

Van

Postbus 60055, 6800 JB Arnhem  
Velperplein 8, 6811 AG Arnhem  
Telefoon (026) 355 13 55  
Fax (026) 355 13 99  
info@kplusv.nl  
www.kplusv.nl

Rapport

**Onderzoek Crowdfunding en  
Informal Investing**

Opdrachtgever  
Ministerie van Economische  
Zaken

Referentie

November 2013

# Inhoud

<b>Executive Summary</b>	1
<b>1 Inleiding</b>	3
1.1 Aanleiding	3
1.2 Maatschappelijk belang	3
1.3 Onderzoeksvragen	4
1.4 Doelgroep	4
1.5 Begrippenkader	5
1.6 Onderzoeksmethode	5
1.7 Leeswijzer	5
<b>2 Resultaten enquête</b>	6
2.1 Inleiding	6
2.2 Aanpak	6
2.3 Data analyse	6
2.4 Conclusie	10
<b>3 Interviews</b>	11
3.1 Perspectief Stakeholders Crowdfunding	11
3.2 Perspectief Stakeholders Informal Investing	13
3.3 Overige Stakeholders	15
3.4 Conclusie	16
<b>4 Conclusies en Aanbevelingen</b>	18
4.1 Conclusies	18
4.2 Aanbevelingen	19

# Executive Summary

Hoofdvraag van dit onderzoek is '*Hoe verhouden crowdfunding en informal investing zich tot elkaar, is er synergie?*'

Het Ministerie van Economische Zaken wil meer zicht krijgen op de mogelijke synergie tussen crowdfunding en informal investing in Nederland. Hoewel crowdfunding en informal investing groeiende financieringsvormen zijn, onttrekken ze zich grotendeels aan het zicht. De wijze waarop crowdfunding en informal investing in de praktijk elkaar zouden kunnen overlappen en/of versterken, is onbekend. Inzicht hierin is van belang om dat als resultante hiervan de kapitaalmarkt beter kan functioneren, jonge bedrijven geholpen kunnen worden in de zoektocht naar financiering en investeerders geholpen kunnen worden met het vinden van goede proposities.

Om dit beter in kaart te krijgen is er kwalitatief en kwantitatief onderzoek gedaan. Het kwantitatieve onderzoek is uitgevoerd middels een enquête onder informal investors. Als verdieping hierop zijn er interviews gehouden met crowdfundingexperts, informal investors en crowdfundingplatforms om zicht te krijgen op de synergie tussen informal investing en crowdfunding alsmede de mogelijke rol van de overheid hierin.

Uit de enquête is gebleken dat de bekendheid van informal investors met crowdfunding groot is, ruim 85%. Hoewel de bekendheid groot is, is er maar een beperkt aantal informals dat ook daadwerkelijk aan crowdfunding doet. Dit percentage bedraagt nog geen 10%. Het grootste struikelblok dat genoemd wordt, is de beperkte invloed die men kan uitoefenen als men crowdfundt. Er lijkt sprake te zijn van synergie en in het kwalitatieve deel van het onderzoek is er dieper ingegaan op de mogelijke synergie.

De eerste opvallende conclusie hierbij is dat de terminologie op dit moment alle partijen hindert. Crowdfundingexperts en informal investors geven beide aan dat de term verwarring in de hand werkt. Het maakt heldere communicatie lastig en weerhoudt een deel van de informal investors om actief te participeren in crowdfunding.

Uit de interviews blijkt duidelijk dat er wel synergie is. Synergievoordelen zijn onder andere co-investing, indicatie van marktinteresse en vergroting van de dealflow. Daarnaast zien crowdfundingplatforms middels het mobiliseren van de zogenaamde 'super' crowdfunders een mogelijkheid om niet actieve informals te activeren en zo meer privaat geld beschikbaar te krijgen voor investeringen. Alle partijen zoeken een manier om het aanwezige geld te ontsluiten, maar de markt is nog te jong om een bewezen model aan te kunnen wijzen.

De rol van de overheid is in dit proces beperkt tot toezicht en stimulering. De overheid kan op verschillende manieren de markt stimuleren en voor private investeerders met stimuleringsmaatregelen investeringen middels crowdfunding en informal investing meer aantrekkelijk maken. Tegelijkertijd is het niet wenselijk dat de markt te veel te sturing krijgt. Laat de ordening aan de markt over. De markt heeft de ruimte nodig om tot een optimaal model te komen. Dan is het ook mogelijk dat de synergie tussen informal investing en crowdfunding groter wordt.

**Aanbevelingen**

Op basis van het onderzoek hebben wij de volgende aanbevelingen geformuleerd:

1. Aangezien in dit onderzoek alle betrokken partijen aangeven dat de term crowdfunding niet recht doet aan de verscheidenheid aan vormen waarin het op de markt is, raden wij aan om als overheid met de markt in gesprek te gaan om te komen tot eenduidigere terminologie. Hiermee kan de discussie worden gestroomlijnd en crowdfunding als geheel transparanter worden.
2. Wij denken dat het voor het Ministerie van Economische Zaken goed is om te kijken of het mogelijk is om met een regeling, bijvoorbeeld zoals de huidige SEED-regeling, de informal investors in Nederland te ondersteunen met hun investeringen op transactieniveau. Resultaat is dat er zo meer private investeringen door informals worden uitgelokt en ook de niet-actieve informals, en dus potentiële 'super' crowdfunders gemobiliseerd kunnen worden. Hiervoor zijn vanuit de markt voldoende ideeën en initiatieven als aanknopingspunt.
3. In onze ogen kan het Ministerie van Economische Zaken een rol spelen rond voorlichting/awareness over crowdfunding voor het MKB. Door het vergroten van de bekendheid van crowdfunding als financieringsvorm kan de overheid de markt een belangrijke steun geven richting verdere groei.
4. Om zicht te houden op de ontwikkeling van synergie tussen informal investing en crowdfunding is het goed om regelmatig onderzoek te doen naar de ontwikkeling van de synergie. Dit is interessant omdat beide financieringsvormen zich snel ontwikkelen via de private markt en ook groeien. Daarom is het van belang als Ministerie om een scherp beeld te hebben van deze vormen, en de interactie ertussen. Eventueel beleid is dan gebaseerd op de actualiteit van de markt Dit zou bijvoorbeeld kunnen door ook een '1'-meting te houden.

# 1 Inleiding

## 1.1 Aanleiding

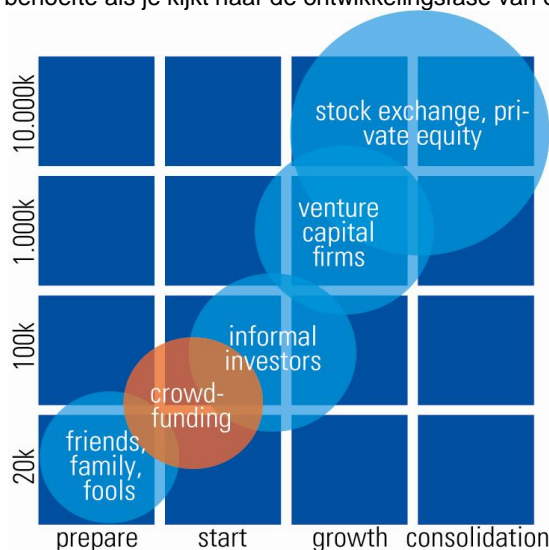
De expertgroep Bedrijfsfinanciering heeft in 2011 een beeld geschetst van de ontwikkelingen en knelpunten omtrent bedrijfsfinanciering. Conclusie daarvan was dat de problemen, die met name starters en overige kleine bedrijven, innovatieve bedrijven en snelle groeiers reeds ondervonden voor wat betreft hun financiering, zullen toenemen.

Op 25 juni jongstleden heeft de minister van Economische Zaken de *Rapportage Ondernemingsfinanciering* naar de Tweede Kamer gestuurd waarin vermeld staat dat de kredietverlening aan het MKB is gedaald.

Banken zullen als gevolg van de afnemende solvabiliteit bij het kleinbedrijf (zo blijkt uit onderzoek van EIM) en de strengere spelregels (w.o. Basel III) beperkt in de financiering van dergelijke bedrijven kunnen voorzien. Derhalve zal het belang van eigen vermogen en financiering door andere kapitaalverschaffers dan banken toenemen. Dat blijkt ook uit de toenemende importantie van crowdfunding en informal investing voor de financiering van bedrijven. Zo groeit het aantal crowdfunding platforms in Nederland hard en loopt het bedrag dat middels crowdfunding geïnvesteerd wordt op van € 500k in 2010 naar € 2,5 miljoen in 2011. Binnen informal investing voltrekt zich een soortgelijke ontwikkeling. Platforms in Nederland krijgen meer aangesloten informals en meer aanvragen. Ter illustratie: Money Meets Ideas -een van de informal investing-netwerken- krijgt steeds meer platforms, meer aangesloten informals en meer investeringen.

## 1.2 Maatschappelijk belang

Hoewel crowdfunding en informal investing groeiende financieringsvormen zijn, onttrekken ze zich grotendeels aan het zicht. Crowdfunding verloopt grotendeels anoniem, zoals informal investing dat ook doet. Crowdfunding en informal investing voorzien gedeeltelijk in dezelfde behoefte als je kijkt naar de ontwikkelingsfase van een bedrijf.



Figuur 1: Een overzicht van alternatieve financieringsvormen.

Er is tot op heden weinig tot niets bekend over de mogelijke interactie tussen deze twee opkomende financieringsvormen. Theoretisch gezien is het aannemelijk dat deze vormen elkaar versterken, maar is dat in de praktijk ook zo? De wijze waarop crowdfunding en informal investing in de praktijk elkaar zouden kunnen overlappen en/of versterken, is onbekend. Inzicht hierin is van maatschappelijk belang om dat als resultante hiervan de kapitaalmarkt beter kan functioneren. Het kan jonge bedrijven helpen in de zoektocht naar financiering en het kan investeerders helpen aan goede proposities.

## 1.3 Onderzoeksvragen

Hoofdvraag is of, en zo ja hoe, er een mogelijke synergie tussen crowdfunding en informal investing kan ontstaan. Hiermee wordt inzicht verkregen of en hoe informal investors kijken naar crowdfunding. Om dit te beoordelen beantwoorden we vragen over investeringsbedragen, investeringsvormen, wijze van betrokkenheid, verhandelbaarheid, monitoring en persoonlijke visie op de twee financieringsvormen.

Dit heeft zich vertaald in de volgende subvragen:

- Zijn informal investors bekend met crowdfunding?
- Wat zijn de gemiddelde investeringen via crowdfunding?
- Vanaf of tot welke bedragen investeren informal investors en crowdfunders? Zouden informal investors ook potentiële 'super' crowdfunders kunnen zijn?
- Zo ja, om welke bedragen gaat het dan?
- Zo ja, welke vorm van betrokkenheid is dan wenselijk (participatie/lening/zeggenschap)?
- Zo ja, op welke wijze worden investeringen verhandelbaar?
- Hoe monitort de investeerder zijn ingelegde kapitaal?
- Welke wet- en regelgeving is relevant?

## 1.4 Doelgroep

Het onderzoek richt zich met name op informal investors en hun perceptie over crowdfunding en de interactie met informal investing. Informals investeren nu over het algemeen bedragen die groter zijn dan de ticket items die in crowdfunding worden aangeboden. Daarnaast zullen we een groep experts interviewen om zicht te krijgen op verschillende issues rond deze financieringsvormen. Deze experts zijn onder andere eigenaren/initiatiefnemers van crowdfundingplatforms. Vanuit hun perspectief kijken we naar crowdfunding en de relatie met informal investing.

Het onderzoek wordt dus vanuit een wisselend perspectief gestalte gegeven. Enerzijds door vanuit informal investing naar crowdfunding te kijken en anderzijds door vanuit het crowdfunding-perspectief naar informal investing te kijken. Deze wisselende perspectieven geven de grootste garantie om de bovenstaande vraagstelling zo adequaat mogelijk van een antwoord te voorzien.

## 1.5 Begrippenkader

### **Crowdfunding**

Financiering (funding) door de massa (crowd). Financiering waarbij meerdere individuen gezamenlijk investeren in bedrijven/projecten. Deze financiering verloopt zonder tussenkomst van financiële intermediairs (in klassieke zin) en in de meeste gevallen online via een platform. Geïnvesteerde bedragen variëren van € 1 tot en met enkele tienduizenden euro's.

### **Informal Investing**

Informal investing is een financieringsvorm waar een vermogende particulier investeert in een onderneming inruil voor een aandelen belang, soms in combinatie met een (achtergestelde) lening. Een informal investor brengt naast financiële middelen ook kennis en ervaring mee. De informal investor participeert veelal vanaf een bedrag van € 50.000 en hoger en niet zelden in een consortium met andere investeerders.

### **Synergie**

Situatie waarin het effect van twee of meer samenwerkende functies groter is dan de som van de effecten die elk van de functies alleen zou kunnen opwekken.

## 1.6 Onderzoeksmethode

Om van de mogelijke synergie van crowdfunding en informal investing een beeld te krijgen, wordt gebruikgemaakt van een multidisciplinaire aanpak waarbij eerst via kwantitatieve methodes de interactie en raakvlakken in kaart worden gebracht. Daarna wordt via een kwalitatief onderzoek gekeken naar verschillende perspectieven waarbij ook is gevraagd naar aanbevelingen om deze twee markten beter op elkaar aan te laten sluiten.

Voor het kwantitatieve onderzoek wordt door middel van een vragenlijst naar de kennis en het gebruik van crowdfunding binnen de informal investors gekeken. Ook wordt gekeken naar de opbouw van de crowdfunding investeringen. Hierbij kijken we naar de gemiddelde investering en de spreiding van de verschillende bedragen die via crowdfunding-platformen wordt gedaan.

Voor het kwalitatieve deel van het onderzoek worden diepte interviews gehouden met stakeholders rond het onderwerp informal investing en crowdfunding om tot scherpe beelden te komen rond de twee financieringsvormen en de mogelijke synergie.

## 1.7 Leeswijzer

In het volgende hoofdstuk (H2) zijn de resultaten uit de enquête weergegeven. Hoofdstuk 3 gaat in op de interviews met de diverse stakeholders. De conclusies van dit onderzoek zijn in hoofdstuk 4 opgenomen tezamen met de antwoorden op de onderzoeksvragen en de aanbevelingen op basis van dit onderzoek.

## 2 Resultaten enquête

### 2.1 Inleiding

Het kwantitatieve deel van het onderzoek is uitgevoerd middels een enquête. Met deze enquête is een eerste beeld verkregen van de interactie tussen informal investing en crowdfunding. Door de focus te leggen op de bekendheid en de betrokkenheid van informal investors met crowdfunding worden de eerste contouren zichtbaar van de mate waarin beide financieringsvormen samenkomen.

### 2.2 Aanpak

Om inzicht te krijgen in de kennis van crowdfunding bij informal investors is er een enquête uitgezet. Een deel van deze enquête is online uitgezet, het andere deel is offline afgenomen tijdens informal investing-bijeenkomsten van Schretlen & Co. Alle enquêtes zijn tussen december 2012 en maart 2013 afgenomen en zouden derhalve een accuraat beeld van de huidige situatie moeten geven.

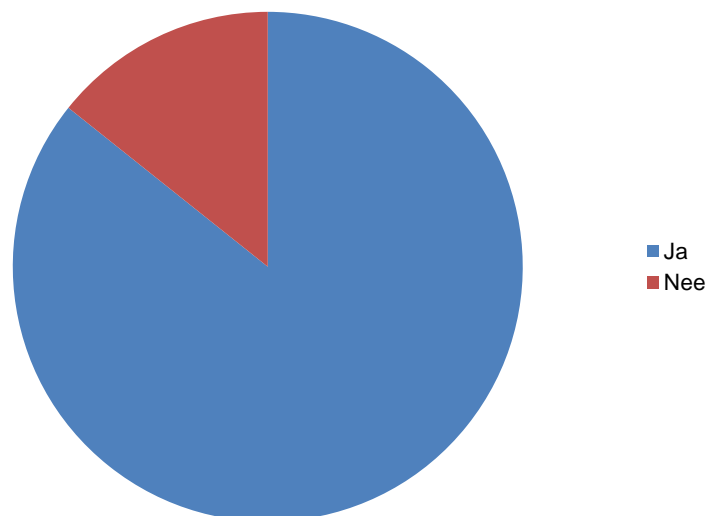
De informal investing dagen, waar de offline enquêtes zijn uitgezet, worden door Schretlen & Co (vermogensbeheerder en dochteronderneming van de Rabobank) georganiseerd. Omdat op deze platformdagen een grote groep informals samenkomen, was het een uitgelezen kans om relevante data te verzamelen.

Alle enquêtes, online en offline, zijn anoniem afgenomen.

### 2.3 Data analyse

Om een eerste beeld van de synergie tussen beide financieringsvormen te krijgen, is er eerst gevraagd naar de bekendheid met crowdfunding onder informal investors en vervolgens naar het gebruik van crowdfunding.

Gevraagd naar de bekendheid van crowdfunding geeft 86% van de respondenten aan bekend te zijn met de term. Het overgrote deel heeft er in een of andere vorm van gehoord, al zegt dit nog niets over de investeringsbereidheid via crowdfunding onder informal investors.

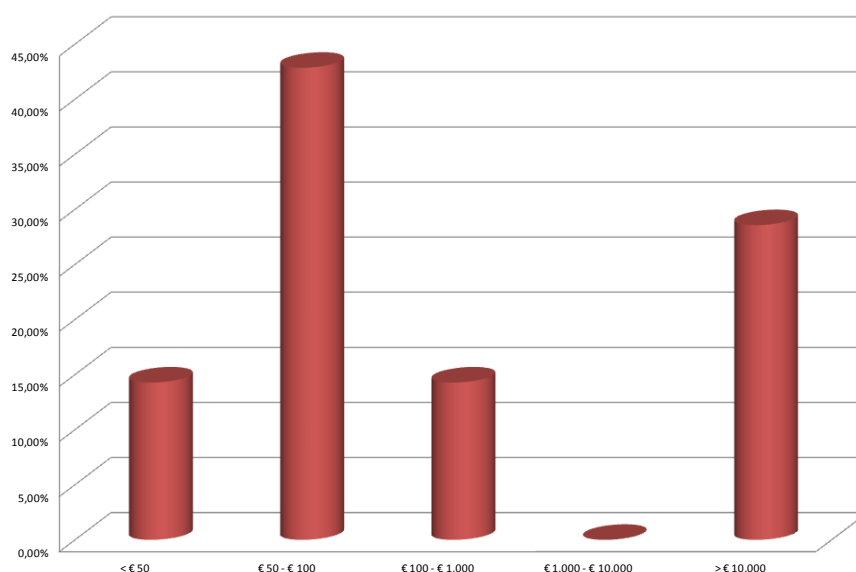


Figuur 2: Bekendheid informals met crowdfunding.



Als er vervolgens gevraagd wordt naar de interesse in crowdfunding blijkt dat informal investors die bekend zijn met crowdfunding in 30% van de gevallen ooit overwogen om te investeren middels crowdfunding. Bijna 10% van de informals heeft ook daadwerkelijk middels crowdfunding geïnvesteerd.

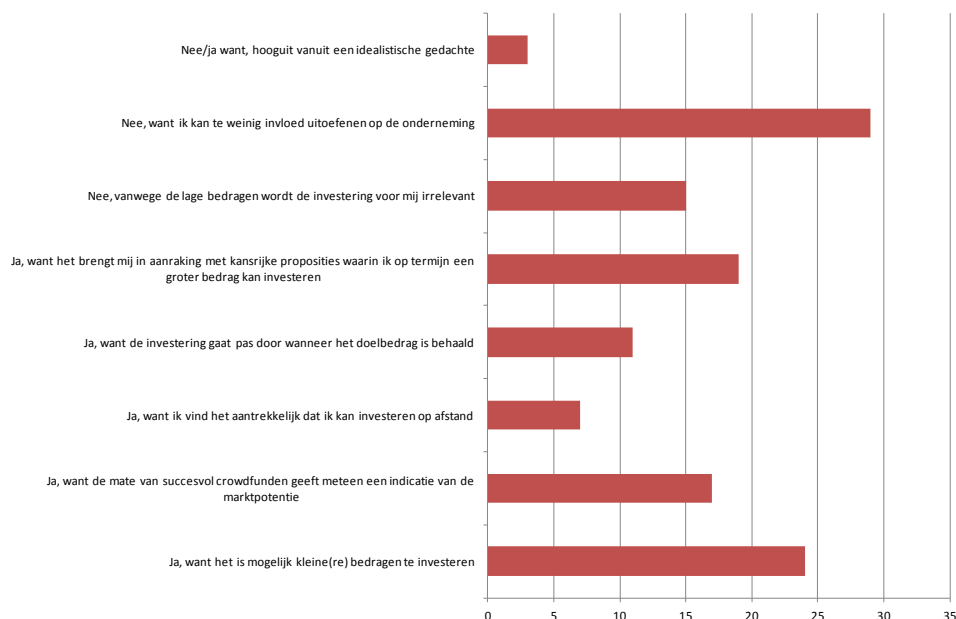
In de groep informal investors die geïnvesteerd hebben middels crowdfunding valt op dat de meeste informals dit gedaan hebben met een bedrag onder de duizend euro. Het gros van informele investeerders, die normaal gesproken investeren met bedragen vanaf vijftigduizend euro, gedraagt zich als 'normale' crowdfunders. Daarnaast valt waar te nemen dat een aantal informal investors ook via grotere bedragen (> € 10.000) direct investeert in bedrijven/projecten die een deel van hun financiering ook middels crowdfunding ophalen. Dit is een eerste indicatie dat een beperkt aantal informals zich gedraagt als 'super' crowdfunder.



Figuur 3: Geïnvesteerde bedragen door crowdfundingende informals.

Dit beeld wordt bevestigd door te kijken naar de beweegredenen van informal investors om te crowdfunden. Bij investeringen onder de duizend euro lijkt rendement niet de grootste beweegreden. Informals die gevraagd zijn naar de ervaringen geven in slechts één geval een financieel argument om te crowdfunden. In alle andere gevallen zijn het 'emotionele' argumenten die als antwoorden gegeven worden. Variërend van: "Fan van het product" tot "Geweldig en inspirerend".

Om een idee te krijgen van de perceptie van informals is gekeken naar de verschillende opvattingen over crowdfunding van de informal investors. Meerdere antwoorden konden aangekruist worden en dit gaf het volgende resultaat.



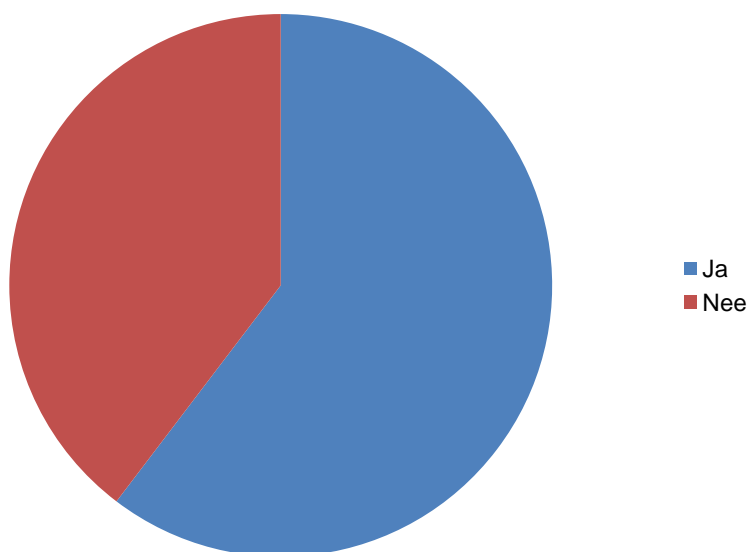
Figuur 4: Aantrekkelijkheid van crowdfunding voor informal investors.

Allereerst valt op dat de antwoorden van de informal investors in totaal een positief beeld geven of informals crowdfunding aantrekkelijk vinden. Toch is het meest gegeven antwoord een opvallende: "Nee, want ik kan te weinig invloed uitoefenen op de onderneming". Het antwoord met betrekking tot het gebrek aan invloed daarentegen is een antwoord dat te verwachten is van een informal investor. Een informal investor is meestal actief betrokken bij zijn of haar investeringen en dat is zelden mogelijk bij crowdfunding.

Het antwoord dat daarna als meest gegeven is: "Ja, want het is mogelijk kleine(re) bedragen te investeren". Dit staat haaks op het antwoord dat als vierde in aantal wordt genoemd: "Nee, vanwege de lage bedragen wordt de investering voor mij irrelevant". Onduidelijk hierbij is welk bedrag exact wordt bedoeld als het gaat om lage/kleinere bedragen. Dit is afhankelijk van de interpretatie van de informal.

Een antwoord dat als derde scoort in aantal is het antwoord: "Ja, want het brengt mij in aanraking met kansrijke proposities waarin ik op termijn een groter bedrag kan investeren". Dit roept het beeld op van een informal investor die aan het crowdfunding is om op termijn risicodragend te kunnen participeren in de gecrowdfunde onderneming. Vanuit het perspectief van de informal investor is dit een teken van potentiële synergie tussen beide financieringsvormen.

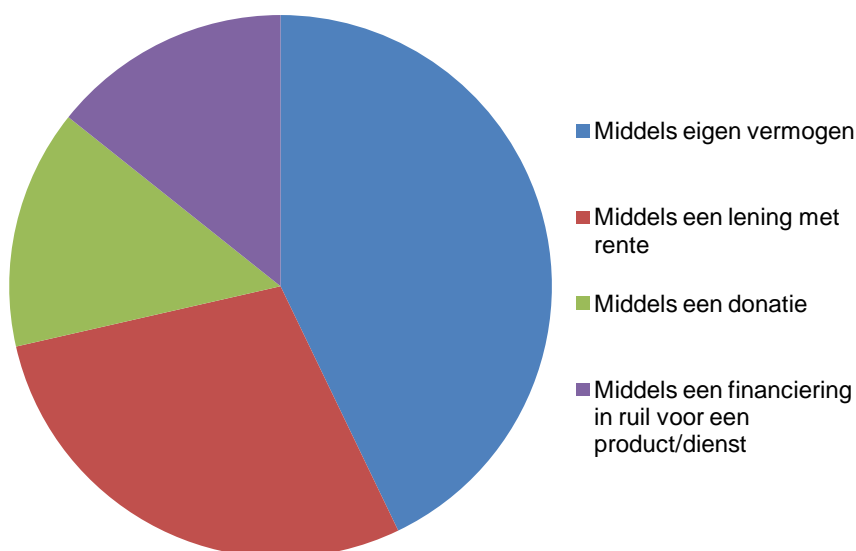
Het vijfde antwoord – "Ja, want de mate van succesvol crowdfunding geeft meteen een indicatie van de marktpotentie" –, gaat over een succesvolle crowdfundingcampagne als indicator van interesse uit de markt. Voor een informal is het belangrijk dat aangetoond wordt dat er een markt is voor een product van een onderneming waarin hij/zij investeert, aangezien ze vaak in innovatieve start-ups investeren als informal, waarbij regelmatig een onderneming zijn eerste verkoop nog moet realiseren. Informals zijn dus geïnteresseerd in de uitkomst van crowdfundingcampagnes. Uit de volgende figuur blijkt dat het verder gaat dan interesse alleen.



*Figuur 5: Vraagstelling: Zou u als informal investor willen co-financieren met een financiering middels crowdfunding? Dat wil zeggen: Wanneer een bedrag via crowdfunding wordt aangetrokken zou u bereid zijn een bedrag als informal investor te co-investeren?*

Uit bovenstaand figuur blijkt dat 60% van de informals wil co-financieren met crowdfunders. Informals zijn dus niet enkel geïnteresseerd in de uitkomst van een campagne, maar ook bereid om op te treden als co-investor. Dit is ook een indicator van potentiële synergie tussen beide financieringsvormen.

Tenslotte is de informals gevraagd in welke vorm/modaliteit zij het interessant vinden om te crowdfunden.



*Figuur 6: Vraagstelling: In welke modaliteit vindt u het financieren middels crowdfunding interessant?*

Hieruit blijkt dat informal investors het liefste middels eigen vermogen deelnemen in een onderneming en derhalve aandeelhouder worden. Zo zijn zij het ook gewend als zij als informal investor worden aangesproken. Deze voorkeur houden zij in stand als zij gevraagd worden om te crowdfunden.

## 2.4 Conclusie

Is er synergie? Zijn informal investors actief bezig met crowdfunding en hoe kijken ze er tegen aan? Op de vragen is een voorzichtig positief antwoord mogelijk.

De bekendheid van informal investors met crowdfunding is groot. Ruim 85% is ermee bekend. Hoewel de bekendheid groot is, is er toch maar een beperkt aantal informals dat ook daadwerkelijk aan crowdfunding doet. Dat percentage bedraagt nog geen 10%. Als er door informals gecrowdfund wordt, gebeurt dat veelal in kleine bedragen. Dat betekent dat als informals crowdfunden, zij zich ook gaan gedragen als crowdfunder. Toch is er een aantal informals die zich als 'super' crowdfunder gedragen en bedragen van meer dan € 10.000 investeren. Informals die crowdfunden doen dat vrijwel uitsluitend op basis van emotionele argumenten en niet op financieel gestoelde argumentatie.

Veel informals vinden crowdfunding een aantrekkelijke financieringsvorm. Het grootste struikelblok dat genoemd wordt, is de beperkte invloed die men kan uitoefenen als men crowdfundt. Daarentegen zijn veelgehoorde antwoorden waarom crowdfunding aantrekkelijk is, de mogelijkheid om kleinere bedragen te investeren, een succesvolle campagne als indicator voor marktinteresse en veel proposities te zien die later mogelijk informal capital benodigen. Dit laatste duidt erop dat een informal graag zijn dealflow vergroot door crowdfunding en op basis daarvan een selectie maakt waarin hij later kan investeren als informal. Veel informals zouden als co-investor willen optreden bij een crowdfundingcampagne. Er bestaat een voorkeur bij de informal investor als hij crowdfundt om dat ook middels eigen vermogen, en dus risicodragend te doen. Als een dergelijke vorm van crowdfunding beschikbaar is, dan is het voor een informal mogelijk om met een beperkte inspanning meer ervaring op te doen met crowdfunding.

### **Synergie**

Er is op dit moment nog weinig synergie tussen crowdfunding en informal investing, maar uit de resultaten van de enquête komt een aantal belangrijke indicatoren, die wijzen op synergie, naar voren.

Dat er op dit moment nog maar weinig synergie is, komt met name door het beperkte aantal informals dat aan crowdfunding doet. Dat de synergie in de nabije toekomst groter kan worden, kan worden afgeleid uit de resultaten van de enquête. Daarin valt te zien dat een aantal informals als 'super' crowdfunder optreedt en bedragen investeert die klein zijn voor een informal, maar het bedrag van de gemiddelde crowdfunder ver overstijgt. Het mobiliseren van deze groep zou een belangrijke factor zijn om de synergie tussen crowdfunding en informal investing te vergroten. Daarnaast geeft een groot aantal informals aan crowdfunding aantrekkelijk te vinden omdat zij daarmee in aanraking komen met proposities, waarin zij op termijn als informal investor kunnen participeren. Tenslotte is het signaal dat informals geven door als co-investor van crowdfundingcampagnes op te treden ook een belangrijke indicator van synergie.

Informal investors zijn bezig met crowdfunding, maar slechts in kleine aantallen. Er lijkt sprake te zijn van synergie, maar met de beperkte aantallen informal investors die actief bezig zijn met crowdfunding is dit nog niet duidelijk zichtbaar. In het volgende hoofdstuk wordt middels interviews de synergie tussen crowdfunding en informal investing nader verkend.

## 3 Interviews

In het vorige hoofdstuk zijn de resultaten van de enquête gepresenteerd. Waar in hoofdstuk 2 het kwantitatieve deel van het onderzoek centraal stond, is hoofdstuk 3 gewijd aan het kwalitatieve deel van het onderzoek. Hoofdstuk 3 is een weergave van de diepte interviews die in het kader van dit onderzoek gehouden zijn. Voor de diepte interviews is gesproken met drie groepen stakeholders:

1. Crowdfunders: eigenaren van crowdfunding initiatieven, crowdfunding experts, of anderszins direct betrokkenen.
2. Informal Investors: actieve informals die op dit moment participeren en een portefeuille hebben van een beperkt aantal participaties tot tientallen.
3. Overige stakeholders: De Nederlandsche Bank (DNB) en de Autoriteit Financiële Markten (AFM).

In alle interviews is geprobeerd om met de geïnterviewde te kijken naar zijn of haar visie op het onderwerp, de mogelijke knelpunten, het perspectief van crowdfunding richting de toekomst en de synergie met informal investing.

### 3.1 Perspectief Stakeholders Crowdfunding

#### **Containerbegrip 'crowdfunding'**

Alle stakeholders zijn het met elkaar eens dat met de term crowdfunding geen recht wordt gedaan aan de verscheidenheid aan vormen die er van crowdfunding bestaan.

Crowdfunding, zoals de term nu gebruikt wordt, varieert van micro donaties van één euro tot investeringen van tienduizenden euro's in ruil voor aandelen. Donaties ter grote van wisselgeld en serieuze financiële investeringen worden op dit moment beide crowdfunding genoemd waardoor crowdfundinginitiatieven met elkaar worden vergeleken of over één kam worden geschoren zonder onderscheid te maken. Dit is volgens de groep stakeholders slecht voor de ontwikkeling, het vertrouwen en uiteindelijk de groei van crowdfunding in het algemeen. Het is namelijk buitengewoon moeilijk om een heldere discussie te voeren in de media, met regelgevers en belanghebbenden zolang de term crowdfunding als enige term gebruikt wordt.

#### **Klein versus groot**

Als crowdfunding wordt opgedeeld in twee delen, één voor kleine ticket items en één voor grotere ticket items, blijkt er een belangrijk verschil te zitten in de ontwikkelingsfase van de markt, volgens de diverse stakeholders.

Alle stakeholders zien voor de kleine ticket items (goede doelen, lokale initiatieven of microfinanciering) crowdfunding als een werkend model waar een blijvende markt voor is. Deze markt is, mede dankzij het internet en de opkomst van social media, succesvol ontsloten. De leners en donateurs zijn vaak emotioneel of ideologisch betrokken bij de propositie en voegen op die manier meer toe dan alleen maar een financiële injectie. Er zijn in dit segment veel verschillende aanbieders voor verschillende onderwerpen, maar de vorm van crowdfunding voor dit type initiatieven lijkt niet ter discussie te staan bij de stakeholders.

De crowdfundingmarkt voor de grotere ticket items is nog jonger dan de kleinere ticket items. Hiermee staat ook de synergie bij de grotere ticket items nog in de kinderschoenen. De markt is hier veel meer volatiel. Met uiteenlopende vormen om te crowdfunden op verschillende platforms is hier nog geen universeel en uitgekristalliseerd model gevonden. Sommige platforms kiezen voor een model waar aandelen worden aangeboden tegen een financiële investering, terwijl andere platforms zich richten op leningen in verschillende modaliteiten (al dan niet converteerbaar). Daarnaast is er ook een aantal platforms dat financieringen, grotere tickets, in ruil voor product of dienst aanbiedt.

### **Crowdfunding en informal investing verbinden**

Een ander punt dat nog niet uitgekristalliseerd is, is de wijze waarop de kennis van investeerders met de investeringskracht van de crowd kan worden gecombineerd. Verschillende experts zien in deze synergie een enorme potentie, maar hebben nog geen bewezen model om dit structureel met elkaar te verbinden.

In de interviews hebben diverse experts in vertrouwen inzicht gegeven in hun visie op de mogelijke oplossingen en hoe zij hier kansen zien voor hun onderneming. Deze informatie is vertrouwelijk en de oplossingen bevinden zich nog in de kraamkamer. Derhalve kunnen we op dit moment geen specifieke voorbeelden geven.

De verschillende experts zien verschillende oplossingen om geld in grotere ticket items uit de *crowd* aan te trekken, maar er is nog geen bewezen oplossing wat betreft het model, de markt en de wijze waarop grotere investeerders overgehaald kunnen worden om als 'super' crowdfunder te investeren.

Omdat de markt jong is, is er geen bewijs van een langdurig succesvol businessmodel om (grotere) informele investeerders en de crowd financieel en qua kennis te bundelen.

### **Voor- en nadelen van crowdfunding**

De experts zien als voornaamste voordeel van crowdfunding dat het een financieringsvorm is die projecten/bedrijven een duwtje in de rug kan geven en daarmee het verschil kan maken tussen wel of niet bestaan. Daarnaast zorgt crowdfunding in de ogen van veel experts voor een relatie tussen investeerder en projecteigenaar die verder gaat dan alleen de financiële bijdrage. Experts geven met name de emotionele binding als extra voordeel aan dat middels crowdfunding wordt gerealiseerd. Ook zijn er diverse sectoren/branches (energie, cultuur, zorg, charitatief en R&D) waarbinnen crowdfunding als financieringsmiddel ingezet kan worden. Tenslotte geeft crowdfunding ook een idee van de vraag naar een dienst of product.

Als nadeel van crowdfunding wordt genoemd, de hoeveelheid tijd die nodig is om via crowdfunding een doelbedrag te realiseren. Dan bestaat er nog de mogelijkheid dat bedrijven het bedrag niet benutten voor het gecommuniceerde doel, zonder dat je daar echt invloed op hebt. Dat hebben informal investors vaak wel, als zij risicodragend participeren. Zij kunnen invloed uitoefenen op besluitvorming en crowdfunders bijna nooit. Tenslotte zien veel experts het als een nadeel dat er zoveel crowdfundingplatforms zijn, waarvan een beperkt aantal zijn bestaansrecht lijkt te hebben bewezen. Veel partijen stoeien met hun beperkte schaalgrootte en het businessmodel dat ze hanteren.

### **Rol van de overheid**

Alle platformen willen aan hun potentiële investeerders/donateurs de belofte kunnen doen om het geld terug te storten in het geval een crowdfunding project niet succesvol gefund wordt. Dit is complex, omdat de platformen in dit geval over 'derdengeld' beschikken. Alle platformen hanteren 'halve' oplossingen voor dit probleem. De één laat investeerders pas overmaken op het moment dat het doelbedrag in de vorm van beloftes behaald is. Dit is zeer bewerkelijk en zorgt voor 'slack', investeerders die beloven te investeren, maar als puntje bij paaltje komt toch niet mee doen. Anderen zetten zelf een 'escrow account'<sup>1</sup> op. Dit is een dure oplossing. Een andere oplossing zou zijn om een gezamenlijke escrow account op te zetten waar crowdfunding platformen alleen gebruik van kunnen maken wanneer ze voldoen aan een lijst criteria. Deze criteria kunnen in samenwerking met DNB en AFM opgezet worden. Op deze manier wordt de markt beter gereguleerd en de investeerder beter beschermd.

## **3.2 Perspectief Stakeholders Informal Investing**

De *defining* factor van informal investing is de invloed die informals hebben op de ondernemingen waar ze in participeren. Deze inbreng, waarmee ze een onderneming laten groeien om vervolgens van de waardestijging te profiteren, is de kern van het informal investor zijn. Bij crowdfunding is dat op dit moment beperkt mogelijk. Het is lastig om invloed uit te oefenen als kapitaal ingebracht wordt zonder aandelen en zeggenschap er voor terug te krijgen. Het is zelfs onmogelijk als er alleen een product wordt aangeboden in ruil voor een investering.

### **Interesse in crowdfunding**

De geïnterviewde informal investors zijn nadrukkelijk aan het kijken naar crowdfunding, maar ze geven aan dat de term misleidend is door het charitatieve karakter dat het in hun ogen heeft gekregen. Hoe goed deze initiatieven ook zijn, commercieel gezien is het voor een informal niet interessant. Gebrek aan rendement en invloed worden als sleutelfactoren opgegeven voor het (nog) niet in zee gaan met crowdfunding initiatieven.

### **Voor- en nadelen van crowdfunding door de ogen van informals**

In het algemeen staan de informals positief tegenover crowdfunding. Als voordeel van crowdfunding zien de informals dat het een interessante markttoets is voor een nieuw product en dat het aantoont dat een ondernemer creatief en innovatief is als hij via crowdfunding middelen kan ophalen. Crowdfunding initiatieven die een return op een investering leveren zijn potentieel aantrekkelijk voor informals als er een mate van invloed mogelijk is. Crowdfunding zou daarnaast, volgens sommige informals, een uitstekende manier zijn om risico te spreiden, om voorraden voor te financieren of om marktpotentieel aan te tonen.

---

<sup>1</sup> Een escrow account of derdenrekening is een bankrekening voor gelden die toekomen aan derden. Het betreft altijd een geblokkeerde bankrekening die wordt aangehouden bij een neutrale en financieel betrouwbare derde. De derdenrekening wordt gebruikt door personen en bedrijven die namens anderen gelden ontvangen.

Veel informals investeren in bedrijven als informal, omdat ze willen profiteren van de waardegroei en invloed willen hebben. Als voornaamste nadeel van crowdfunding zien de informals dan ook dat dit via crowdfunding beperkt mogelijk is. Daarnaast wordt de functie van marktverkenning ook genuanceerd. Een succesvolle crowdfundingcampagne is niet een garantie dat er tractie in de markt is. Dit hangt af van het product en de aantallen mensen die gecrowdfund hebben. Stellen dat een product dat gecrowdfund is marktpotentie heeft, is volgens de meeste informal investors dan ook te kort door de bocht.

De informals geven aan crowdfunding voor grotere ticket items als een onderontwikkelde markt te zien. Ze zien potentie en wachten op betere modellen in de markt voor ze het op grotere schaal willen gebruiken.

### **Wisdom of the crowd**

Verder inzoomend op het bovenstaande punt van de markttoets nuanceren de informal investors een succesvolle crowdfundingcampagne aan de hand van het begrip 'wisdom of the crowd'. Informal investors zijn gewend om samen met andere informals naar proposities te kijken en daarover met elkaar te discussiëren. Deze discussie verrijkt de oordeelsvorming over een propositie. Voor informals is dat waardevol omdat zij weten welke informals een bepaalde mening hebben en welke achtergrond zij hebben. Met andere woorden informals weten welke kennis collega-investeerders hebben en daarmee kunnen zij de 'wisdom of the crowd' inschatten. Dat is met crowdfunding volstrekt anders. Daar is the crowd anoniem en daarmee valt de 'wisdom of the crowd' ook niet te beoordelen in de ogen van de informal investors. De kennis die zij in kleine kring van andere informals opdoen is hen meer waard bij de beoordeling dan een anonieme crowd die een project/bedrijf financiert.

### **Co-investing**

Veel informal investors zijn gewend om bij een participatie met co-investors op te trekken. Daarom staan zij in beginsel ook positief tegenover het op treden co-investor bij een succesvolle crowdfundingcampagne. De informals gaan er dan wel vanuit dat zij zeggenschap hebben en de crowd niet of georganiseerd via een coöperatie. Informals zien zichzelf toch ook als een financier die een volgende financieringsronde nog van waarde kunnen zijn en willen dan niet beperkt worden door een crowd die te veel zeggenschap heeft in het reilen en zeilen van een onderneming.

### **'Super' crowdfunders**

Veel informal investors zien het als een kans om niet actieve of onervaren informals te activeren door hen kleinere bedragen te laten investeren in ondernemingen dan een informal investor normaliter zou doen. Hierbij zouden andere ervaren informal investors dan als lead-investor kunnen optreden. De vorm waarin dit georganiseerd wordt kan via een fonds of een coöperatie. Een aantal informals heeft plannen om een dergelijk fonds op te zetten om zo ook de onervaren informals te mobiliseren. Zij zijn ervan overtuigd dat er zo veel kapitaal actief gemaakt kan worden waarmee ondernemingen/projecten gefinancierd zouden kunnen worden. De onervaren informals treden hierbij eigenlijk op als een 'super' crowdfunder doordat zij kleinere bedragen kunnen investeren dan als informal maar veel grotere bedragen dan een gemiddelde crowdfunder.



### Rol van de overheid

Gevraagd naar de overheid zijn de informals eensgezind in de opmerking dat de flexibiliteit van crowdfunding essentieel is en dat een bureaucratische laag van de overheid de markt zou kunnen verstoren. Laat de markt in principe zijn werk maar doen.

Wel zien de informals een rol voor de overheid weggelegd om een aantal stimuleringsmaatregelen te nemen om hiermee meer kapitaal te mobiliseren en zo de kapitaalmarkt een impuls te geven.

Een aantal informals ziet dat bijvoorbeeld via een fiscale maatregel door bijvoorbeeld de Tante Agaath-regeling te reactiveren (met name via box 1 en 3 en aanvullend ook in 2). Hiermee kan de kleinere investeerder geprikkeld worden om te investeren middels crowdfunding en de overheid krijgt een beter zicht op de omvang van de private markt.

Een andere manier om een impuls te geven is door de SEED-regeling toe te passen op crowdfunding. Wanneer de crowd een bedrag inlegt, zou de overheid de helft kunnen co-financieren, zoals dat nu met de SEED regeling voor Technopartnerfondsen gaat. Hiermee volgt overheidsgeld de crowd, hetgeen door de informals als democratisch wordt bestempeld. Juridisch zou dit alles gefaciliteerd moeten worden. Instrumenteel zou EZ de kaders moeten scheppen/verruimen.

Veel informals waken ervoor dat de overheid niet te veel bureaucratie en administratieve rompslomp in het leven moet roepen als zij crowdfunding wil stimuleren. Voor zowel de ondernemer als de crowdfunder is eenvoud, snelheid en flexibiliteit van groot belang.

## 3.3 Overige Stakeholders

De Nederlandse Bank (DNB) en de Autoriteit Financiële Markten (AFM) houden crowdfunding in de gaten, maar constateren dat de volumes nog beperkt zijn. DNB is verantwoordelijk voor het prudentieel toezicht waarmee ze toeziet op de financiële verplichtingen van marktpartijen. DNB houdt naast de stabiliteit van het financiële systeem ook in de gaten of financiële verplichtingen kunnen worden voldaan, wat voor crowdfunding betekent dat DNB vooral heeft gekeken naar de derdenrekeningen waar gelden op gezet worden. Hoewel DNB nadrukkelijk kijkt naar crowdfunding, geeft ze ook aan dat het in het gehele financiële systeem slechts een minieme omvang heeft en derhalve niet een significant onderwerp vormt voor haar organisatie. De AFM heeft net als DNB een controlerende functie en volgt de ontwikkeling van crowdfunding al jaren.

De Autoriteit Financiële Markten (AFM) bevordert eerlijke en transparante financiële markten. Ze zijn een onafhankelijk gedragstoezichthouder op de markten van sparen, lenen, beleggen en verzekeren. De AFM bevordert zorgvuldige financiële dienstverlening aan consumenten en ziet toe op een eerlijke en efficiënte werking van kapitaalmarkten. De AFM krijgt regelmatig vragen over crowdfunding, evenals DNB. Samen met DNB heeft de AFM een document opgesteld waarin zij antwoorden geven op een aantal vragen van consumenten en marktpartijen over crowdfunding. Daarnaast heeft AFM zich aangesloten bij een ronde tafel waarin diverse stakeholders, waaronder crowdfundingplatforms, deelnemen.

Het beeld van de AFM over crowdfunding is dat deze alternatieve financieringsvorm snelgroeiende is, maar op dit moment nog geen belangrijke financieringsvorm is qua volume. AFM verwacht dat crowdfunding de komende jaren echt gaat groeien en volgt daarom de ontwikkelingen met interesse. AFM wijst daarnaast potentiële geldverschaffers en initiatiefnemers er op dat -afhankelijk van de gekozen opzet en structuur van het bedrijfsmodel, de onderneming en de aard van de activiteiten- het platform kan vallen onder de wettelijke bepalingen waarop de AFM toezicht houdt. AFM adviseert crowdfundingplatforms ook of ze vergunningsplichtig zijn of niet en roept alle platforms op om daarover verkennend met hen in gesprek te gaan. AFM heeft geen mening en beelden over de synergie tussen crowdfunding en informal investing.

De DNB en AFM heeft in mei dit jaar nog een bericht over crowdfunding naar buiten gebracht. Om initiatieven van crowdfunding-platforms verder te helpen, hebben de toezichthouders een stappenplan gemaakt.

Daarmee kunnen de initiatiefnemers van deze platforms nagaan of ze een vergunning of ontheffing nodig hebben. Voor meer informatie, zie:

<http://www.afm.nl/nl/nieuws/2013/mei/crowdfunding.aspx>.

### 3.4 Conclusie

In hoofdstuk 3 zijn de verdiepende interviews uitgewerkt om aanvullend op de resultaten van de enquête uit hoofdstuk 2 een scherper beeld te krijgen van de synergie tussen crowdfunding en informal investing. Dit is bekeken vanuit drie verschillende perspectieven waaruit een aantal conclusies kan worden geëxtraheerd over crowdfunding en informal investing.

De eerste conclusie is dat de terminologie op dit moment alle partijen hindert. Crowdfunding experts en informal investors geven beide aan dat de term verwarring in de hand werkt. Het maakt heldere communicatie lastig en weerhoudt een deel van de informal investors om actief te participeren in crowdfunding.

De tweede conclusie heeft betrekking op de 'super' crowdfunders. Hier valt op dat zowel informal investors als crowdfunding stakeholders de combinatie tussen de twee zien, maar dat ze er vanuit hun perspectief een andere kijk op hebben. Informal investors zien het als een kans om meer geld los te krijgen door met minder ervaren informal investors samen te investeren om zo meer geld te kunnen investeren. De crowdfunding stakeholders aan de andere kant zien het ook als kans om meer geld te kunnen aanspreken om zo ook grotere bedragen voor crowdfundingcampagnes op te halen. Wel zijn ze nog zoekende naar een model om dit succesvol te faciliteren.

Tenslotte kan er een conclusie getrokken worden over de rol van de overheid. Alle partijen zijn het er over eens dat de overheid vooral terughoudendheid moet betrachten. De markt is jong en moet 'zijn werk kunnen doen', de overheid zou dan ook op moeten passen dit proces niet te verstoren. Wat betreft de mogelijke rol zien crowdfundingstakeholders vooral een rol voor de overheid om een gouden standaard te faciliteren voor het beheer van de derdengelden. Informal investors zien vooral een kans voor de overheid om stimuleringsmaatregelen te nemen om kapitaal te mobiliseren via verschillende fiscale maatregelen of een instrument vergelijkbaar met de huidige SEED-regeling.

### **Synergie**

Terugkijkend op de hoofdvraag van het onderzoek of er een mogelijke synergie is tussen crowdfunding en informal investing en zo ja hoe deze kan ontstaan, is op basis van de interviews een helder antwoord mogelijk.

De synergie is er. Informals staan positief tegenover het co-investeren met crowdfunders en zien ook de voordelen van crowdfunding. Daarnaast zien crowdfundingplatforms middels het mobiliseren van de zogenaamde 'super' crowdfunders een mogelijkheid om niet actieve informals te activeren en zo meer privaat geld beschikbaar te krijgen voor investeringen.

Vanuit het perspectief van de crowdfundingexperts wordt anders aan gekeken tegen de 'super' crowdfunder, maar de wens om deze te betrekken bij crowdfundingcampagnes is duidelijk. De vorm waarin dit mogelijk is en het beste georganiseerd kan worden, daarin zijn zowel de informals als ook de crowdfundingplatforms nog zoekende. Alle partijen zoeken een manier om het aanwezige geld te ontsluiten, maar de markt is nog te jong om een bewezen model aan te kunnen wijzen. Uit de interviews komt naar voren dat de verschillende stakeholders vinden dat de markt zijn werk nog moet doen en dat de rol van de overheid daarin beperkt is.

Dat er in de toekomst meer synergie tussen informal investing en crowdfunding ontstaat, wordt heel helder door alle betrokkenen uitgesproken. Meer synergie lijkt een kwestie van tijd.

## 4 Conclusies en Aanbevelingen

### 4.1 Conclusies

In dit hoofdstuk staan de conclusies van het onderzoek naar de mogelijke synergie tussen crowdfunding en informal investing alsmede de antwoorden op de verschillende subvragen. Tenslotte staat er een aantal aanbevelingen waardoor er meer privaat kapitaal gemobiliseerd kan worden, waardoor crowdfunding en informal investing kunnen groeien en de synergie sterker kan worden.

De hoofdvraag is of, en zo ja hoe, er een mogelijke synergie tussen crowdfunding en informal investing kan ontstaan.

De conclusie uit ons onderzoek, zowel uit het kwantitatieve deel als ook het kwalitatieve deel is dat er synergie tussen crowdfunding en informal investing is. De combinatie van crowdfunding en informal investing staat nog in de kinderschoenen en het kost tijd om dit tot wasdom te laten komen, maar dat de verbinding en verwevenheid van de alternatieve private financieringsvormen gaat toenemen, is evident. Synergievoordelen zijn co-investing, indicatie van marktinteresse en vergroting van de dealflow. De sleutel lijkt op dit moment te liggen in het mobiliseren van de zogenaamde 'super' crowdfunder en een model waarin de informal investor via zijn investering meer zeggenschap kan krijgen. Dit zou zowel via de crowdfundingplatforms kunnen gaan als ook via informal investors of hun platforms.

Daarnaast is er een sterke behoefte bij alle betrokkenen om het containerbegrip crowdfunding scherper te definiëren.

De rol van de overheid is in dit proces beperkt tot toezicht en stimulering. De overheid kan op verschillende manieren de markt stimuleren en voor private investeerders met stimuleringsmaatregelen investeringen middels crowdfunding en informal investing meer aantrekkelijk maken. Tegelijkertijd is het niet wenselijk dat de markt te veel te sturing vanuit overheidswege krijgt in een te vroege fase. Laat de ordening aan de markt over. De markt heeft de ruimte nodig om tot een optimaal model te komen.

Tenslotte zou dit onderzoek als een soort '0-meting' gezien kunnen worden en is het interessant om over een jaar het beeld te actualiseren. Beide financieringsvormen ontwikkelen zich en groeien en derhalve zou over een jaar de synergie wel eens veel groter te zijn. Voor de overheid is het van belang zicht te houden op deze beide financieringsvormen om hierop beleid te kunnen laten aansluiten.

Onderstaand hebben wij in een kader de antwoorden gegeven op de diverse subvragen.

#### Antwoorden op subvragen

- Zijn informal investors bekend met crowdfunding?
  - Ja, Het overgrote deel van de informals is bekend met de term crowdfunding. Niet met alle details, de verschillende vormen en de mogelijkheden, maar het overgrote deel is bekend met het financieren van producten, diensten en ondernemingen door de 'crowd'.

- Wat zijn de gemiddelde investeringen via crowdfunding?
  - De gemiddelde investeringen via crowdfunding van informal investors is laag. Vergelijkbaar met de gemiddelde crowdfunder. 70% van de investeringen liggen onder de duizend euro en beperkt boven de tienduizend euro. Het overgrote deel investeert dan ook niet vanuit een oogpunt van rendement.
- Vanaf, of tot welke bedragen investeren informal investors en crowdfunders. Zouden informal investors ook potentiële 'super' crowdfunders kunnen zijn?
  - De bedragen lopen van één euro tot vele tienduizenden euro's die via crowdfunding in een keer gefund kunnen worden. De informal heeft als doel om invloed te hebben om *met* zijn kennis en kunde de organisatie te laten groeien om vervolgens te profiteren van de meerwaarde. Dit is lastig als crowdfunder, maar verschillende informals zouden in een vorm van een coöperatie (of iets vergelijkbaars) waar zij de enige stem van zijn best met een crowd willen investeren. Informals zouden potentiële 'super' crowdfunders kunnen zijn.
- Zo ja, om welke bedragen gaat het dan?
  - Dit is moeilijk te zeggen. Maar het zou om significante bedragen gaan. Absolute bedragen verschillen per voorstel.
- Zo ja, welke vorm van betrokkenheid is dan wenselijk (participatie/lening/zeggenschap)?
  - Zeggenschap en participatie is het belangrijkste. De informal neemt bewust risico zodat hij de opswing kan meepakken als de organisatie groeit. Een informal wil dan ook participeren en (deels) zeggenschap krijgen om van meerwaarde te kunnen zijn.
- Zo ja, op welke wijze worden investeringen verhandelbaar?
  - Dit is te vroeg om te beantwoorden. Dit staat nog in de kinderschoenen en heeft tijd nodig om zich nader uit te kristalliseren.
- Hoe monitort de investeerder zijn ingelegde kapitaal?
  - Met inspraak en participatie komt de monitoring. De informal hoeft geen producten voor zijn inbreng, hij/zij wil inspraak voor zijn inbreng. Dit zou dus ook de logische wijze van monitoring zijn.
- Welke wet- en regelgeving is relevant?
  - Verschillende mogelijkheden worden genoemd om crowdfunding te stimuleren. De tante Agaath regeling kan gereactiveerd en uitgebreid worden zou een fiscale voordelen stimulant voor crowdfunding zijn. Ook de 'verdubbelaar' is een optie. Meefinanciering op transactieniveau wordt door de informals als interessant ervaren. Daarnaast is eenduidigheid, een zogenaamde 'gouden standaard', van groot belang zodat de crowdfundingplatforms heldere uitgangspunten hebben om te acteren. Hierin zijn de DNB en AFM belangrijke stakeholders.

## 4.2 Aanbevelingen

1. Aangezien in dit onderzoek alle betrokken partijen aangeven dat de term crowdfunding niet recht doet aan de verscheidenheid aan vormen waarin het op de markt is, raden wij aan om als overheid met de markt in gesprek te gaan om te komen tot eenduidigere terminologie. Hiermee kan de discussie worden gestroomlijnd en crowdfunding als geheel transparanter worden.
2. Wij denken dat het voor het Ministerie van Economische Zaken goed is om te kijken of het mogelijk is om met een regeling, bijvoorbeeld zoals de huidige SEED-regeling, de informal investors in Nederland te ondersteunen met hun investeringen op transactieniveau.

Resultaat is dat er zo meer private investeringen door informals worden uitgelokt en ook de niet-actieve informals, en dus potentiële 'super' crowdfunders gemobiliseerd kunnen worden. Hiervoor zijn vanuit de markt voldoende ideeën en initiatieven als aanknopingspunt.

3. In onze ogen kan het Ministerie van Economische Zaken een rol spelen rond voorlichting/awareness over crowdfunding voor het MKB. Door het vergroten van de bekendheid van crowdfunding als financieringsvorm kan de overheid de markt een belangrijke steun geven richting verdere groei.
4. Om zicht te houden op de ontwikkeling van synergie tussen informal investing en crowdfunding is het goed om regelmatig onderzoek te doen naar de ontwikkeling van de synergie. Dit is interessant omdat beide financieringsvormen zich snel ontwikkelen via de private markt en ook groeien. Daarom is het van belang als Ministerie om een scherp beeld te hebben van deze vormen, en de interactie ertussen. Eventueel beleid is dan gebaseerd op de actualiteit van de markt Dit zou bijvoorbeeld kunnen door ook een '1'-meting te houden.