



DO NOT *GK



**DIRK
COECKELBERGH**

**BUT
FUND
THE
CROWD**

*** HET PRAKTIJKBOEK
VOOR CROWDFUNDING**

Lannoo
Campus

D/2021/45/75 - ISBN 978 94 014 7505 1 - NUR 780

VORMGEVING OMSLAG Gert Degrande | De Witlofcompagnie
VORMGEVING BINNENWERK Bananas.net

© Dirk Coeckelbergh & Uitgeverij Lannoo nv, Tielt, 2021.

Uitgeverij LannooCampus maakt deel uit van Lannoo Uitgeverij, de boeken- en multimediodivisie van Uitgeverij Lannoo nv.

Alle rechten voorbehouden.

Niets van deze uitgave mag verveelvoudigd worden en/of openbaar gemaakt, door middel van druk, fotokopie, microfilm, of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Uitgeverij LannooCampus
Vaartkom 41 bus 01.02
3000 Leuven
België
www.lannoocampus.be

Postbus 23202
1100 DS Amsterdam
Nederland
www.lannoocampus.nl

De auteur deed zijn uiterste best om van dit boek een up-to-date, volledig, praktisch bruikbaar en objectief boek te maken zonder wetenschappelijke achtergronden en studies met betrekking tot de materie uit het oog te verliezen. Vereenvoudiging en vulgarisering hebben evenwel altijd hun kostprijs. De auteur noch de uitgever kunnen aansprakelijk gesteld worden voor onvolledige, onjuiste of ongenuanceerde verklaringen.

Dit boek is in geen enkel opzicht een advies om te beleggen in welke vorm dan ook, noch om een bepaalde concrete crowdfundingactie op te starten via een bepaald platform. Bij gebruik van een platform wordt aangeraden de platformsite grondig te lezen en te bestuderen, met name de bijzondere voorwaarden, de algemene voorwaarden, de prijsvoorwaarden, de standaardcontracten en het project.

De auteur verklaart hierbij volledig onafhankelijk te zijn ten opzichte van de in dit boek besproken platformen. Hij verklaart uitdrukkelijk:

- geen stichter te zijn geweest of te zijn van een van de in dit boek genoemde platformen;
- geen aandeelhouder te zijn geweest of te zijn van een van de in dit boek genoemde platformen;
- geen opties op aandelen te hebben gehad of te hebben in een van de in dit boek genoemde platformen;
- geen van de in dit boek genoemde platformen tot klant te hebben gehad of te hebben in een betalende relatie;
- geen werknemer te zijn geweest of te zijn van een van in dit boek genoemde crowdfundingplatformen;

- geen bestuurder te zijn geweest of te zijn in een van de in dit boek genoemde platformen.

Hij verklaart:

- organisaties/bedrijven die op zoek waren naar financiering te hebben begeleid in hun zoektocht naar een platform, het opstellen van hun documentatie en het adviseren bij onderhandelingen met het platform;
- expliciet te hebben gewerkt tegen betaling als werknemer of consultant of bestuurder, ook voor partijen die actueel relaties met besproken crowdfundingplatformen hebben of ze ondersteunen, zoals Crelan Bank, Bacob Bank (verdwenen na fusie en actueel deel van Belfius Bank), DVV-verzekeringen (actueel deel van Belfius-groep) en NewB;
- contracten te hebben onderhandeld voor rekening van zijn werkgever of opdrachtgever met verschillende financiële groepen genoemd in deze publicatie;
- jarenlang onbezoldigd vrijwilliger en onbezoldigd voorzitter van verschillende werkgroepen te zijn geweest onder de auspiciën van de in het boek vermelde Koning Boudewijnstichting (onder andere rond monumentenzorg en duurzaamheid);
- zelf geïnvesteerd te hebben via verschillende platformen in KMO's, giften te hebben gedaan aan goede doelen en goederen te hebben gekocht.

Een boek schrijven over crowdfunding zonder het her en der zelf te hebben geprobeerd en beleefd zou immers een minder goede zaak zijn.

***“ I’LL WIN THE CROWD FOR ME
AND
SHOW YOU SOMETHING
YOU HAVE NEVER SEEN BEFORE. ”***

*(Russell Crowe alias Gladiator en Romeinse legeraanvoerder
Maximus Decimus Meridius in de film Gladiator)*

DO NOT *GK

BUT
FUND
THE
CROWD

INHOUD

WOORD VOORAF	13
1 Crowdfunding	18
GELD ZOEKEN – HOE VERHOOG IK MIJN KANSEN OPTIMAAL?	35
2 Succes maak je zelf!	37
3 Jij!	39
4 Je project!	53
5 Je deal!	62
6 Symbiose tussen je project, je deal en het e-platform	72
GEVEN OF INVESTEREN – WAAR LET IK OP?	79
7 Waar let ik op bij geven of investeren?	81
WELK PLATFORM?	91
8 Crowdfunding: wat vind ik waar?	93
9 Crowdfunding: hoe herken ik kwaliteit?	104
WELK PLATFORM VOOR WELKE VORM OF THEMA?	115
10 Kapitaal voor KMO's	117
11 Leningen aan KMO's	129
12 (Pre)sales en markten testen	152
13 Schenkingen en donaties	159
14 Vrijwilligerstijd, kennis, netwerking	175
15 Participatie	181
16 Omnisourcing	187
17 Privé persoonlijke leningen	196
18 Privé onroerendgoedfinanciering	201
19 Commercieel onroerendgoedfinanciering	205
20 Kunst, erfgoed en creaties	212
21 Films, video's, korte films, documentaires, foto's, webseries, tv-shows	219

22	Games (videogames en tabletopgames)	226
23	Dans, theater, muziek, artiesten	229
24	Events, concerten, happenings	236
25	Design, designproducten en mode	240
26	Boeken, e-boeken, journalistiek, onderzoeksjournalistiek, podcasts, blogs, vlogs	249
27	Onderwijs, (hoge)scholen, universiteiten, research	255
28	Zorg, welzijn, wellness, medische kosten, medische toepassingen, farmacie	264
29	Sport, sporters, sportclubs en sportinfrastructuur	273
30	Spiritualiteit, geloofsbeleving, religie, persoonlijke ontwikkeling	280
31	Landelijke, provinciale, regionale, lokale, gemeentelijke, stads-, wijk- en buurtprojecten	286
32	Boer en tuinder	293
33	Natuur, landschappen	297
34	Duurzame projecten, energie en groene technologie	302
35	Apps, techniek, technologische innovatie	306
36	Armoede dicht bij ons	311
37	Armoede ver weg van ons	316
38	Dieren, dierenbescherming, dierenhulp	321
39	Mensenrechten, tegen onrecht	328
40	Reizen en outdoor	333
41	Transport	338
42	Vrouwen en genderrechten	341
43	Noodhulp	348
44	Vrede, tegen oorlog en geweld	352
45	Vreemdelingen, migratie, immigratie, vluchtelingenwerk	355
46	Voeding, eten, drinken, horeca	362
47	Strips en cartoons	368

CONCLUSIES ROND PLATFORMEN EN MARKTEN 373

48	De wetten van crowdsourcing en -funding	375
----	---	-----

DANKWOORD	385	11
AANBEVOLEN WEBSITES EN LITERATUUR	386	
METHODOLOGISCHE NOTITIE	389	
OVER DE AUTEUR	393	
INDEX TREFWOORDEN	396	
INDEX TABELLEN	412	



WOORD VOORAF

Crowdfunding is voor ons een *dada-ding*. We schreven er al minstens dertig keer over, in populariserende en wetenschappelijke tijdschriften. Dit is ons tweede boek. We geven er regelmatig inhouse en outhouse uiteenzettingen over of worden uitgenodigd in discussiepanels, in binnen- en buitenland. Wij zijn een 'believer', een 'defender', een bijdrager.

Minstens droomde iedereen ooit wel eens een keer van 'the-power-to-the-people', 'the-crowd-decides-it-all', de *dynamiserende kracht van een volk*, het finale juiste inzicht van de massa, de financiële democratie. De massa nieuwe coöperaties in het domein van de energie bijvoorbeeld getuigt daarvan.

Men zegt dat crowdfunding door Obama is uitgevonden? Zijn presidents-campagne was immers 'gecrowdfund' bij het volk. Het was inderdaad ook de eerste Afro-Amerikaanse én eerste zwarte president van de USA die het startschot gaf voor de geboorte van (financiële) crowdfunding als structureel en wettelijk gebaseerde, georganiseerde activiteit. We mogen de vierenveertigste Amerikaanse president Barack Obama alleen al voor zijn zogenoemde American Jobs Act uit 2011 eeuwig dankbaar zijn. Zijn invloed op de financiële wereld was ongelooflijk groot. In de eerste plaats redde hij de USA uit de financiële kredietcrisis die was veroorzaakt voor zijn tijd, een ongeziene verwoesting. In de tweede plaats met de Jobs Act en de zogenoemde *Obamafunding*; hierdoor blies hij een nieuwe sector leven in. Hij kreeg niet voor niets de Nobelprijs voor de Vrede. Hij poogde verschillende politieke werelden, internationale staten, volkeren en culturen te matchen. Hij poogde ook verschillende financiële werelden en concreet kapitaal en crowd te verbinden. Verbinden is de toekomst. Verdelen is het verleden. Crowdfunding gaat in essentie over het verbinden voor de toekomst van kapitaal, maatschappij en ondernemingen (winstgerichte en andere) via de crowd.

Maar crowdfunding is eigenlijk al van alle tijden. Al eeuwen bestaat in Napels (en in vele andere steden ter wereld) het fenomeen van de gecrowdfunde koffie. Men kent het meestal onder namen zoals 'uitgestelde koffie', 'coffee share', 'café suspendu', 'koffie in de wacht', 'café pendiente', 'caffè sospeso' ... Klanten betalen bij het afrekenen van hun dagelijkse koffie vaak spontaan aan de barista's in koffieshops een koffie meer dan ze drinken. Die is bestemd door de crowd voor de crowd. De barista's bieden hem in het café achteraf aan degenen die hem nodig lijken te hebben: mensen die leven op straat, mensen zonder werk. Degene die hem nodig heeft, ziet letterlijk het aanbod op een bord voor of rond of in het koffiehuis. Koffiefunding bestaat al eeuwen, zonder e-applicaties weliswaar, maar met een café-pagina!

Voor België lijkt crowdfunding eerder een klein ding. Het volume blijft beperkt. De bronnen hierover zijn divers, niet systematisch in tijd en methodiek én ze dekken zelden de volledige markt. Toch schetsen ze een groeiende evolutie. Volgens Douw en Koren werd in 2014 in België 4,5 miljoen euro opgehaald. Volgens Bolero Crowdfunding werd er tot eind 2015 in België in totaal 12,8 miljoen euro opgehaald; de studie beperkte zich tot vijftien platformen. Volgens Mohout, Vanhaeren en Lemaire was de Belgische markt tot en met augustus 2016 25 miljoen euro groot; de studie beperkte zich tot 19 Belgische platformen. Volgens crowdfundingcijfers.be (consultatie per 24 november 2021) is er 'sinds 2013 in België in totaal meer dan 90 miljoen euro opgehaald via crowdfunding'; bij de stelling vinden we niet direct een 'foto'datum of aantal platformen. Wij schatten het aantal spelers die historisch ooit zijn opgestart in crowdsourcing én -funding op minstens 220. Wij schatten het volume aan crowdfunding in België sinds het begin op rond de 150 miljoen euro begin 2020. Het grootste Nederlandse crowdfundingplatform Collin Crowdfund realiseerde in zijn dooie eentje evenwel al ... 241 miljoen euro sinds zijn opstart (data per november 2021) en Nederland in globo zit al jaren boven het miljard euro.

De *Belgische wetgever* – in vergelijkend perspectief gezien – was nooit erg happig en nooit erg vroeg om het te promoten, noch fiscaal, noch juridisch, noch statutair.

De *controlerende FSMA* (Financial Services and Markets Authority), alhoewel ze er geen expliciet uitgesproken beleidsstandpunt over innam, wordt 'in de markt genoemd als eerder conservatief-voorzichtig' tegenover het fenomeen.

De weinige Belgisch *banken* die we nog kennen waren in den beginne (op KBC na) niet happig en zijn het eigenlijk nu nog niet erg. Volgens Febelfin bedraagt de financiering in globo (<http://dashboard.febelfin.be>, 22 november 2020) 545,81 miljard euro, waarvan (afgerond) via banken 46% naar gezinsleningen gaat, 28% naar ondernemingsleningen, 13% naar overheidsleningen, 10% via obligatieleningen, 3% via leasing en ... 0,003% via crowdfunding.

De verschillende *sectoren* uit onze economie en *beroepsorganisaties* dragen het nog niet echt op handen en voeten, op wat generieke promotie van het idee en wat opleiding na. In het buitenland, inclusief UK, Frankrijk, USA, China en Nederland, zijn er vele sectoren die ondertussen sterk mede gedragen worden door crowdfunders. In het boek vind je mooie en grote voorbeelden van goede ontwikkelingen inzake private leningen, KMO-leningen, onroerendgoedinvesteringen, onderwijs, zorg, duurzame investeringen, cultuur ... Innovatie wordt in grote landen zoals de USA voor een groot stuk mede gedragen door crowdfunding. Wij kennen verschillende (soms minder soms meer concrete) plannen van Belgische en Vlaamse sectorfederaties die na veel wikken en wegen weer in de kast werden opgeborgen.

Belgische gezinnen en bedrijven zelf doen nog te weinig mee. Dat is eigenlijk sterk, want aan geld mankeert het ons niet: Belgische gezinnen en bedrijven hebben volgens onze schattingen zo'n 600 tot 700 miljard euro cash in binnen- en buitenland staan.

De *pers* springt af en toe op het onderwerp, doch er is voor zover ons bekend geen enkele persinstantie, periodiek, krant of journalist die het systematisch volgt.

De *sector* zelf heeft geen beroepsfederatie of beroepsvereniging meer. Slechts een heel, heel kleine minderheid van de platformen/toepassingen is lid van de Belgische Fintech vereniging (<https://fintechbelgium.be/our-members>), al zitten ze alle (met nuances, maar toch) in de 'fin' en in de 'tech'.

België kreeg nochtans vele *initiatieven*: wij stotten in totaal op onze zoektocht op minstens 220 namen van komende, lopende of verlopen Belgische crowdapplicaties. Een deel ervan is nog altijd actief en regelmatig komt er een nieuwe speler bij. De trein passeert regelmatig: alleen wie hem neemt, kan er vanzelfsprekend over meespreken.

Dit boek heeft een generiek gedeelte dat voor iedereen interessant is (tot p. 116). Vanaf dan behandelen we concrete thematische invalshoeken die, afhankelijk van je interesse, je zullen aanbelangen.

We gaan wel generiek in, maar niet diep en niet per platform, op rendementen (voor investeerders), kosten (voor investeerders, voor schenkers, voor kopers) en risico's (voor geldschietters). Deze elementen zijn erg verweven, maar evenwel in essentie erg volatiel. De volgende tien tot honderd campagnes kunnen het risico en rendement snel doen veranderen, in elke richting. Ze kunnen deels ook mee als kosten grotendeels gefinancierd worden. We gaan enkel daar waar het nodig of nuttig is in op de reglementering. We vermelden wel de belangrijkste kritieken op crowdfunding, doch stopten niet veel energie in het weerleggen: de voordelen zijn immers hoger dan de nadelen.

Wij hopen dat dit boek nieuwe kandidaten voor crowdfundingplatformen helpt. We pogen uit te leggen wat er werkt en wat er niet werkt tot op heden in en rond België en Nederland.

We hopen ook dat het boek helpt voor particulieren in en rond goede doelen, de non-profitsector zelf, investeerders en KMO's. We geven daarom per thema spelers en commentaren. We gaan ook voor hen expliciet in op de gestopte spelers omdat het web vol staat van aanbevelingen ... voor onder tussen gestopte spelers. Weten dat ze gestopt zijn, kan je veel tijd besparen.

Als het boek één grote ambitie heeft dan is het wel de volgende. We lezen in de pers of in tijdschriften of horen op congressen een grote goednieuws-show over crowdfunding. We hebben het ooit meegemaakt dat honderden jongeren in een zaal werden opgezweept door meerdere meester-marketeers waarbij crowdfunding werd bezongen als het hoogste financieringsgoed. De hele dag waren woorden zoals toelatingsratio, focus van een platform, slaagratio enzovoort, niet één keer concreet gevallen, laat staan duidelijk toegelicht. Dat is een flagrant gebrek aan respect voor de crowd in de zaal.

We maakten het mee dat een grote internationale crowdfunder openlijk ontkende dat zijn toelatingsratio slechts 2 à 5% was, terwijl hij dat was, want dat was ons door zijn collega's bevestigd, het stond ook zo op een site van de groep waartoe hij behoorde. Dat is gebrek aan respect voor de crowd die pakken dossiers indiende en een nee kreeg op het rekest, of voor de pakken ondernemingen die niet in de focus passen van het beleid van de

crowdactor. Weigeren is een feit en een recht, het ontkennen is een gebrek aan respect voor de crowd.

We lezen in sommige boeken (we citeren ze niet) vrijwel alleen maar negatief nieuws over crowdfundingactoren en gebruikers. Dat is een flagrant gebrek aan respect voor de crowd achter de platformen en voor de crowdactoren. Crowdfunding doet echt wonderlijke dingen, elke dag, elke keer als mensen of ondernemingen geld binnenhalen in een campagne.

We zien velen crowd'funding' beperken tot financiering. Crowdfunding gaat over markttesten, over feedback krijgen, over communicatie, over emoties en empathie, over stemmen pro of tegen, over de massa mobiliseren, over participeren in alle opzichten, over investeren, over schenken, over kopen, over het mee beïnvloeden van de noodzakelijke veranderingen die deze wereld zo broodnodig heeft ... Het is zoveel meer dan alleen maar geld. Wie dat niet heeft begrepen heeft gebrek aan respect voor de crowd.

De crowd zoekt en geeft of investeert tegelijkertijd. Wij vragen uitdrukkelijk: 'Do not f*uck the crowd. Respect the crowd. Fund and support the crowd that supports and funds the crowd.'

Veel leesgenot voor de crowd.

Dirk A.J. Coeckelbergh

1

CROWDFUNDING

CROWDFUNDING

Crowdfunding is een beroep doen op een daartoe deels of geheel opgezet of aangepast platform om middelen (vaak geld, maar vaak ook hulp, kennis, tijd ...) te zoeken bij een grotere groep van sympathisanten voor een bepaald doel.

De crowd (dat is de massa, het volk ...) heeft geld (en andere middelen) genoeg. De kracht van crowdfunding zit in de massa: vele kleintjes maken een grote kassa! De crowd en KMO's in België al zijn goed voor 600 à 700 miljard euro cash: dat is een grote visvijver. De crowd als groep kan projecten aan van vijftig tot miljoenen euro's. De recente fundraising van NewB in België voor 50 miljoen euro bewees dit eenvoudig: 130.000 mensen kunnen gemakkelijk met de steun van enkele professionals grote projecten aan (zie op www.newb.coop).

De crowd wil je kracht en idee zien. Toon wie je bent: authenticiteit is oké! Geef alles wat je hebt: het is erop of eronder! Vertrouwen is alles: als de crowd in je gelooft, kan heel veel.

Crowdfunding gaat over respect. De crowd wil je respect: don't f*uck them, don't fool them, don't scr*w them. Jij wilt respect van de crowd: toon hoe trots je bent op je project. Zorg dat je project meerwaarde heeft voor de crowd. Dan verkoopt het vaak gemakkelijker of zelfs soms vanzelf. Zorg dat je aandacht hebt voor andere dingen dan alleen het geld van de crowd. Daarom verwachten wij ook zoveel van platformen die het hebben over informatie, inspraak, burgerbudgetten, cocreatie met klanten enzovoort. De crowd voelt of er respect is of niet. Daarom namen we in dit boek ook crowdplatformen op die het (nog) niet hebben over geld, maar over bijvoorbeeld '(pure) participatie' of over bijdragen van de crowd in een andere vorm dan geld, zoals 'pure knowhow' en '(vrijwilligers)tijd'. Al is dit in geld waardeerbaar, je krijgt het nooit in geld en de betrokkenen moeten zich dan ook gewaardeerd en gerespecteerd voelen. DO NOT F*UCK THE CROWD.

Crowdfunding is jouw project en dat van de mensen om je heen: mobiliseer iedereen die je kent. Als je faalt, faal jij! Als je slaagt, slaag jij!

Crowdfunding gaat over energie vreten en energie krijgen. Crowdfunding heeft een jaar lang al je energie nodig! Crowdfunding heeft input nodig van de jouwen, continu! Als het begint te draaien, zal crowdfunding je vleugels geven.

ALGEMENE ANDERE NAMEN VOOR CROWDFUNDING

In de literatuur van alledag vind je vele namen (zie hieronder een alfabetische opsomming). Laat je daardoor niet van de wijs brengen.

Alternative finance (E)

Alternatieve financiering (NL)

Crowd financing (E)

Financement par la foule (FR)

Financement participatif (FR)

Internet Finance (E) (generieke benaming, meestal gebruikt in China voor alle internetgebaseerde financiering, inclusief crowdfunding)

Internet financiering (NL) (zie opmerking bij 'Internet Finance')

Folla finanziamento (IT)

Sociofinancement (CA)

SPECIFIEKE ANDERE NAMEN VOOR CROWDFUNDING

In de literatuur vind je ook specifieke namen. Naargelang van wat er wordt gefinancierd zijn dat andere namen. Laat je daardoor niet van de wijs brengen. De grote principes zijn altijd dezelfde. We geven enkele voorbeelden.

Crowdediting: uitgeven van boeken met behulp van steun van de crowd.

Crowdpublishing: publiceren van boeken met behulp van de crowd.

BASISVORMEN VAN GELD ZOEKEN BIJ HET GROTE PUBLIEK

Crowdfunding heeft vier basisvormen (op de andere financiële varianten gaan we in dit boek niet in) als we het over geld hebben dat wordt gezocht bij het grote publiek, dus de massa.

1 Aandelencrowdfunding

Je onderneming (bijvoorbeeld een bv, een nv ...) kan op zulke site aandelen laten intekenen door nieuwe aandeelhouders. De vergoeding bestaat dan uit dividenden en eventuele meerwaarde(n). Deze crowdfunding noemt men ook 'investment crowdfunding', 'alternative investment crowdfunding', 'equity crowdfunding' ...