

Crowdfunding

Online bedrijfsfinanciering door een grote groep mensen. De huidige status en een blik richting de toekomst.

Crowdfunding – het ophalen van geld bij een grote massa kleine investeerders of donateurs – is een innovatieve vorm van (online) financiering. Crowdfunding kan mensen niet alleen in staat stellen kapitaal te vergaren voor een project of onderneming, maar biedt ook mogelijkheden voor marketing, kennis- en contactdeling en binding met ‘funders’.

Crowdfunding wordt momenteel ingezet door allerlei typen organisaties; van kunstenaars tot gevestigde ondernemingen. De bijdrage die een ‘funder’ levert kan een donatie aan een kunst project zijn, maar het kan ook een investering in een onderneming betreffen. Deze notitie richt zich op investeringen in ondernemingen middels crowdfunding.

Typen crowdfunding

Binnen bedrijfsfinanciering zijn 3 typen crowdfunding te onderscheiden:

Peer to peer lenen

Peer to peer lenen is een wijze van lenen waarbij een lener en een uitlener een transactie uitvoeren zonder tussenkomst van een bank. De lener en uitlener blijven meestal anoniem voor elkaar. Peer to peer lenen wordt vooral ingezet door particulieren, maar ook steeds meer door ondernemingen (in deze notitie wordt alleen gekeken naar ondernemingen). In 2005 startte het eerste peer to peer lenen platform ZOPA (Verenigd Koninkrijk).

Leningen

Lenen (via een obligatie, achtergestelde lening of converteerbare lening) is een vorm van crowdfunding waarbij ‘funders’ voor een vastgestelde looptijd rendement ontvangen over uitgeleend geld. In 2010 startte het eerste leningen platform Cofundit (Zwitserland).

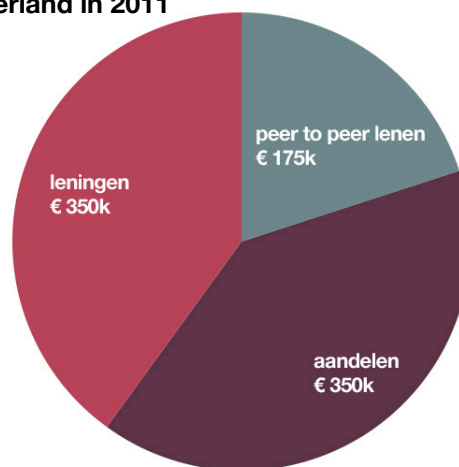
Aandelen

Verkoop van aandelen (of certificaten) is een vorm van crowdfunding waarbij ‘funders’ (vaak indirect) mede eigenaar worden van een onderneming en daarmee recht krijgen op een dividend uitkering en de mogelijkheid hebben om winst te maken op de waarde van de aandelen. In 2011 startte het eerste aandelen platform CrowdCube (Verenigd Koninkrijk).

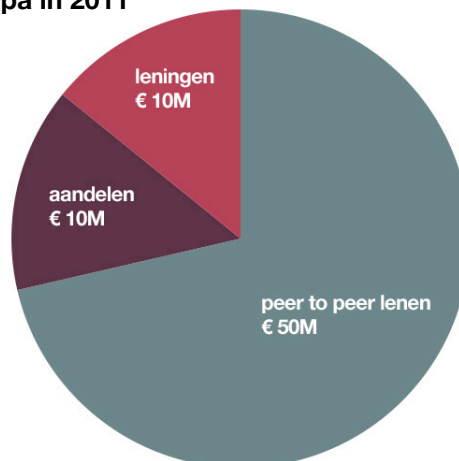
Crowdfunding in 2011

In 2011 is in Nederland €875.000 gecrowdfund. Daarmee zijn 28 ondernemingen gefinancierd.

Nederland in 2011



Europa in 2011

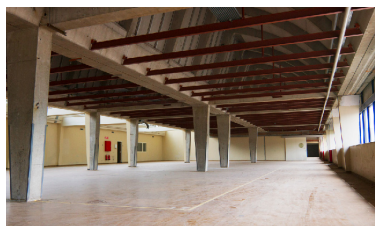


Enkele voorbeelden



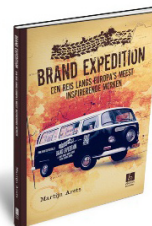
Choices of Chanon

Kunstgalerie Choices of Chanon haalde 20.000 euro kapitaal op via peer to peer lenen.



VechtclubXL

Bedrijfsverzamelgebouw VechtclubXL haalde 65.000 euro kapitaal op middels een lening.



Brand Expedition

Martijn Arets' boek Brand Expedition haalde 20.000 euro op in ruil voor aandelen.

Kansen voor crowdfunding

Noodzaak

Gevestigde financiële instellingen verlenen onvoldoende krediet voor bedrijfsfinanciering. Er is een noodzaak tot het vinden van alternatieve bronnen van financiering. Crowdfunding kan een deel van de oplossing zijn en wordt door zowel ondernemers als 'fundeurs' positief ontvangen.

Voorwaarden

De juiste voorwaarden voor het succes van crowdfunding zijn aanwezig:

- Horizontale netwerkmarketing via social media maken het mogelijk om eenvoudig een grote groep mensen te bereiken en aan te spreken om te investeren. Daarnaast is er inmiddels een grote adoptie van online betalen.
- Bestaande regelgeving biedt kansen voor de bestaande crowdfunding platforms om in Nederland te opereren.

Nederland voert samen met de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk de kopgroep van crowdfunding wereldwijd.

Window of opportunity

De noodzaak en de juiste voorwaarden bieden een window of opportunity om crowdfunding in Nederland uit te laten groeien tot een succesvolle vorm van bedrijfsfinanciering.

Bedreigingen voor crowdfunding

Geen crowd

Crowdfunding is momenteel een hype. Het zou kunnen dat de huidige groei van crowdfunding niet door blijft zetten omdat consumenten 'genoeg krijgen' van crowdfunding. De jarenlange groei van crowdfunding in de Verenigde Staten (weliswaar middels donaties) doet anders vermoeden.

Onveiligheid en onbetrouwbaarheid

Het is van groot belang dat consumenten beschermd worden. Om incidenten te voorkomen, is passende regulering vanuit DNB en AFM gewenst. De huidige perceptie van consumenten lijkt realistisch optimistisch.

Verdienmodellen

Momenteel zijn de volumes niet groot genoeg om het verdienmodel van crowdfunding platforms sluitend te krijgen. Een mogelijke oplossing is uitbreiding naar andere Europese landen.

Buitenlandse partijen

Voor bestaande crowdfunding platforms zijn buitenlandse crowdfunding platforms een bedreiging op de internationale markt. Daarnaast zouden buitenlandse platforms in de toekomst ook een concurrent op de Nederlandse markt kunnen worden.