



Crowdfunding: Plussen en Minnen

Introductie

Crowdfunding is in de afgelopen jaren razend populair geworden. Er worden in Nederland jaarlijks miljoenen mee opgehaald. Schattingen lopen uiteen van €150 miljoen tot €200 miljoen per jaar in Nederland.

Crowdfunding (= financiering door de 'menigte') betekent dat een grote groep mensen een project financiert zonder tussenkomst van allerlei intermediairs zoals banken. Daarbij klinken vaak woorden als 'duurzaam', 'innovatief', 'hulp'.

Crowdfunding is gebleken een prima financieringsmiddel te zijn bij start ups en allerlei projecten zeker als ze risicovol zijn. Het karakter van deze financieringsmiddelen verschilt behoorlijk:

1. Bedrijfsmatig in de vorm van (obligatie)leningen of aandelenkapitaal door zakelijk geldschietters; soms sponsoring rond introductie van een nieuw product; hier speelt rendement op een project of investering een rol (renteterugbetaling, dividend, cadeautje.....)
2. Hulp in de vorm van microkrediet aan vaak kleine projecten in minder bedeelde landen of gebieden, door NGO's en investeerders; ook hier speelt rendement op een project of investering een rol (renteterugbetaling, dividend) .
3. *Giften en donaties door particulieren voor allerlei goede doelen (cultuur, ontwikkelingswerk) en andere hulpverlening. De financiële steun wordt in dat geval vrijblijvend gegeven.*

We beperken ons tot de laatste categorie!

Er zijn tientallen crowdfunding platforms die zich met categorie één en twee bezig houden¹. Categorie drie kent meer dan 10 websiteplatforms.

De markt van crowdfunding voor non-profit projecten / organisatie

In categorie drie zijn dus ruim 10 platforms actief (zeker als je Vlaanderen meetelt). Ik noem in 'alfabetische' volgorde: 4just1, Doneeractie, Geef, Geloofinjeproject, Getitdone², Doelshop, Nlvoorelkaar, Onepercentclub, Pifworld, Whydonate, Worldofcrowdfunding³.

Op *nl.dreamordonate.com* tref je meer dan 18.500 (!) crowdfunding projecten en vooral projectjes aan van begrafenissen, via fototoestellen tot een ontwikkelingsproject.... (niet in de grafiek opgenomen op de volgende bladzijde)

Een apart verhaal is *gefelicieerd.nl*, een 'doe het zelf crowd funder': "*Meld je aan op onze site en kies uit meer dan 3600 goede doelen om aan te doneren. Laat je gasten weten via welke pagina ze kunnen doneren. Zij gaan naar deze pagina en maken hun donatie over aan*

¹ Voorbeelden van heel verschillende platforms in de beide eerste categorieën: Geldvoorelkaar, Oneplanetcrowd, Symbid, Voordekunst, Lendahand, CrowdAboutNow, Wakibi. Ook Kickstarter (grootste ter wereld) is in Nederland actief

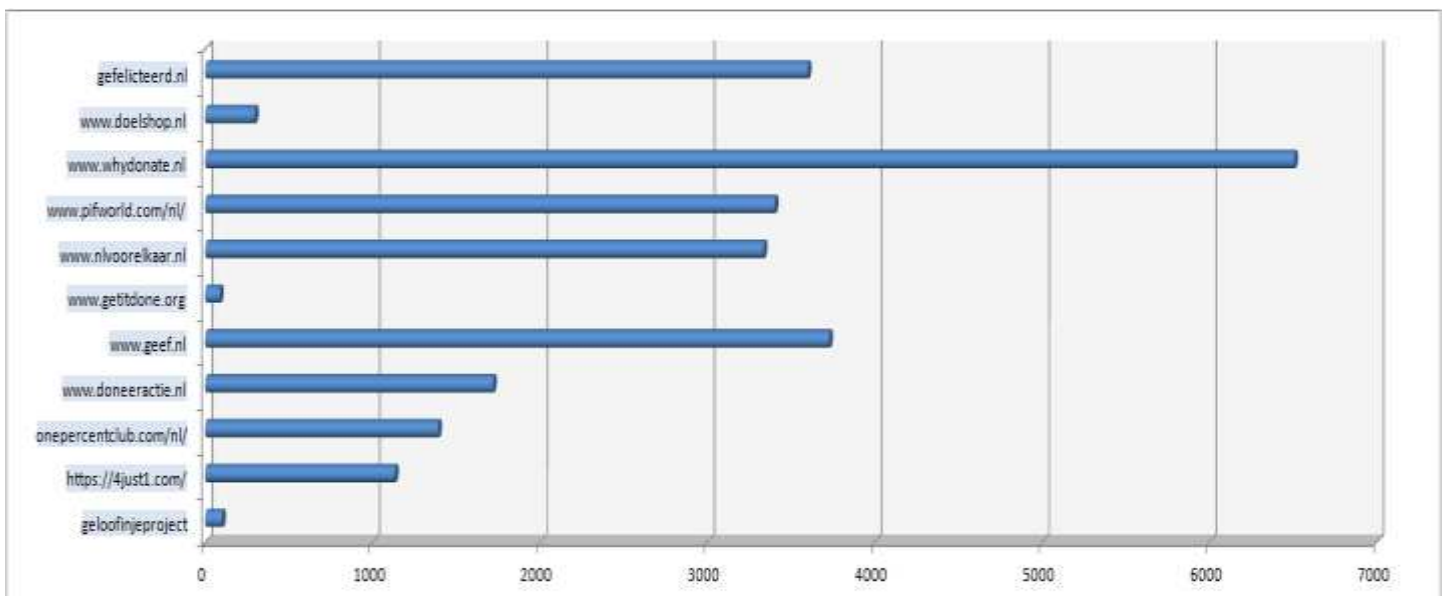
² Ligt nu stil (juni 2017)

³ Gericht op Vlaanderen



het goede doel. Dus geen gedoe meer met enveloppen, geld tellen, rekeningnummer opzoeken. De donaties gaan rechtstreeks naar het goede doel dat jij wilt steunen.”

Zeker op de platforms met duizenden onderwerpen laat de kwaliteit soms te wensen over: dezelfde projectjes komen meerdere keren voor, er zijn fishing links (wees voorzichtig!), soms kun je niet doorklikken - de links zijn ‘dood’, er is geen informatie voor handen bij doorklikken, het is onduidelijk aan wie je geeft (ja, een particulier die geld zegt nodig te hebben....), veel niet aan een Nederlander gelinkte projecten de moeilijk te controleren zijn, hele oude projecten..... Kortom: be careful!



Deze platforms verschillen aanzienlijk in omvang: het aantal (kleine) projecten en soms tientallen tot duizend(en) projecten (die afgerond dan wel lopend zijn). Sommige platforms zijn helemaal ‘Nederlands’, andere platforms zijn internationaal; soms hebben ze zich gespecialiseerd, bijvoorbeeld op onderlinge hulp (“buren”) of zijn levensbeschouwelijk of ze steunen ene combinatie een mix van doelen, producten en prijsvergelijking, maar de meeste crowdfunding websites laten vaak een mix van projecten zien bestaande uit verschillende categorieën:

- *Privépersonen* die een reis ondernemen, een operatie willen ondergaan, mee willen gaan helpen aan een ontwikkelingsproject, een studie willen afmaken.....
- *Stichtingen* die zich als ‘goed doel’ presenteren in *Nederland*; hulp aan zieken, dieren, ouderen, kinderen, dier & natuur, (persoonlijke) rampen, kunst & cultuur, ‘loop- en fietsacties’ voor goede doel, sport, onderzoek
- *Nederlandse of Buitenlandse Stichtingen* die zich als ‘goed doel’ presenteren met betrekking tot een project in het *buitenland*: van jongerenreizen naar Oost Europa



tot scholenbouw in Afrika, van hulp aan gehandicapten in Zuid Amerika tot een project voor straatjongens in Azië. Dit kan bijvoorbeeld vluchtelingen betreffen, noodhulp, zorg, geloof, onderwijs, vrede & veiligheid, economie.

Op deze non-profit crowdfunding platforms staan momenteel in totaal meer dan 20.000 projecten vermeld, een giga aantal!

De meeste projecten zijn al 'verlopen' omdat:

- *soms* het gewenste bedrag (meer dan) opgebracht is of
- *vaker* omdat het streefbedrag (bij lange na) 'niet gehaald' is of
- *vaak* omdat projecten helemaal niets hebben opgebracht.

De projecten die het meest opbrengen staan soms bovenaan en dat zijn vaak 'grote namen' (bijv. VUmc, Plan, Rode Kruis, Aids fonds).

Veel (kleine) projecten komen op twee tot vier crowdfunding platforms voor, ja zelfs soms meerdere keren op hetzelfde platform!

Slechts een klein deel van de circa 45.000 projecten is nog 'actief', loopt nog. Ruwe schatting 3%-4%, ca.1.500? Maar die springen er niet altijd meteen uit tussen al die al 'gelopen, soms succesvolle races'.

Tactiek & crowdfunding

Gelet op het aantal non-profit platforms en gezien de duizenden heel verschillende projecten daarop is het vaak zeer moeizaam je in de picture te spelen als projecteigenaar en je streefbedrag te halen. En dan bedoel ik niet het uiterlijk van je pagina op het crowdfunding platform. Die moet er sowieso aantrekkelijk en opvallend uitzien ☺

Ik bedoel: de kans is zeer klein dat je 'zomaar' een donatie van een wildvreemde krijgt! De kans is vaak klein dat je gevonden wordt en dan nog moet de potentiële gever geraakt worden om te doneren.....

In drie stappen zou je kunnen beslissen of je aan crowdfunding wilt beginnen en kunnen nagaan of het iets toevoegt aan de dekking van je projectkosten.

→ STAP1

Volgens Ariadne Business Analysis is van groot belang dat de cliënt allereerst zijn achterban en netwerk definieert. *Wie zijn de (potentiële) 'draggers' van mijn project of wie zouden dat project willen steunen? Uit welke groepen wil ik eventueel Mij donateurs werven?*

Bijvoorbeeld Mijn Dorp, Mijn Regio, Mijn Club, Mijn Kerk, Mijn Websitebezoekers, (de lezers van) Mijn Lokale Krant, Mijn Nieuwsbriefabonnees, Mijn Vrijwilligerspotentieel, Mijn familie en vrienden, Mijn klas- of schoolgenoten, Mijn collega's

→ STAP2

Wil ik deze mensen als donateurs (structureel) aan mij binden of zoek ik een lossere (project)relatie? Kortom: wat is mijn doelgroep?



- In het eerste geval is het beter een vast bestand proberen op te bouwen van donateurs, dat geeft een vaste band en een betere financieringsbasis in de toekomst!
- In het tweede geval is crowdfunding een goede mogelijkheid.

Uiteraard kun je beide aanpakken combineren!

Als de doel(steen)groep al ingeschakeld is via giften, donaties en dergelijke heeft het benaderen van die groep met crowdfunding weinig zin. Dan moet je, in geval van inzet van crowdfunding, zoeken naar een *verbreding* van je doelgroep.

De voordelen van donateurs en contribuanten zijn evident: geen extra kosten (zoals bij crowdfunding) én een reguliere stroom inkomsten.

→ STAP3

Welke middelen zet ik in? Stel dat je besluit tot crowdfunding op twee verschillende platforms. Start dan een mailactie naar betrokkenen (school, kerk, werk.....), een website actie, een nieuwsbrieven actie, een telefoon actie, schakel dan de lokale pers in om je (crowdfunding) doelgroepen te benaderen, vraag steun aan je vrienden en donateurs die je al hebt. *Maak duidelijk dat je op die platforms voorkomt met je project en dat ze daar hun bijdrage kwijt kunnen!*

Crowdfunding is dus geschikt voor een niet-reguliere achterban van je project of van je stichting. Die achterban dient wel tevoren op de hoogte gebracht te worden van de aanwezigheid van je project op crowdfunding platforms!

Wat kost crowd funding? Zijn er regels?

De meeste non-profit platforms hanteren (meestal, grotendeels no cure no pay) een tarief van 5%-8% van het bijeengebrachte bedrag voor het project. Daar komen vaak de bankkosten nog bij (Ideal, creditcard, incasso o.i.d.).

Soms wordt nog een bedrag per maand of een startbedrag verlangd. Ook is de periode dat je mag adverteren met je project vaak beperkt. Als een project niet slaagt zijn er soms allerlei regels (wel kosten, terugstorten donaties, herkansing bij >80% streefbedrag) die dan toegepast worden.

Fiscus & ANBI

Als jouw project uitgaat van een stichting met (een al of niet culturele) ANBI kunnen donateurs een gift voor de inkomstenbelasting aftrekken. Dat kan aardig oplopen tot de hoogste belastingschijf van 52%!

Bij een drietal non-profit platforms is een eigen ANBI geregeld. Dus een bijdrage aan een project op de rekening van zo'n platform is dan aftrekbaar voor de fiscus.

Het merendeel van deze crowdfunding platforms heeft geen eigen ANBI. Het is onduidelijk wat er fiscaal mogelijk is als je via zo'n platform geld geeft voor een project, ook al wordt dat



georganiseerd door een ANBI-stichting. Omdat een platform zonder een eigen ANBI het door jou geschonken bedrag later onder aftrek van kosten overmaakt op de rekening van betrokkenen de particulier, de ANBI-stichting of wie dan ook is het geen rechtstreekse gift. De mogelijkheid voor fiscale aftrekbaarheid is dan onduidelijk, ook al is het een ANBI-stichting.

Ariadne Business Analysis & crowd funding

We nemen graag de volgende vragen door als er interesse bestaat voor advies met betrekking tot crowdfunding:

- *Moet je überhaupt wel aan non-profit crowdfunding willen doen?* Hier speelt een al of niet aanwezig dan wel gewenst donateurbestand een doorslaggevende rol.
- *Hoe val je op tussen al die andere projecten?* Tekst, plaatjes, links... Een heldere, aantrekkelijke en opvallende presentatie op een crowdfunding platform is een vereiste.
- *Welke platforms zijn geschikt voor jouw project?* Op hoeveel platforms wil mij laten zien? Moet ik mijn project is in delen aan 'de man brengen'?
- Er zijn verschillende *tarieven* verbonden aan de platforms. Dat betekent een afweging van prijs & kwaliteit!
- *De rol van de fiscus.* Zijn giften wel aftrekbaar via een (culturele) ANBI constructie ? Is dit belangrijk?

Ariadne Business Analysis kan mee helpen een antwoord op deze vragen te zoeken.

Wij werken ook in het geval van crowdfunding no cure no pay. Op dezelfde wijze als bij (reguliere) fondswerving draag je een (schijven)percentage af van het bruto opgehaalde bedrag als je Ariadne Business Analysis inschakelt voor advies. Zie verder mijn standaard no cure no pay contract. Deze kosten komen dan nog bij de kosten die je al hebt met betrekking tot het crowdfunding platform.

Houten, juni 2017

ARIADNE Business Analysis,

F.H. (Koos) Koster