



Versie 1.1 170516



# INFORMATIE MEMORANDUM

TBY ONDERNEMERS MET EEN IWM  
CROWDFUNDING PROJECT

**IWM: The Sustainable Business Finance Foundation**



© 2017 St. IWM Finance Foundation



**Investeerders willen weten waarin zij investeren.  
In het Informatie Memorandum beschrijft u uw onderneming en de  
onderbouwing van het gevraagde investeringskapitaal.**

Op de website van IWM Finance wordt uw project en investeringsvraag gepresenteerd als onderdeel van uw opdracht in Fase-3.

Uw presentatie dient te bestaan uit een aantal onderdelen:

- Een korte beschrijving van de gevraagde investering;
- Een korte video presentatie;
- Het Informatie Memorandum;
- Eventueel een Powerpoint presentatie over uw onderneming.

Heeft u nog vragen of hulp nodig, neem dan contact op met ons secretariaat in Apeldoorn: 055 526 3875.

Tevens adviseren wij u alle informatie op onze website te raadplegen opdat u zo goed mogelijk bent voorbereid. Het vragen van kapitaal aan investeerders is niet bepaald hetzelfde als even choppen op internet. Investeerders lopen te allen tijde in zekere mate een risico en willen graag weten waarom en waarin zij investeren.

Ook IWM Finance heeft een reputatie hoog te houden als intermediair. Investeerders, beleggers en ondernemers willen ook graag kennismaken met gelijkgerichte mensen. IWM biedt daarvoor de Netwerk Seminars aan waar uitwisseling van kennis, kunde en ervaringen , maar vooral is bedoeld om uw eigen Relatie Netwerk uit te breiden.

IWM Finance is een non-profit organisatie hetgeen niet betekent dat alles kostenloos gerealiseerd kan worden. De IWM consultants ondersteunen u bij alle realisatie fasen en ook dat brengt kosten voor u en IWM met zich mee.

De kosten verbonden aan uw investeringsvraag zijn bij IWM Finance betaalbaar gehouden, terwijl het aanbod van het door u gevraagde kapitaal gedurende de looptijd maximaal ter beschikking staan voor realisatie van u plannen.

Dat wil zeggen geen lineaire leningen met maandelijkse aflossingen en rente betalingen. Dit maakt IWM uw ideale partner voor uw Crowdfunding plannen.

Daarnaast hoeft u niet te wachten tot uw vraag naar investeringskapitaal volledig is bereikt. Per maand wordt het reeds geïnvesteerde kapitaal aan uw onderneming overgemaakt en kan uw starten met uw plannen. Na drie maanden volgt dan een evaluatie om indien nodig de inschrijvingstermijn met nog eens drie maanden te verlengen.

Dit laatste is vaak niet nodig daar de meeste investeerders reeds binnen enkele weken inschrijven op uw kapitaalvraag, maar geeft u wel de benodigde flexibiliteit.

### Faseplan



Bij het IWM faseplan (lees stappenplan) betaald u de kosten gestaffeld per fase, waarbij uw uiteindelijke presentatiekosten maximaal €2.600 exclusief BTW bedragen.

Van belang is wel dat sprake is van een Besloten Vennootschap. Bent u een startende onderneming dan dient de BV akte voor fase-4 te zijn gerealiseerd. Via de DoeHetZelfNotaris kunt u eenvoudig en betaalbaar een standaard BV oprichten.

Belangrijk daarbij zijn de soorten aandelen en rechten, waarbij twee opties: gewone aandelen en cumulatief preferente aandelen. Daarbij dient 40% van de aandelen als dekkingszekerheid aan IWM Finance notarieel te worden overgedragen. IWM Finance beheert deze als STAK en geeft bij conversie de gecertificeerde aandelen uit.

### Het Informatie Memorandum

In dit Memorandum beschrijft u alle aspecten die nodig zijn om investeerders te overtuigen om in uw onderneming te investeren.

### Inhoudsopgave

- Video Pitch
- Investeringsbehoefte
- De gevraagde investering
- Juridische structuur
- Ontstaan geschiedenis met een praktijkvoorbeeld
- Marketing doelgroepen
- Verdienmodel

## INFORMATIE TEN BEHOEVE VAN CROWDFUNDING INVESTEERDERS

- Tot nu toe bereikt
- Samenwerkingsverbanden
- Verwachte omzet
- Balans en Winst en Verliesrekeningen
- Risico's

### Video Pitch



Met de Video Pitch presenteert u zich aan de investeerders met kort en bondig wat uw organisatie doet en waarvoor u het kapitaal gaat gebruiken. Vervolgens iets over uw markt en marketing.

De video bij voorkeur niet langer dan twee minuten.

Op de achtergrond mogelijk wat beelden van uw onderneming. U hoeft niet continue in beeld te zijn maar wel als voice over. Gepaste achtergrond muziek maakt de animatie professioneler.

### Investeringsbehoefte

Op basis van uw financiële cijfers en investeringsbehoefte wordt het Informatie Memorandum opgesteld waarmee u de potentiële (Crowdfunding) investeerders zo volledig mogelijk informeert over uw plannen en financiële behoefte.

Onderdeel van deze fase is de notariële overdracht van 40% van uw aandelenportefeuille als zekerheid voor de investeerders en dekking van de converteerbare leningen/obligaties. Aan het einde van de periode van vijf jaar als alle betalingsverplichtingen zijn nagekomen, gaan de resterende niet geconverteerde aandelen terug naar de onderneming, tenzij weer gekozen wordt voor een nieuwe investeringsperiode.

### De gevraagde Investering

Hierin beschrijft u de investering en condities.

#### Voorbeeld

Investering	€100.000
Rente	7,0%
Looptijd	5 jaar
Lening*	€20.000 vanaf €100
Uitkering	Cumulatief
Obligaties*	€5.000 per stuk
Totaal	€80.000
Uitkering	Jaarlijks
Aflossing	100%
Beheerder	Stichting IWM Finance Foundation
Beheerkosten	0,7% per jaar
Conversie	Na vijf jaar of eerder op verzoek

#### **Conversie\***



Zowel bij de lening als bij de obligatie is sprake van de optie om de investering en de opgebouwde rente te converteren naar aandelen in de onderneming. Er is daarbij sprake van aandelen certificaten uitgereikt door IWM Finance. Kiest u om niet te converteren, dan wordt het geïnvesteerde bedrag 100% na de looptijd uitbetaald aan de investeerders.

### **Tussentijdse uittreding**

Het is voor u als ondernemer evenals voor de investeerder mogelijk om zich terug te trekken uit deze investeringsovereenkomst. Daarvoor dient een verzoek te worden ingediend bij de beheerorganisatie IWM Finance. Zowel de lening als de obligatie is overdraagbaar (lees verkoopbaar) aan derden. Ook daarvoor dient men dan een verzoek in. Bij akkoord krijgt men een schriftelijke bevestiging.

De inlenende onderneming kan ook opteren om de lening/obligatie zelf terug te kopen. Bij deze optie wordt een vergoeding gevraagd van de investeerder tussen de 3% en 9%.

Bij bedragen tot €100.000 9%, tot €250.000 6%, daarboven 3%. De liquiditeits positie van uw onderneming dient daarvoor wel voldoende ruimte te hebben.

### **Verschil tussen lening en obligatie**

## INFORMATIE TEN BEHOEVE VAN CROWDFUNDING INVESTEERDERS

Bij een obligatie wordt de rente standaard jaarlijks aan de investeerder uitgekeerd na overboeking door de organisatie op de derdenrekening van de beheerorganisatie IWM Finance en keert deze vervolgens uit aan de investeerder.

Bij de lening wordt de rente jaarlijks opgeteld bij de lening gedurende de looptijd van de lening. Daarmee bereikt de investeerder een groter bedrag om later te converteren in aandelen. Deze rente wordt daarbij jaarlijks overgeboekt door de onderneming op de derdenrekening van de beheerorganisatie IWM Finance. Als niet is geconverteerd wordt het opgebouwde bedrag 100% uitbetaald aan de investeerder. De aandelen zijn vrij verhandelbaar.

Bij conversie in aandelen wordt de investeerder ingeschreven in het aandelenregister van de onderneming bij de beheerorganisatie IWM Finance.

### Zekerheden

Ter dekking van de lening, de obligatie en de aandelen heeft de inlenende onderneming 40% van het aandelenkapitaal notarieel overgedragen aan beheerder IWM Finance. Daarmee kan IWM Finance de belangen van de investeerders behartigen.

### Cumulatief preferente aandelen

Na conversie is sprake van zogenaamde aandelen certificaten. Deze certificaten zijn afgedekt door het aandelenpakket in de organisatie met cumulatief preferente aandelen. Dit betekent dat het uit te keren dividend primair voorgeeft ten opzicht van gewone aandelen die in het bezit zijn van de eigenaars en/of bestuurders van de inlenende onderneming.

Cumulatief betekent dat de organisatiebestuurders afhankelijk van hun liquiditeitspositie van de onderneming kan opteren om uitbetaling van het dividend maximaal twee jaar aan te houden.

## Juridische structuur

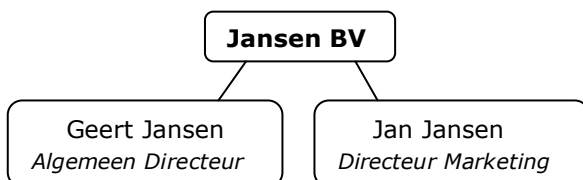


Naam Jansen BV  
Adres vestiging straat  
Plaats Plaats  
KvKnr 12345  
Website [www.jansen.nl](http://www.jansen.nl)

Hierin beschrijft u de juridische structuur van uw onderneming, de bestuurders en directieleden en hun belang in het aandelen kapitaal, meestal gewone aandelen.

Geef eventueel in compact diagram de ondernemings structuur weer.  
Van de bestuurders en directie een kort CV met pasfoto.

### Voorbeeld



## Ontstaan geschiedenis

Beschrijf in het kort iets over de ontstaan geschiedenis van uw onderneming met daarbij enkele voorbeelden van uw successen.

Onderbouw uw succes met een praktijkvoorbeeld. Beschikt u nog over een publicatie als voorbeeld neem deze dan hierbij op.

### Doelgroep & Marketing



Bij uw marketingbeleid dient u een duidelijk beeld te hebben wie tot uw commerciële doelgroepen behoren. Iedere markt vraagt om een gericht marketingbeleid. Zijn uw klanten particulieren of zakelijk? Tot welke branch behoort u?

Is uw vestigingsadres van belang of bent u puur actief op het internet met een verkoopwebsite?

Hoe benadert u nieuwe klanten/opdrachtgevers. Werkt u samen bijvoorbeeld in franchiseverband of inkoopcombinatie? Geef ook aan als u lid bent van een belangen of beroepsorganisatie. Heeft u als ondernemer bepaalde vakgerichte diploma's of certificaten behaald? Alles wat belangrijk is voor de beeldvorming verzoeken wij u in dit onderdeel op te nemen.

### Social Media

Het beschikken over uw presentatie met een website op het internet is van essentieel belang. Ook een actieve presentatie van u en uw onderneming op Facebook, LinkedIn, Twitter of Google+ kan onderdeel uitmaken van uw marketingbeleid.

Hetzelfde is van belang bij de afhandeling van uw Email correspondentie. Hoe is uw bereikbaarheid georganiseerd?

Geef hierbij aan waar investeerders uw website internet informatie kunnen vinden, bij voorkeur met de betreffende link.

### Verdienmodel

Belangrijk is uw verdienmodel. Hoe realiseert u winst en wat is uw groeipotentie? Wie zijn uw belangrijkste concurrenten en waarin verschillen uw producten en diensten ten opzicht van uw concurrenten?

Motiveer zo duidelijk mogelijk met voorbeelden uw marktpositie. Heeft u vakbekwaam personeel en zo ja in welke functies?

### Tot nu toe bereikt

Geef even duidelijk aan wat u tot nu toe uit eigen middelen heeft geïnvesteerd. Wat heeft u zoal bereikt, heeft u al vaste klanten respectievelijk opdrachtgevers.

Zijn uw producten en/of diensten volledig uit ontwikkeld, of heeft u juist kapitaal nodig om deze ontwikkelingen te financieren?

Overleg met uw accountant welke onderdelen van u ontwikkelingen op uw balans kunnen worden geactiveerd.

### Samenwerkingsverbanden

Vaak beschikt u reeds over diverse samenwerkingsverbanden voor zowel klanten / opdrachtgevers als voor uw toeleveranciers bij uw producten en diensten.

Beschrijf hier kort de meest aansprekende voorbeelden met als dat kan onderbouwing met cijfers zoals omzetten per jaar.

### Verwachte Omzet & Winst

Investeerders bekijken graag de korte en lange termijn resultaten van uw onderneming. Het is daarbij belangrijk aan te geven waarom u van mening bent dat uw organisatie met de investering in staat bent uw omzet en daarmee winst te kunnen verbeteren.

Beschrijf daarom kort en bondig uw plannen en onderbouwing van uw groei potentie. Daarbij is het verstandig deze potentie met enkele voorbeelden te ondersteunen.

Beschikt uw over statistieken en rapporten over uw markt voeg deze dan toe.

### **Balans**



Bestaat uw onderneming al enkele jaren, maak dan een overzicht van uw balansen bijvoorbeeld in Exell over de laatste drie jaar. Gebruik daarvoor de opgestelde jaarstukken van uw accountant.

Vervolgens maakt u bij voorkeur samen met uw accountant een prognose voor de komende vijf jaar.

Bent u een starter dan graag een startbalans opstellen en vervolgens een prognose voor de komende vijf jaar. Laat u bijstaan door een accountant of de IWM Consultant.

Hieronder een concept voorbeeld.

### **Winst- en Verlies rekening**

Hetzelfde geldt voor uw Winst- en Verliesrekening, ook wel exploitatierekening genoemd. Belangrijk daarbij zijn de inkomsten van bestuurders en directieleden.

Maak vooral duidelijk hoe de winst is/wordt verwerkt. Belangrijk daarbij is welk deel van het dividen beschikbaar is ter versterking van het Eigen Vermogen en welk deel beschikbaar is voor de aandeelhouders. Is er sprake van zowel gewone aandelen als van preferente aandelen, dan deze specificeren.

### **Risico's**

IWM Finance crowdfunding projecten vallen buiten toezicht van het AFM. Uw investeerders lopen daarbij een calculeerbaar risico.

Indien sprake is van een converteerbare lening, wordt deze jaarlijks afgelost en bijgeschreven op de derdenrekening van IWM Finance als STAK tot het moment van uitbetaling of omzetting in gecertificeerde aandelen in uw onderneming.

Is sprake van converteerbare obligaties kan ook tussentijds, merendeels na afloop van een boekjaar, de obligatie worden geconverteerd in gecertificeerde aandelen in uw organisatie. Als aandeelhouder ontvangen zij nu jaarlijks dividend en zijn de investeringsverplichtingen afgelost.

Een en ander is afhankelijk van uw liquiditeits- en solvabiliteits positie. De ondernemer heeft het recht daarbij de uitkering/aflossing of conversie maximaal twee jaar aan te houden. Dit laatste dient duidelijk met de investeerders te worden gecommuniceerd, waarbij de investeerders kunnen aangeven toch over te gaan naar uitbetaling of conversie.

Zodra na afloop van de looptijd en indien alle verplichtingen aan investeerders zijn afgerond, zal IWM Finance het resterende aandelenpakket notarieel overdragen aan de onderneming, tenzij sprake is van een langere beheerperiode.

### **De Beheerperiode**

Gedurende de beheerperiode - fase-5 - kan u als ondernemer zich volledig concentreren op realisatie van uw plannen. Tevens wordt de ondernemer periodiek uitgenodigd om zijn ontwikkeling te bespreken met de obligatiehouders en andere belangstellenden tijdens de IWM Beleggers Netwerk Seminars.

Daarnaast brengt IWM een nieuwsbrief uit met interessante proposities en wetenswaardigheden waarin tevens de ondernemers worden gevraagd een bijdrage te leveren.

- ✓ U ontvangt van ons de lijst met investeerders en geïnvesteerde bedragen tenzij de investeerder heeft aangegeven anoniem te willen blijven conform het IWM privacy reglement.
- ✓ Om gemaakte beheerkosten te compenseren houdt de beheerstichting 0,7% van de jaarlijkse rente in. Houd daarmee rekening bij het bepalen van uw doelbedrag.
- ✓ Investeerders betalen geen fee aan IWM bij deelneming.

Aan het einde van de vijf jaar beheerperiode dient uw onderneming de niet geconverteerde obligaties uit te betalen. Het is aan te raden van de jaarlijkse winst een deel te reserveren op een spaarrekening bij uw bank. Daarnaast betaalt u aan het einde van ieder jaar de lening.obligatierente op de derdenrekening van de beheerstichting IWM Finance.



#### Tenslotte

- IWM Finance is niet verantwoordelijk als u op enige wijze in gebreke blijft en de rente verplichtingen niet overdraagt ten behoeve van de investeerders.
- U heeft kennis genomen van de IWM Finance Algemene Voorwaarden en bent daarmee schriftelijk akkoord gegaan.

#### Contact informatie:



Stichting IWM Finance Foundation is een zelfstandige organisatie binnen de IWM Groep.

- E-mail [iwm.finance@outlook.com](mailto:iwm.finance@outlook.com)
- Correspondentie St. IWM Finance Foundation  
Postfach 1149 Kleef - Duitsland
- Secr. Nederland 055 526 3875 Apeldoorn

*Bezoek uitsluitend op afspraak.*



Hoofdkantoor: Schloss Wissen, Schlossallee 26 – 47652 Weeze-Wissen – Duitsland.