

Crowdfinance

*Crowdfunding voor startende ondernemingen en het MKB:
status, knelpunten en kansen*

Advies aan het Ministerie van Economische Zaken

Mei 2013

Het gebruik van cijfers en/of teksten uit dit rapport als toelichting of ondersteuning in artikelen, scripties en boeken is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld. Vermenigvuldigen en/of openbaarmaking in welke vorm ook, alsmede opslag in een retrieval system, is uitsluitend toegestaan na schriftelijke toestemming van Douw&Koren. Douw&Koren aanvaardt geen aansprakelijkheid voor drukfouten en/of andere onvolkomenheden.

Inhoud

Samenvatting	4
<i>Summary</i>	7
Voorwoord	9
Introductie	10
1. Crowdfinance	12
2. Status en ontwikkelingen	13
2.1. Geïnvesteed bedrag	13
2.2. Trends en ontwikkelingen	14
2.2.1. Diversificatie	14
2.2.2. Duurzame energie	14
2.2.3. Financieringsketen	14
2.2.4. Meer dan geld alleen	14
2.3. Verdeling van de markt	15
2.3.1. Lening	16
2.3.2. Rewards	16
2.3.3. Aandelen en omzetsdeling	17
2.3.4. Conclusie	17
2.4. Cases	18
3. Kansen en groeipotentie	19
3.1. De groeipotentie	19
3.2. Rendement	19
3.3. De markt van investeerders	20
4. Knelpunten voor groei en mogelijke ondersteuning vanuit de overheid	21
4.1. Bekendheid	21
4.2. Regelgeving en professionalisering	22
4.3. Financiering van groei	24
Bijlage 1: Selectie van proposities	31
Bijlage 2: Overzicht Nederlandse crowdfinance platforms	34
Bijlage 3: De grootste crowdfunding platforms wereldwijd	35

Samenvatting

Crowdfinance is een vorm van bedrijfsfinanciering, met als typerend kenmerk dat de financiering wordt opgehaald bij de *crowd*: een grote groep individuen investeert relatief kleine bedragen. De belangrijkste vormen van crowdfinance zijn: lenen, aandelen verkoop en rewards (voorverkoop/niet-financiële, doch op geld waardeerbare tegenprestatie). Vaak levert crowdfinance naast financiering ook veel zichtbaarheid en betrokkenheid op. Voor een investeerder is de motivatie om een investering te doen vaak breder dan het willen behalen van rendement.

Sinds de kredietcrisis in 2008 begon, is het aanbod aan kredieten tot 250.000 euro voor startende ondernemingen en het MKB (midden- en kleinbedrijf) steeds verder afgenomen. Deze bedrijven zijn een belangrijke motor voor de economie. Het is daarom van belang om voor deze bedrijven de toegang tot kapitaal te verbeteren. Crowdfinance kan hier een rol in spelen.

Status en ontwikkelingen

Nederland kent momenteel zes operationele crowdfinance platforms: CrowdAboutNow, Geldvoorelkaar, Oneplanetcrowd, Share2Start, Symbid en WeKomenErWel. In 2012 hebben in Nederland 118 ondernemingen voor in totaal 11,4 miljoen euro succesvol financiering opgehaald middels crowdfinance. De onderneming Windcentrale haalde 7 miljoen euro op voor de aanschaf van twee windmolens. Het gemiddeld opgehaalde bedrag is 97.000 euro inclusief de Windcentrale en 38.000 euro exclusief de Windcentrale. Een succesvol gefinancierde propositie heeft gemiddeld ongeveer 100 investeerders.

Op basis van de groei van de afgelopen jaren in Nederland en internationaal en voorspellingen over de groei internationaal (deze liggen tussen de 66% en 500% per jaar), gaan wij voorzichtig uit van een gemiddelde groeipotentie van het aantal ondernemingen dat succesvol financiering ophaalt middels crowdfinance van 200% per jaar in Nederland voor de komende 3 jaar. We gaan er daarbij van uit dat de Windcentrale een wat vertekend beeld heeft gegeven van de groeipotentie en stellen het gemiddeld opgehaalde bedrag daarom naar beneden bij tot 80.000 euro. Dit betekent dat in 2015 zo'n 250 miljoen euro via crowdfinance gefinancierd kan worden, waarmee crowdfinance een relevante bron van bedrijfsfinanciering wordt. Crowdfinance kan daarmee een welkome aanvulling worden op de financieringsopties voor startende ondernemingen en het MKB en kan daarmee een deel van de lacune op de financieringsmarkt opvullen.

Bovengenoemde cijfers zijn slechts een voorzichtige voorspelling van de potentie. Om de geprognosticeerde groei op verantwoorde wijze te realiseren, spelen enkele knelpunten waar aan gewerkt dient te worden. Deze knelpunten zijn naar voren gekomen tijdens interviews met de Nederlandse crowdfinance platforms en andere spelers die bij de crowdfinance markt betrokken zijn.

Knelpunten voor groei en mogelijke oplossingen

1. De bekendheid van crowdfinance is nog niet groot genoeg onder ondernemingen.

Hoewel crowdfinance voor veel ondernemingen een alternatief kan zijn voor bankfinanciering, is crowdfinance nog niet bekend genoeg onder ondernemers. Daarnaast wordt crowdfinance nog onvoldoende erkend als alternatief en is het voor veel ondernemers onduidelijk hoe en of zij succesvol gebruik kunnen maken van crowdfinance. Hierdoor hebben nog weinig ondernemingen de stap genomen om voor crowdfinance te kiezen.

Aanbevelingen:

- Middels brede (media) aandacht kan door zowel de overheid als platforms meer aandacht gevraagd worden voor crowdfinance. Daarnaast kan de overheid in allerlei uitingen wijzen op de mogelijkheden van crowdfinance en specifieke promotie richting ondernemingen.

- Bedrijfsadviseurs, accountants en accountmanagers van banken dienen geïnformeerd te worden over crowdfunding. De overheid kan hierin een leidende rol nemen.
 - De overheid kan (onder andere ter ondersteuning van bovenstaande twee aanbevelingen) een online loket starten met informatie over crowdfunding, bedoeld voor ondernemers en bedrijfsadviseurs.
2. Er is onvoldoende duidelijkheid omtrent regelgeving en er is ruimte voor professionalisering van platforms.

Regelgeving is van belang om investeerders en ondernemers te beschermen. Met betrekking tot crowdfunding is niet altijd even duidelijk voor platform eigenaren, investeerders en ondernemers welke regelgeving van toepassing is en wat dat effectief betekent. Daarnaast is er ruimte voor professionalisering van platforms door het stellen van kwaliteitseisen aan de eigen operatie.

Aanbevelingen:

- Een continue dialoog tussen platforms, overheid, AFM (Autoriteit Financiële Markten) en DNB (De Nederlandsche Bank) kan onnodige belemmeringen in regelgeving herkennen en wegnemen, en onwenselijke ontwikkelingen op crowdfunding platforms herkennen, zodat tijdig bijgestuurd kan worden.
 - Platforms kunnen een proactieve houding aannemen in het stellen van kwaliteitseisen aan hun eigen operatie. Kwaliteitseisen dragen bij aan de professionalisering, ontwikkeling en het voorkomen van reputatieschade voor crowdfunding in Nederland. Op termijn en op basis van ervaringen kunnen kwaliteitseisen omgezet worden in regelgeving.
 - De dialoog kan gecoördineerd worden door een Crowdfunding Advisory Board die het eerste aanspreekpunt is voor vragen, zorgen en andere zaken. Deze board kan ook het naleven van de kwaliteitseisen controleren en klachten adequaat behandelen. De board kan voor een periode van bijvoorbeeld twee jaar gefinancierd worden vanuit de overheid, waarna de board over kan gaan of vervangen kan worden door een branchevereniging die vanuit contributies van de leden gefinancierd wordt.
3. Platforms zijn momenteel niet in staat om eigen groei te financieren.

De crowdfunding platforms zijn allen relatief klein van omvang. Dit zorgt er voor dat momenteel weinig financiële armslag aanwezig is om de markt actiever te benaderen. Hierdoor blijft de daadwerkelijke groei achter bij de potentie. Het is essentieel om crowdfunding platforms een steun in de rug te geven zodat zij voldoende schaal kunnen bereiken en een substantiële bijdrage kunnen leveren aan financiering voor startende ondernemingen en het MKB.

Het financieren van de groei van crowdfunding kan op verschillende manieren. Mogelijke maatregelen zijn niet altijd voor alle crowdfunding platforms even passend (gezien specifieke behoeften en/of het gehanteerde financiële model). Om die reden verschilt de interesse van platforms in bepaalde maatregelen sterk.

Aanbevelingen:

- Om het verdienmodel van platforms te stimuleren, kan de overheid investeringen die door de crowd gedaan worden matchen vanuit een fonds. Het kan voor investeringsmaatschappijen ook interessant zijn om mee te participeren in een dergelijk fonds.
- Een tweede maatregel om het verdienmodel van platforms te stimuleren is het fiscaal aantrekkelijk maken van investeren via crowdfunding platforms, zodat meer investeringen aangetrokken worden vanuit particulieren.

Los van de vorm van de financiering van groei, is het van belang om vanuit de overheid niet een eenmalige prikkel te geven, maar te besluiten om de komende paar jaar crowdfinance te laten groeien en daarmee een effectieve bijdrage te laten leveren aan de Nederlandse economie en de financiering van startende ondernemingen en het MKB. Middels een stimulering geeft de overheid ook op zeer effectieve wijze erkenning aan crowdfinance, met als verwacht effect dat meer ondernemers gebruik zullen maken van deze wijze van financieren.

Summary

Crowdfinance is a type of business finance, with the specific characteristic that the capital is raised by the *crowd*: a group of individuals invests relatively small amounts of money. The main types of crowdfinance are: loans, equity and reward-based (pre-sales/non-financial, but valuable return). Besides capital, crowdfinance also results in gaining more visibility for the company and involvement and support from a large group of people. For an investor, the motivations to invest are in many cases broader than the potential financial returns.

Since the start of the financial crisis in 2008, the availability of credit up to 250,000 euro for starting companies and SME's (small and medium enterprises) has been decreasing. SME's are an important engine of our economy. It is therefore of great importance to provide these companies with access to capital. Crowdfinance can contribute in providing this access.

Status and developments

At the moment, there are six operational crowdfinance platforms in the Netherlands: CrowdAboutNow, Geldvoorelkaar, Oneplanetcrowd, Share2Start, Symbid and WeKomenErWel. In 2012, 118 companies have raised a total of 11.4 million euro via crowdfinance. The company Windcentrale raised 7 million euro for the acquisition of two windmills. Taking all crowdfinanced propositions of 2012 into account, the average amount raised is 97,000 euro including Windcentrale and 38,000 euro excluding Windcentrale. A successfully financed proposition has around 100 investors.

We foresee a potential average growth of the number of companies successfully raising finance via crowdfinance of 200% per year in the Netherlands for the coming 3 years. This number is based on the actual growth of crowdfinance over the past years in the Netherlands and internationally, while also taking international growth predictions into account (which are between 66% and 500% per year). We assume that Windcentrale somewhat skewed the growth pattern and therefore lower the average amount raised per company to 80,000 euro for our predictions. This means that in 2015, around 250 million euro could potentially be raised through crowdfinance. This indicates that crowdfinance could become a very welcome and important alternative to other sources of finance for starting companies and SME's and fill (part of) the gap for business finance.

Above-mentioned numbers give a carefully constructed prediction about the potential impact of crowdfinance. Several obstacles have to be addressed in order to realise the potential growth of crowdfinance in a responsible manner. These obstacles are derived from interviews with the Dutch crowdfinance platforms and other players that are involved with the crowdfinance market.

Barriers for growth and potential solutions

1. Most companies are not familiar with crowdfinance yet.

Although crowdfinance could be an alternative source of finance for various companies, many of them are still ignorant about the existence of crowdfinance. Besides that, not all government bodies and authorities fully acknowledge crowdfinance for being a relevant source of finance. Moreover, knowledge about how to make best use of crowdfinance is still not widely spread, resulting in companies not considering or using crowdfinance yet.

Recommendations:

- Via broad (media) attention, crowdfinance platforms and the government can raise more awareness for crowdfinance. Also, the government can promote crowdfinance via its own communication channels and specifically target communication towards companies.
- Advisors, accountants and account managers at banks, should be informed about crowdfinance as well. The government can take a leading role in informing these parties.

- The government can (to support the previous two recommendations) create an online crowdfinance information desk for companies and advisors, accountants and account managers at banks.
2. There is not enough clarity about legislation and platforms should work on professionalisation.

Legislation is of importance to protect investors and companies. In relation to crowdfinance, it is often unclear for platform owners, investors and companies which legislation applies and what that effectively means at an operational level. Furthermore, there is untapped potential in platforms creating a common set of quality standards for their own operation.

Recommendations:

- An on-going dialogue between crowdfinance platforms, the government, AFM (the Netherlands Authority for the Financial Markets) and DNB (the Dutch Central Bank) could ensure recognition and overcoming of unnecessary barriers in legislation. Any undesired developments at crowdfinance platforms would be recognized in a timely manner and could be acted upon as well.
 - Platforms could take a pro-active stance towards creating a set of quality standards for their own operation. Quality standards contribute to crowdfinance growing into a professional industry and protecting this industry from reputational damage. Based on experience, these quality standards could then be translated into legislation.
 - A Crowdfunding Advisory Board could coordinate the dialogue between platforms and other parties. The board could be the first contact for questions, worries and other issues. The board could also monitor whether the platforms are living up to their own quality standards and handle complaints from clients adequately. The board could be financed by the government for a period of two years, after which it could turn into or be replaced by an industry association, financed by its members.
3. Platforms are not able to finance their potential growth.

Crowdfinance platforms are all relatively small in size. This results in the fact that there is currently not enough capital available to actively grow their customer portfolio. This results in a situation where actual growth will not be on par with the growth potential. It is important to support crowdfinance platforms in realising growth to reach a scale at which they can contribute substantially to providing access to capital for starting companies and SME's.

Financing the growth of crowdfinance can be done in several ways. The interest of crowdfinance platforms in these potential measures differs greatly (because of specific needs and the difference in the financial models they use).

Recommendations:

- To stimulate the business model of platforms, the government can match investments of the crowd, by co-investing via the platforms. Institutional investors could also be interested in matching investments.
- A second recommendation to stimulate the business model of platforms, is to make investing via crowdfinance more attractive by creating tax incentives for investors.

Apart from the types of support that could accelerate the growth of crowdfinance, it is of utmost importance that the government decides to consistently foster the growth of crowdfinance over a period of a few years, instead of providing a one-time impulse. A long-term approach will effectively contribute to the Dutch economy and the finance of starting companies and SME's. Through financial support, the government also signals acknowledgement of the importance of crowdfinance, which in turn could attract more companies towards crowdfinance.

Voorwoord

Voor u ligt het rapport over crowdfinance dat Douw&Koren in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken opgesteld heeft. Het rapport is een verslag van een onderzoek naar de status en ontwikkeling van crowdfinance, knelpunten die de groei van crowdfinance belemmeren en mogelijke oplossingen voor deze knelpunten, waaronder beleidsvorming en eventuele stimulering.

Middels dit rapport en de aanbevelingen uit het rapport hopen wij een positieve bijdrage te leveren aan de ontwikkeling van crowdfinance en daarmee de financiering van startende ondernemingen en het MKB in Nederland.

- Simon Douw en Gijsbert Koren, mei 2013

Introductie

Crowdfunding is een vorm van online financiering, met als typerend kenmerk dat de financiering wordt opgehaald bij de *crowd*: een grote groep individuen investeert of doneert relatief kleine bedragen. Omdat crowdfunding een breed inzetbaar instrument is, dat zowel door kunstprojecten, goede doelen als ondernemingen gebruikt wordt, hanteert men ook wel de term *crowdfinance* als het specifiek crowdfunding ten behoeve van bedrijfsfinanciering betreft.

Onder crowdfinance verstaan wij in dit rapport: “Een openbare (en online gepresenteerde) financieringsvraag van een onderneming, waar consumenten vanaf een relatief laag bedrag in kunnen investeren.”

Cases op het gebied van crowdfinance laten zien dat ondernemers op deze manier niet alleen kapitaal vergaren voor een onderneming, maar ook zichtbaarheid en andere vormen van support verkrijgen dankzij de betrokkenheid van een grote groep investeerders. Een investeerder kan verschillende motivaties hebben om een investering te doen; vaak is de drijfveer breder dan het willen behalen van rendement.

Bij crowdfunding en crowdfinance worden over het algemeen drie typen motivaties onderscheiden^{1,2}:

- De persoon: Een investeerder kan gemotiveerd worden omdat hij of zij het de ondernemer gunt. Dit is vaak het geval als de ondernemer en de investeerder elkaar al kennen.
- De onderneming/het product: Een investeerder kan gemotiveerd worden door de kwaliteit of focus van een onderneming (vanwege eigen interesse of expertise).
- Rendement: Een investeerder kan gemotiveerd worden door het rendement of de tegenprestatie die geboden wordt. Hoe verder een investeerder van een ondernemer afstaat en hoe groter de investering, hoe belangrijker het rendement (en het risico).

Crowdfinance kent verschillende vormen:

- Lening
- Aandelen (soms indirect, via lidmaatschap van een coöperatie)
- Winstdeling
- Omzetsdeling
- Rewards (voorverkoop/niet-financiële, doch op geld waardeerbare tegenprestaties)

¹ Van Vliet, 2011, Crowdfunding, waarom doen we mee?

² Van den Akker et al., 2013, Nationaal Crowdfunding Onderzoek 2013

Bedrijfsfinanciering

Sinds de kredietcrisis in 2008 begon, is een groeiend verschil in kredietverlening tussen het grootbedrijf en het MKB ontstaan. Kredieten tot 250.000 euro worden minder verstrekt. Ook is sprake van een renteverskil tussen het grootbedrijf en het MKB. De belangrijkste reden is in beide gevallen het hoge risicoprofiel in de ogen van banken. Daarnaast heeft het MKB een minder breed palet aan financieringsopties dan het grootbedrijf³.

Aangezien het MKB een belangrijke motor van de economie is en veel innovaties juist uit deze groep bedrijven voortkomen, is het van belang om de toegang tot kapitaal te verbeteren. Door alternatieve financieringsvormen als crowdfunding te stimuleren, is het mogelijk het MKB minder afhankelijk van bankfinanciering te maken. Crowdfunding is een nieuwe vorm van financieren die zowel binnen als buiten Nederland sterk in opmars is.

De acceptatie en groei van online communiceren en online financiële transacties, gecombineerd met financieringsbehoeften van startende ondernemingen en MKB, hebben gezorgd voor het ontstaan van crowdfunding. De afgelopen jaren is crowdfunding exponentieel gegroeid⁴ en de potentie in termen van doorzet van deze groei oogt veelbelovend.

³ EIM, 2012, Financieringsmonitor 2012-2

⁴ Douw&Koren, 2013, Crowdfunding in Nederland 2012 - Crowdfunding in 2012: de cijfers

1. Crowdfinance

Een *crowdfinance propositie* (de openbaar, online gepresenteerde financieringsvraag), kent meestal een vastgesteld doelbedrag en een deadline waarop het doelbedrag bij elkaar gebracht dient te zijn. In de meeste gevallen vindt de daadwerkelijke financiering slechts plaats als het doelbedrag op de gestelde deadline bereikt is; zo niet, dan krijgen de investeerders hun inleg terug. Dit wordt ook wel het ‘alles of niets’ model genoemd. De logica achter het model is dat een onderneming dankzij een bepaalde financiering een geplande investering kan doen. Als het bedrag niet volledig bij elkaar gebracht wordt, dan is de ondernemer niet in staat om de geplande investering te doen en is voortgang met een geringere financiering niet geloofwaardig.

Uit de praktijk is gebleken dat het stellen van een doelbedrag en deadline bovendien positief werkt bij het voeren van een zogenaamde *crowdfinance campagne*. Een *crowdfinance campagne* is een marketing campagne die de ondernemer voert om zijn propositie onder de aandacht te brengen. Het stellen van een doelbedrag en deadline zorgen voor een door de crowd ervaren urgentie en een duidelijk doel.

Belangrijke succesfactoren voor het doen slagen van een *crowdfinance campagne*, zijn daarnaast⁵:

- Een groot netwerk waarin de financieringsvraag verspreid kan worden
- Een aansprekende presentatie en/of een aansprekende onderneming
- Een aantrekkelijke tegenprestatie

Op basis van deze succesfactoren en de motivaties van investeerders (zie vorige pagina) kan gesteld worden dat *crowdfinance* niet voor elke onderneming geschikt is.

Een *crowdfinance propositie* wordt meestal op een *crowdfinance platform* gepresenteerd. Eind 2010 lanceerden de eerste Nederlandse *crowdfinance* platforms: WeKomenErWel, CrowdAboutNow en Geldvoorelkaar. In 2011 volgden Symbid en Share2Start. En in 2012 openden Seeds (pilot; op dit moment niet operationeel) en Oneplanetcrowd hun deuren. Via deze platforms kunnen ondernemingen een financieringsvraag presenteren en, startend in hun eigen netwerk, op zoek gaan naar financiering. Een platform biedt aan ondernemingen een format waarbinnen zij een financieringsvraag kunnen presenteren, een standaardcontract tussen de onderneming/ondernemer en investeerders en in de meeste gevallen (behalve bij WeKomenErWel) worden ook de transacties afgehandeld en het geld beheerd totdat de gevraagde financiering volledig bij elkaar is. Zie bijlage 1 voor meer inzicht in het aanmeld- en selectieproces van de platforms.

Nederland kent momenteel 6 operationele *crowdfinance* platforms. Onderstaande tabel geeft een overzicht van de operationele en 3 niet operationele *crowdfinance* platforms en de financieringsvormen die zij hanteren. De platforms hebben elk een eigen karakter.

	Lening	Aandelen	Winstdeling	Omzetdeling	Rewards
CrowdAboutNow	v	v			v
Fundyd*	v				
Geldvoorelkaar	v				
Oneplanetcrowd	v	v			v
Seeds*				v	v
Share2Start	v	v			v
Sprowd*				v	
Symbid		v			v
WeKomenErWel	v	v			

* momenteel niet operationeel

⁵ Douw&Koren, 2012, Crowdfunding Canvas en Crowdfunding Plan de Campagne

2. Status en ontwikkelingen

2.1. Geïnvesteed bedrag

In 2012 hebben in Nederland 118 ondernemingen succesvol financiering opgehaald middels crowdfunding. Van deze ondernemingen, hebben 110 ondernemingen gebruik gemaakt van een platform en 8 ondernemingen hebben geen gebruik gemaakt van een platform.

	2010	2011	2012*	2012**
Aantal succesvolle financieringen	5	28	118	117
Totaal geïnvesteerd bedrag	50k euro	875k euro	11.400k euro	4.400k euro
Gemiddeld bedrag per onderneming	10k euro	31,25k euro	97k euro	38k euro

* inclusief 5 ondernemingen die het doelbedrag niet bereikt hebben, maar wel het opgehaalde bedrag hebben ontvangen (volgens vooraf gestelde voorwaarden)

** exclusief de Windcentrale (een onderneming die 7 miljoen euro ophaalde)

De grootte van succesvol gefinancierde proposities via crowdfunding platforms varieert van 5.000 tot 250.000 euro. Het gemiddeld opgehaalde bedrag is 97.000 euro inclusief de Windcentrale en 38.000 euro exclusief de Windcentrale. De grootte van niet gepubliceerde aanvragen varieert van 5.000 tot enkele miljoenen euro's. De gemiddelde grootte van een niet gepubliceerde aanvraag is ongeveer twee keer zo groot als de gemiddelde grootte van een gepubliceerde en succesvol gefinancierde propositie.

Een succesvol gefinancierde propositie heeft gemiddeld ongeveer 100 investeerders. Het aantal investeerders varieert van 10 tot 5.500. De gemiddelde investering is enkele honderden euro's en varieert van 10 tot 40.000 euro. Er is een groei te zien in de gemiddelde investering van 2010 tot 2012. Omdat de investeringen vaak relatief bescheiden zijn, is het van belang dat de transactiekosten laag zijn.

Herkenbare patronen in financiering zijn: de financiering start veelal in het eigen netwerk van een ondernemer, tegen het einde van de campagne ontstaat een versnelling in de ontvangen investeringen per dag en geld trekt meer geld aan.

2.2. Trends en ontwikkelingen

2.2.1. Diversificatie

Sinds de start van de eerste crowdfinance platforms in 2010, groeit het aantal platforms en de diversiteit in niches die zij aanspreken en financieringsvormen die zij hanteren. Zo bieden de platforms die in 2012 gelanceerd zijn (Seeds en Oneplanetcrowd) beiden een hybride model aan, waarbij financieel rendement gecombineerd wordt met niet-financieel rendement (rewards). Ook spreken beide platforms een specifieke niche aan (beiden richten zich op sociale/duurzame ondernemingen). Bovendien kiezen veel ondernemingen die van de andere platforms gebruik maken er voor om naast de formele afspraak die zij met investeerders aangaan ook een niet-financiële tegenprestatie te bieden om zo de binding met investeerders te versterken en hen bijvoorbeeld door de goede ervaring met een product te binden als klant.

2.2.2. Duurzame energie en de Windcentrale

De combinatie crowdfinance en duurzame energie lijkt goed te werken. Aan investeerders wordt een beter rendement geboden dan op een spaarrekening⁶ en bovendien krijgen investeerders de mogelijkheid om direct bij te dragen aan een duurzame ontwikkeling die in sommige gevallen voor de investeerder lokaal zichtbaar is. De Windcentrale haalde in 2012 bij 5.500 huishoudens 7 miljoen euro op voor de aanschaf van twee windmolens. Deze huishoudens krijgen de komende 16 jaar elektriciteit geleverd van 'hun eigen stukje' windmolen.

De financieringsvraag van de Windcentrale is zo hoog omdat de onderneming vrij kapitaalintensief is. Het vertekent hierdoor het gemiddeld opgehaalde bedrag in 2012. De Windcentrale toont echter wel de potentie van crowdfinance voor grotere projecten en we verwachten dat vaker projecten van dit formaat via crowdfinance gefinancierd zullen worden (middels verschillende vormen van crowdfinance).

2.2.3. Financieringsketen

In 2012 zijn steeds meer ondernemers en financiers bewust omgegaan met het plaatsen van crowdfinance in een keten van financiering. Banken verkennen actief de mogelijkheden om via crowdfinance in combinatie met een bankkrediet een onderneming te financieren. Vanuit een aantal lokale Rabobank vestigingen worden ondernemers inmiddels voor een deel van hun financieringsvraag doorverwezen naar crowdfinance platforms. Een bank kan op deze wijze het risico van een investering delen met de crowd. Het is de vraag of het in zo'n situatie gepast is voor een bank om de crowd te vragen achtergesteld te zijn aan de bank. Hiermee wordt het risico immers bij de klant gelegd en dat kan de relatie tussen de bank en haar klanten beïnvloeden. Dit is een punt van aandacht voor banken die de koppeling met crowdfinance verkennen. Ook informele investoren hebben interesse in crowdfinance. In opdracht van het Ministerie van Economische Zaken is door K+V onderzoek verricht naar de koppeling tussen crowdfinance en informele investoren.

2.2.4. Meer dan geld alleen

Crowdfinance gaat veelal om meer dan geld alleen. Afhankelijk van de aanpak van een ondernemer in het betrekken van zijn bestaande netwerk, het vormgeven van de campagne en het bepalen van de tegenprestatie, kan een crowdfinance campagne zorgen voor zichtbaarheid en betrokkenheid van een grote groep kleine investeerders. Voor sommige ondernemingen is dit creëren van een betrokken crowd zelfs de primaire reden om voor crowdfinance te kiezen. Dit kan op de lange termijn een trouwe klantenkring opleveren, ambassadeurs die om niet promotie voeren en feedback en support leveren om het bedrijf verder tot bloei te laten komen, zoals ook de cases in paragraaf 2.4 illustreren.

⁶ Bijvoorbeeld tussen 6 en 8% per jaar, volgens de website van de Windcentrale (www.windcentrale.nl)

2.3. Verdeling van de markt

Het door 118 ondernemingen opgehaalde bedrag van 11.400.000 euro is als volgt verdeeld over de crowdfinance platforms:

	Succesvolle financieringen 2012	Totaal opgehaald bedrag 2012 (euro)
CrowdAboutNow	7	152.500
Geldvoorelkaar	80	2.794.000
Oneplanetcrowd*	3	275.000
Seeds	3	85.000
Share2Start	4	60.000
Symbid	8	510.000
Symbid**	9	830.000
WeKomenErWel	5	150.000
Geen platform	8	7.350.000
Geen platform***	7	350.000

* gemeten op 12 januari 2013 in plaats van 31 december 2012

** inclusief één besloten funding ronde (dit beschouwen we vanwege de beslotenheid niet als crowdfinance)

*** exclusief de Windcentrale

Zie bijlage 2 voor een uitgebreid overzicht van de Nederlandse crowdfinance platforms. Het opgehaalde bedrag is als volgt verdeeld over de verschillende vormen van crowdfinance:

	Totaal opgehaald bedrag (euro)
Lening	3.250.000
Aandelen	600.000
Winstdeling	0
Omzetdeling	100.000
Rewards	7.450.000
Rewards*	450.000

* exclusief de Windcentrale

Door de vele vormen en niches die bediend (kunnen) worden en het feit dat een crowdfinance campagne start in het netwerk van een ondernemer zelf, is het voor de crowdfinance markt niet waarschijnlijk dat er in Nederland of internationaal één dominant platform zal ontstaan.

2.3.1. Lening

Het valt op dat Geldvoorelkaar en het lening model populair zijn. Een oorzaak hiervoor kan zijn dat het model begrijpelijk en aantrekkelijk is voor klanten. Een ondernemer die via Geldvoorelkaar geld leent, betaalt minder rente dan bij een bank en een investeerder ontvangt meer rente dan op een spaarrekening (uiteraard tegen een hoger risico). Zopa en Funding Circle zijn succesvolle voorbeelden van crowdfunding platforms uit het Verenigd Koninkrijk die het lening model hanteren. Lending Club is een succesvol voorbeeld uit de Verenigde Staten.

Zopa

Zopa is in 2005 in het Verenigd Koninkrijk gelanceerd als 's werelds eerste peer to peer lending platform. Sindsdien is meer dan 320 miljoen euro via het platform geïnvesteerd. Slechts een klein deel van de leningen zijn zakelijke leningen.

Funding Circle

Via het Engelse platform Funding Circle is sinds de start in 2010 meer dan 90 miljoen euro geïnvesteerd in meer dan 1500 ondernemingen.

Lending Club

Lending Club is gevestigd in Amerika en het grootste platform ter wereld. Sinds de start in 2007 is meer dan 1 miljard euro via het platform geïnvesteerd. Hiervan is slechts 45 miljoen euro geïnvesteerd in meer dan 3500 zakelijke leningen (het overgrote deel zijn particuliere leningen). Het platform wordt met name gebruikt om creditcard schulden te herfinancieren tegen aantrekkelijkere financieringslasten.

2.3.2. Rewards

Ook het rewards model is populair. Een oorzaak hiervoor kan zijn dat steeds meer consumenten de behoefte hebben om meer betrokken te zijn bij een innovatie, nog voordat deze daadwerkelijk gerealiseerd is. De tegenprestatie kan een symbolische uiting van deze betrokkenheid zijn, maar het kan ook een uitgestelde levering van een product of dienst zijn (eventueel tegen een gunstige prijs). Het bekende en succesvolle Amerikaanse platform Kickstarter hanteert ook het rewards model. Een ander bekend Amerikaans platform, en een concurrent van Kickstarter, is Indiegogo.

Kickstarter

In 2012 werd via het Amerikaanse platform Kickstarter meer dan 240 miljoen euro opgehaald door meer dan 18.000 creatieve projecten en ondernemingen. Kickstarter is in 2009 van start gegaan en staat sinds kort ook financieringsvragen uit het Verenigd Koninkrijk toe. De verwachting is dat Kickstarter dit jaar de grens van 1 miljard dollar aan totaal opgehaalde financiering sinds oprichting zal doorbreken.

Indiegogo

In 2008 startte Indiegogo als platform voor de financiering van films. Sinds de start is de scope steeds breder geworden en zodra "equity based crowdfunding" regelgeving door de Amerikaanse SEC is doorgevoerd, zal Indiegogo ook het aandelen model gaan aanbieden. Indiegogo staat financieringsvragen uit alle landen toe en is momenteel de Europese markt aan het betreden.

2.3.3. Aandelen en omzetting

De aandelen en omzetting modellen zijn verantwoordelijk voor een kleiner deel van de crowdfunding markt. Een oorzaak hiervoor kan zijn dat startende ondernemingen en het MKB minder gewend zijn aan deze vorm van financieren en consumenten minder bekend zijn met deze vorm van investeren. Het Australische platform ASSOB biedt echter al een aantal jaren succesvol het aandelen model aan. In Amerika bieden enkele recent gelanceerde initiatieven zoals CircleUp het aandelen model met succes aan. CrowdCube is een Engels platform dat het aandelen model hanteert.

ASSOB

ASSOB uit Australië is gestart in 2005 en sinds de start is meer dan 100 miljoen euro geïnvesteerd in 180 ondernemingen. Het gemiddeld aantal investeerders per onderneming is 14. De gemiddelde investering is dus vrij hoog (bijna 40.000 euro). ASSOB organiseert regelmatig offline pitch events om investeerders en ondernemers met elkaar in contact te brengen. ASSOB is er van overtuigd dat dit nodig is om grote investeringen op te kunnen halen.

CircleUp

CircleUp is een Amerikaans platform voor geaccrediteerde investeerders. Het platform is in 2012 gelanceerd en heeft inmiddels voor enkele miljoenen euro's aan investeringen gefaciliteerd.

CrowdCube

Via het Engelse platform CrowdCube is sinds de start in 2010 zo'n 6 miljoen euro geïnvesteerd in meer dan 40 ondernemingen. De gemiddelde investering bedraagt bijna 3000 euro per investeerder. De gevraagde financiering is gemiddeld 160.000 euro.

2.3.4. Conclusie

De modellen kunnen, gezien vanuit de consument (de investeerder), vergeleken worden met bestaande en bekende financiële producten:

	Totaal opgehaald bedrag (euro)
Het nieuwe <i>sparen</i>	Het lening model kan vergeleken worden met sparen bij een bank. Voor ondernemingen is crowdfunding een alternatief voor financiering door de bank en voor investeerders is het een alternatief voor spaargeld op een spaarrekening zetten.
Het nieuwe <i>consumeren</i>	Het rewards model kan vergeleken worden met consumptie. Consumenten participeren steeds vaker in de totstandkoming van een product (deze consumenten worden ook wel <i>prosumers</i> genoemd). Crowdfunding middels het rewards model is een ultieme vorm van participatie voor consumenten die een product graag als eerste willen hebben.
Het nieuwe <i>beleggen</i>	Het aandelen model kan vergeleken worden met participeren als informele investeerder of beleggen via de beurs. Crowdfunding biedt consumenten een nieuwe manier van beleggen.

Deze drie modellen, lijken de drie belangrijkste 'smaken' te zijn binnen crowdfunding. De grootste platforms wereldwijd, zijn ook in te delen in deze typen (zie bijlage 3) en spreken vaak een vrij brede doelgroep aan (er wordt meestal niet in een niche geopereerd).

2.4. Cases

De Windcentrale, WakaWaka en Bar Oldenhof zijn drie succesvolle voorbeelden van Nederlandse ondernemingen die via crowdfunding financiering opgehaald hebben.



De Windcentrale

De Windcentrale haalde in 2012 bij 5.500 huishoudens 7 miljoen euro op voor de aanschaf van twee windmolens. Deze huishoudens krijgen de komende 16 jaar elektriciteit geleverd van hun eigen stukje windmolen. De Windcentrale is het grootste crowdfunding project van Europa en de eigenaars plannen momenteel een tweede campagne. Het succes van de campagne zit hem in de goede deal - goedkopere energie en een goede voorbereiding, waarbij eerst ruim de tijd genomen is om een crowd te vormen.



WakaWaka

Solarlamp WakaWaka haalde middels 4 crowdfunding campagnes bij meer dan 7.500 investeerders 650.000 euro op. WakaWaka liet hiermee zien dat het mogelijk is om succesvol meerdere crowdfunding campagnes te voeren en dat het dus geen bron is die slechts eenmalig aan te boren is. WakaWaka paste 3 verschillende modellen toe: het leningmodel, het aandelenmodel en het rewards model. WakaWaka is onder andere succesvol dankzij het delen van successen met haar funders, waardoor de betrokkenheid steeds sterker werd.



Bar Oldenhof

Wellicht minder hoogdravend, maar wel representatief voor het overgrote deel van de crowdfunding campagnes, is Bar Oldenhof. Dankzij 67 investeerders haalde Dwight Oldenhof 25.000 euro bij elkaar voor de start van zijn horecagelegenheid in Amsterdam. Dit voorbeeld geeft de potentie aan voor de financiering van lokale ondernemingen en het creëren van een trouwe klantenkring.

3. Kansen en groeipotentie

3.1. De groeipotentie

Op basis van de groei van de afgelopen jaren in Nederland en internationaal^{7,8} en voorspellingen over de groei internationaal^{8,9,10,11,12} (deze liggen tussen de 66% en 500% per jaar), gaan wij voorzichtig uit van een gemiddelde groeipotentie van het aantal ondernemingen dat succesvol financiering ophaalt middels crowdfunding van 200% per jaar in Nederland voor de komende 3 jaar. We gaan er daarbij van uit dat de Windcentrale een wat vertekend beeld heeft gegeven van de groeipotentie en stellen het gemiddeld opgehaalde bedrag daarom naar beneden bij tot 80.000 euro. We verwachten in 2013 en daarna overigens weldegelijk enkele crowdfunding campagnes die enkele miljoenen ophalen.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Aantal succesvolle financieringen	5	28 (+460%)	118 (+321%)	354 (+200%)	1062 (+200%)	3186 (+200%)
Totaal geïnvesteerd bedrag	50k	875k (+1650%)	11.400k (+1200%)	28.320k (+148%)	85.000k (+200%)	255.000k (+200%)
Gemiddeld bedrag per onderneming	10k	31,25k (+210%)	97k (+210%)	80k (-18%)	80k (+0%)	80k (+0%)

Als bovenstaande prognoses een richting geven aan de te verwachten groei van crowdfunding (en wij menen dat dit zo is), dan is duidelijk dat crowdfunding de potentie heeft om zich te ontwikkelen tot een relevante bron van bedrijfsfinanciering. Crowdfunding kan daarmee een welkome aanvulling worden op de financieringsopties voor startende ondernemingen en het MKB en kan daarmee een deel van de lacune op de financieringsmarkt opvullen.

3.2. Rendement

Het succes van crowdfunding dient niet alleen gemeten te worden aan de hand van het opgehaalde bedrag, maar ook aan de hand van het uitgekeerde rendement, een uitgekeerde niet-financiële tegenprestatie en/of het afgeloste bedrag. Omdat crowdfunding in Nederland nog vrij jong is, is nog geen sprake van een gemiddeld rendement. Om een indruk te krijgen van de te verwachten rendementen bij het (peer to peer) lenen model, kan ter vergelijking gekeken worden naar het rendement dat via het Engelse platform ZOPA gerealiseerd wordt: 5,2% per jaar (waarbij defaults zijn meegenomen). De default rate van ZOPA leningen is momenteel lager dan 1%. Het Amerikaanse Lending Club stelt een verwachte default rate van 4% en een behaald rendement van gemiddeld 6 tot 10% per jaar (afhankelijk van de risicoclassificatie). Voor zowel de particuliere als de zakelijke leningen tekent de ontvanger bij ZOPA en Lending Club persoonlijk. Beide platforms benadrukken richting investeerders het belang van risicospreiding om dit rendement daadwerkelijk te kunnen behalen. Voor platforms die het aandelen model aanbieden geldt dat risico's veel hoger zijn. Het Australische ASSOB hanteert het aandelen model sinds 2005 en verwacht dat binnenkort de eerste onderneming tegen een significant hogere waardering een IPO (initial public offering) zal doen. Een gemiddeld rendement wordt nog niet genoemd.

⁷ co:funding, 2012, Das co:funding Handbuch

⁸ Massolution, 2013, 2013CF - The Crowdfunding Industry Report

⁹ Deloitte, 2012, TMT Predictions 2013

¹⁰ Baecck et al. (NESTA), 2012, Crowding in, How the UK's businesses, charities, government, and financial system can make the most of crowdfunding

¹¹ Forbes, 2012, Crowdfunding Will Make 2013 The Year Of The Gold Rush

¹² Forbes, 2012, Fred Wilson And The Death Of Venture Capital

3.3. De markt van investeerders

Van het deel van de Nederlandse bevolking dat weet wat *crowdfunding* is, staat het overgrote deel positief tegenover *crowdfunding*. Van hen heeft het grootste deel echter nog geen donatie of investering via *crowdfunding* gedaan¹³. Er is dus sprake van een groep latente investeerders waarvan verwacht wordt dat een deel de komende jaren via crowdfinance zal gaan investeren.

¹³ Van den Akker et al., 2013, Nationaal Crowdfunding Onderzoek 2013

4. Knelpunten voor groei en mogelijke ondersteuning vanuit de overheid

4.1. Bekendheid

Crowdfinance platforms ontvingen in 2012 enkele tientallen tot een paar honderd financieringsaanvragen per platform. Door onbekendheid en een lagere activiteit op de gehele financieringsmarkt, wordt crowdfinance momenteel minder gebruikt dan mogelijk is. Daarnaast wordt crowdfinance nog onvoldoende erkend als alternatief en is het voor veel ondernemers onduidelijk hoe en of zij succesvol gebruik kunnen maken van crowdfinance. Crowdfinance is een relatief nieuwe financieringsvorm maar heeft de potentie om zich te ontwikkelen tot serieuze alternatieve financieringsvorm voor onder andere bankfinanciering en voor met name het segment tot 250.000 euro.

Voorlichting over crowdfinance is in eerste instantie de verantwoordelijkheid van crowdfinance platforms, maar er ligt ook een rol voor de overheid om voorlichting te geven over deze nieuwe vorm van financieren.

De bekendheid van crowdfinance bij investeerders wordt in mindere mate als knelpunt ervaren.

Aanbevelingen

	Rol overheid	Rol platforms
Brede (media) aandacht voor crowdfinance	<ul style="list-style-type: none">➤ De overheid kan in allerlei uitingen wijzen op de mogelijkheden van crowdfinance. Daarnaast kan een media campagne voor crowdfinance (en andere alternatieve vormen van financiering) gestart worden en specifieke promotie richting ondernemingen.	<ul style="list-style-type: none">➤ Platforms dienen media aandacht te (blijven) vragen voor aansprekende cases, om zo nieuwe ondernemers en investeerders te werven.
Bedrijfsadviseurs, accountants en accountmanagers van banken informeren over crowdfinance	<ul style="list-style-type: none">➤ De overheid kan een leidende rol nemen in het informeren van bedrijfsadviseurs, accountants en accountmanagers van banken.	<ul style="list-style-type: none">➤ Platforms doen zelf actief acquisitie en zoeken partnerships voor de werving van ondernemingen.
Online loket	<ul style="list-style-type: none">➤ De overheid kan (onder andere ter ondersteuning van bovenstaande twee aanbevelingen) een online loket starten met informatie over crowdfinance, bedoeld voor ondernemers en bedrijfsadviseurs.	<ul style="list-style-type: none">➤ Platforms kunnen informatie aanleveren voor het online loket.

4.2. Regelgeving en professionalisering

De kaders van de Wft (Wet op het financieel toezicht) zijn gericht op het beschermen van consumenten, spaarders en beleggers. Met betrekking tot crowdfunding speelt de vraag aan welke wet- en regelgeving voldaan dient te worden. Het is voor platforms niet altijd duidelijk waar ze aan toe zijn en deze juridische onzekerheid kan hoge kosten met zich meebrengen. Door in dit stadium van de markt vast te leggen hoe crowdfunding exact zou moeten opereren, door het maken van specifieke wet- en regelgeving, wordt echter geen garantie geboden voor een effectieve werking van crowdfunding als financieringsvorm. Het is namelijk nog niet te zeggen wat de daadwerkelijke risico's, dynamiek en impact van (de verschillende vormen van) crowdfunding zullen zijn. Een gemiddelde return on investment en default rate zijn bijvoorbeeld nog niet te stellen op basis van de huidige ervaringen.

Op basis van ervaringen in de toekomst kan door platforms en financiële autoriteiten bijgestuurd worden wanneer dat nodig geacht wordt. Naast eigen ervaring kan ook geleerd worden van de ervaring van eerder in dit rapport genoemde crowdfunding platforms uit met name het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten die in sommige gevallen enkele jaren voorsprong hebben.

De platforms in het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten lopen voor op de volgende aspecten:

- Automatisering en optimalisatie van processen
- Eenduidige presentatie van financieringsvragen
- Gebruiksvriendelijkheid

Aangenomen mag worden dat dit een gevolg is van de schaalgrootte en financiële armslag van de platforms.

Ook kan binnenkort geleerd worden van ontwikkelingen in onder andere de Verenigde Staten en Italië¹⁴ als het gaat om de gevolgen van aanpassing van wet- en regelgeving. Specifieke wetgeving voor crowdfunding kan uiteindelijk zorgen voor legitimatie van crowdfunding en acceptatie door de massa. Stakeholders als accountants en banken geven ook aan dat duidelijkheid op dit vlak gewenst is.

Aanbevelingen

- Ten eerste is een continue dialoog tussen platforms, overheid, AFM en DNB van belang om onnodige belemmeringen in regelgeving te herkennen en weg te nemen en onwenselijke ontwikkelingen op crowdfunding platforms te herkennen en tijdig bij te kunnen sturen. Op deze wijze kan samengewerkt worden aan de vorming van een situatie waarin crowdfunding tot bloei komt. Effectiviteit, duidelijkheid en eerlijkheid staan hierbij voorop.

- Ten tweede kunnen crowdfunding platforms een proactieve houding aannemen in het stellen van kwaliteitseisen aan hun eigen operatie. Kwaliteitseisen dragen bij aan de professionalisering, ontwikkeling en het voorkomen van reputatieschade voor crowdfunding in Nederland. Door deze proactieve houding wordt een positieve boodschap uitgezonden naar zowel overheid, AFM, DNB als klanten. Kwaliteitseisen zijn geen vervanging voor wet- en regelgeving, maar gebaseerd op de praktijk van het opereren van een crowdfunding platform. Kwaliteitseisen kunnen op functioneel niveau gesteld worden, zodat de eisen niet onnodig rigide zijn. Op termijn en op basis van ervaringen kunnen kwaliteitseisen omgezet worden in nieuwe regelgeving.

¹⁴ CONSOB, 2013, Crowdfunding: Consob Publishes A Questionnaire On The Collection Of Risk Capital Via The Internet For Start-Ups

Onderwerpen waar kwaliteitseisen voor opgesteld zouden kunnen worden:

- Kennis, ervaring en betrouwbaarheid van bestuurders
- Waarborging van de continuïteit van het platform
- Scheiding tussen operatie en het beheer van gelden
- Transparantie over operatie
- Transparantie over kosten
- Duidelijke en eerlijke communicatie die niet misleidend is
- Veilige en betrouwbare IT systemen
- Eerlijke klachtenafhandeling
- Ordelijke administratie van contracten en transacties
- Transparantie over het selectieproces en naleving van alle stappen
- Eenduidige structuur voor proposities
- Gebruiksgemak van het platform
- Vermijdbare risico's voor investeerders wegnemen

- Tot slot kan de dialoog gecoördineerd worden door een Crowdfunding Advisory Board die het eerste aanspreekpunt is voor vragen, zorgen en andere zaken. Deze board kan ook het naleven van de kwaliteitseisen controleren en klachten behandelen. Het is van belang dat deze board vertrouwen heeft bij gebruikers, platforms, overheid, AFM en DNB en onafhankelijk is van de crowdfinance platforms. De board kan voor een periode van bijvoorbeeld twee jaar gefinancierd worden vanuit de overheid, waarna de board over kan gaan of vervangen kan worden door een branchevereniging die vanuit contributies van de leden gefinancierd wordt.

4.3. Financiering van groei

De huidige inkomsten stellen crowdfunding platforms niet in staat om groei te financieren vanuit eigen omzet. Groei kan gestimuleerd worden door een externe investeerder, subsidie en/of het stimuleren van het gebruik van crowdfunding platforms.

Op basis van interviews met crowdfunding platforms wordt gesteld dat de opstartkosten voor een crowdfunding platform variëren van enkele tienduizenden euro's tot meer dan een miljoen euro. Het verschil in kosten komt voort uit een verschil in investeringen in IT (een simpele en/of bestaande 'white-label' website, versus een complexe en/of 'custom made' website), juridische kosten (bestaande contracten en voorwaarden gebruiken en zelf contact met AFM en DNB onderhouden, versus een externe jurist betrekken) en vergoeding van eigen tijdsinvestering.

Voor het succesvol opereren van een crowdfunding platform is, naast IT en juridische expertise, ook behoefte aan expertise op het gebied van bedrijfsfinanciering, marketing en communicatie. De operationele crowdfunding platforms worden momenteel beheerd door teams met een grootte van 2 tot 6 personen.

Op basis van de interviews wordt gesteld dat de kosten voor het beheren van een crowdfunding platform momenteel nog te hoog zijn in vergelijking met de omzet. (Niet alle crowdfunding platforms hebben echter een team dat fulltime voor het platform werkt; sommige teams verdelen de aandacht over het platform en andere werkzaamheden en hebben daardoor ook andere bronnen van inkomsten.) De komende jaren zal een efficiëntie slag gemaakt moeten worden door schaalvergroting, zodat de operationele kosten in de juiste verhouding zullen staan tot de omzet.

Alle crowdfunding platforms hanteren een succes fee van enkele procenten over het opgehaalde bedrag. Sommige platforms hanteren daarnaast een (kleine) drempel van een paar honderd euro voor het online plaatsen van een propositie. Daarnaast worden in sommige gevallen extra verdienmodellen gehanteerd door het aanbieden van extra diensten (zoals het maken van een promotiefilmpje, het doorverwijzen naar een subsidieadviseur, notaris of accountant en het begeleiden bij het maken van een propositie en voeren van een campagne).

Omdat een crowdfunding platform na afloop van een succesvolle campagne omzet genereert, zijn altijd enkele maanden te overbruggen tussen de start van een campagne en de ontvangst van inkomsten. Bovendien zorgt het feit dat platforms een groeiambitie hebben ervoor dat de kosten voor de baten uitgaan. Er van uitgaande dat een crowdfunding platform 5 medewerkers en zo'n 200.000 euro omzet per medewerker nodig heeft om een hoge operationele kwaliteit te leveren en eigen groei te financieren, geeft onderstaande tabel op basis van de geprognosticeerde groei van crowdfunding aan hoeveel medewerkers de komende jaren betaald kunnen worden als een platform 5% succes fee rekent.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Aantal succesvolle financieringen	5	28	118 (+321%)	354 (+200%)	1062 (+200%)	3186 (+200%)
Totaal geïnvesteerd bedrag	50k	875k	11.400k (+1200%)	28.320k (+148%)	85.000k (+200%)	255.000k (+200%)
Mogelijke omzet (op basis van 5% succes fee)*			500k	1.370k	4.100k	12.300k
FTE's			2,5 FTE	7 FTE (1 platform)	20 FTE (1 tot 4 platforms)	60 FTE (1 tot 12 platforms)

* Een succes fee is het meest gebruikte verdienmodel voor platforms

Winstgevendheid van een platform wordt bereikt door opschaling en het hanteren van kosten per campagne die lager zijn dan de inkomsten per campagne. Alleen dan kan een platform duurzaam voortbestaan. Uit interviews blijkt dat tot en met 2012 geen enkel crowdfunding platform genoeg schaal heeft behaald om break-even te kunnen opereren. Voor 2013 wordt dit ook nog niet

verwacht. Op basis van de huidige marktverdeling en de verwachte groei, zullen slechts 1 of 2 platforms (Geldvoorelkaar en Symbid) in 2015 ten minste 20 miljoen euro ophalen. Het is voor de overige platforms zaak om hun marktaandeel te vergroten, buiten Nederland te groeien, of andere verdienmodellen te hanteren.

Onderstaande tabel toont de transitie in omzet per FTE die Kickstarter in 2012 heeft doorgemaakt, waardoor het platform momenteel winstgevend kan zijn.

	2011	2012
Totaal geïnvesteerd bedrag	75 miljoen euro	240 miljoen euro
Omzet (5% platform fee)	3,75 miljoen euro	12 miljoen euro
Aantal FTE	30	45
Omzet per FTE	125.000 euro	270.000 euro

Begin 2011 heeft Kickstarter voor financiering van groei 10 miljoen dollar venture capital funding opgehaald. Deze investering heeft positief uitgepakt, gezien het resultaat in 2012.

Koplopers uit het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten kunnen voor Nederlandse platforms een concurrent worden op de Nederlandse markt (zowel Kickstarter als Indiegogo hebben plannen om de Europese markt actief te betreden). Nederlandse platforms hebben tegelijkertijd een kans om in (mainland) Europa andere markten te betreden en een voorloper te blijven.

Scenario's

Het financieren van de groei van crowdfunding kan (naast een investering door een externe investeerder) op verschillende manieren. Mogelijke maatregelen zijn niet altijd voor alle crowdfunding platforms even passend (gezien behoeften en/of het gehanteerde financiële model). Om die reden verschilt de interesse van platforms in bepaalde maatregelen sterk.

Een overzicht van de maatregelen die naar voren zijn gekomen in interviews, tijdens plenaire bijeenkomsten en bij de analyse van ontwikkelingen in andere landen:

	Uitleg	Reactie platforms
Financiering voor de groei van één platform of een combinatie van platforms	Eén platform ontvangt financiering (bijvoorbeeld subsidie) om op te schalen en een relevante bijdrage te leveren aan de financiering van startende ondernemingen en het MKB.	De meeste platforms zien meer in financiering voor de groei van meerdere/alle platforms. Geldvoorelkaar en Symbid zijn van alle platforms het meest positief over deze maatregel.
Financiering voor één IT & juridisch basis systeem	Eén IT en juridisch systeem ontvangt financiering (bijvoorbeeld subsidie) om een basis te vormen waar alle platforms gebruik van kunnen maken, zodat IT en juridische uitdagingen en investeringen voor alle platforms opgelost worden en de platforms gezamenlijk een relevante bijdrage kunnen leveren aan de financiering van startende ondernemingen en het MKB.	Bijna alle platforms zijn negatief over deze maatregel. Symbid en IT partijen zijn positief.
Financiering beschikbaar stellen voor aanvragen/alle platforms	Platforms en/of initiatieven kunnen aanspraak maken op financiering (bijvoorbeeld subsidie) door het indienen van een specifieke aanvraag.	Bijna alle platforms zijn positief over deze maatregel. WeKomenErWel is tegen, omdat subsidie de markt zou verstoren.
Borgstelling (BMKB)	Investeringen die via crowdfunding platforms worden gedaan, vallen onder de bestaande BMKB borgstelling of een nieuw te vormen regeling. Een deel van de inleg van investeerders is gegarandeerd via de regeling. Deze maatregel kan de drempel voor investeerders verlagen.	Geldvoorelkaar, Seeds en Share2Start zijn uitgesproken positief over deze maatregel. CrowdAboutNow is tegen, omdat het investeerders minder alert zou maken en als de regeling komt te vervallen, dan zou de markt in kunnen storten.
Matching	Investeringen die via crowdfunding platforms worden gedaan, worden gematcht door de overheid (eventueel aangevuld door private financiering vanuit een investeringsmaatschappij of fonds). Deze maatregel kan het percentage succesvolle financieringen verhogen en/of ondernemers in staat stellen grotere bedragen via crowdfunding op te halen.	Symbid is het meest positief over deze maatregel. Geldvoorelkaar, Oneplanetcrowd en Share2Start, geven aan interesse te hebben als de matching ook geldt voor hun model. De andere platforms zijn <i>niet negatief</i> over deze maatregel.
Fiscale stimulans voor investeerders	Investeringen die via crowdfunding platforms worden gedaan, leveren een belasting voordeel op voor de investeerders. Deze maatregel kan de drempel voor investeerders verlagen.	Geldvoorelkaar, Oneplanetcrowd en Seeds zijn uitgesproken positief over deze maatregel. De andere platforms zijn <i>niet negatief</i> over deze maatregel.

Een overzicht van de ‘voors en tegens’ van de verschillende maatregelen:

	Voor	Tegen
Financiering voor de groei van één platform of een combinatie van platforms	Door het grootste platform te financieren voor groei, kan verwacht worden dat op korte termijn de grootste groei behaald wordt.	Het subsidiëren van één crowdfunding platform of vorm zou marktwerking kunnen verstoren en dit lijkt niet wenselijk, omdat momenteel verkend wordt hoe crowdfunding zich ontwikkelt. We verwachten bovendien dat ook in de toekomst niet één platform of vorm de markt zal overheersen. Crowdfunding kent vele vormen die inspelen op specifieke behoeftes van ondernemers.
Financiering voor één IT & juridisch basis systeem	Het ontwikkelen van een IT en juridisch systeem is een uitdaging voor nieuwe crowdfunding platforms; het bieden van een basis systeem zou deze uitdaging wegnemen. Bovendien kan dit systeem zo ontworpen worden dat het zorgt voor een gecontroleerde operatie waarop de financiële autoriteiten eenvoudig toe kunnen zien. Daarnaast kan het voor bestaande platforms een kostenvoordeel opleveren als zij de kosten voor een systeem van hoge kwaliteit kunnen delen.	Ook hier geldt dat marktwerking verstoord kan worden. Bovendien hebben de bestaande crowdfunding platforms de uitdaging elk op hun eigen wijze al opgelost en ervaren het ontwikkelen van een IT en juridisch systeem derhalve niet meer als uitdaging. Daarnaast verschillen de oplossingen per platform en vorm. Dit blijkt onder andere uit het feit dat Geldvoorelkaar en CrowdAboutNow niet dezelfde AFM vergunning hebben. Ten slotte kan het ook positief zijn om een drempel te hebben voor toetreding tot de markt.
Financiering beschikbaar stellen voor aanvragen/alle platforms	Het beschikbaar stellen van financiering via specifieke aanvragen van alle platforms, stelt alle platforms in staat om een passend verzoek te doen. Het hanteren van kwaliteitseisen en andere selectiecriteria zal van belang zijn. Door beschikbare financiering niet op een moment toe te kennen, maar in tranches beschikbaar te stellen voor nieuwe aanvragen, kan ingespeeld worden op nieuwe ontwikkelingen.	Het beschikbaar stellen van financiering, beoordelen van aanvragen en controleren van bestedingen kost extra tijd en geld dat niet in het doel gestoken worden. Door financiering te verspreiden over meerdere platforms, kan het zijn dat minder gericht te werk gegaan wordt.
Borgstelling (BMKB)	Een borgstelling kan meer risico-averse investeerders overhalen om te investeren. Daarnaast geeft het de mogelijkheid om een periode te overbruggen waarin onduidelijk is wat het daadwerkelijk te verwachten rendement is van investeringen via crowdfunding.	Een borgstelling trekt meer risico-averse investeerders aan en maakt het doen van een analyse of due diligence door investeerders minder relevant. Bij het wegvallen van de borgstelling kan de markt instorten. Daarmee heeft de borgstelling het karakter van een medicijn waar je niet meer vanaf kan komen. Tot slot kan het een uitdaging zijn om de borgstelling voor alle vormen van crowdfunding toe te passen.
Matching	Matching van investeringen die door de crowd gedaan worden, laten het verdienmodel van een platform draaien en stimuleren groei op de plekken waar op dat moment ook daadwerkelijk iets gebeurt. Bovendien kan het ondernemingen in staat stellen om meer geld op te halen middels crowdfunding. Het geld dat via matching beschikbaar gesteld wordt, komt naar verwachting terug.	Het kan een uitdaging zijn om matching voor alle vormen van crowdfunding toe te passen.
Fiscale stimulans voor investeerders	Een fiscale stimulans kan voor investeerders de drempel verlagen om te investeren. Anders dan bij een borgstelling heeft een investeerder direct profijt van het voordeel dat geboden wordt.	Het kan een uitdaging zijn om de fiscale stimulering voor alle vormen van crowdfunding toe te passen. Hoewel relevant, is het genereren van bekendheid en stimulering aan de zijde van de investeerders minder urgent dan aan de zijde van de ondernemers.

Aanbevelingen

De crowdfunding platforms zijn allen relatief klein van omvang. Dit zorgt er voor dat momenteel weinig financiële armslag aanwezig is om de markt actiever te benaderen. Hierdoor blijft de groei achter, zeker als je kijkt naar de inmiddels gerealiseerde groei in de VS en het VK. Het is essentieel om crowdfunding platforms een steun in de rug te geven zodat zij voldoende schaal kunnen bereiken en een substantiële bijdrage kunnen leveren aan financiering voor startende ondernemingen en het MKB.

Het subsidiëren van één crowdfunding platform of vorm zou marktwerking kunnen verstoren en dit lijkt niet wenselijk, omdat momenteel verkend wordt hoe crowdfunding zich ontwikkelt. We verwachten bovendien dat ook in de toekomst niet één platform of vorm de markt zal overheersen.

Aanwijzingen dat in de toekomst niet één platform of vorm de markt zal overheersen:

- De verschillende vormen van crowdfunding (aandelen, lening, omzetting, niet-financiële tegenprestatie, etc) spelen in op verschillende behoeften van ondernemingen. Ondernemers kiezen vaak heel bewust voor een specifieke vorm die past bij de type onderneming of de fase waarin de onderneming zich bevindt.
- Een platform dat een niche bedient kan beter inspelen op specifieke behoeften en is beter in staat om een community te binden; een generiek platform dat de gehele markt bedient is hier minder toe in staat. (Hoe specifieker en kleiner de niche, hoe lastiger echter het business model van een platform sluitend te krijgen is.)

Borgstelling kan een methode zijn om het risico dat investeerders lopen deels af te dekken. Een borgstelling vraagt voor elk van de verschillende vormen van crowdfunding een berekening van het risicoprofiel. Een borgstellingregeling kan het mogelijk maken om een periode te overbruggen waarin het risicoprofiel van crowdfunding investeringen voor investeerders niet helder is (voor het aandelen model zal dit tot op zekere hoogte altijd zo blijven). Een negatief effect van een tijdelijke borgstelling zou kunnen zijn dat ook investeerders aangetrokken worden die redelijk risico avers zijn. Zodra de borgstelling wegvalt, trekken deze investeerders zich weer terug. Het kan ook een scenario zijn om de borgstelling langzaam af te bouwen, zodat de markt niet instort. Een alternatief voor een borgstelling vanuit de overheid is een stroppenpot, opgezet door een platform.

- Ten eerste kan de overheid overwegen om investeringen die door de crowd gedaan worden te matchen (eventueel vanuit een revolving fund). In december 2012 heeft de Engelse overheid aangekondigd om als onderdeel van de Business Finance Partnership via crowdfunding platforms 30 miljoen pond te gaan investeren in het MKB in Engeland¹⁵. De overheid verwacht daarnaast eenzelfde bedrag vanuit de private sector. Matching kan semiautomatisch gedaan worden vanuit een fonds. Het kan voor investeringsmaatschappijen ook interessant zijn om mee te participeren in een dergelijk fonds. (De eerste reactie vanuit een Nederlandse investeringsmaatschappij is positief). Een matching van investeringen geeft daarnaast een positief signaal af en kan ondernemers en investeerders interesseren om gebruik te gaan maken van crowdfunding.

- Ten tweede kan investeren via crowdfunding platforms fiscaal aantrekkelijk gemaakt worden. In Engeland is de zogenaamde EIS¹⁶ en SEIS¹⁷ sinds kort van toepassing op enkele crowdfunding propositities die het aandelen model hanteren. De maatregel heeft een positieve invloed op investeringen via crowdfunding platforms en geeft de erkenning van crowdfunding een enorme boost.

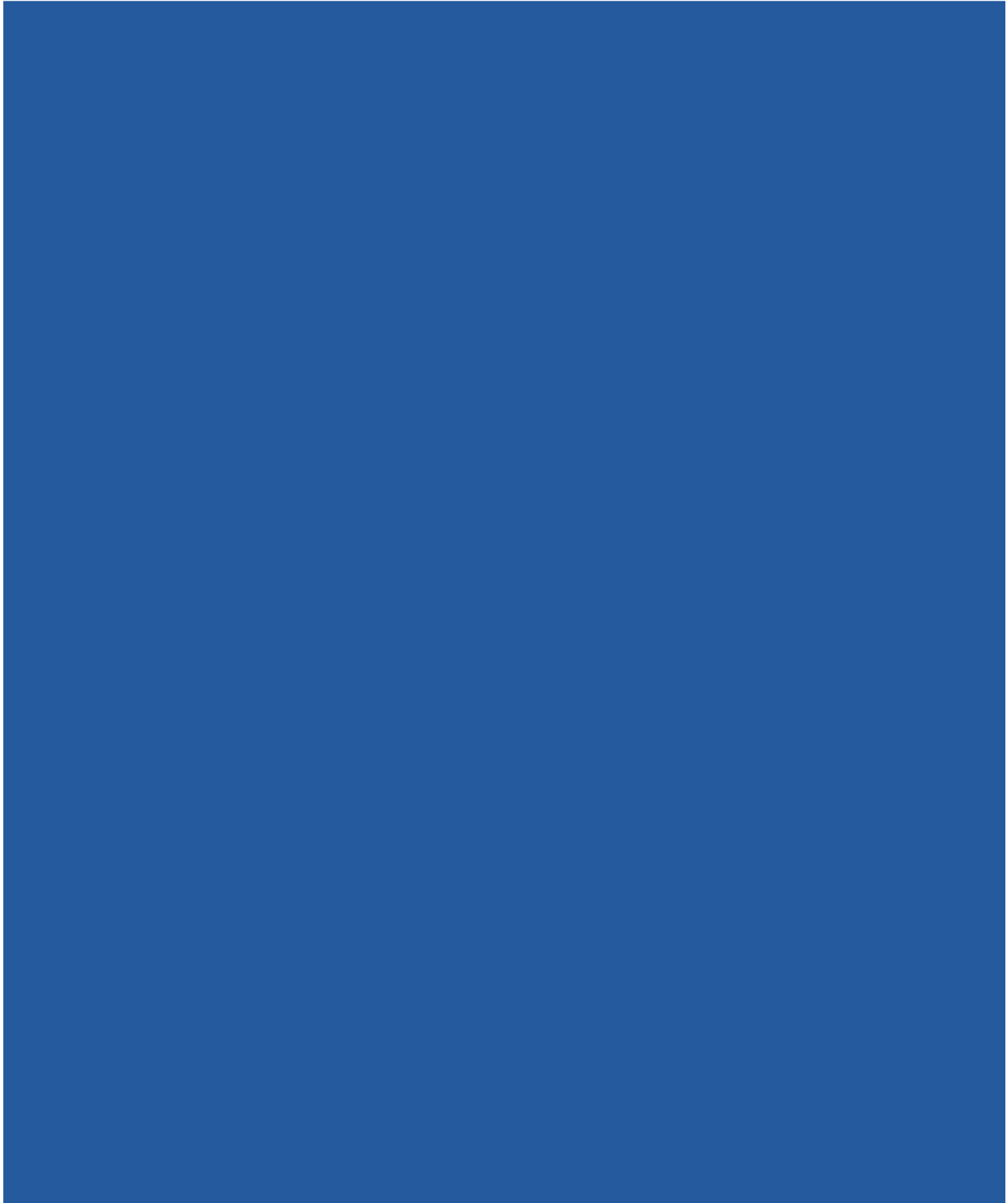
¹⁵ Department for Business, Innovation and Skills, 2012, Small businesses offered £110 million of new finance

¹⁶ Enterprise Investment Scheme

¹⁷ Seed Enterprise Investment Scheme

Los van de vorm van de financiering van groei, is het volgens alle platforms en stakeholders van belang om vanuit de overheid niet een eenmalige prikkel te geven, maar te besluiten om de komende paar jaar crowdfinance te laten groeien en een effectieve bijdrage te laten leveren aan de Nederlandse economie en de financiering van startende ondernemingen en het MKB.

Bijlagen



Bijlage 1: Selectie van proposities

Een crowdfunding platform past een selectieproces toe op ondernemingen die interesse tonen in het gebruik van een platform. Dat proces doorloopt doorgaans de volgende stappen:

- Een crowdfunding platform ontvangt een financieringsaanvraag van een onderneming.
- Het crowdfunding platform zendt in de meeste gevallen een digitaal aanmeldformulier toe, waarin een ondernemer zijn financieringsaanvraag toelicht en de ondernemer achtergrondinformatie deelt over zichzelf en de onderneming.
- Het crowdfunding platform controleert de informatie en gaat eventueel in dialoog met de ondernemer.
- Het crowdfunding platform past selectie toe (bijvoorbeeld op basis van inhoud, persoonlijke of zakelijke informatie, of op basis van de ingeschatte “crowdfinancebaarheid”) en geeft akkoord of keurt af. De gehanteerde criteria verschillen per platform.
- Geldvoorelkaar is het enige platform dat na akkoord ook nog een risicoclassificatie vaststelt en dit communiceert richting potentiële investeerders. De grote crowdfunding platforms voor leningen uit het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten stellen ook altijd zelf een risicoclassificatie vast.

Het contact tussen een ondernemer en investeerders wordt door platforms op verschillende wijzen gefaciliteerd. Symbid biedt bijvoorbeeld een besloten online omgeving waar ondernemer en investeerders vertrouwelijke informatie met elkaar kunnen delen. Als een platform weinig tools biedt, dan blijken ondernemers zelf andere tools (zoals een nieuwsbrief) in te zetten om het contact met investeerders te onderhouden. Bij Geldvoorelkaar is het mogelijk om als ondernemer anoniem te blijven. In dat geval kan het zijn dat geen sprake is van communicatie tussen ondernemer en investeerders.

Per platform wordt het selectieproces kort omschreven:

CrowdAboutNow

1. De ondernemer meldt zich via de website aan met behulp van naam en adresgegevens
2. De ondernemer krijgt toegang tot een infosite en een zelftest
3. Als de ondernemer na het lezen van de informatie en het doen van de test aangeeft door te willen gaan, bestudeert CrowdAboutNow de resultaten van de zelftest, het businessplan en de organisatie en haar bestuurders
4. CrowdAboutNow en de ondernemer hebben een gesprek
5. De ondernemer gaat aan de slag om de campagne voor te bereiden (CrowdAboutNow biedt ondersteuning)
6. CrowdAboutNow publiceert de financieringsvraag

Geldvoorelkaar

1. De ondernemer (of vertegenwoordiger van de ondernemer, zoals een accountant), geeft via de website aan interesse te hebben
2. De ondernemer krijgt een mail met de vraag om de volgende informatie toe te sturen:
 - Jaarcijfers
 - Businessplan
 - BKR verklaring
 - Kopie legitimatiebewijs
 - Accountantsverklaring
 - Kopie IB aangifte
 - Uittreksel KvK
 - Financieringsvraag
3. Contact met de accountant van de ondernemer en Geldvoorelkaar over toegezonden informatie

4. Geldvoorelkaar beoordeelt de informatie, daarnaast wordt de financieringsvraag beoordeeld op haalbaarheid en wordt meer achtergrond informatie opgezocht over de onderneming en ondernemer(s)
5. Bij twijfel over de ondernemerskwaliteiten wordt de ondernemer eventueel doorverwezen naar een coach of adviseur
6. Contact met de accountant en Geldvoorelkaar over de te publiceren financieringsvraag
7. Geldvoorelkaar publiceert de financieringsvraag
8. Alvorens over te gaan tot uitbetaling, controleert Geldvoorelkaar of de toegezonden informatie over de onderneming nog klopt (zoals de vestigingsplaats en KvK inschrijving)

Oneplanetcrowd

1. De ondernemer geeft aan interesse te hebben
2. Oneplanetcrowd en de ondernemer hebben een gesprek, waarbij de ondernemer beoordeeld wordt op kwaliteiten en de financieringsvraag of 'crowdfundbaarheid'
3. De ondernemer zendt informatie toe:
 - Verklaring omtrent gedrag
 - BKR verklaring
 - Begroting
 - Contactgegevens van 4 referenties
 - Kopie bankafschrift
 - Kopie legitimatiebewijs
 - Financieringsvraag
4. Oneplanetcrowd beoordeelt of de ondernemer kan voldoen aan terugbetaling (op basis van omzetverwachting) en/of aan het uitvoeren van het geplande doel
5. De ondernemer gaat aan de slag om de presentatie en campagne voor te bereiden
6. Oneplanetcrowd publiceert de financieringsvraag

Seeds

Nader te bepalen

Share2Start

1. De ondernemer geeft aan interesse te hebben
2. De ondernemer ontvangt een aanmeldingsformulier
3. Share2Start analyseert de toegezonden informatie (en raadpleegt eventueel experts om bijvoorbeeld een technische analyse te doen)
4. De ondernemer zendt informatie toe
 - Begroting
 - Businessplan
 - Kopie identiteitsbewijs
 - Uittreksel KvK
 - Eventueel een BKR verklaring
5. Share2Start en de ondernemer hebben een gesprek
6. De ondernemer werkt de propositie uit
7. Teken en overeenkomst en factuur
8. Share2Start publiceert de financieringsvraag

Symbid

1. De ondernemer meldt zich aan via de website en stuurt een financieringsvraag in
2. De ondernemer doet een zelftest, waarbij de volgende informatie gevraagd wordt:
 - Belastingen
 - Personeel
 - Jaarrekeningen
 - Prognoses
 - Debiteuren/crediteuren

- KvK gegevens
 - Eventueel aanvullende financiële informatie
3. Symbid controleert of alle informatie correct ingevuld is
 4. De ondernemer publiceert de financieringsvraag

WeKomenErWel

1. De ondernemer geeft aan interesse te hebben
2. De ondernemer krijgt een intake formulier toegezonden
3. WeKomenErWel en de ondernemer hebben een telefoongesprek
4. WeKomenErWel en de ondernemer hebben een gesprek, waarbij WeKomenErWel bepaalt of een campagne haalbaar zou zijn
5. De ondernemer krijgt een crowdfinance workshop van WeKomenErWel, waarmee de campagne voorbereid wordt
6. De ondernemer werkt de propositie en campagne uit
7. WeKomenErWel publiceert de financieringsvraag

Het valt op dat platforms een ontwikkeling van automatisering (en standaardisering) van het selectieproces doormaken, waarbij steeds minder face to face contact plaatsvindt. De balans tussen tijdsinvestering/kosten versus kwaliteit van selectie speelt hierbij een rol.

Bijlage 2: Overzicht Nederlandse crowdfinance platforms

	Sinds	Model	Niche	Gepubliceerde financieringsvragen 2012	Succesvolle financieringen 2012	Totaal opgehaald bedrag 2012 (euro)	Gemiddelde grootte en spreiding in grootte van succesvolle financieringsvragen 2012 (euro)	Gemiddelde grootte en spreiding in grootte van investeringen in succesvolle financieringsvragen 2012 (euro)	Totaal aantal investeringen in 2012	Fee ondernemingen (euro en/of %)	Fee investeerders	Kosten voor onderneming voor het ophalen van 38.000 euro
CrowdAboutNow	2010	Lening, aandelen en rewards	Start-ups en MKB	7	7	152.500	24.000 (15.000 tot 35.000)	385 (10 tot 5.000)	406	1% registratie en 2% succes fee per jaar looptijd bij lening, of 500 euro registratie en 3% succes fee bij rewards of aandelen (ex. kosten aandelen overdracht)	0,77 kosten transactie	2660 (bij gemiddelde looptijd van 3 jaar) bij lening, of 1640 bij aandelen of rewards
Geldvoorelkaar*	2010	Lening	MKB en start-ups (en particulieren)	-100	80	2.794.000	34.000 (5.000 tot 125.000)	823 (100 tot 40.000)	3400	175 registratie, 3,5% succes fee	0,9%	1505
Oneplanetcrowd	2012	Lening en rewards	Duurzame start-ups en projecten	10	3	275.000**	92.000 (25.000 tot 214.000)	135 (1 tot 10.000)	2050	5% succes fee	0,90 kosten transactie	1900
Seeds	2012	Omzetting en rewards	Sociale start-ups	5	3	85.000	30.000 (20.000 tot 45.000)	250 (50 tot 3.000)	376	ntb	ntb	ntb
Share2Start	2011	Lening, aandelen en rewards	Duurzame projecten en ondernemingen	10	4	60.000	15.000 (5.000 tot 25.000)	400 (10 tot 10.000)	175	250 euro registratie en 5% succes fee	1 euro admin kosten	2150
Symbid	2011	Aandelen en rewards	MKB, start-ups en projecten	55	8	510.000	64.000 (20.000 tot 150.000)	400 (20 tot 20.000)	1275	5% succes fee en 1150 oprichting coöperatie en aandelen overdracht	2,5% fee en kosten transactie	3050 (en jaarlijkse kosten voor onderhoud coöperatie a 500)
Symbid***	""	""	""	56	9	830.000	92.000 (20.000 tot 340.000)	20 tot 90.000	?			
WeKomenErWel	2010	Lening en aandelen	Start-ups	5	5	150.000	25.000 tot 100.000	250 tot een veelvoud van 250	?	3% succes fee (en 250 euro committent fee bij geen succes)	-	1140
De Windcentrale	2012	Rewards	-	-	-	7.000.000	-	1273	5500	-	(jaarlijkse onderhoudskosten)	-
Geen platform	-	-	-	?	7	350.000	50.000 (1.000 tot 100.000)	?	?	?	?	?

* exclusief particuliere leningen

** gemeten op 12 januari 2013 in plaats van 31 december 2012

*** inclusief 1 besloten funding ronde (dit beschouwen we vanwege de beslotenheid niet als crowdfinance)

Bijlage 3: De grootste crowdfunding platforms wereldwijd

Een overzicht van de grootste crowdfunding platforms wereldwijd:

	Land (vestiging)	Focus	Sinds	Opgehaald (euro)*
ASSOB	Australië	Ondernemingen, via aandelen	2005	100M
Funding Circle	VK	Ondernemingen, via een lening	2010	90M
Indiegogo	VS	Creatieve projecten, via een donatie (met tegenprestatie)	2008	onbekend
Kickstarter	VS	Creatieve projecten, via een donatie (met tegenprestatie)	2009	400M
KIVA	VS	Ondernemingen (met name in ontwikkelingslanden, via een lening met 0% rendement)	2005	325M
Lending Club	VS	Personen en ondernemingen, via een lening	2006	1204M
Prosper	VS	Personen en ondernemingen, via een lening	2006	350M
ZOPA	VK	Personen en ondernemingen, via een lening	2005	320M

* Cijfers uit april 2013

In China is ook een aantal platforms actief dat het lening model hanteert, waaronder CreditEase en PPDai. Er zijn geen cijfers bekend over deze platforms.

Douw&Koren.
crowdfunding consultancy

www.douwenkoren.nl