Inmiddels zijn diverse obligaties afgelost. “Er zijn alweer diverse klanten die ons vragen wanneer we met de volgende ronde van start gaan”, aldus Marijn. “Ik kan je verzekeren dat dit soort geld een heel ander gevoel te weeg brengt dan het geld van een lening waar de bank alle regie over wil

houden, ook nadat ze de lening al hebben toegezegd. Het is ook een waardevolle ervaring om de energie van anderen te voelen, geld is immers energie. De verantwoordelijkheid nemen voor elkaars energie en het in onderling vertrouwen uitwisselen van vertrouwen en geld, zorgt voor een samenleving die er mooier uitziet.”

Tip van Henk: “Maak niet te grote stappen die niet met je gevoel stroken of goed kunnen worden overzien. De potentiële investeerder merkt dat. En durf te laten zien dat je in jezelf gelooft.” ■

[www.driekant.nl](http://www.driekant.nl)

## EYESTOR

Zowel Neleman Wijnen als European Sleeper hebben voor hun financiering gebruik gemaakt van Eyevestor, een platform voor betekenisvolle mkb-bedrijven om kapitaal te kunnen ophalen. Oprichter Gijs Dalen Meurs is oud-bankier bij Citigroup en van binnenuit gedreven om heel praktisch en concreet te werken aan vernieuwing van de manier waarop we vanuit het huidige financieel-economische systeem omgaan met geld. “Geld is schuld. De invloed op onze samenleving is gigantisch. Het heeft grote gevolgen op hoe onze maatschappij eruit ziet en hoe we met elkaar omgaan. Wat Eyevestor doet, is ondernemers, maar ook hun klanten en andere stakeholders, de mogelijkheid te geven om in elkaar te investeren”, aldus Dalen Meurs.

“Organisaties met tien tot duizend medewerkers hebben geen mogelijkheid om liquiditeiten in hun aandelenkapitaal te creëren. Daarom hebben we besloten om de financiële wereld te laten smelten met IT en engagement, energie en ondernemerschap. Het maakt een aandelenbeurs mogelijk voor 99 procent van alle mensen en bedrijven die nog niet actief in aandelen beleggen”, aldus Dalen Meurs.

Dalen Meurs is trots op de debt-equity calculator, die op de website van Eyevestor voor elke ondernemer, snel en kosteloos inzichtelijk maakt wat het financiële voordeel is van aandelen uitschrijven ten opzichte van een lening bij de bank. “Maar afgezien van het financiële voordeel, zie ik bij sharefunding vooral weer bedrijven die zich eigentijds verbinden met hun medewerkers, klanten en belangrijkste stakeholders. Vanuit die geest van eensgezindheid kunnen in korte tijd praktisch zaken worden gerealiseerd die via traditionele partijen in de financiële sector niet zo snel en soepel tot stand kunnen komen.”

[www.eyevestor.com](http://www.eyevestor.com)



## IVO VALKENBURG

Ivo Valkenburg (1966) is auteur van *Niet gewicht voor de wereld – Transitie in de voetsporen van Kahlil Gibran* waarvoor hij in gesprek ging met 45 mensen en organisaties die aanjagers zijn van vakinhoudelijk beroepsvernieuwing en maatschappelijke transitie. Ivo is al meer dan dertig jaar actief in de wereld van financiële dienstverlening. Eerst als financieel adviseur, later als facilitator van vernieuwingsprocessen binnen ondernemingen. Zeven jaar woonde hij met zijn gezin in de bergen van Transsylvanië. In 2020 voelde hij zich geroepen terug te keren naar Nederland. Daar helpt hij als adviseur en interimmanager mensen in organisaties met de praktische realisatie van duurzame en innovatieve ideeën. Meer informatie: [www.ivovalkenburg.nl](http://www.ivovalkenburg.nl).