Fit for Circular Finance **Training**

MODULE 2

PROVINCIE :: UTRECHT

CIRCULAR FINANCE LAB

DEZE TRAINING IN VOGELVLUCHT

We starten vandaag hier!

Module 1 | Kies een strategisch startpunt

- Voegt jouw bedrijf echt iets toe? *#Refuse.*
- Kies een slimme circulaire strategie
- Breng je circulaire netwerk in kaart
- Sla munt uit meervoudige waarde-cycli

Module 2 | Financiering van je circulaire businessmodel

- Waarvoor heb je financiering nodig?
- Kunnen strategische (keten)partners bijdragen?
- Welke financieringsvorm past er het beste bij?

Module 3 | Cashflow optimalisatie: *Pricing*

- Kies een goede prijs opbouw
- Onderwijs je klant: waar betaalt de klant voor?
- Onderwijs je financier: welke externaliteiten neem je weg?

Module 4 | Maak je propositie zo robuust mogelijk: *Assets*

- Marktwaarde (tweedehandsmarkt)
- Circulariteit van de *asset* en restwaarde
- Opbrengstprestatie van de *asset*

Module 5 | Maak je propositie zo robuust mogelijk: Contract

- Flexibel of vast
- Verantwoordelijkheden en verzekeringen
- Grip op contract & contractwaarde

Module 6 | Comfort: klantportefeuille & ketenpartners

- Klantportefeuille (B2B/B2C, spreiding, volume)
- De rol van de waardeketenpartners
- Afsluiting: De belangrijkste *asset* ben jij!

Module 2

Formuleer je eigen financierings-behoefte

In deze Module gaan we aan de slag met jouw circulaire verdienmodel(len) en identificeren we waar de circulaire prikkels in jouw business model liggen. Daarna zullen we je stapsgewijs meenemen in het formuleren van jouw financieringsbehoefte.

Waarvoor heb je financiering nodig? Kunnen strategische (keten)partners bijdragen? Welke financieringsvorm past er het beste bij?

In deze module leer je:

- de rol van je verdienmodel;
- Hoe en waar de prikkels voor circulariteit liggen in jouw verdienmodel;
- jouw financieringsbehoefte formuleren;
- wie deze financieringsbehoefte het beste kan vervullen.

2.1 DE ROL VAN JE VERDIENMODEL

Een circulair dienstmodel, statiegeld of verkoop?

Een verdienmodel is op zichzelf niet circulair of lineair, maar heeft invloed op verantwoordelijkheden en kan prikkels in zich dragen voor circulair gedrag. We onderscheiden 7 verdienmodellen: (1) functioneel resultaat, (2) betaal-per-gebruik, (3) product *pooling*, (4) huren/delen, (5) lease, (6) sell & buyback en (7) verkoop. De eerste vijf behoren tot de categorie circulaire dienstmodellen[1] (ook wel bekend als product-as-a-service/PaaS). Circulaire dienstmodellen komen in vele vormen, maar dragen in theorie de meeste prikkels voor circulariteit, ten opzichte van statiegeld of verkoopmodellen.

‘Wij zien het als een wipwap. We beginnen met het overgrote merendeel verkoop. We geloven heilig in abonnementen, maar dit kost tijd om goed op te bouwen.’

— Paul Remie, co-founder Bikeflip

1. NB. We noemen het geen *product*-dienstmodel, want de meest duurzame proposities zijn onafhankelijk geformuleerd van het onderliggende product; de materie wordt ondergeschikt aan de functionaliteit, de uitkomst.

Beantwoord de volgende vraag

Wat is jouw circulaire verdienmodel?
Of welke verdienmodellen combineer je?

‘Veel circulaire dienstbedrijven combineren meerdere verdienmodellen.’

— Elisa Achterberg co-founder Circular Finance Lab

Vul de checklist in

Nu je een circulaire business strategie met bijbehorend verdienmodel hebt geformuleerd, en de ketenpartners geïdentificeerd hebt die hierbij van belang zijn, is het tijd om de checklist op de volgende pagina’s in te vullen. Hoe en waar liggen de circulaire prikkels in jouw businessmodel?

2.2 FORMULEER JOUW FINANCIERINGSBEHOEFTE

Door de ogen van de impact investeerder

Een impact investeerder investeert in bedrijven en projecten waarbij impact en verdienvermogen hand in hand gaan en zal ernaar streven om die impact inzichtelijk te maken, te kunnen meten en te beoordelen.

Een impact investeerder kijkt, door afwezigheid van historische cijfers, vooral naar kwalitatieve aspecten:

- Welke probleem lost het bedrijf op?
  Is dit een pijnstiller (écht nodig) of een vitamine (*nice-to-have*)?
- Wat is de positieve impact op mens & milieu?
- Ondernemer & team: Is het juiste ondernemers DNA aanwezig, visie
- Business model: schaalbaar, *competitive edge*
- Markt: Is er al een markt aanwezig of moet deze nog ontwikkeld worden?
  Kan het bedrijf een positief *track record* laten zien?

Financiële cijfers die er wel zijn en prognoses voor minimaal 3 jaar in de toekomst zullen ook altijd opgevraagd worden. Vooral de aannames achter de prognoses zijn interessant voor de impact investeerder.

Een impact investeerder investeert meestal met eigen vermogen *(equity)* en in sommige gevallen wordt een (converteerbare) lening verstrekt.

Maak je financieringsbehoefte met bijpassende vorm concreet!

Het heeft zin om jouw ideale financieringsvorm concreet te maken, zodat je dit kunt overbrengen op de financier. Daarna kun je gaan onderhandelen over wat voor producten er beschikbaar zijn en op welke voorwaarden de financier dit ook ziet zitten. Financiers zijn ook op zoek naar nieuwe manieren om zich dienstbaar te maken aan een snel veranderende economie. Je helpt ze door jouw behoeftes heel helder te maken.

Hoe ziet jouw ideale financieringsvorm eruit?
(Denk aan: type financiering (vreemd of eigen vermogen), looptijd financiering, andere voorwaarden die voor jou van belang zijn?)