

# Crowdfunding

---

Een whitepaper door Jan Wietsma



# Crowdfunding

---

Een whitepaper door Jan Wietsma

## Colofon

Uitgever:

MKB-kredietcoach B.V.

<http://www.mkbkredietcoach.nl>

Postbus 40161

8004 DD Zwolle

038 - 4671588

Redactie:

Jan Wietsma

[janwietsma@mkbkredietcoach.nl](mailto:janwietsma@mkbkredietcoach.nl)

Uitgeefdatum

5 april 2013



Dank aan Martijn van Schelven en Edwin Adams van Geld voor Elkaar, Guust Jutte van Rabobank Nederland voor hun kritische inhoudelijke reflectie op deze whitepaper. Dank aan Minie Beugel van Full Finance voor haar taalkundige input, waardoor u een en ander zonder spel- en stijlfouten kan lezen.

Copyright MKB-kredietcoach - Zwolle

Vermenigvuldigen, verspreiden en/of publiceren van (delen van) dit memorandum is alleen toegestaan na overleg met de uitgever.

## Inhoudsopgave

<b>Inleiding</b> .....	<b>3</b>
<b>1. Wat is crowdfunding?</b> .....	<b>4</b>
<b>2. Hoe werkt crowdfunding?</b> .....	<b>5</b>
<b>3. Hoe u een succesvolle crowdfunding organiseert</b> .....	<b>9</b>
<b>4. Hoe schrijft u een goed crowdfundingplan?</b> .....	<b>12</b>
<b>5. Waarom meedoen aan crowdfunding?</b> .....	<b>14</b>
<b>6. Welke crowdfundingplatformen zijn er?</b> .....	<b>16</b>
<b>7. Hoe blijf ik op de hoogte van ontwikkelingen met betrekking tot crowdfunding?</b> .....	<b>18</b>

## Inleiding

Het landschap van financieringen en kredietverstrekking is aan het veranderen. Nieuwe financieringsvormen dienen zich aan. Banken hebben te maken met strengere regelgeving als het gaat om financiering. Tegelijkertijd zijn er voldoende mensen en organisaties die bereid zijn om risicodragend kapitaal ter beschikking te stellen. Een van de alternatieve en aanvullende financieringsvormen die sterk in opkomt is, is crowdfunding.

In deze whitepaper zullen we uitleggen in hoofdstuk:

1. wat crowdfunding is
2. hoe crowdfunding werkt
3. hoe u een succesvolle crowdfunding organiseert
4. hoe u een goed crowdfundingplan schrijft
5. waarom meedoen aan crowdfunding
6. welke crowdfundingplatformen er zijn
7. hoe blijf ik op de hoogte van ontwikkelingen met betrekking tot crowdfunding.

Tevens treft u in deze whitepaper enkele voorbeelden van crowdfunding aan. Wij wensen u veel leesplezier.

## 1. Wat is crowdfunding?

Crowdfunding wordt gebruikt door ondernemers om plannen te realiseren. Door artiesten om hun favoriete cd te kunnen produceren, door acteurs om een film of een theaterproductie mogelijk te maken. Door verenigingen voor het bouwen van een nieuw clubgebouw. Door wetenschappers voor het verrichten van onderzoek. Kortom, crowdfunding is overal aanwezig

Een definitie van crowdfunding is:

*'Crowdfunding is een alternatieve en aanvullende wijze van financieren. Om een project of een plan te financieren gaan ondernemers in de meeste gevallen naar de bank om een kredietaanvraag te doen en zo kapitaal te verkrijgen. Crowdfunding verloopt zonder [financiële intermediairs](#), maar zorgt voor direct contact tussen investeerders en ondernemers.'*

Crowdfunding wordt ook ingezet om kapitaal te vergaren voor sponsoring en goede doelen.

Crowdfunding is niet nieuw. Al in de gouden eeuw maakte bijvoorbeeld de Verenigde Oostindische Compagnie gebruik van crowdfunding om de scheepsreizen naar het Verre Oosten te bekostigen. Alleen toen noemden we het nog geen crowdfunding. En als in 1864 de eerste Raiffeisenbank wordt opgericht, dan wordt deze ook gefinancierd door de crowd. In 2004 krijgt crowdfunding door de opkomst van internet en social media een nieuwe impuls vanuit de Verenigde Staten, gevolgd door een aantal West-Europese landen in 2009.

Crowdfunding houdt in dat meerdere mensen die geld over hebben (dat is de crowd) bereid zijn dit uit te lenen of te investeren aan iemand die geld nodig heeft. In die zin is er niets nieuws onder zon. Crowdfunding is van alle tijden. Crowdfunding krijgt nu alleen meer aandacht door het veranderende financieringslandschap enerzijds en de opkomst van internet en social media anderzijds. Hierdoor is het veel eenvoudiger om elkaar als geldzoeker en geldaanbieder te vinden.

De verkiezingen winnen dankzij crowdfunding?

Of Obama in 2008 de verkiezingen heeft gewonnen dankzij crowdfunding is natuurlijk niet hard te maken. Wel heeft Obama voor het vullen van zijn verkiezingskas optimaal gebruikgemaakt van de mogelijkheden die crowdfunding biedt. Mensen konden al voor een paar dollar de verkiezingskas spekken. Obama bereikte deze mensen door het inzetten van social media als Twitter en Facebook.

### Crowdfunding is mogelijk voor iedereen

In principe kan iedereen meedoen aan crowdfunding. Dit geldt zowel voor degenen die geld nodig hebben als voor degenen die geld over hebben. Crowdfunding is dus laagdrempelig en door die laagdrempeligheid wordt crowdfunding vaak ook als sociaal ervaren. Mensen vinden het immers leuk om elkaar te helpen. Als u geld over hebt, kunt u - afhankelijk van het crowdfundingplatform - al met een klein bedrag (vanaf € 1) meedoen aan crowdfunding.

## 2. Hoe werkt crowdfunding?

Zoals in hoofdstuk 1 al is uitgelegd zijn de principes achter crowdfunding simpel. Er is iemand die geld nodig heeft. Dat hij geld nodig heeft maakt hij kenbaar via internet, de krant, een folder of op een bijeenkomst. Mensen die geld over hebben lezen of horen dit en zijn bereid om degene die geld nodig heeft te helpen, waarbij als randvoorwaarde geldt dat ze het wel een interessant project of plan vinden.

Meer officieel werkt crowdfunding als volgt.

U hebt een idee, een plan of u wilt een investering of overname doen. Daarvoor hebt u geld nodig. Over dat geld beschikt u echter niet en de bank kan of wil ook niet alles financieren. Maar dat is niet de enige reden om crowdfunding in te zetten. U kunt crowdfunding ook inzetten om marktonderzoek te doen, voorverkoop te realiseren of klanten aan u te binden. U besluit daarom uw plannen wereldkundig te maken via internet of een ander platform. Daarbij vraagt u of er mensen zijn die uw ideeën willen financieren. Na verloop van tijd melden zich een of meerdere mensen die aangeven u voor een deel te willen financieren. Op enig moment – en dat kan soms al binnen enkele uren het geval zijn, maar het kan ook een halfjaar duren – hebt u uw financiering voor elkaar en kunt u aan de slag met het realiseren van uw plannen. Als het om een lening gaat, betaalt u het geleende bedrag in de loop van de tijd netjes terug. Wellicht dat u dat laatste nog een heel gedoe vindt, want hoe houdt u nu bij wie wat en wanneer krijgt. Daar zijn oplossingen voor en daar komen we later op terug. Overigens kunnen mensen u natuurlijk ook een schenking doen; in dat geval hoeft u niets terug te betalen.

Crowdfunding kan snel gaan. Een recent voorbeeld is nieuwssite 'De Correspondent' (<http://www.decorrespondent.nl>). Binnen een paar dagen nadat de initiatiefnemers hun plannen hadden gedeeld via internet en andere media – het crowdfundingproject kreeg onder andere aandacht in het televisieprogramma De Wereld Draait Door – hadden 15.000 gegadigden zich gemeld om elk ten minste € 60 te doneren. Het plan kon doorgaan.

Vier (hoofd)manieren van crowdfunding

Crowdfunding komt op vier manieren voor:

- eigen vermogen
- vreemd vermogen
- sponsoring
- donaties.

### Eigen vermogen

Bij participatie in het eigen vermogen biedt degene die geld nodig heeft een of meerdere aandelen in het eigen vermogen aan. Degene die geldt over heeft participeert dus in het bedrijf en heeft recht op een aandeel in de winst. Dat iemand participeert in het eigen vermogen van het bedrijf wil nog niet zeggen dat hij of zij ook zeggenschap heeft; degene die geld zoekt kan dit uitsluiten. Voor de geldzoeker is het laten participeren in het eigen vermogen gunstig doordat daardoor de solvabiliteit van het bedrijf beter wordt. Een nadeel is dat de winst onder meerdere mensen moet worden verdeeld.

Karel Nieuwbouw heeft een nieuwe methode ontdekt voor duurzaam bouwen. Zijn ondernemingsplan is tiptop in orde maar volledige financiering via de bank blijkt niet mogelijk. Voor Karel is dat reden om op zoek te gaan naar mensen die ook in zijn bedrijf geloven. Karel wil die mensen belonen door ze een participatie aan te bieden in het eigen vermogen van zijn bouwbedrijf. Voordeel voor Karel is dat hij voorlopig niets hoeft af te lossen en dat hij, als zijn bedrijf groeit en extra geld nodig heeft, makkelijker zijn financieringsfaciliteit bij de bank kan uitbreiden.

### Vreemd vermogen

Bij vreemd vermogen gaat het om crowdfunden in de vorm van een lening. Degene die geld zoekt vraagt voor een bepaald bedrag een lening. Deze lening kent vaak een vaste looptijd met een bepaalde vergoeding in de vorm van rente of anderszins (bijvoorbeeld tegoedbonnen, exclusieve voordelen). Degenen die geld over hebben schrijven – ieder voor zich - voor een (klein) deel in op deze lening en maken het geld over. In de meeste gevallen hoeft het geld pas te worden overgemaakt nadat het hele bedrag dat wordt gevraagd is toegezegd (zie ook hoofdstuk 3). Dat uitgeleende geld wordt naar gelang de afspraken keurig netjes terugbetaald. Besef wel dat een investeerder altijd het risico loopt zijn ingelegde geld kwijt te raken. Niet iedere ondernemer rondt een project of plan succesvol af. Hoe goed deze ook mogen zijn.

Maria de Waard heeft een restaurant. Het restaurant staat goed bekend, alleen is het nodig aan een opknopbeurt toe. Maria maakt een opknopplan waaruit blijkt dat ze € 25.000 nodig heeft. Ze biedt de mensen die haar een deel van de lening willen verstrekken 9% rente aan en een aflossingsplan van 5 jaar. Ze deelt haar opknopplan via internet en in mum van tijd haalt ze het benodigde bedrag binnen waardoor ze kan beginnen met opknappen. Onder degenen die haar financieren blijken veel spaarders te zijn die Maria al wat langer kennen en tevens constateren dat geld uitlenen aan Maria meer oplevert dan geld op de bank zetten. Het feit dat de spaarders Maria al langer kennen is een vorm van social due diligence. Bij lagere bedragen maakt social due diligence het voor degenen die Maria langer kennen makkelijker om een afgewogen risico-inschatting te maken dan de bank. Door 9% rente toe te zeggen aan haar spaarders betaalt Maria wel een hogere rentevergoeding dan zij bij de bank had moeten doen bij een lening van € 25.000. Voor spaarders die afkomen op een hoge rentevergoeding bij crowdfunding moet een hoog rentepercentage een signaal zijn dat met het project een meer dan normaal risico wordt gelopen.

Piet Advies is onlangs voor zichzelf begonnen als consultant. Hij heeft jarenlang bij een grote adviesfirma gewerkt. In zijn plan geeft Piet aan dat hij onder andere terug kan vallen op het uitgebreide netwerk aan relaties dat hij heeft. Dit blijkt ook uit zijn LinkedIn-profiel. Om zijn werk goed uit te kunnen voeren heeft Piet een auto nodig. Piet wil deze auto graag leasen maar omdat Piet een starter is stelt de leasemaatschappij nogal wat aanvullende eisen. Piet besluit gebruik te maken van crowdfunding: hij legt zijn plannen uit aan zijn netwerk, en in korte tijd heeft hij het geld bij elkaar voor zijn auto.

## Sponsoring

Bij sponsoring biedt degene die geld nodig heeft geen aflossing maar een tegenprestatie aan in de vorm van kortingsbonnen, een presentje, vermelding van de naam in een productie of een ticket.

Een bekend voorbeeld van sponsoring: de artiesten die gebruikmaken van Sellaband. Sellaband is een crowdfundingplatform waarbij een artiest van de bezoekers van de website vraagt of deze de productie van zijn cd wil sponsoren. Als beloning krijgen degenen die geïnvesteerd hebben een cd van de artiest thuisgestuurd zodra de cd is uitgebracht. Daarnaast kunnen deze mensen extra cd's met korting kopen.

Petra de Boevere, bekend als het slijterijmeisje op Twitter heeft de verbouwing van haar slijterij weten te realiseren door gebruik te maken van sponsoring. Mensen die € 1.000 overmaakten voor het realiseren van deze verbouwing kregen in ruil daarvoor cadeaubonnen ter waarde van € 1.200 die ze na een jaar mogen besteden in de (web)winkel van de slijterij. Daarnaast kregen deze geldovermakers een kortingspas.

## Donaties

Bij donaties vraagt degene die geld nodig heeft aan de crowd of zij geld willen geven om een bepaald goed doel te realiseren. Dit houdt in dat degene die investeert niets terugkrijgt.

Speeltuinenvereniging 'De kleintjes' wil graag nieuwe speeltoestellen in de speeltuin hebben. De gemeente heeft aangegeven geen geld beschikbaar te hebben. Reden voor de leden om de buurtbewoners te vragen of zij geld willen geven voor het realiseren van deze speeltuin. De bewoners in de buurt reageren enthousiast en geven gul. Ze worden geen eigenaar van de speeltuin. Wat ze ervoor terugkrijgen is een goed gevoel.

## Pas beginnen als het hele bedrag is toegezegd

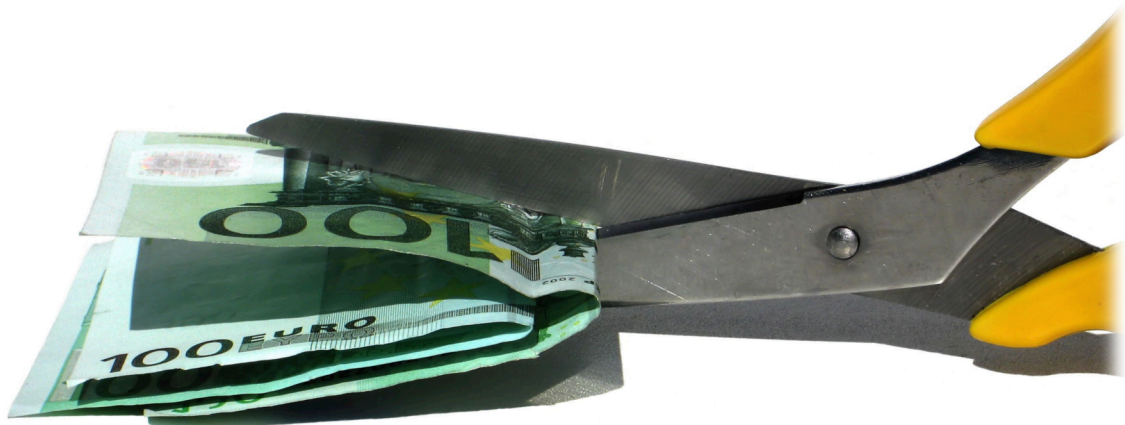
Het is goed te beseffen dat in de meeste gevallen pas gestart kan worden met het realiseren van uw plannen als het volledige bedrag dat u nodig hebt is toegezegd. Als u dus € 50.000 nodig hebt en er is nog maar € 10.000 toegezegd, dan kunt u nog niet beginnen met uw plannen. De reden hiervoor is gelegen in het feit dat daarmee de geldschieters die al toegezegd hebben beschermd worden. Ze investeren niet in of lenen geen geld uit aan een project dat nooit gerealiseerd kan worden omdat er onvoldoende geld zou zijn. Natuurlijk zijn er uitzonderingen op de regel, maar in meer dan 90% van de gevallen geldt dat u pas kunt beginnen als het volledige bedrag is toegezegd. Investeert u geld, dan is het goed om dit van te voren te checken. U loopt anders een verhoogd risico dat degene aan wie u geld leent niet aan zijn verplichtingen kan voldoen.

## Opknippen van financiering

Hebt u als ondernemer een groot project, dan is het verstandig om dit project op te knippen in kleinere deelprojecten en elk afzonderlijk onderdeel te crowdfunderen.

Duurzaam bv laat zonnepanelen produceren in China waarna ze in Nederland worden geassembleerd. Vanwege de te verwachten vraag naar zonnepanelen wil Duurzaam bv een tweetal assemblagelijnen inrichten. Hiervoor is in totaal € 400.000 nodig, namelijk € 200.000 per assemblagelijne. Op aanraden van hun adviseur splitst Duurzaam bv het crowdfundingproject in twee delen. Eerst wordt Assemblagelijne 1 aangemeld voor crowdfunding en als deze succesvol gefinancierd is, kan vervolgens Assemblagelijne 2 worden aangemeld. Duurzaam bv kan dan al aan de slag met het realiseren van zijn plannen zodra Assemblagelijne 1 is gefund.

Houd rekening met het risico van overinschrijving. Dit risico is vooral aanwezig indien u geen gebruik maakt van een crowdfundingplatform (zie voor meer informatie hoofdstuk 3) Ontvangt u meer toezeggingen dan nodig, dan zult u mensen voor een deel moeten teleurstellen. Daarnaast loopt u het risico dat mensen die u geld toegezegd hebben eisen dat u ze compenseert voor het voordeel dat zij mislopen. Als investeerder moet u er dus rekening mee houden dat er niet volledig gebruik wordt gemaakt van uw toezeggingen.



## 3. Hoe u een succesvolle crowdfunding organiseert

### Hoe te organiseren?

Hierna geven we in hoofdlijnen aan hoe u een succesvolle crowdfunding organiseert. Het gaat achtereenvolgens om de volgende punten:

- het plan
- welke manier van crowdfunden?
- welke voorwaarden?
- het contract
- de administratie.

### Het plan

Succesvol crowdfunden staat of valt met een goed plan. Een plan schrijft u in eerste instantie voor uzelf. Het zijn de afspraken die u met uzelf maakt. Daarnaast is een goed onderbouwd plan noodzakelijk om mensen te interesseren en te verleiden tot het doen van een investering. Mensen die u geld willen lenen geloven niet in sprookjes of dromen dus u moet uw plan concretiseren. Kortom, een idee is onvoldoende om te financieren, een goed uitgewerkt plan dat aansluit op uw idee is wel geschikt voor crowdfunden. Natuurlijk blijkt uit uw plannen ook welk bedrag u nodig hebt. Een goed plan voldoet aan de eisen van 'de tent, de vent en de cent', zie ook hoofdstuk 4. In een plan staat verder op welke manier u aan de benodigde financiering wilt komen. Hebt u daarin beschreven dat u dit via crowdfunding wilt realiseren, dan is het ook belangrijk dat u aangeeft hoe u dat wilt doen.

### Welke manier van crowdfunden?

Als u in uw plan hebt aangegeven gebruik te maken van crowdfunden, dan zult u moeten beslissen welke manier van crowdfunding het beste aansluit bij uw doelen. Wilt u mensen mede-eigenaar maken? Is een lening aantrekkelijker? Of vinden mensen uw sponsoraanbod erg verleidelijk? Streeft u een ideëel doel na, dan is donatie wellicht een goede methode. Op basis hiervan kiest u het platform zoals beschreven in hoofdstuk 2.

#### Een intermediair inschakelen

Veel mensen die gebruik willen maken van crowdfunding om hun plannen te realiseren, schakelen een intermediair in. Deze intermediair regelt de contracten, zorgt ervoor dat degenen die geld toezeggen dit ook storten. Zij nemen tevens de periodieke rente- en aflossingsbetalingen voor hun rekening. De intermediair heeft meestal een eigen crowdfundingplatform waarop hij uw plannen bekendmaakt. Een bijkomend voordeel van het inschakelen van een intermediair is dat deze vaak een breed publiek kan bereiken dat het platform al kent. Een aantal intermediairs checkt ook de plannen van degenen die geld vragen voordat zij op een crowdfundingplatform worden geplaatst. Dat is overigens geen vanzelfsprekendheid: als u geld wilt uitlenen via een crowdfundingplatform, is het zeker wel verstandig om u te verdiepen in de plannen. >>

Een intermediair die een vergunning heeft van de Autoriteit Financiële Markten en die alle plannen checkt voordat zij op internet terechtkomen is Geld voor elkaar. Ondernemers die via dit platform geld lenen bij de crowd, gaan een annuïteitenlening voor maximaal vijf jaar aan met deze crowd. Geldvoorelkaar.nl zorgt voor de juiste contracten en de uitbetaling van de maandelijkse rente en aflossing aan de diverse geldverstrekkers. Op deze manier heeft de ondernemer nauwelijks omkijken naar de administratieve afhandeling van hetgeen hij via de crowd heeft georganiseerd

### **Welke voorwaarden?**

U moet ook besluiten tegen welke voorwaarden u gebruik wilt maken van crowdfunden. Na hoeveel jaar mogen mensen die door middel van eigen vermogen participeren hun aandeel verkopen en tegen welke koers kan dit dan? Maakt u gebruik van een lening, dan moet u nadenken over het rentepercentage en een aflossingsplan. In hoeveel jaar wilt u de lening terugbetalen en doet u dit maandelijks of lost u in een keer na afloop van de lening af. Crowdfundt u door gebruik te maken van sponsoring? Welke kortingen of voordelen biedt u dan aan? Daarbij is het belangrijk dat de voorwaarden aansluiten bij hetgeen u in uw plan aanbiedt.

U verleidt crowdfunders door ze een vergoeding te bieden die meer oplevert dan beleggen of sparen. Maar ook het kunnen krijgen van een exclusief product kan reden zijn om met u in zee te gaan.

### **Het contract**

Als u gebruikmaakt van crowdfunding, dan moet u natuurlijk ook een contract opstellen waarin wederzijdse rechten en verplichtingen worden vastgelegd. Wat zijn uw rechten als degene die geld beschikbaar stelt niet over de brug komt? Wat mag u als investeerder doen als iemand zijn aflossingsverplichtingen niet nakomt? Daarnaast moet ook duidelijk zijn of degene die investeert wel of niet kan terugvallen op zekerheden. Als u geen gebruikmaakt van een platform dat dit voor u regelt, dan is het verstandig gebruik te maken van een juridisch deskundige die in samenspraak het contract opstelt. Het zelf in elkaar knutselen van een contract brengt grote risico's met zich mee en moet dus worden afgeraden.

### **De administratie**

Als u een getekend contract hebt en het geld staat op uw bankrekening, moet u aan de slag met het realiseren van uw plannen. Daar hoort ook het voldoen aan uw verplichtingen bij. Voor het hebben van een goed inzicht in de verplichtingen die u bent aangegaan, is het belangrijk dat de administratie op orde is. Uit de administratie moet blijken op welk moment degene die u gefinancierd heeft, recht heeft op terugbetaling van het bedrag en de overeengekomen vergoeding.

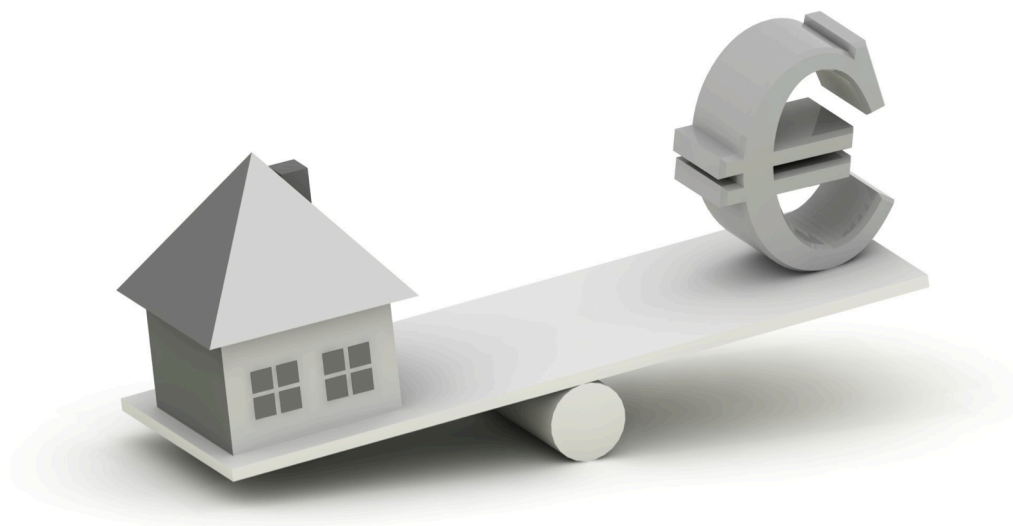
### Vergoeding intermediair

Als u als geldzoeker gebruikmaakt van een adviseur of crowdfundingplatform, dan betaalt u daarvoor een vergoeding. In veel gevallen moet u een vergoeding betalen op het moment dat uw plan wordt geplaatst. Andere intermediairs berekenen een bepaald percentage van het geld dat via crowdfunding is verkregen als vergoeding. In sommige gevallen betalen degenen die geld investeren een bepaald percentage van het geïnvesteerde bedrag aan de intermediair. Een combinatie van vergoedingen komt ook voor.

Reken als ondernemer minimaal op een bedrag van € 50 voor het plaatsen van het plan of een project en een vergoeding tot 4% van het kapitaal dat bijeen is gebracht.

### Zekerheden

Wellicht dat u zich afvraagt welke zekerheden u moet of kunt verstrekken bij crowdfunding. De praktijk leert dat u veel mensen aan wie u geld leent niet direct een zekerheid kunnen geven. In ruil voor het ontbreken van een zekerheid geeft u meestal een hogere vergoeding of laat u mensen meedelen in de winst. Een aantal crowdfundingplatforms eisen dat degene die geld leent een persoonlijke borgstelling tekent.



## 4. Hoe schrijft u een goed crowdfundingplan?

Elk plan dat u schrijft voor een financiering moet voldoen aan een aantal basisvoorwaarden. Dit geldt ook als u gebruik wilt maken van crowdfunding. Hieronder vindt u de 15 belangrijkste vragen die u uitgewerkt moet hebben voordat u uw plan aanmeldt voor crowdfunding.

### De vent

Bij 'de vent' gaat het erom dat u omschrijft waarom u als persoon een goede ondernemer bent. Degene die in u investeert moet een helder beeld krijgen van u als ondernemer en daarbij gaat het niet alleen om het benoemen van uw sterke punten, maar ook geeft u aan op welke punten u ondersteuning nodig hebt. Het gaat om de volgende zaken:

- Ik heb duidelijk omschreven wat mijn ondernemerskwaliteiten zijn
- Ik heb aangegeven op welke punten ik ondersteuning van derden nodig heb
- Ik heb aangegeven wat ik als ondernemer wil bereiken
- Mijn eventuele levenspartner staat achter mijn ondernemersplannen
- Ik heb aangegeven waarom ik ondernemer wil worden.

### De tent

Bij 'de tent' beschrijft u waarom uw dienst, product of overname een succes wordt. Voor degene die in u investeert is het belangrijk dat u zelf aangeeft op welke wijze u denkt uw zaken aan de man of de vrouw te brengen en wat de te verwachten omzetstromen zijn. De volgende vijf onderdelen zijn hierbij van belang:

- Ik heb onderbouwd waarom mijn product of dienst kansrijk is
- Ik heb aangegeven wie mijn concurrenten zijn
- Ik heb aangegeven op welke wijze ik mijn product of dienst ga verkopen
- Ik heb aangegeven wie mijn eerste (potentiële) klanten zullen zijn
- Ik heb een onderbouwde omzetprognose toegevoegd.

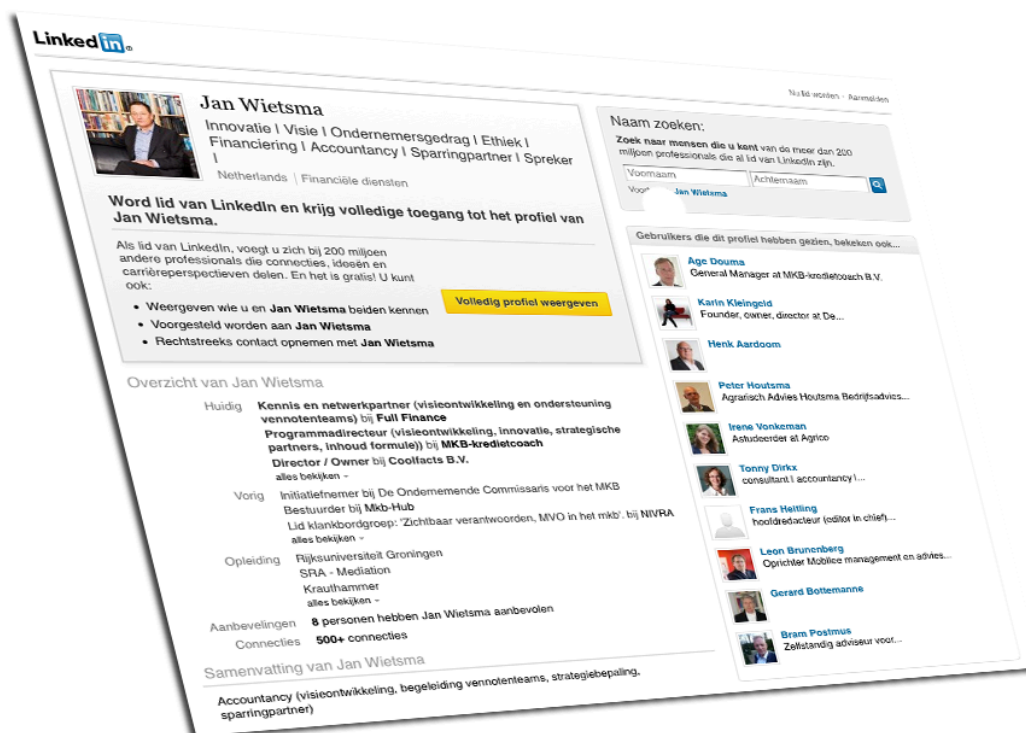
### De cent

In het onderdeel 'de cent' van uw ondernemingsplan werkt u de financiële onderbouwing van uw plannen uit. U laat onder andere zien wat uw aflossingscapaciteit is, u geeft inzicht in uw kostenpatroon en u laat zien wat het financiële resultaat van al uw inspanningen is.

- Ik heb een begroting voor de komende drie jaar toegevoegd
- Ik heb mijn kosten niet te laag ingeschat
- Ik heb een maandelijks kasstroomoverzicht voor het komende jaar toegevoegd
- Ik heb aangegeven welke zekerheden ik kan geven aan de bank
- Ik heb aangegeven hoeveel krediet ik nodig heb.

Wellicht vindt u het beantwoorden van deze vragen een open deur. Maar de praktijk leert dat het merendeel van de ondernemers (te) weinig aandacht besteedt aan beantwoording en uitwerking van deze vragen, waardoor het voor degenen die geld willen uitlenen lastig wordt om uw plan op zijn merites te beoordelen. Ondernemers die hun plannen goed uitwerken hebben nu eenmaal sneller het benodigde bedrag via crowdfunding bij elkaar dan ondernemers die dit niet doen.

Voorts is het verstandig om als ondernemer een verwijzing op te nemen naar uw LinkedIn-profiel of, als u dat niet hebt, uw cv als bijlage op te nemen. Als u nog geen LinkedIn-profiel hebt, is het zeker verstandig om dit alsnog aan te maken. Crowdfunding maakt immers optimaal gebruik van internet en daar hoort uw profiel ook bij.



## 5. Waarom meedoen aan crowdfunding?

In dit hoofdstuk staan we kort stil bij de redenen waarom iemand meedoet aan crowdfunding. Daarnaast gaan we ook in op een aantal risico's en voor- en nadelen van crowdfunding.

### Geen geldtekort

Voordat we verder inzoomen op de voor- en nadelen van crowdfunding is het goed om te beseffen dat er geen tekort aan geld is in Nederland. Er zijn veel particulieren en (oud) ondernemers die over voldoende geld bezitten en dit ook wel willen uitlenen. Crowdfunding is een mooie manier om mensen die op zoek zijn naar geld te verbinden met mensen die geld over hebben.

De redenen dat geldzoekers gebruikmaken van crowdfunding zijn:

- Het financieren via crowdfunding gaat sneller en makkelijker dan via de bank. Bij crowdfunding worden meestal minder strenge eisen gesteld.
- De bank wil niet alles financieren en aanvullende financiering via crowdfunding maakt het realiseren van de plannen wel mogelijk. Als ondernemingen op deze manier worden gefinancierd, dan spreken we ook wel van hybride financieringsvormen.
- Het is innovatief. Een deel van de geldzoekers vindt het gewoon leuk om op een nieuwe manier op zoek te gaan naar geld.
- Het inzetten van crowdfunding levert commercieel voordeel op. De ondernemer bindt op deze manier potentiële afnemers aan zich.

De redenen dat geldverstrekkers mee willen doen aan crowdfunding hebben te maken met de volgende factoren:

- Ze ontvangen een hogere vergoeding voor deelname aan crowdfunding dan via regulier sparen of beleggen.
- Ze kennen de kredietnemer al en gunnen hem die kans
- Ze vinden het plan interessant
- Ze vinden dat banken een te groot monopolie hebben
- Ze willen het beleggingsrisico spreiden
- Ze willen op het terrein van sociaal of maatschappelijk ondernemen relevant zijn.

### Risico's

De redenen waarom mensen meedoen aan crowdfunding kunnen dus sterk verschillen. Behalve voordelen kent gebruikmaken van crowdfunding natuurlijk ook een aantal risico's. Voor degene die geld zoekt is de meest voorkomende natuurlijk wel de omstandigheid dat het te lang duurt voordat de benodigde financiering gerealiseerd is. Dit kan ondervangen worden door ruim voordat de benodigde financiering nodig is het plan aan te melden voor crowdfunding. Daarnaast is het natuurlijk van belang om een goed onderbouwd plan op te stellen (zie ook hoofdstuk 4).

Voor de geldverstrekker is het grootste risico natuurlijk dat een deel van het geld niet meer wordt terugbetaald. Dit risico kan voor een deel worden ondervangen door alleen in te schrijven op financieringen die via officiële crowdfundingplatforms worden aangeboden. Ook is het verstandig om niet al uw geld op één project te zetten, maar uw risico's te spreiden.

### **Veilig financieren**

In het algemeen kan gesteld worden dat financieren via crowdfunding veilig is, zeker als er gebruik wordt gemaakt van (erkende) intermediairs of crowdfundingplatforms. Mocht iemand zich niet aan zijn afspraken houden, dan wordt dit meestal snel gedeeld via internet hetgeen een behoorlijk reputatierisico met zich meebrengt.

### **Wettelijke eisen crowdfunding**

Aan crowdfunding worden nog weinig wettelijke eisen gesteld. Wel hebben De Nederlandsche Bank en de Autoriteit Financiële Markten (AFM) in mei 2011 aangekondigd nader onderzoek te doen naar crowdfunding. Daarnaast is het goed om rekening te houden met de bepalingen van de Wet Financieel Toezicht (Wft) waarin onder andere strenge bepalingen voor het aanbieden van beleggingen zijn opgenomen. Ook dient u mogelijk rekening te houden met bepalingen uit de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft), hiervan is sprake als u vermoedt dat investeerders via uw crowdfundingproject hun geld willen witwassen.

## 6. Welke crowdfundingplatformen zijn er?

Wie een uurtje gaat googelen op internet zal ontdekken dat er al een groot aantal crowdfundingplatforms zijn. Hierna geven we een alfabetisch overzicht van de crowdfundingplatforms die het meest gebruikt worden.

### **Crowdaboutnow** (<http://www.crowdaboutnow.com/CrowdAboutNow/>)

*Heel andere tak van crowdfunding, het draait hier echt om investeringen i.p.v. donaties. Aanmelden is dan ook een serieuze zaak voor de ondernemer. Hoeveel rendement kun je bieden? Hoe snel verwacht je resultaat en wat is je ondernemersplan? Lees ook hier meerdere succesverhalen:*

[http://www.crowdaboutnow.com/CrowdAboutNow/info/Succesvolle crowdfunding campagnes/](http://www.crowdaboutnow.com/CrowdAboutNow/info/Succesvolle_crowdfunding_campaigns/)

### **Geld voor elkaar** (<http://www.geldvoorelkaar.nl>)

*Geldvoorelkaar.nl is het grootste crowdfundingplatform in Nederland. Dit platform brengt geldgevers en -leners bij elkaar. In plaats van een beroep op uw bank, doet u een beroep op mensen. Uitgangspunt is een win-winsituatie. De geldlener krijgt een lagere rente en de geldgever een hogere rente. Geldvoorelkaar.nl heeft een vergunning van de Autoriteit Financiële Markten.*

### **iGive** ([http://www.mobillion.nl/fondsenwerwers/service/igive-crowdfunding?gclid=Ci-yo\\_ar97UCFVDMtAodVW4AWw](http://www.mobillion.nl/fondsenwerwers/service/igive-crowdfunding?gclid=Ci-yo_ar97UCFVDMtAodVW4AWw))

*Een eigen crowdfundingplatform starten door middel van iGive. Een whitepaper hierover is te downloaden voor non-profit organisaties.*

### **Impactcrowd.com** (<http://www.impactcrowd.com>)

*Een crowdfundingwebsite voor zowel Nederland als het buitenland, gestart vanuit en door een Nederlands bedrijf maar met een Engelse instelling.*

### **Oneplanetcrowd.com** (<http://www.oneplanetcrowd.nl/>)

*Oneplanetcrowd is een crowdfundingplatform dat specifiek is gericht op duurzame initiatieven van ondernemers. Het motto is dan ook dat de consument steeds duurzamer wil leven maar dat de initiatieven van ondernemers die hier wat mee doen vaak moeilijk van de grond komen. Een groot succes op deze website is bijvoorbeeld de Waka Waka Power waarmee je niet alleen jezelf helpt maar ook duizenden mensen in Haïti (deze krijgen namelijk per order een Waka Waka Light). Een investering kan overigens al vanaf € 1!*

### **PitchStar** (<http://www.pitchstar.nl>)

*Pitchstar is een specifieke crowdfundingwebsite voor creatieve ideeën en projecten.*

### **Seeds** (<https://www.seeds.nl/>)

*Crowdfundingplatform opgericht door de ABN AMRO groep, die zich specifiek richt op investeringen.*

**Share 2 start (<http://www.share2start.com>)**

*Share2start is een platform dat duurzame en innovatieve starters helpt bij het ophalen van financiering bij de crowd. Naast crowdfunding bieden wij de mogelijkheid tot crowdsourcing en co-creatie. Via dit platform worden projecten met verschillende financieringsmogelijkheden ondersteund. Voorbeelden zijn financiering door middel van participaties, obligaties, donaties of voorverkoop. Investeerders heten sharers. Wij steunen met behulp van crowdfunding en crowdinvestmet nieuwe ideeën op het gebied van duurzaamheid, mobiliteit, het nieuwe werken, vitaliteit en sociaal ondernemen.*

**Symbid (<http://symbid.nl/>)**

*Relatief nieuwe crowdfundingwebsite voor zowel een bedrijf starten als bestaande bedrijven die een nieuw idee hebben. Crowdfunding vindt plaats via participatie in het eigen vermogen.*

**We komen er wel (<http://www.wekomenerwel.nl>)**

*Specifiek opgericht voor ondernemers en investeerders. Lees op deze website ook enkele ervaringen van ondernemers met goed resultaat:*

<http://www.wekomenerwel.nl/informatie/ervaringen/>

**4Just1.com (<http://4just1.com>)**

*4Just1 is net iets anders dan normale crowdfundingwebsites. Waar het normaliter vaak om commerciële doelen en producten gaan die funding nodig hebben, wordt er op deze crowdfundingwebsite vooral de nadruk op donaties voor goede doelen gelegd zoals mensen met chronische ziektes en stichtingen die geld tekortkomen.*

## 7. Hoe blijf ik op de hoogte van ontwikkelingen met betrekking tot crowdfunding?

Crowdfunding is momenteel volop in ontwikkeling. Crowdfunding is ook regelmatig in het nieuws. Wilt u op de hoogte blijven van ontwikkelingen met betrekking tot crowdfunding, dan raden wij u aan om de volgende websites goed in de gaten te houden.

### **MKB-kredietcoach** (<http://www.mkbkredietcoach.nl>)

*MKB-kredietcoach begeleidt niet alleen ondernemers bij vraagstukken met betrekking tot crowdfunding, via de Wiki op de website wordt ook actuele informatie aangeboden over crowdfunding.*

### **Crowdfunding.nl** (<http://www.crowdfunding.nl>)

*Crowdfunding.nl is een website waarop een blog wordt bijgehouden over de ontwikkelingen met betrekking tot crowdfunding.*

### **Crowdfunding.startpagina** (<http://www.crowdfunding.startpagina.nl>)

*Op crowdfundingstartpagina.nl vindt u een overzicht van alles wat met crowdfunding te maken heeft.*

### **Kredietpaspoort** (<http://www.kredietpaspoort.nl>)

*Momenteel wordt er hard gewerkt aan het Kredietpaspoort (). Het kredietpaspoort moet het gebruik van crowdfunding eenvoudiger en goedkoper maken. Het kredietpaspoort is begin 2014 gereed.*