

Crowdfunding

Subsidies zijn inkomsten vanuit de overheid, fondsen komen van stichtingen en sponsoring en MBO spreekt bedrijven aan als financieringskanaal. Maar het is ook mogelijk bij burgers geld bijeen te brengen voor goede doelen. Dit is de zogenaamde crowdfunding.

Crowdfunding (ook wel crowdfinancing genoemd) is een alternatieve manier van financiering van een project. Ondernemers gaan voor financiering in de meeste gevallen naar de bank, bijvoorbeeld met een kredietaanvraag voor startkapitaal. Crowdfunding verloopt zonder financiële intermediairs en drijft op direct contact tussen investeerders en ondernemers.

Crowdfunding verloopt in principe als volgt. Een groep (onderneming, stichting, vereniging) of een particulier wil een project starten, maar heeft onvoldoende startkapitaal. Om dit kapitaal te verwerven biedt hij of zij het project publiek aan (bijvoorbeeld op een platform op het internet) en vermeldt daarbij het benodigde bedrag. Vervolgens kan iedereen die is geïnteresseerd intekenen op het project met een bepaald bedrag. Het idee hierachter is dat veel particulieren een klein bedrag investeren en dat deze kleine investeringen samen het project volledig kunnen financieren. Deze kleine investeerders noemt men *the crowd*, naar het Engelse woord voor een mensenmassa. Bij bankkredieten en grootinvesteerders is juist sprake van slechts één of enkele investeerders die alle een groot bedrag inbrengen.

Op sommige crowdfunding-websites gaat het geïnvesteerde geld niet direct naar het project, maar ontvangt de ondernemer het geld pas als (ten minste) 100% van het bedrag binnen is. Indien deze 100% niet wordt behaald krijgen de investeerders hun geld terug of worden toegezegde investeringen niet geïncasseerd.

Wat is het?

Crowdfunding is participeren in optima forma! Waarom? Mensen worden ten volle betrokken bij projecten; niet alleen omdat ze geld doneren, maar ook door het gevoel 'part of it' te worden. Hun investering is gebaseerd op sympathie, gelijkgestemdheid en/of solidariteit. De meest voorkomende vormen zijn:

- leningen
- niet-financiële tegenprestaties (product, dienst, recht op deelname e.d.)
- donaties (zonder tegenprestatie) of een combinatie van deze vormen

ONDERDEEL VAN
www.pep-eboek.nl,
de praktische gids voor
organisaties die met
vrijwilligers werken

UITGEGEVEN DOOR
PEP Den Haag
www.pepdenhaag.nl
070-302 44 44

Voor commerciële organisaties:

- converteerbare leningen (uiteindelijk om te zetten in aandelen)
- aandelen (als investering; vergoeding uiteindelijk afhankelijk van resultaat)

Wat levert het op?

Een geslaagde crowdfunding levert gemiddeld zo'n 20.00 tot 200.000 euro op, afhankelijk van het soort project en de mate waarin geworven wordt. Er zijn echter ook crowdfundingen waar het publiek geen interesse toont en die dus niets opleveren.

U kunt zich richten op drie typen donateurs:

- De groep die sympathiseert met de mensen achter het project. Dit kunnen familieleden, vrienden of kennissen zijn, maar ook andere sympathisanten.
- De groep die geïnteresseerd is in het uiteindelijke doel van het project. Mensen kunnen affiniteit hebben met het project omdat ze zelf positieve of negatieve ervaringen hebben met het thema, belangenbehartiger zijn voor anderen of handelen uit belang voor de buurt en het belangrijk vinden dat hier aandacht aan wordt geschonken.
- De groep die gefocust is op de tegenprestatie. Deze mensen zullen een afweging maken van hun investering en van wat ze daarvoor terug krijgen. Dat kan een materiële, maar ook een immateriële tegenprestatie zijn.

Hoe werkt het?

Niemand zal zomaar investeren in uw project. U zult uw potentiële donateurs moeten overtuigen. Uit onderzoek blijkt dat huis-aan-huiscollectes een van de succesvolste vormen van crowdfunding is. Hieruit is af te leiden hoe belangrijk persoonlijk contact is voor het werven van investeerders. Daarnaast is binding belangrijk, want nieuwe donateurs worden vaak geworven door contact met bestaande donateurs. Verder boekt u de grootste successen met de combinatie van offline en online. Naast de creatie van een fysiek netwerk is promotie van uw project via internet en/of andere media dus van groot belang. Een beproefde manier is bijvoorbeeld gebruik te maken van diverse specifiek voor crowdfunding ingerichte platforms.

Starten

Deze websites en platforms schieten als paddenstoelen uit de grond. Crowdfunding is hot! U kunt ook benodigde informatie over crowdfunding krijgen via diverse kanalen. Klik voor aanvullende informatie bijvoorbeeld op onderstaande links:

<http://www.ondernemersplein.nl>

<http://www.crowdfunding.nl>

<http://www.geldenondernemen.nl>