# Crowdfunding

Crowdfunding is een alternatieve wijze om een project te financieren. Om een project te financieren gaan ondernemers in de meeste gevallen naar de bank om een kredietaanvraag te doen en zo startkapitaal te verkrijgen. Crowdfunding verloopt echter zonder financiële intermediairs, maar zorgt voor direct contact tussen investeerders en ondernemers.

Crowdfunding gaat in principe als volgt: Een ondernemer wil een project starten, maar heeft onvoldoende startkapitaal. Om dit kapitaal te verwerven biedt hij of zij het project aan op een platform op Internet en vermeldt het benodigde bedrag erbij. Op deze manier kan iedereen via deze website investeren in het project. Het idee erachter is dat veel particulieren een klein bedrag investeren en dat deze kleine investeringen bij elkaar het project volledig financieren. Dit in tegenstelling tot bankkredieten en grootinvesteerders zoals business angels, waarbij er sprake is van slechts één of enkele investeerders die een groot bedrag inbrengen. Deze kleine investeerders noemt men the crowd het Engelse woord voor de mensenmassa.

Op sommige crowdfunding websites gaat het geïnvesteerde geld niet direct naar het project, de ondernemer ontvangt 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.

## Crowdsourcing

Crowdfunding is gebaseerd op de marketingterm crowdsourcing. Crowdsourcing betekent dat de consumenten bepalen hoe een product dat nog in de ontwikkelingsfase is er uiteindelijk uit komt te zien of dat consumenten bepalen welke marketingconcepten de moeite waard zijn. Dit laatste is ook waar crowdfunding op is gebaseerd. Een crowdfundingplatform biedt verschillende projecten aan waaruit investeerders kunnen kiezen. Zo bepaalt de mensenmassa welke projecten geloofwaardig genoeg zijn om erin te investeren, zodat deze projecten zich verder kunnen ontwikkelen.

## Ontstaan

Het begrip crowdfunding is rond het begin van de eeuw ontstaan. In de Verenigde Staten wordt crowdfunding vooral (en in de beginjaren zelfs uitsluitend) gebruikt voor artiesten in de kunst, film, literatuur of muziekindustrie. Een bekend voorbeeld is SellaBand. Dit is een platform waarop muzikanten een korte demo geven. Mensen die fan zijn van de muzikanten kunnen deze dan geld doneren en ze worden dan zogenaamde supporters. SellaBand stelt voor elke artiest de mogelijkheid in om 50.000 dollar bij elkaar te krijgen. Indien het lukt om dit bedrag volledig bij elkaar te krijgen, kan de muzikant zichzelf verder ontwikkelen en zo een eerste album opnemen. Als dank voor de donatie ontvangen supporters niet-financiële beloningen zoals een cd of een ticket voor een concert van de artiest.

Het succesverhaal in de Verenigde Staten bij uitstek is Kickstarter. Kickstarter is soortgelijk aan SellaBand met het verschil dat Kickstarter zich richt op creatieve projecten in het algemeen, en niet alleen op de muziekindustrie. Kickstarter heeft er aan bijgedragen dat veel artiesten zichzelf hebben kunnen ontwikkelen. In 2010 ging er al ongeveer 7 miljoen dollar om aan projecten in Kickstarter.

Een ander crowdfundingplatform dat in de Verenigde Staten is opgestart, maar inmiddels internationaal georiënteerd is, is KIVA. KIVA biedt startende ondernemers de mogelijkheid voldoende kapitaal aan te trekken om hun bedrijf op te kunnen zetten. Hoewel KIVA beweert wereldwijd gericht te zijn, blijken het vooral ondernemende initiatieven in ontwikkelings- of minder ontwikkelde landen die worden aangeboden. KIVA heeft vooral veel projecten lopen in Nicaragua, El Salvador, Honduras, Colombia, Peru, Ecuador, Palestina, Libanon, Tadzjikistan, Azerbeidzjan, Filipijnen, Kenia en Oeganda. Vaak gaat het hierbij om zeer kleine investeringen van maximaal 1500 dollar. Een vergelijkbaar Nederlands initiatief is de 1%CLUB. Dit platform dient als ontmoetingsplaats voor mensen die behoefte hebben aan hulp en voor degenen die bereid zijn om hulp te bieden in de vorm van geld, tijd of kennis. In ruil voor de hulp ontvangen zij updates over de voortgang van de projecten.

Een verschil tussen KIVA enerzijds en SellaBand, Kickstarter en 1%CLUB anderzijds is de financieringswijze. Bij SellaBand, Kickstarter en de 1%CLUB is het sponsoring, waarvoor de sponsors een niet-financiële beloning krijgen. Bij KIVA gaat het om een lening. Dit betekent dat de investeerders in principe hun inleg terugkrijgen, zij het met het risico op wanbetaling, eventueel wisselkoersverlies en het mislopen van rente (wat aldus de donatie vormt).

In de gehele Amerikaanse markt ging in 2010 meer dan 1 miljard dollar om in crowdfunding. In een periode van ongeveer vijf jaar is het totale bedrag dat in crowdfunding omgaat enorm hard gestegen en de verwachting is dat dit bedrag explosief zal blijven stijgen in de komende jaren.

Crowdfunding is in de Verenigde Staten zeer populair geworden. Zo heeft ook Barack Obama zijn verkiezingscampagne kunnen financieren middels crowdfunding.

## Ontwikkeling

Zoals hierboven staat vermeld, is crowdfunding in de Verenigde Staten snel opgekomen. Het duurde tot 2009 tot crowdfundingplatformen buiten de Verenigde Staten ontstonden. Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Ierland waren de eerste landen in Europa die crowdfunding overnamen. Medio 2011 was crowdfunding in die landen ook een opkomend concept. In Nederland begonnen halverwege 2010 de eerste crowdfundingplatformen te ontstaan. In 2011 is crowdfunding in Nederland nog steeds marginaal klein en relatief onbekend, maar de bedragen die in Nederland in crowdfunding omgaan nemen procentueel gezien snel toe in 2011. De toekomstverwachting is dat crowdfunding ook in Europa snel op zal komen. De verscherpte liquiditeitseisen voor banken in het Basel III-akkoord zullen de groei van crowdfunding alleen maar versterken (zie ook het volgende stuk voor meer informatie over deze liquiditeitseisen). Pas vanaf 2011 werden in Nederland crowdfundinginitiatieven succesvoller en kwamen er meer initiatieven tot stand.

## Doel van crowdfunding in Europa

Ondanks dat crowdfunding overgewaaid is uit de Verenigde Staten is het doel van crowdfunding in Europa heel anders dan in de Verenigde Staten. In de Verenigde Staten zijn vrijwel de meeste crowdfundingplatformen bedoeld voor creatieve of filantropische doeleinden. KIVA is de enige noemenswaardige uitzondering. In Europa richt crowdfunding zich veel sterker op startende ondernemers met een innovatief idee die geen of onvoldoende startkapitaal hebben. Investeringen in deze innovaties zijn per definitie risicovol, maar deze innovaties zijn nodig om de economie verder te laten groeien. Voor de kredietcrisis in 2007 konden deze ondernemers veelal toch een bancaire lening krijgen om hun project te financieren. Na de kredietcrisis zijn de liquiditeitseisen voor banken aangescherpt in het Basel III-akkoord. Dit betekent onder meer dat banken meer eigen vermogen moeten aanhouden en dat ze meer onderpand moeten eisen bij het verstrekken van kredieten die meer risico met zich meebrengen. Echter hebben deze startende ondernemers vaak een gebrek aan onderpand, waardoor ze minder vaak een lening zullen krijgen. Het doel van crowdfunding is dus dat deze starters buiten de bancaire sector om toch aan startkapitaal kunnen komen. Financieel onderzoek heeft bevestigd dat crowdfunding op korte termijn een goede rol kan spelen om de economie te stimuleren.

## Varianten

Investering via crowdfunding kan op verschillende manieren plaatsvinden. De vier meest voorkomende manieren zijn:

Algemene donaties: De investeerder doneert geld voor een bepaald doel. Doneren impliceert dat de investeerder er niets voor terug krijgt. Crowdfunding door middel van donaties komt voornamelijk voor bij filantropische doeleinden.

Algemene sponsoring: Het verschil tussen donaties en sponsoring is dat de investeerder een niet-financiële beloning krijgt van de ondernemer. Enkele voorbeelden zijn een ticket voor een concert, een exemplaar van een cd of boek of naamvermelding in een blad. Sponsoring is de vorm die veelal wordt toegepast bij creatieve projecten.

Vreemd vermogen: De investeerder leent een (kleine) som geld uit aan de ondernemer. De ondernemer betaalt de investeerder na verloop van tijd het ingelegde bedrag met rente terug.

Eigen vermogen: De investeerder neemt een participatie in het project van de ondernemer. Zo krijgt de ondernemer zijn startkapitaal en in ruil daarvoor delen de investeerders in de waardeontwikkeling van de onderneming.

Het verschil tussen de Verenigde Staten en Europa komt ook terug in de investeringswijze. In Europa komen alle vormen voor, in de Verenigde Staten bijna alleen maar donaties en sponsoring. Crowdfunding biedt in Europa dus veel meer mogelijkheden, in de Verenigde Staten is het bijna onmogelijk om winst te maken op een investering via crowdfunding. Dit komt door de juridische bepalingen.

## Juridisch

In de Verenigde Staten heeft de SEC wettelijk verboden dat investeerders winst kunnen behalen uit crowdfunding. Investeren met aandelen is in de Verenigde Staten daarom niet mogelijk. In Europa is crowdfunding via aandelen wel mogelijk, maar hier is wel een wettelijke grens aan. Investeerders kunnen aandelen nemen in een project, maar deze aandelen mogen niet op elk moment vrij te verhandelen zijn. Indien dit wel mogelijk zal zijn, zal er uiteindelijk een nieuwe aandelenbeurs ontstaan en zullen crowdfundingplatformen zich als de AEX gaan gedragen. Wel kunnen aandelen verkregen via Crowdfunding worden verhandeld via een speciale constructie, op dit moment is Symbid het enige Nederlandse platform wat een dergelijke constructie aanbiedt. Een tweede bepaling is dat het verboden is voor crowdfundingplatformen om investeerders te adviseren over aangeboden projecten. Crowdfundingplatformen mogen intermediairen tussen investeerders en ondernemers, maar moeten onpartijdig zijn tussen de verschillende projecten die zij aanbieden. Deze bepaling geldt zowel in Europa als in de Verenigde Staten.

## Procedures

1. In het geval van startende ondernemers:

2. De ondernemer geeft aan dat hij/zij een idee heeft dat externe financiering nodig heeft.

3. De beheerders beslissen of het idee potentie heeft.

4. De ondernemer plaatst zijn idee op het platform, eventueel met een videopresentatie erbij.

5. Investeerders investeren geld in bepaalde projecten

6. De ondernemer ontvangt het geld zodra het volledige bedrag behaald ise.

7. De ondernemer werkt zijn idee verder uit.

8. De ondernemer betaalt de investeerders met rente terug (bij vreemd vermogen).