

# De onstuitbare opmars van crowdfunding

Door zijn sympathisanten naast hun stem ook om een kleine financiële bijdrage te vragen, zette Barack Obama in 2008 een nieuw wapen in voor de financiering van zijn verkiezingscampagne: **crowdfunding**. 2011 belooft het jaar van de waarheid te worden voor deze combinatie van social media en financiering die ook in Nederland in opmars is.

Op dit moment telt ons land tenminste zes initiatieven die zich in verschillende stadia van ontwikkeling bevinden. Op specifieke doelgroepen gerichte platforms als Sellaband en TenPages zijn er al wat langer en hebben hun succes inmiddels bewezen, maar de muziek- en literatuurliefhebbers die hier een investering doen worden enkel beloond met een wederdienst of product. Ook sites voor peer-to-peer-lending zoals – het overigens mislukte – Boober hebben raakvlakken met crowdfunding, al zijn er ook grote verschillen. Crowdfund platforms voor startende ondernemers waren er tot nu toe niet. Op de valreep van 2010 ging CrowdAboutNow hiermee als eerste van start. In februari dook WeKomenErWel op en in het tweede kwartaal verwacht SymBid de markt te betreden. Niet lang daarna zal ook Sprowd zijn entree maken. ABN Amro kondigde vorig jaar zomer al aan van start te gaan met Seeds.nl. De lancering is echter voorlopig uitgesteld.

Wat al deze nieuwe initiatieven gemeen hebben is dat ze bedoeld zijn voor ondernemers. Het idee is dat investeerders binnen een bepaalde termijn hun geld weer terug kunnen zien en er in een aantal gevallen zelfs een aardig rendement mee kunnen behalen. Tot nu toe was een incentive als een gratis exemplaar van het eerste boek, een cd of een waardebonnetje enige dat een investering opleverde bij crowdfunding. Een platform als WeKomenErWel spreekt daarom liever van *crowdfinancing* om het onderscheid aan

te geven. Een meer gangbare term is Equity Based Crowdfunding. Dit als tegenpool van de *incentive based* variant of het sponsorship.

## PITCHEN

Het idee achter crowdfunding is dat een internetplatform bijvoorbeeld een startende ondernemer de mogelijkheid biedt om zijn of haar idee te pitchen. Mensen die daar in geloven kunnen er vervolgens op een veilige manier vanaf enkele tientjes in het idee investeren. De bedragen waar ondernemers funding voor zoeken kunnen bij de verschillende platforms variëren van enkele duizenden euro's tot 2,5 miljoen euro. In het geval van CrowdAboutNow is er geen minimum. Naast de financiering is het marketing aspect bij crowdfunding minstens zo belangrijk. De investeerders – ook wel *followers* of *believers* genoemd – kunnen zelf bijdragen aan het succes van de onderneming door hun sociale netwerk op de hoogte te brengen en hen te bewegen ook te investeren of in een later stadium producten af te nemen. Crowdfunding wordt als een sympathiek fenomeen gezien omdat het van beide kanten gaat om relatief lage bedragen. Hierdoor kan in principe iedereen investeren en kan ook iedereen die een goed idee heeft investeerders zoeken en vinden. Daarnaast is de betrokkenheid van een investeerder bij een idee veel groter dan wanneer het via een bank of ander traditioneel kanaal zou gaan.

## EQUITY GAP

Vrijwel alle bouwers van crowdfund platforms en kenners van het principe zijn het er over eens dat crowdfunding niet de concurrentie met banken aangaat. Het zou juist een goede aanvulling kunnen zijn op bestaande financiering. Pascal Spelier van financieel innovatie weblog Finno volgt het fenomeen al een aantal jaren. Volgens hem zijn er zowel aan de onderkant als aan de bovenkant van de markt wel mogelijkheden om aan een financiering te komen,



## Governance is de grootste uitdaging

Symbid is 2,5 jaar geleden gestart door vier studenten en gaat in het tweede kwartaal van dit jaar live. Op dit platform kun je vanaf 20 euro investeren in startende, maar ook in bestaande bedrijven die op zoek zijn naar een financiering van 20.000 tot 2,5 miljoen euro. Als een bedrijf bij Symbid de status van 100 procent funding heeft bereikt, kunnen ondernemer en investeerders binnen een gesloten internetomgeving met elkaar communiceren. Volgens Korstiaan Zandvliet, een van de initiatiefnemers van het platform, onderscheidt Symbid zich hiermee van andere initiatieven. "Het idee is dat je er als ondernemer niet alleen voor staat. De investeerders zijn vaak ervaren ondernemers die goede tips kunnen geven." Inmiddels is het platform zelf voldoende gefinancierd zodat de initiatiefnemers hun banen naast Symbid hebben kunnen opzeggen. Er is een aantal grote media-partijen betrokken waarvan de namen

tot de officiële start onder de pet moeten blijven. "Behalve onder eigen naam gaat Symbid ook met een whitelabel constructie werken waarbij partners onder hun naam onze diensten kunnen aanbieden. Zo kunnen we ook op specifieke doelgroepen targetten. Verder gaan we intensief samenwerken met social media platforms." In tegenstelling tot Sprowd kiest Symbid er voor om zelf niet te selecteren aan de poort. Investeerders en experts geven op de website hun mening over businessplannen, daarna is het aan de believers zelf of ze willen investeren. Symbid is een equity based platform en rekent voor kapitaal stortingen een fee van 2,5 procent van het totale bedrag. Bij een 100 procent funding wordt 5 procent van de totale investeringssom in rekening gebracht. Volgens Zandvliet is het equity based model het meest geschikt voor ondernemers. Andere vormen passen in zijn ogen beter bij kunstprojecten of

maatschappelijke sponsorships. "Bij peer-to-peer-leningen zijn de kapitaalkosten te hoog. Daarnaast is de rentabiliteit op een obligatie te beperkt voor het soort ondernemingen waar wij ons op richten. Ik heb ooit een casus gezien van een ondernemer die 5.000 euro nodig had voor de aanschaf van een espressomachine. Dat deed hij via een obligatielening tegen een verwacht rendement van 15 procent voor de investeerder. Dat lijkt me een erg dure oplossing. Dan kun je dat apparaat nog beter op afbetaling kopen bij Wehkamp." Zandvliet vermoedt dat er wereldwijd zo'n 250 platforms online zijn. "Veel platforms worstelen met de vraag hoe ze om moeten gaan met governance en compliance. Ook wij zijn een groot deel van onze voorbereidingstijd hiermee bezig geweest. We hebben veel gehad aan de accountants en adviseurs van BDO en onze investeerders van het eerste uur die met ons meedenken."

Thijs Geerdink: "Onderlinge activering speelt een grote rol bij crowdfunding."



## Sprowd: geen halfbakken introductie

Verreweg het meest ambitieuze platform in Nederland is Sprowd. Dit wil meteen vanaf de start ondernemers uit de hele wereld de mogelijkheid bieden hun ideeën te pitchen. Eén van de vier initiatiefnemers van Sprowd is Thijs Geerdink. Naast zijn gewone baan als product manager bij Hyves werkt hij al twee jaar aan het platform dat inmiddels volledig startklaar is.

Het vinden van een grote investeerder bepaalt het tijdstip van de lancering. "Als je het doet moet je het meteen groots aanpakken. Anders krijg je een halfbakken introductie en heeft het te weinig kans van slagen. We zijn op dit moment in gesprek met een groot aantal investeerders. Als zij bereid zijn onze lonen door te betalen kunnen we binnen een paar maanden van start gaan. We beschikken al over een ecosysteem aan partners. Daaronder bevinden zich ABN Amro, RBS, BDO, Docdata en Boekx

Advocaten. Daarnaast hebben we een adviesraad met een aantal zwaargewichten uit de financiële sector. Dat zij meewerken aan ons idee zegt wel wat over de potentie. Zij geloven in ons idee en zetten zich ook belangeloos in."

Naast de wereldwijde ambities onderscheidt Sprowd zich door de mate van begeleiding en de mogelijkheden die het ondernemers biedt om zich te presenteren. Deze doorlopen een aantal stappen waarmee ze hun businessplan volgens een vast format online kunnen presenteren. Dit maakt het voor investeerders ook makkelijker om verschillende plannen met elkaar te vergelijken.

"Wat we doen is het beschikbaar stellen van de tools en de machine waarmee je naast believers ook geld bij elkaar kunt brengen. Voor de investeerders selecteren we op kwaliteit zodat zij met een veilig gevoel in een project kunnen stappen", aldus Geerdink.

Sprowd gaat gebruik maken van een stichting derden rekening zodat zij zelf niet aan het geld kan komen. Het geld wordt bij Sprowd alleen uitgekeerd wanneer de pitcher een 100 procent funding voor elkaar weet te krijgen. Wanneer de 100 procent niet gehaald wordt, gaan de reeds gedane investeringen terug naar de investeerders. Als de funding rond is, kan de ondernemer ook gebruik maken van het grote aantal partners dat al is aangehaakt voor de begeleiding bij het afhandelen van formaliteiten zoals patenten bijvoorbeeld.

"Crowdfunding past bij uitstek bij het idee van een netwerkeconomie die aan het ontstaan is", zegt Geerdink. "Als 10.000 mensen een tientje inleggen en een financieel belang hebben bij het slagen van jouw dienst of product, kun je samen heel wat voor elkaar krijgen. Het is alleen zaak om zoveel mogelijk mensen te vinden die geloven in je idee."

maar gaapt er een gat voor ondernemers met een financieringsbehoefte van tussen de 30.000 en 150.000 euro. Crowdfunding zou bij uitstek geschikt zijn om deze – als ‘Equity Gap’ bekend staande – kloof te dichten, denkt Spelier, die in het dagelijks leven Senior Online Marketeer is bij ABN Amro. “Voor bedragen tot 30.000 euro lukt het vaak wel om bij vrienden en familie aan te kloppen of een persoonlijke lening af te sluiten. Met name onder de 10.000 euro wegen de kosten en de inspanningen niet op tegen de voordelen. Bovendien kan een serieus ondernemer zo’n bedrag ook wel zelf bij elkaar krijgen.” Informal investors of venture capitalists zijn meestal pas geïnteresseerd in investeringen vanaf 150.000 euro.

Naast de hoogte van het bedrag zorgt ook het risico-aspect voor een kloof tussen financier en ondernemer. Banken willen zeker sinds de crisis geen risicovolle ondernemingen meer financieren. Innovatieve ideeën stranden daarom nu vaak op de financiering. Spelier: “Juist voor vernieuwende en creatieve ideeën is het moeilijk om een financiering rond te krijgen. Wanneer je een bakkerij wilt beginnen is het voor een bank niet lastig om te beoordelen of het wat gaat worden. Omdat het bij innovatieve zaken met name in de ICT-sfeer lastig is in te schatten of deze kans van slagen hebben, wijzen banken een financiering vaak af.” Met crowdfunding kan een ondernemer mensen vinden die het idee snappen en daardoor eerder bereid zullen zijn erin te investeren. De makers van dit soort platforms geloven er heilig in dat er – naast het vullen van een leemte – meer mogelijkheden zijn om de positie van ondernemers te versterken bij hun zoektocht naar startkapitaal. Zo zou het met een paar honderd volgers achter je, die samen al een deel van het benodigde bedrag bijeen brengen, makkelijker kunnen zijn om een bank over de streep te krijgen om het resterende bedrag te financieren.

## TOEZICHT

Sprowd, SymBid en Seeds zijn al ruim twee jaar bezig om oplossingen te vinden voor het financieel-juridisch kader. Eén van de prangende vragen is of crowdfunding wel of niet onder de Wft valt – en daarmee het toezicht van AFM en DNB. Volgens de AFM is er bij crowdfunding in principe sprake van het aantrekken van geld door een bedrijf onder particulieren – en daar is een bankvergunning voor nodig. Deze zware vergunningseisen brengen hoge kosten met zich mee die voor een relatief kleinschalig initiatief als crowdfunding niet op te brengen zijn.

Voor leenmarktplaats Boober werd destijds een vrijstelling voor een kredietvergunning opgesteld, omdat er sprake was van bemiddeling tussen par-

ticulieren. Dit houdt in dat investeerders niet vaker dan honderd keer mogen investeren en in totaal niet meer dan 40.000 euro. Voor het platform zelf geldt dat zij zonder vergunning niet meer dan 200.000 euro per project mag aantrekken. Volgens de AFM wordt ditzelfde uitgangspunt in principe ook gehanteerd bij crowdfunding. Maar omdat er veel onderscheid bestaat tussen de verschillende platforms gaat dit niet altijd op. Zo is het bijvoorbeeld van belang of de investeerder zijn geld alleen uitleent óf er aandelen voor terug krijgt. In het laatste geval valt het platform onder het toezicht van de AFM en moet er een prospectus worden uitgegeven.

CrowdAboutNow heeft geen bankvergunning en werkt vanuit het principe van leningen waarbij de ondernemer wel zelf kan bepalen wat het rendement is en wanneer de lening afgelost moet zijn. Daarnaast hoeft CrowdAboutNow naar eigen zeggen niet over een vergunning te beschikken omdat de investeringen worden verzameld in een stichting derdengelden, zodat het platform er zelf niet aan kan komen. Dit is ook de methode die Sprowd gebruikt.

Voor zowel investeerder als ondernemer zijn er specifieke risico’s verbonden aan crowdfunding. Zo zal een ondernemer zijn plan online moeten zetten, zodat de hele wereld er naar kan kijken. De kans bestaat dus dat iemand anders met het idee aan de haal gaat. Mede om deze reden heeft Sprowd de hulp ingeroepen van gespecialiseerde advocaten. Zij kunnen de ondernemers adviseren wat hij wel en wat hij beter niet openbaar kan maken over het idee. Daarnaast bekijken de juristen wat er eventueel vastgelegd zou kunnen worden, zodat de kosten daarvan meegenomen kunnen worden in de financieringsaanvraag. Om de investeerders te beschermen ondergaan de starters die gebruik willen maken van Sprowd een strenge audit vooraf en moeten ze daarna vier keer per jaar rapporteren aan de believers die een investering hebben gedaan. Uit een audit kan ook een negatief advies voortkomen, waarna de pitch niet geplaatst wordt. “Met een relatief nieuw initiatief als crowdfunding kun je je geen flaters veroorloven”, zegt Thijs Geerdink, een van de initiatiefnemers van Sprowd. “Eigenlijk ook niet van concurrenten, want dan verliest het publiek zijn vertrouwen en is crowdfunding voor je het weet niet meer mogelijk.” ■

### BLOGS OVER CROWDFUNDING

<http://crowdfundnews.blogspot.com>

<http://www.finno.nl>

<http://www.smartermoney.nl>