

door Bert Wolters



Crowdfunding: geld ophalen via internet

Veel uitvinders zijn op zoek naar financieringsmogelijkheden voor een verdere stap in het proces naar een verkoopbaar product. Banken zijn vaak huiverig voor producten die nog niet bekend zijn en ook andere financiers vragen vaak veel overtuigingskracht. Een vrij recente ontwikkeling voor het ophalen van geld is crowdfunding; geld via internet. Een korte inleiding op wat het is en hoe het werkt.

Wat is crowdfunding?

Er zijn verschillende manieren om via internet geld te verdienen voor uw creativiteit. Eén daarvan is crowdfunding; een opkomend fenomeen. Crowdfunding is een verzamelnaam voor verschillende initiatieven waarbij op internet, vooral via social media als Facebook en Twitter, om een financiële bijdrage wordt gevraagd voor een specifiek project of idee. De achterliggende gedachte hierbij is dat als veel mensen een kleine bijdrage leveren dit in totaal toch een groot bedrag kan opleveren. De kracht ligt in het gebruik van social media, waardoor potentiële financiers door mensen die ze kennen worden 'overtuigd' mee te doen¹. Het fenomeen is in Nederland nog tamelijk nieuw, maar in Amerika worden al miljoenen opgehaald voor kunstprojecten, goede doelen, het publiceren van boeken, maar ook voor plannen van ondernemers. Crowdfunding kent verschillende vormen: donaties, micro-credits, peer2peer lending en investeringen (leningen en aandelen).

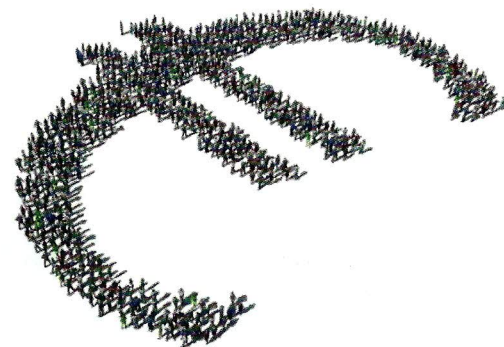
Ook in Nederland ontstaan steeds meer initiatieven. Een aantal crowdfunding platforms biedt verschillende projecten aan waaruit investeerders kunnen kiezen. Zo bepalen de bezoekers zelf welke projecten geloofwaardig genoeg zijn om erin te investeren. Daarnaast ontstaan veel sites voor een specifiek doel (bijvoorbeeld www.diebergkomter.nl, waar certificaten kunnen worden gekocht om een berg in Nederland te realiseren).

Hoe werkt het?

Stel: u wilt een prototype laten maken van uw vinding en hebt daarvoor geld nodig. U neemt contact op met een crowdfundingplatform. Als het platform mogelijkheden voor uw plan ziet, dan krijgt u toegang tot hun website om uw project te promoten. De binnengekomen investeringen worden op een rekening gestort als u het gewenste bedrag heeft binnengehaald. Bij realisatie van het project betaalt u het bedrag terug plus de overeengekomen rente (of een andere overeengekomen vergoeding als een gratis exemplaar, of korting op uw product). Daarnaast betaalt u een percentage voor de diensten van het platform. Crowdfundingpartijen die financieringen faciliteren zijn CrowdAboutNow, Geldvoorelkaar en Symbid. Om een idee te krijgen van de mogelijkheden kunt u eens kijken op www.mobillion.nl (een fundraising website). Voordeel van het platform is de gezamenlijke exposure (de website biedt meerdere projecten en heeft eigen promotiecontacten en -ervaring en de juridische en financiële aspecten zijn geregeld.) U kunt ook zelf een website opzetten om uw bedrag binnen te halen, waarbij u meer vrijheid hebt om de periode en het bedrag te bepalen (als u meer binnenkrijgt dan gevraagd kan dit, en ook met minder kunt u genoeg nemen). Dit kan alleen als u donaties binnen wilt halen. Voor het aantrekken van investeringen is een vergunning en juridische expertise nodig. Er kleven echter wat nadelen aan deze mogelijkheid: u moet uw eigen promotie regelen en het is lastig om op te vallen in het woud van websites. Wat zijn de juridische consequenties, hoe regelt u de verwerking van de binnengekomen gelden, enz.

Voor- en nadelen

Doordat crowdfunding nog relatief nieuw is zijn veel dingen nog niet geregeld. Het Intellectueel Eigendom blijft in handen van degene die dit heeft aangevraagd. U bepaalt ook zelf welke informatie u naar bui-



Copyright <http://finno.wordpress.com>

ten brengt, waarbij u wel moet bedenken dat u voldoende informatie openbaar moet maken om de 'crowd' te overtuigen. Daar staat tegenover dat uw idee al door een groot aantal mensen gezien wordt, waarbij de interesse om bij te dragen een indicatie geeft van de marktpotentie (NB. Dit is geen garantie voor succes!). Veel mensen vinden het best spannend om op die manier betrokken te zijn bij een nieuwe ontwikkeling en zorgen voor free publicity. Crowdfunding biedt ook voordelen voor uitvinders die minder goed zijn in het presenteren van hun idee voor een fysiek aanwezig publiek (geen lastige vragen die u direct moet beantwoorden): u maakt een kant en klare presentatie die u op internet zet en u bekijkt op een zelf gekozen moment de reacties.

Op <http://www.crowdaboutnow.com/CrowdAboutNow/company/50/Vallei+vis> vindt u een voorbeeld van een geslaagd project.

Conclusie

De mogelijkheden van internet nemen heel snel toe. Er ontstaan veel nieuwe initiatieven, wat gepaard gaat met opstartperikelen. Voordeel is dat veel mensen nieuwsgierig zijn naar nieuwe mogelijkheden en best bereid zijn voor een beperkt bedrag bij te dragen aan een initiatief dat ze aanspreekt. Het is aan u om deze mensen te overtuigen van de mogelijkheden van uw vinding; maar daar hebben uitvinders toch al dagelijks mee te maken.

¹ Het idee achter social media is dat iemand die jij kent andere mensen kent, die op hun beurt nog weer andere mensen kennen. Op die manier kan een idee dat je aan 1 bekende doorgeeft binnen korte tijd bekend raken bij al diens (in)directe contacten. Denk aan flashmobs: binnen een paar uur heb je een grote groep mensen bij elkaar.