



Bolero  
Crowdfunding



# Feit of fictie: "Crowdlending is duur voor een ondernemer"

Januari 2021

TEAM BOLERO CROWDFUNDING



In een TOPIC gaat **Bolero Crowdfunding** dieper in op een specifiek onderwerp zoals de evolutie van crowdlending, de wetgeving rond crowdlending, ... Maar we kunnen ook een specifiek project onder de loep nemen.

1. Inleiding
  2. Wat is crowdlending?
  3. Wat kost een crowdlendingcampagne voor een ondernemer?
    - a. Hoe wordt het interestpercentage van een crowdfundingcampagne bepaald?
    - b. Waarom betaal je een fee aan Bolero Crowdfunding?
  4. Welke voordelen krijg je bovenop een crowdlendingcampagne?
    - a. Crowdlending als publiciteit voor je onderneming
    - b. Crowdlending als aanvulling van je financieel dossier
    - c. Crowdlending om een minder voor de hand liggend project te financieren
  5. Wie is Bolero Crowdfunding?
  6. Interesse? Contacteer ons
-

## Inleiding

Crowdlending? Is dat niet duur? Heel wat ondernemers stellen ons die vraag en daar willen we heel graag een antwoord op bieden met dit dossier.

Als je financiering zoekt voor een project van je onderneming is crowdlending - op het eerste gezicht - inderdaad niet de goedkoopste optie. Maar het is niet zo zwart-wit als het lijkt.

Heb je al eens nagedacht over de **(onverwachte) voordelen van crowdlending**? Naast financiering kan een crowdlendingcampagne de **marketing, klantenbinding of naamsbekendheid** van je bedrijf een stevige boost geven. Met zelfs wat **persaandacht** erbovenop. Daarnaast kan geld dat opgehaald is via crowdlending door de bank beschouwd worden als eigen inbreng, waardoor het een **financiële hefboom** kan creëren bij het waarmaken van je plannen.

In deze topic doen we alle voordelen, de financiële en de niet-financiële, van een crowdlendingcampagne voor jou uit de doeken en gaan we te rade bij een aantal ondernemers die in het verleden via ons platform al een campagne organiseerden.



## Wat is Crowdlending?

Als je denkt aan crowdlending als financiering voor je bedrijf, is het belangrijk om te weten wat crowdlending exact is. Bij crowdlending vindt een bedrijf door een **(achtergestelde) obligatielening** uit te geven financiering bij particuliere beleggers. In ruil daarvoor betaalt de onderneming een bepaalde **interest** en wordt het geleende bedrag afgelost volgens een **terugbetalingsschema** (maandelijks, trimestrieel, jaarlijks, bullet of aflossing op het einde van de looptijd). Deze modaliteiten worden **op voorhand vastgelegd**.

Het projectbedrag kan liggen **tussen de 100.000 en 5 miljoen euro**. Een investeerder kan meestal vanaf 100 euro tot 5.000 euro in je project investeren. Voor campagnes waar een informatienota beschikbaar is, standaard de grotere campagnes, zijn investeringen tot 25.000 euro mogelijk.

Crowdlending is voor veel bedrijven een **mooi alternatief of een interessante aanvulling op de traditionele bankfinanciering**. Voor groeibedrijven die maar een stuk van het nodige bedrag kunnen lenen bij de bank omdat hun waarborgen of solvabiliteit hun maximum of minimum bereiken, betekent crowdlending echt een wereld van verschil. Maar ook voor gevestigde kmo's die hun kredietportefeuille willen diversifiëren of die op zoek zijn naar een leuke manier om hun bedrijf in de kijker te zetten, is crowdlending interessant. Met andere woorden: er zijn **verschillende voordelen en redenen** waarom je als ondernemer zou kiezen voor deze vorm van financiering.



## Wat kost een crowdlendingcampagne voor een ondernemer?

Geen enkel bedrijf, en geen enkel project, is hetzelfde. **Elke campagne vergt zijn eigen aanpak.** Daarom neemt Bolero Crowdfunding elk voorgelegd project eerst grondig onder de loep. Er wordt o.a. gekeken naar de sector, de 'track record', de organisatie, het doel van de financiering,... Of crowdlending voor jouw bedrijf de beste oplossing is, wordt op die manier snel duidelijk.

In een volgende stap worden **praktische afspraken** gemaakt en worden onder andere de kosten en de interest bepaald. Dat gebeurt deels in samenspraak.

Samen de kosten op een rij zetten? Ja. De **kosten** voor een crowdlending-campagne zijn voor elk dossier anders en worden steeds **onderling besproken**. Toch kunnen we grosso modo een onderscheid maken tussen **twee soorten kosten**:

- De **interest** die je moet betalen aan je investeerders
- Een **fee** of de kosten die je moet betalen aan Bolero Crowdfunding, in ruil voor het gebruik van het platform, de hulp bij het opzetten van de campagne en de organisatie



## A) Hoe wordt het interestpercentage van een crowdfundingcampagne bepaald?

Het interestpercentage is het percentage dat je als ondernemer **jaarlijks aan je investeerders** zal moeten **uitbetalen in ruil voor hun investering**. Een investeerder neemt een hoger risico door via crowdlending in je onderneming te investeren en daar staat iets tegenover. Daarom is het logisch dat de interesten die je als onderneming moet betalen aan een investeerder hoger zijn dan wat je doorgaans aan de bank betaalt. Je betaalt dus die 'kost' om investeerders aan te trekken en te belonen voor de financiering voor je project.

Bolero Crowdfunding streeft naar een **oplossing op maat van jouw onderneming** en luistert altijd eerst naar jouw voorstel. Wat is er haalbaar? Wat zijn de groeiplannen? Hoe ziet het business plan eruit? Het is belangrijk om alle factoren op tafel te leggen om in te schatten **welke interestvoet** voor jou als ondernemer **haalbaar** is en **interessant** genoeg is om investeerders aan te trekken.

**Je voorstel is dus van groot belang** bij het bepalen van de interestvoet, maar er wordt ook rekening gehouden met de **looptijd** van de obligatie (hoe langer, hoe hoger het interestpercentage), de **vorm** van de obligatie (een achtergestelde obligatie is duurder) en de **rating** die je onderneming scoort bij het onafhankelijk ratingbureau Dun & Bradstreet.

Om je een idee te geven: bij de meeste projecten ligt het interestpercentage tussen de 5% en 8%.



## B) Waarom betaal je een fee aan Bolero Crowdfunding?

De kost die je als ondernemer aan Bolero Crowdfunding betaalt varieert, afhankelijk van het project, tussen 4,5% en 6% op het opgehaalde bedrag. Deze commissie **moet enkel betaald worden als de campagne succesvol is** en het minimumbedrag werd opgehaald.

Een stukje van die commissie betaal je al **na een positieve screening** bij wijze van **voorschot** of dossierkost. Op die manier krijg je toegang tot het Bolero Crowdfunding-platform. Dit voorschot bedraagt maximum 5000 euro.

**Na een geslaagde campagne** wordt de totale kostprijs op het opgehaalde bedrag aangerekend, verminderd met het voorschot dat je al betaald hebt. **Bij een niet geslaagde campagne** (als je minimumbedrag niet opgehaald wordt), betaal je dus enkel de dossierkost of het voorschot, maar geen andere commissie.

Verder moet je bij Bolero Crowdfunding **geen vaste kosten** en geen hosting- of **administratiekosten** betalen. Ook **investeerdere betalen géén kosten** voor hun investering in jouw crowdlendingcampagne. Geen instapkosten, geen beheerskosten en geen uitstapkosten.

Aan elke financiering hangt een kostenplaatje. Voor een campagne bij Bolero Crowdfunding is dit de **succesfee**. Die fee ligt soms hoger dan de kost die je moet betalen bij een traditionele bankfinanciering, maar je krijgt er dan ook heel wat extra voor in ruil waar je mogelijk nog niet aan gedacht had. We zetten het graag voor jou op een rij.



### Bij Bolero Crowdfunding krijg je in ruil voor die fee:

- **Professionele ondersteuning** en een team dat voor je klaar staat bij de lancering van je campagne op het platform
- De kans om een **achtergestelde lening** op te halen (zonder waarborgen) die ook gezien kan worden als **eigen inbreng** van je onderneming
- De mogelijkheid om een campagne te lanceren binnen de **groeierende community** van Bolero Crowdfunding. Momenteel heeft Bolero Crowdfunding meer dan 40.000 leden!
- Professionele **marketingondersteuning**
- Het gebruik van de documentatie en het platform van Bolero Crowdfunding (volledig conform aan de Belgische regelgeving)
- Toegang tot een **platform** om ook **na de campagne** met je investeerders makkelijk te kunnen blijven communiceren
- Een **obligatieregister** na een succesvolle campagne
- Een **betalingsbestand**, zodat je de investeerders makkelijk terug kan betalen

Naast het gebruik van het platform en een aantal praktische zaken waarbij we je helpen, krijg je er echter nog heel **wat andere voordelen** bij. En die zijn **onbetaalbaar**. Dat blijkt ook uit reacties die we krijgen van zaakvoerders en ondernemers die in het verleden een crowdlendingcampagne bij Bolero Crowdfunding voerden.

In het volgende hoofdstuk gaan we dieper in op die extra voordelen én gingen we ten rade bij de kenners: ondernemers en zaakvoerders die eerder via ons platform een campagne opzetten. Wat zijn voor hen de belangrijkste voordelen en hoe kijken zij terug op hun campagne?





## Welke gratis voordelen biedt een crowdlendingcampagne nog?

### 1) Crowdlending als publiciteit voor je onderneming

"Publiciteit! Toegegeven, bij een crowdlendingcampagne moet je rente betalen aan de investeerders en dat is niet de goedkoopste optie. Maar in ruil daarvoor kom je wel in de aandacht én je hebt er in één klap een pak ambassadeurs bij. Het is een hefboom!"

(Koen Mortelmans, CEO Mobile Locker)

Een crowdlendingcampagne kan ook een **marketingtool** zijn, een groot voordeel dat duidelijk omschreven werd door Koen Mortelmans, de CEO van Mobile Locker. Hij vult verder aan: *"Je onderneming wordt dankzij de campagne in de kijker gezet bij de leden van het crowdlendingplatform en het wordt al eens opgepikt door de pers. Een goede manier dus om extra zichtbaarheid voor je bedrijf te creëren en fans of klanten meer aan je onderneming te binden."*

Soms wordt een crowdlendingcampagne opgepikt door de pers en daar zetten wij als platform ook graag onze schouders onder met de nodige ondersteuning. Ook Belgian Cycling Factory mocht van de nodige **persaandacht** genieten.

"Het is vooral een hele leuke en nieuwe manier om tegelijkertijd financiering én publiciteit te genereren. Heel veel mensen hebben onze campagne gezien! Dat is leuk, maar de meerwaarde is toch dat we er als bedrijf in geslaagd zijn om eens op een andere manier in het daglicht te komen."

(Jochim Aerts, CEO Belgian Cycling Factory)

Ook **na een campagne** blijft **zichtbaarheid en communicatie belangrijk**. Via het Bolero Crowdfundingplatform kan je nieuwsberichten versturen naar de investeerders die destijds in je project geïnvesteerd hebben. Je kan de investeerders bijvoorbeeld informeren over de bereikte mijlpalen en gang van zaken van de onderneming. Ideaal om **mond-tot-mond reclame** te genereren! Investeerders reageren altijd erg positief op berichten die de ondernemers posten en velen worden een heuse **ambassadeur van je bedrijf**.

Bij Belgian Cycling Factory tillen ze dit voordeel nog een niveau hoger, zij bouwen een **nauwe band op met hun investeerders**: *"Met de mensen die investeerden in ons project hebben we een goede band. Onder hen vooral veel fietsers of mensen die met ons product of ons merk heel erg bekend zijn. Die leggen we toch graag wat extra in de watten! Bovendien kan er ook nog extra business uit voortkomen hè..."*

En dat is het voordeel: **extra business**, omdat een crowdlendingcampagne een boost geeft aan je visibiliteit en mogelijk voor heel wat publiciteit, mond-tot-mond reclame of zelfs pers aandacht zorgt. **Daar zetten wij bij Bolero Crowdfunding graag mee onze schouders onder**. We leiden samen je campagne in goede banen en ondersteunen je waar nodig.



## 2) Crowdlending als aanvulling van je financieel dossier

"Je doet een crowdlendingcampagne en combineert dat met andere investeringsmiddelen. Zo krijg je een financieringsmix waarbij het ene het andere versterkt."

(Koen Mortelmans, CEO Mobile Locker)

Een crowdlendingcampagne kan een **financieel dossier versterken** en straalt vertrouwen uit bij andere financiële partners. Het wordt namelijk beschouwd als een **aanvulling op het eigen vermogen** van de onderneming. Een voordeel daarvan is dat de bank op die manier **sneller een traditioneel krediet** kan toestaan. Verschillende bedrijven die met Bolero Crowdfunding een crowdlendingcampagne organiseerden mochten geven dit duidelijk aan als een groot pluspunt.

Crowdlending is vaak maar **een deel van de totale financiering**, zoals ook het geval was bij Belgian Cycling Factory: *"Wij hadden een groot project van 1 miljoen euro op tafel liggen en daarvan is de helft gefinancierd via het bankkantoor. De andere helft haalden we op via ons crowdlendingproject. Het KBC-kantoor had ons doorverwezen."* (Jochim Aerts, CEO).

Vaak is het **bankkantoor** dus ook het opstapje naar de organisatie van een crowdlendingcampagne en kunnen ze dit mee op tafel leggen. In het geval van Bolero Crowdfunding spelen **de kantoren en medewerkers van KBC** een grote rol bij het begeleiden van bedrijven naar het Bolero Crowdfunding Platform.

## 3) Crowdlending om een minder voor de hand liggend project te financieren

Met crowdlending kan je een grote verscheidenheid aan projecten financieren. Zo kunnen bijvoorbeeld ook **immateriële zaken** in aanmerking komen die soms uit de boot vallen bij traditionele financieringsvormen.

Bedrijven kunnen, **onafhankelijk van de sector** waarin ze actief zijn, bij Bolero Crowdfunding een aanvraag doen voor een campagne zodra ze twee jaar bestaan. Uiteraard zijn er wel enkele regels aan verbonden. Het bedrijfsdoel mag bijvoorbeeld niet in strijd zijn met de Belgische wetten of de ethische waarden van KBC. Daarnaast bekijkt Bolero Crowdfunding ook grondig de jaarrekeningen, het groeiplan en het businessplan van je bedrijf.

## Wie is Bolero Crowdfunding?

Bolero Crowdfunding is het **financieel crowdfundingplatform van KBC en Bolero** waar Belgische investeerders en ondernemers elkaar vinden om samen in groei te investeren. Bolero Crowdfunding bestaat al sinds 2015 en is een door de FSMA erkend crowdlendingplatform. Het platform groeit elk jaar.

In **2020** kregen **12 bedrijven** de kans om met Bolero Crowdfunding een crowdlending-campagne op poten te zetten. De opgehaalde bedragen varieerden tussen de 150.000 en 1,5 miljoen euro en in totaal haalden onze beleggers samen **7.000.000 euro** op. In 2019, zonder coronacrisis, lag dit iets hoger en werd 9,5 miljoen euro opgehaald voor 15 lokale kmo's en ondernemingen. In vergelijking met 2018 is dat echter een verdrievoudiging.

Bolero Crowdfunding telt ondertussen al **meer dan 40.000 leden**. Allemaal particuliere (toekomstige) beleggers die klaarstaan om te investeren in de bedrijven van morgen, die de groeiende Belgische kmo's willen ondersteunen en zo rechtstreeks kunnen investeren in de Belgische economie.

## Nog vragen? Interesse?

Neem dan zeker contact op met het Bolero Crowdfunding-team via [info@bolerocrowdfunding.be](mailto:info@bolerocrowdfunding.be) of bel 02 429 00 32.

Om automatisch op de hoogte te blijven van aankomende campagnes of nieuwtjes, kan je ook gratis lid worden van ons platform. Dat kan op onze website [www.bolero-crowdfunding.be](http://www.bolero-crowdfunding.be)



## Disclaimer

Deze publicatie is uitsluitend bedoeld voor informatieve doeleinden. De informatie is van algemene aard en heeft een uitsluitend educatief karakter.

Deze publicatie kan niet beschouwd worden als onderzoek op beleggingsgebied. Hoogstens kan deze publicatie worden beschouwd als een kleine niet-geldelijke tegemoetkoming die gratis ter beschikking wordt gesteld van het publiek. Deze publicatie kan evenmin worden beschouwd als beleggingsadvies of als beleggingsaanbeveling met betrekking tot de beschreven financiële instrumenten en houdt op geen enkele wijze een beleggingsstrategie in. De informatie opgenomen in deze publicatie mag op geen enkele manier gepubliceerd, herschreven of heruitgegeven worden in eender welke vorm. KBC Bank NV heeft beroep gedaan op de door haar betrouwbaar geachte bronnen voor de informatie opgenomen in deze publicatie. De accurateheid, volledigheid en tijdigheid van de informatie wordt evenwel niet gegarandeerd. Er wordt niet gewaarborgd dat de voorgestelde scenario's, risico's en prognoses de marktverwachtingen weerspiegelen noch dat ze in realiteit tot uiting zullen komen.

KBC Bank NV noch enige andere vennootschap van de KBC-groep (of enige van hun aangestelden) kunnen aansprakelijk gesteld worden voor enige schade, rechtstreeks of onrechtstreeks, die het gevolg is van de toegang tot, de consultatie of het gebruik van de informatie en de gegevens vermeld in deze publicatie.

KBC Bank NV – onder toezicht van de Europese Centrale Bank (ECB), de Nationale Bank van België (NBB) en de Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten (FSMA) – [www.kbc.com](http://www.kbc.com).

Verantwoordelijke uitgever: Bolero Crowdfunding | KBC Bank NV – Havenlaan 2 – 1080 Brussel – België.  
BTW BE 0462.920.226, RPR Brussel.