



Financiering van maatschappelijke initiatieven

Obligaties zijn dé uitkomst voor kleinschalige, maatschappelijke initiatieven

John Reimerink

Associate partner

Kleinschalige innovatieve projecten zijn lastig om van de grond te krijgen; het valt of staat vaak met de financiering. Kleine initiatieven kunnen veel baat hebben bij het uitgeven van obligaties, voor sommigen is het zelfs noodzakelijk voor de realisatie. Ook banken zien de voordelen van obligaties in en kiezen eerder voor een initiatief mét obligaties, dan zonder. Wat maakt het uitgeven van obligaties nu zo aantrekkelijk naast een bancaire lening?

Obligaties maken een financiering compleet

Een bank financiert niet snel honderd procent van het bedrag. Het is daarom handig om gebruik te maken van een gestapelde financiering, iets wat nog niet zo bekend is onder initiatiefnemers. We leggen gestapelde financiering altijd uit met een taartvorm als voorbeeld: een punt is de bancaire lening, een punt is eigen vermogen en een punt is bijvoorbeeld het uitgeven van obligaties. Het uitgeven van obligatieleningen is iets duurder dan een lening bij de bank, maar het kan de financiering wel compleet maken.

Met uitgeven van obligaties creëer je 'dedicated beleggers'

Als beleggers investeren in een maatschappelijk initiatief, kiezen ze écht voor dat project. In plaats van institutionele beleggers, die logischerwijs verder van het project afstaan, zie je dat particuliere beleggers een hoge commitment hebben, omdat zij zich in meerdere mate betrokken voelen bij het project. Die betrokkenheid is helemaal hoog wanneer je lokale beleggers, particulieren en zelfs burgers aanspreekt. Als iets bij jou in de straat wordt gebouwd en je daarin belegt, heb je meer binding met dat project en zie je directe relevantie. We noemen dit, naast het financiële rendement, het maatschappelijk rendement.

Flexibeler door obligaties

Het uitgeven van obligaties zorgt dat een initiatief financieel flexibeler is dan wanneer het volledige bedrag wordt geleend bij een bank. Bij een bancaire lening zijn initiatieven vaak gebonden aan een vaste en vaak langere periode. Obligatieleningen kunnen in korte tijd worden uitgezet en, als de wereld er na vijf jaar anders uitziet, kan de financiering worden omgebogen. Met ons maatschappelijk fundingplatform AndersFinancieren helpen we kleinschalige innovatieve projecten middels een flexibele financieringsstrategie: door het opbouwen en stapelen van verschillende vormen van financiering.

Het risico voor participerende bank én investeerder daalt

Door de bankencrisis is de wet- en regelgeving aangepast. Banken moeten meer naar risico's kijken en spreiden vaak hun beleggingen. Een bank investeert niet zomaar in zorginitiatieven en wil, als ze het doen, graag financieringspartners om het risico te kunnen spreiden. Wanneer



je een gestapelde financiering aanbiedt in combinatie met obligaties is het aandeel van de bank kleiner. Op die manier is het risico lager, wat de reden is voor banken om enthousiast te zijn over obligaties.

Daarnaast maken we bij AndersFinancieren gebruik van een onafhankelijke risicotoetsing. Door deze creditrating krijgt de belegger een transparant beeld over de risico's die het betreffende project heeft en of de aangeboden rente daarmee in verhouding is. Bij gewone crowdfunding acties zie je vaak een rendement van 10 procent of hoger, maar met een relatief hoog risico. Bij AndersFinancieren is dat juist andersom. In algemene zin zijn de bedrijfsrisico's in de zorg trouwens beduidend lager dan in het MKB.

Financieringstips voor startende zorginitiatieven

1. Bel ons, dan komt alles goed! Mijn gouden tip: loop niet meteen naar de bank, laat je begeleiden bij het uitstippelen van je financieringsstrategie en wed niet op één (financieel) paard. Partijen die geld op willen halen moeten eerst goed nadenken over de missie, visie en investeringen die ze daarbij willen doen. Initiatieven moeten goed uitdenken wat ze nodig hebben en vervolgens kijken naar welke vorm van financiering daarbij past. Veel initiatieven hebben een idee, hebben daar een gebouw voor nodig en stappen naar de bank. Dat kan te kort door de bocht zijn. De bank zal zeker luisteren, maar komt dan met aanvullende vragen. Begeleiding bij het opstellen van de juiste financieringsmix kan het verschil maken.
2. Zoek in de directe omgeving naar particuliere beleggers. Een organisatie als AndersFinancieren kan helpen bij het benaderen van zakelijke beleggers (vermogensbeheerders, family offices, pensioenfondsen). Particuliere beleggers zijn vaak lastiger te benaderen, omdat zij niet als groep georganiseerd zijn. Deze beleggers zijn juist te paaien voor een initiatief in hun directe omgeving. Klim op die zeepkist en maak het initiatief dus vooral ook bekend onder buurtbewoners en plaatselijke ondernemers!