

# handout

## Crowdfunding

### CROWDFUNDING HOE EN WAAROM

Waarom een crowdfundcampagne? Wat koste het en wat levert het op? Hoe zet je het op, voor wie, wat zijn de voor- en nadelen en wanneer is het succesvol?

Waarom zou je gaan funden bij de crowd?

- Je hebt geld nodig en hebt te weinig eigen vermogen, elders lukt het niet om het geld bij elkaar te krijgen.
- Je hebt eigen vermogen nodig en wilt meteen een community opbouwen

Hoe kan je crowdfunding opzetten?

- Uitbesteden aan een platform (ontzorgen).
- Zelf opzetten gebruik makend van bestaande formats: <https://www.kentaa.nl/>
- Helemaal zelf opzetten en in eigen beheer doen

### Vormen van crowdfunding

Voor degene die geld stort/leent kunnen er 4 voordelen zijn, of een combi.

- 1.debt : je leent geld, bijvoorbeeld tegen 4%
- 2.equity : je krijgt een aandeel in het bedrijf
- 3.rewards : je krijgt een kadootje of korting, op het product/de dienst
- 4.donation : je bent superaardig en geeft het geld en wilt er niets voor terug

# handout

## **Wat kost een crowdfundingcampagne?**

Dit is verschillend, informeer bij de aanbieder van crowdfundingcampagnes. Niet ongebruikelijk is is een vast fee plus 4% van het totaal geleende bedrag.

Hoe verhoog je de slaagkans van een crowdfundingcampagne?

Veel crowdfundingcampagnes mislukken omdat er te weinig mensen zijn die jouw product willen hebben of er in durven te financieren. Crowdfunding gaat zeker niet vanzelf, jij bent degene die het product onder de aandacht moet brengen en ze moeten je product zien zitten.

De slaagkans is dan ook aanzienlijk groter als:

- je een goed aanbod hebt (prijs / kwaliteit en hip/trendy product)
- je een heel groot (social media) netwerk hebt
- je je stinkende best doet om je product onder de aandacht te brengen

Waarom zou jouw product/dienst sympathiek zijn?

- Het lost een probleem op
- Het voorziet in een behoefte
- Het maakt het leven aangenamer
- Het is goed voor mens en/of milieu (people/planet)

## **CROWDFUNDING THE PITCH**

Er is in Nederland inmiddels een behoorlijke diversiteit aan crowdfunding platforms. Individuele initiatieven, duurzaamheid, commerciële platforms, specifieke niches; crowdfunding komt in alle soorten en maten.

Al deze platforms hebben één ding gemeen. Voor gepubliceerde projecten is geld nodig. De terugbetaling (of niet) kan verschillen, maar er is een kredietbehoefte. Nadat jouw campagne is gestart begint het “fondsen werven” pas echt. Crowdfunding vraagt actieve participatie van de krediet nemende partij. Inschakelen van klanten, je eigen netwerk, social media is het begin van elke succesvolle crowdfunding campagne. Je krijgt er dan ook wat voor terug. Vroeger was een kredietvraag iets wat achter gesloten deuren bij de bank gebeurde. Via crowdfunding maak je van je kredietvraag een commerciële tool. Je haalt niet alleen geld op, maar je bindt ook bestaande of potentiële klanten aan je.

# handout

Het begint echter met een goede pitch. Iets waar je naartoe kunt verwijzen. Een goede pitch is jouw etalage. En een etalage moet er goed uitzien alvorens mensen de winkel in komen. Als je wilt dat er in jouw bedrijf, plan of initiatief wordt geïnvesteerd, zorg dan dat de mensen de winkel in lopen. Hoe ziet een goede pitch eruit. We hebben een aantal standaard uitgangspunten op een rijtje gezet.

## 1. Hoeveelheid informatie

Je kunt (en moet) voldoende informatie geven aan potentiële investeerders en donateurs. Maak de eerste pitch echter niet te lang. Trigger mensen met de basisinformatie. Op basis van de eerste getoonde informatie bepalen mensen of ze wel of niet willen investeren / doneren. 6 pagina's toelichting leest niemand, net zo min als dat je het hele product assortiment in de etalage tentoonstelt. Crowdfunding gebeurt in de regel via internet. Als mensen te veel informatie tot zich moeten nemen klikken ze het project weg. Denk dus goed na over wat je vertelt.

## 2. Transparant

Verstop je niet. Wees open en transparant over wie je bent en waarvoor je het geld nodig hebt. Neem een link op naar je website en/of naar je LinkedIn profiel, zolang mensen maar de authenticiteit van de aanvrager kunnen verifiëren. Als je mensen via de eerste informatie door laat klikken naar je eigen website ben je al een stap verder in het binnenhalen van een investering of donatie. Klaarblijkelijk vinden mensen het verhaal interessant genoeg om verder te lezen.

## 3. Visualiseer

Één beeld zegt meer dan 1000 woorden. Een foto, of nog beter videomateriaal van jouw bedrijf, een presentatie van je plan of een elevator pitch werkt! Zorg er wel voor dat het bewegend materiaal goed toont en professioneel is. Wees creatief, en gebruik bijvoorbeeld ook YouTube!

## 4. Wees onderscheidend

Meer en meer platforms ontstaan, de concurrentie van andere projecten neemt toe. Waarom moeten investeerders precies in jouw plan investeren? Wees origineel en creatief in je pitch. Laat zien dat je je best doet om de support van investeerders te verdienen.

## 5. Prikkel en motiveer

Wek de interesse van potentiële investeerders in jouw plan of onderneming. Dit doe je in eerste instantie een positief verhaal te vertellen. Krediet heeft vaak iets positiefs tot gevolg. Je hebt immers krediet nodig omdat je voor jezelf gaat starten, uit gaat breiden of efficiënter wilt gaan werken. Prikkel mensen met een positief, enthousiast en gepassioneerd verhaal. Een zakelijke weergave van feiten spreekt minder tot de verbeelding. Benadruk de positieve aspecten van je dienst of product in plaats van het benadrukken van mogelijke problemen. Humor kan ook leuk zijn, zet het goed in (CvD).

# handout

## 6. Wees reëel

Een businessplan, verwachtingen of vooruitzichten moeten op een reële manier worden gepresenteerd. Ja, je moet enthousiast zijn, maar als je binnen een jaar een positief resultaat schetst van enkele tonnen haken mensen af. Wees transparant in je vooruitzichten maar blijf met beide benen op de grond en schets geen verwachtingen die niet waargemaakt kunnen worden.

## 7. Maak het tastbaar

Mensen willen weten waarin ze investeren. Hoe technisch je product of dienst ook is, zorg dat mensen het begrijpen. Als mensen niet begrijpen wat voor een product je nu eigenlijk gaat aanbieden is de kans dat ze erin investeren vrij klein.

## 8. Maak mensen deelgenoot

Los van de wijze waarop je jouw investeerders “zakelijk” beloont via bijvoorbeeld aandelen of rente is het een toegevoegde waarde mensen ook kennis te laten maken met het product. Zorg dat je een aanvullende dienst aanbiedt. Ga je je eigen restaurant beginnen? Nodig mensen uit voor een etentje. Niet iedereen zal hier op in gaan, maar voor veel investeerders / donateurs is het leuk te weten dat ze op deze manier worden beloond.

## 9. Wie spreek je aan?

Investeerders in jouw plan zijn niet alleen geïnteresseerd in het rendement. Ze investeren ook omdat ze affiniteit hebben met jouw onderneming of dienst. Zorg dat je je verhaal aanpast aan die mensen die je wilt bereiken. Wat is de doelgroep en waarin zijn ze geïnteresseerd.

## 10. Call to action

Uiteindelijk wil je via je pitch iets bereiken. Wil je dat mensen in jouw plan investeren? Roep dan op tot actie. Vraag om wat je wilt. Verwijs mensen actief naar mogelijkheden waar ze aanvullende informatie kunnen opvragen. Eindig altijd met de daadwerkelijke vraag. Roep op tot actie!

Inspired by: Berdien van Coeverden

# handout

## **CROWDFUNDPLATFORMEN**

Er zijn grote verschillen tussen de crowdfundingplatforms. Zo zijn er spelers die zich puur richten op een investering in ruil voor donaties, maar ook sites waarop de crowd in aandelen (equity) kan handelen. Daarnaast zijn er sites voor donatie of reward-based projecten en platformen die zich puur richten op leningen. Al zijn daar ook verschillen want of je nu een achtergestelde lening, een converteerbare lening of rente-gebaseerde lening (crowdlending) aanbiedt, maakt nogal een verschil.

*November 2022 zijn er voor crowdfunding nieuwe uniforme Europese regels ingegaan. Bestaande platforms krijgen één jaar de tijd om een nieuwe vergunning aan te vragen.*

Er zijn in Nederland misschien wel honderd sites actief met crowdfunding. Het overgrote deel richt zich op een specifieke branche, regio of doelgroep.

## **ENKELE PLATFORMEN**

### **KUNST**

<https://www.voordekunst.nl/>

### **DIVERS**

<https://crowdaboutnow.nl/>

<https://kapitaallokaal.nl/>

<https://onepercentclub.com/nl/>

Collin Crowdfund

Geldvoorelkaar

Oneplanetcrowd

DuurzaamInvesteren.nl

Max Crowdfund

Lendahand

Matching Capital

Horeca Crowdfunding

Lender & Spender

Seedrs

Kapitaal op Maat

Waarde voor je Geld