

# **CROWD FUNDING**

## **HET NIEUWE INVESTEREN**

**ROUNDTABLES.NL**

**ANIEL MISHRA  
GIJSBERT KOREN**

Dit is een uitgave van Roundtables.nl

Copyright © 2011 E. Baidjnath Misier en G.W. Koren  
Alle rechten voorbehouden

ISBN: 978-90-813657-4-1

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Voor zover het maken van kopieën uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16B Auteursrecht 1912 j het Besluit van 20 juni 1974, St.b. 351, zoals gewijzigd bij Besluit van 23 augustus 1985, St.b. 471 en artikel 17 auteurswet 1912, dient men de daarvoor wettelijke verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht.

Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers, en andere compilatie- of andere werken (artikel 16 Auteurswet 1912), in welke vorm dan ook, dient men zich tot de uitgever te wenden.

Ondanks alle aan de samenstelling van dit boek bestede zorg kan noch de redactie, noch de auteur, noch de uitgever aansprakelijkheid aanvaarden voor schade die het gevolg is van enige fout in deze uitgave.

# INHOUD

## VOORWOORD

### 1 SOCIAL MEDIA

1.1 INTERNET EN SOCIAL MEDIA	14
1.2 DE KRACHT VAN SOCIAL MEDIA	16
1.3 VOOR- EN NADELEN VAN SOCIAL MEDIA	20
1.4 GROEICIJFERS SOCIAL MEDIA	22

### 2 CROWDSOURCING

2.1 CROWDSOURCING	26
2.2 HET TOEPASSEN VAN CROWDSOURCING	30
2.3 HET CROWDSOURCING PLATFORM	34
2.4 CROWDSOURCING EN GROTE ORGANISATIES	38
2.5 HET CROWDSOURCING MODEL	44
2.6 HET CROWDSOURCING PROCES	46

### 3 CROWDFUNDING

3.1 CROWDFUNDING	52
3.2 HET CROWDFUNDING MODEL	56

## **4 CROWDFUNDING IN DE PRAKTIJK**

4.1 PLATFORMS VOOR CREATIEVE PROJECTEN	60
4.2 HET NIEUWE INVESTEREN	64
4.3 ONDERNEMINGEN DIE ZELF CROWDFUNDEN	66
4.4 ONTWIKKELINGSSAMENWERKING	68
4.5 HOE CROWDFUND IK MIJN ONDERNEMING?	70

## **5 HET SUCCES VAN CROWDFUNDING**

5.1 HET FINANCIERINGSLANDSCHAP	74
5.2 WAAROM WERKT CROWDFUNDING?	78
5.3 EEN SUCCESVOL CROWDFUNDING PLATFORM	82
5.4 HORDES VOOR CROWDFUNDING	84

## **6 DE TOEKOMST VAN FINANCIERING**

6.1 FINANCIERINGSVORMEN	88
6.2 NIEUWE FINANCIERINGSVORMEN	96

## **7 DE TOEKOMST VAN CROWDFUNDING**

7.1 EEN NIEUW BUSINESS MODEL	102
7.2 DE LEGITIMITEIT VAN CROWDFUNDING	104
7.3 DE TOEKOMST VAN CROWDFUNDING	106
7.4 VISIE VAN DE AUTEURS	110

## **LITERATUUR**

### **OVER DE AUTEURS**

ROUNDTABLES.NL	120
CROWDABOUTNOW	122

# VOORWOORD

Sinds de introductie van internet als nieuw medium, verschuift de economie langzaam maar zeker richting een virtuele wereld. Internet is een open medium dat voor iedereen toegankelijk is, met lokale censuur en het gebrek aan een computer met internetverbinding als enige blokkades. U behoort in ieder geval tot de groep die kan genieten van de mogelijkheden van internet. Bijzonder aan deze mogelijkheden, is dat deze niet voort zijn gekomen uit ontdekkingsreizen (zoals in de fysieke wereld altijd het geval was), maar puur uit behoeften. In de virtuele wereld is de ontdekker vervangen door een schepper. Dat is een krachtige propositie die de enorme kracht van internet onderstreept.

Dit boek gaat over de mogelijkheden van internet en met name over social media, crowdsourcing en crowdfunding. Onder social media verstaan we LinkedIn, Twitter, Facebook, Hyves en andere netwerk tools. Social media valt onder de noemer sociale technologie, waarmee geen fysieke producten gemaakt kunnen worden, maar waarmee mensen op een doelgerichte manier georganiseerd kunnen worden. Het klinkt abstract, maar houdt in feite in, dat social media voor input kan zorgen waarmee je je effectiever tot een doel kunt richten. Een bedrijf kan bijvoorbeeld

horen wat klanten van producten vinden door reviews op Twitter te volgen en een medewerker kan via Twitter op de hoogte blijven van de laatste ontwikkelingen op zijn vakgebied.

Twitter wordt soms ook wel een nieuwsnetwerk genoemd; van macro tot microniveau vertellen mensen wat er op de wereld en in hun persoonlijke leven speelt. De wat oudere broer van Twitter is de meest uitgebreide encyclopedie die ooit geschreven is: Wikipedia. Wikipedia is een volledig door gebruikers geschreven online encyclopedie, die in het Engels meer dan 3,5 miljoen artikelen bevat en dagelijks door meer dan 10 miljoen mensen geraadpleegd wordt. Wikipedia is een voorbeeld van crowdsourcing: een grote groep mensen draagt bij aan het bereiken van een gezamenlijk doel. De kracht van de massa lijkt enorm.

Over massa's gesproken: terwijl we nog napraten over het feit dat Facebook 500 miljoen gebruikers heeft, zijn er op het moment dat u dit leest al meer dan 600 miljoen gebruikers! Elke dag komen er bijna een miljoen gebruikers bij. Stel dat je als land elke dag 1 miljoen nieuwe inwoners verwelkomt en dat niet één dag, maar een jaar lang elke dag! En na dat jaar zal het niet stoppen... De gebruikers van Facebook besteden met elkaar, per dag, 25 miljoen werkdagen op Facebook. Vijf-en-twintig-miljoen! De massa lijkt enorm.

Een nieuwe ontwikkeling - in het verlengde van crowdsourcing - is crowdfunding. Crowdfunding zet de kracht van de massa en online netwerken in voor het verzamelen van financiering voor een concreet project. Bekende crowdfunding projecten zijn *KIVA* en *SellaBand*, maar ook president Obama heeft de kracht van de massa ingezet en voor zijn verkiezingscampagne 137 miljoen dollar opgehaald door middel van crowdfunding! In

Nederland zijn onder andere de platforms *voordekunst* (voor het financieren van kunst projecten) en *CrowdAboutNow* (voor het investeren in startende ondernemingen) actief. Crowdfunding is een alternatief voor klassieke financieringsvormen en maakt van iedere Nederlander een potentiële investeerder. Omdat iedereen een investeerder wordt, zorgt crowdfunding voor democratisering van innovatie en de economie.

Dit boek zet op duidelijke wijze uiteen wat social media, crowdsourcing en crowdfunding voor u kunnen betekenen. Met behulp van praktijkvoorbeelden wordt de potentie en praktische inzetbaarheid van deze ontwikkelingen geïllustreerd. Dit boek is een uitnodiging, een uitnodiging om te participeren en te scheppen in deze spannende virtuele wereld!

# HOOFDSTUK 1

## SOCIAL MEDIA



## 1.1 INTERNET EN SOCIAL MEDIA

### Internet

Als je kijkt naar hoeveel tijd aan media wordt besteed, dan is internet na radio en televisie het derde medium geworden. Het is inmiddels dan ook heel gewoon om sociale contacten te onderhouden op Hyves, filmpjes te bekijken op YouTube, nieuws te lezen op een blog of om een nieuwe partner te vinden via Relatieplanet.nl. Velen gebruiken netwerksites als Facebook, Hyves en MySpace, bijvoorbeeld om foto's van familie en vrienden te bekijken of op de hoogte te blijven van de dingen waar ze mee bezig zijn.

### Social media

Social media zijn alle internettoepassingen die het mogelijk maken om informatie met anderen te delen, doorgaans op een gebruikersvriendelijke en leuke wijze. Naast netwerksites als Facebook, Flickr en Twitter, is Wikipedia een goed voorbeeld: een website die over vrijwel elk onderwerp artikelen heeft die je zelf kunt bewerken. Via forums kan over van alles gediscussieerd worden. Maar social media websites brengen niet alleen tekst over, je kunt er ook muziek, foto's en video's delen met anderen.

In het begrip social media, betekent sociaal 'betrekking hebbend op maatschappelijke collectieven'. De reden dat social media zo veel bezoekers trekken, is dat mensen gezamenlijk op zoek gaan naar gelijkgezinden: mensen die net zo zijn als jij en ik. Met deze personen wisselen ze informatie uit. Als een site eenmaal veel mensen aantrekt, treedt er een sneeuwbaaleffect op waardoor er nog meer mensen op afkomen die graag willen weten wat er allemaal mogelijk is.

Stel dat je driehonderd leden in je netwerk een berichtje stuurt en dat tien procent daarvan het interessant genoeg vindt om het door te sturen in hun eigen netwerk; dan komt dat bericht in dertig andere netwerken terecht. Dit verschijnsel verklaart waarom nieuwsfeiten zich zo snel verspreiden via diensten als Twitter. Actieve deelnemers leveren een significante bijdrage aan de kwaliteit en de mogelijkheden van het netwerk.

## OVER DE AUTEURS

### **Aniel Mishra**

Aniel Mishra schrijft met veel plezier over zijn passie: social media. Hij is actief als consultant en innovator in de bancaire en ICT sector. Naast het schrijven en publiceren van boeken beleeft Mishra ook veel plezier aan het interviewen van pioniers op het gebied van online communities en co-creatie. Daarnaast is Mishra actief als mede oprichter van uiteenlopende bedrijven en organisaties waaronder de *European Crowdfunding Association*.

Contact: [aniel.mishra@gmail.com](mailto:aniel.mishra@gmail.com)

### **Gijsbert Koren**

Gijsbert Koren is mede oprichter van crowdfunding platform *CrowdAboutNow* en blogt over zijn persoonlijke visie op crowdfunding via weblog *Smarter money*. Naast expert op het gebied van crowdfunding, is Koren actief als creatief ondernemer op het gebied van duurzaamheid en grafisch ontwerp. Zijn grafisch ontwerp bureau Mooze Design ontwerpt en ontwikkelt iPhone applicaties en websites.

Contact: [g.w.koren@gmail.com](mailto:g.w.koren@gmail.com)



# Round Tables

Dit boek is gepubliceerd onder auspiciën van Roundtables.nl. De Round Tables Community is opgericht ter bevordering van kennisdeling en het uitwisselen van ervaringen over informatie en besturing van organisaties. De community organiseert workshops, denktanks en trainingen.

De Round Tables Community is een onafhankelijk, niet commercieel discussieforum dat is opgezet om efficiënt en effectief kennis, kunde & ervaringen te delen over de besturing van organisaties. Iedereen is van harte welkom om deel te nemen aan onze online forum discussies, de Round Table Series of tijdens de individuele Expert Meetings. U kunt zich via onze website aanmelden voor onze Community. Daarna ontvangt u in ieder geval een bevestigingsmail met een inlognaam en wachtwoord voor ons online discussieforum. Het discussieforum wordt ondermeer gebruikt wanneer er tijdens de Round Table Series en Expert Meetings niet voldoende tijd is om de discussie(s) af te ronden of om contact te houden en kennis te delen met mededeelnemers.

De Round Tables Community organiseert naast Expert Meetings en Round Table Series ook trainingen. Deze trainingen worden georganiseerd en gegeven in samenwerking met Approach Intelligence Services.

*“Het was leuk om in gesprek te komen met collega’s van andere bedrijven en te zien dat we vaak tegen dezelfde problemen aanlopen. Wij hebben hier als Politie Drenthe veel van opgestoken.”*

- Politie Drenthe

*“Ik vond de Round Table Sessies zeer inspirerend. Vooral het onderwerp: “Waar zijn we de manager ‘kwijt’ geraakt.” Door teveel detailistische en cijfermatige overzichten is elke vorm van creativiteit weggedrukt. Een manager en managementinformatie moet meer gericht zijn op sturen van de organisatie, ondersteund door een analist/bedrijfsvoering.*

*Daarnaast de discussie over het positioneren van de BI of BICC, waarbij naar voren kwam dat functioneel beheer en ontwikkelaars (met -gedegen- kennis van bedrijfsvoering) twee verschillende partijen zijn en ook idealistisch gezien zodanig inbedden in de organisatie.”*

- Provincie Gelderland

Website: [www.roundtables.nl](http://www.roundtables.nl)



# CROWD ABOUT NOW.

Crowdfunding is dé nieuwe vorm van financieren.

CrowdAboutNow is het Nederlandse crowdfunding platform voor ondernemers en investeerders. Via CrowdAboutNow kunnen ondernemers hun onderneming financieren. Iedereen kan via CrowdAboutNow vanaf 10 euro investeren in de ondernemingen van zijn keuze en daarnaast op verschillende manieren bijdragen aan het succes van de ondernemingen.

De huidige ontwikkelingen op het gebied van internet en social media, maar ook de uitdagende economische situatie vragen om een nieuwe vorm van financieren, waarbij investeren niet slechts meer een zaak is van een kleine groep mensen, maar juist van een grote groep mensen die graag hun steentje bijdragen aan het succes van een onderneming. Dit betekent overigens niet dat al deze mensen ook inspraak hebben in de ondernemingen op CrowdAboutNow, maar wel dat ondernemers bij hen terecht kunnen voor ondersteuning.

Als ondernemer bepaal je de hoogte van de benodigde investering, het rendement dat je uit wil keren en de datum waarop je terugbetaalt. Je bent als ondernemer dus grotendeels vrij om je investeringsaanvraag vorm te geven. Investeerders moeten natuurlijk wel overtuigd worden om te investeren, dus hoe aantrekkelijker je het investeringsvoorstel maakt, hoe meer investeerders uitgedaagd worden om te investeren.

CrowdAboutNow is een laagdrempelig platform voor ondernemers en investeerders. Aan het crowdfunden van je onderneming zijn dan ook *geen* kosten verbonden.

CrowdAboutNow is helder en inzichtelijk; iedere investeerder ziet waar zijn geld heen gaat en ziet wat er mee gedaan wordt. CrowdAboutNow biedt ondernemers een springplank en maakt van iedere Nederlander een potentiële investeerder.

Website: [www.crowdaboutnow.com](http://www.crowdaboutnow.com)

Door de economische crisis zien veel meer (potentiële) ondernemers zich genoodzaakt om op zoek te gaan naar alternatieve vormen van financiering. Er vindt een verschuiving plaats in de rollen van banken als voornaamste financieringsinstelling naar *crowdfunding*. De *crowd* lijkt start-ups, maar ook bestaande ondernemingen en organisaties nieuwe mogelijkheden voor financiering te bieden.

Dit boek geeft inzicht in de ontwikkeling van crowdfunding en de wijze waarop het de traditionele financiering van start-ups beïnvloedt. Het biedt starters en beslissers uit non-profit en profit organisaties handvatten om crowdfunding als instrument binnen de eigen organisatie in te zetten. De talrijke voorbeelden die in het boek aangehaald worden, geven een helder beeld over de mogelijkheden van crowdfunding.

*“Crowdfunding biedt grote mogelijkheden, maar er is een bepaald soort ondernemer voor nodig om het succesvol te maken: open, communicatief, betrokken.”*

- Erwin Blom