

Over de auteur

Voordat je dit boek gaat lezen, wil ik me graag aan je voorstellen. Niet omdat ik mezelf zo belangrijk vind, maar omdat het goed is om iets van mijn achtergrond te weten. Die achtergrond heeft namelijk invloed gehad op mijn kijk op crowdfunding en dat zul je in dit werkboek gaan ervaren.

Mijn naam is Micha van de Water en in het dagelijks leven ben ik werkzaam als businesscoach en crowdfundingadviseur bij Move Your Crowd. Mijn klanten zijn (startende) ondernemers en initiatiefnemers in de culturele en maatschappelijke sector. Ik verzorg presentaties en workshops over crowdfunding en begeleid initiatiefnemers bij het voorbereiden én voeren van hun campagne. Dat doe ik persoonlijk of via een online leeromgeving. En nu dus met dit werkboek. Ik heb een sterke voorkeur voor donatie- en rewardcampagnes of de combinatie van lening en rewards. Bij deze vormen komt crowdfunding volgens mij het best tot zijn recht.

Zoals je in dit werkboek gaat ervaren, moet je als crowdfunder van alle markten thuis zijn. En precies dat is wat mij zo aanspreekt in dit vak. Dat past ook bij mij. Ik weet van veel dingen net iets meer dan gemiddeld, maar ben nergens een echte specialist in – al durf ik me op het gebied van crowdfunding inmiddels wel specialist te noemen. De afgelopen jaren heb ik immers voldoende vliegrepen gemaakt. Maar hoe word je nu een crowdfundingsspecialist?

De opleiding voor dit vak ben ik nog niet tegengekomen. Ik ben er toevallig in gerold en na die eerste kennismaking was ik verkocht. Dat was zeker niet gepland. Als kleine jongen wilde ik bankdirecteur worden. Geen idee waarom. Anderen wilden politieagent, brandweerman of arts worden. Ik bankier. Daar heb ik mijn studie op afgestemd en ik ben als managementtrainee aan de slag gegaan bij ABN AMRO. Op mijn vijftiengste was mijn doel bereikt: ik had mijn eigen kantoor in Enschede. Al met al heb ik zo'n negen jaar bij deze bank gewerkt en ik heb er diverse functies vervuld. Een leuke en vooral leerzame tijd.

Op mijn dertigste begon het wereldje me tegen te staan. Ik wilde iets anders. Voor mezelf beginnen. Er kwam een nieuwe uitdaging op mijn pad: ik ging woonaccessoires importeren. Zeker niet voor de hand liggend, maar een geweldige stap. Ik deed veel dingen voor het eerst, ontmoette interessante mensen en reisde de wereld over. De groothandel groeide explosief en breidde uit met eigen winkels, magazijnen en personeel. Ik had nu niet alleen een mooie carrière als bankier gehad, ik was ook een succesvolle ondernemer. Nou ja, tot de crisis in 2008 zijn intrede deed. Niemand zat meer te wachten op exclusieve woonaccessoires. Mijn klanten kwamen in de problemen en ik had onvoldoende spek op de botten om die klap op te vangen. Ik ging failliet! Daar stond ik, op zoek naar werk in een tijd waarin er geen werk te vinden was. Met een prachtig cv, maar met een deuk in mijn ego. Ik solliciteerde me suf, maar was overal net te dik of te dun, te groot of te klein, te oud of te jong. Niet bepaald een situatie waar ik me beter van ging voelen. Dat moest anders. Ik besloot me voor een appel en een ei te gaan aanbieden bij ondernemers in mijn netwerk. Ze zouden mijn volledige inzet krijgen, maar ik had één voorwaarde: ik wilde iets doen wat ik nog nooit had gedaan. Zo wilde ik nieuwe dingen leren, die van pas zouden komen op het moment dat ik weer kon gaan ondernemen (want dat moment zou zeker komen!). En dat werkte.

In een tijdsbestek van twee jaar heb ik gewerkt als businesscoach en tekstschrijver. Ik heb lesgegeven op een hogeschool en als marketeer gewerkt voor startende ondernemers. Ik werkte als videoproducent en copywriter. Als sparringpartner voor ondernemers en bestuurslid en adviseur voor verschillende instellingen. Ik heb in deze tijd veel nieuwe dingen geleerd en gedaan. Achteraf was dit (samen met het faillissement) misschien wel de meest leerzame tijd uit mijn carrière.

En toen kwam het moment dat ik weer mocht gaan ondernemen. Ik had geen flauw idee wat ik moest gaan doen. Als je mijn cv bekeek, dan schoot het alle kanten op. Er was geen rode draad meer in te herkennen. Tot ik uit noodzaak in aanraking kwam met crowdfunding. Een bekende van me had geld nodig voor haar nieuwe bedrijf, maar dat lukte niet via de normale kanalen. Ik had iets gelezen over crowdfunding,

dat toen net opkwam. Het was de laatste optie om aan geld te komen en we besloten er samen voor te gaan. Al tijdens de voorbereiding van haar campagne viel alles op zijn plek. Ik wist wel iets van financiën en kon haar verhaal goed verwoorden. De video's waren zo gemaakt en de marketingcampagne was zo gepland. We moesten toen nog aan veel mensen uitleggen wat crowdfunding eigenlijk was. Ook daar hadden we ervaring mee. Mijn ervaring met de risico's van het ondernemerschap werd ineens een waardevolle aanvulling: mijn gekke cv bleek naadloos aan te sluiten op de gevraagde werkzaamheden.

Na afloop van haar campagne wist ik zeker dat ik met crowdfunding door wilde gaan. De resultaten waren namelijk verbluffend. Ze had niet alleen het benodigde geld opgehaald, maar ze had ook een enorme bijvangst: publiciteit, nieuwe klanten, een betrokken netwerk en mensen die spontaan hun medewerking aan haar toezegden. De waarde van die bijvangst was veel hoger dan het bedrag dat ze wilde ophalen. Ze maakte een flitsende start met haar bedrijf.

En ik ook! Ik had de kracht van crowdfunding ervaren en wilde daarmee door. Dit is veel leuker dan een bancaire financiering verstrekken en veel waardevoller voor de initiatiefnemer. Mijn onsamenhangende cv sloot aan wat bij crowdfunding gevraagd wordt en ik genoot van de creativiteit die je hierin kwijt kunt. De oprichting van Move Your Crowd was een feit. Zakelijk gezien was het misschien wel mijn minst slimme beslissing (wie gaat er nu een bedrijf beginnen voor klanten die geen geld hebben?), maar tot op de dag van vandaag heb ik er geen spijt van. Sterker nog: het begeleiden van mensen die echt aan de slag willen met het realiseren van hun plannen geeft me ontzettend veel energie en voldoening. Een beperkt budget is dan juist een extra prikkel voor de creativiteit!

A person in a white t-shirt and dark pants stands with their back to the camera in a field of tall grass and wildflowers. In the background, a large, leafy tree stands against a warm, orange-hued sky. The overall scene is bathed in a golden light, suggesting late afternoon or early morning.

**“GIVE ME SIX
HOURS TO CHOP
DOWN A TREE
AND I WILL SPEND
THE FIRST FOUR
SHARPENING
THE AXE”**

ABRAHAM LINCOLN

Voorwoord

Ik word echt blij van mensen die durven dromen en vervolgens in actie komen. Mensen die iets kunnen bedenken en het lef hebben om dat uit te voeren. Of het nu een ondernemer is die een nieuw product wil lanceren, een artiest die iets met de wereld wil delen of een betrokken buurtbewoner die iets voor de buurt wil organiseren. Wat mij betreft zijn jullie helden! Het helpen realiseren van die plannen is waar ik al jarenlang mee bezig ben en waar ik enorm van geniet.

Helaas worden te veel van die plannen niet gerealiseerd, omdat er simpelweg geen geld voor is. Natuurlijk kun je dan naar een bank stappen om je plannen gefinancierd te krijgen. Of je gaat op zoek naar subsidie van de overheid of een gift van een van de vele goede-doelenfondsen die Nederland rijk is. Maar dan mag je je borst natmaken. Bereid je voor op langdurige, bureaucratische trajecten en stapels papierwerk, dat in tienvoud moet worden aangeleverd. Je moet wel heel erg overtuigd zijn van je missie om dit te trotseren.

Je kunt je dus voorstellen hoe blij ik was met de opkomst van crowdfunding! Al die mooie initiatieven kunnen nu relatief gemakkelijk en zonder tussenkomst van banken en fondsen op zoek naar geld. Jouw idee rechtstreeks onder de aandacht bij de mensen voor wie het bedoeld is. Transparanter en eerlijker kan het wat mij betreft niet. Valt jouw idee in de smaak bij je doelgroep? Dan heb je het benodigde geld en kun je van start (en dat is meteen een vliegende start!). Valt het idee niet in de smaak, dan weet je dat direct en zonder dat het je kapitalen heeft gekost.

De afgelopen jaren heb ik tientallen initiatieven succesvol begeleid bij het voeren van een campagne. In die tijd heb ik ervaren hoe krachtig het is om samen met de crowd een idee om te zetten in realiteit. Ik heb mensen boven zichzelf uit zien stijgen en diepe wensen in vervulling zien gaan. Ik ben fan van crowdfunding!

Toch hadden het er veel meer kunnen zijn. Crowdfunding is namelijk, in tegenstelling tot wat vaak in de wandelgangen wordt gezegd, niet gemakkelijk. Sterker nog: het is erg hard werken! En je moet weten wat je moet doen.

Er zijn de laatste jaren interessante boeken geschreven over crowdfunding en ik raad je aan deze zeker te lezen. Ook de platforms zijn steeds beter geworden in het begeleiden van hun projecten. Toch miste ik nog een praktisch boek dat je 'echt' aan de hand neemt en stap voor stap laat zien wat je moet doen. Vandaar dit boek. Je zult al snel merken dat ik geen echte schrijver ben. Ook ben ik geen theoreticus die alles tot op de punt verantwoordt en verklaart. Wat ik wel ben? Een pragmaticus die erg enthousiast is over crowdfunding en die wil dat jij slaagt met jouw project! Mijn kennis en ervaring heb ik op papier gezet in de verwachting dat je hier iets aan gaat hebben. Natuurlijk hoop ik dat je plezier beleeft aan het lezen. Liever nog zou ik merken dat je plezier beleeft aan het uitwerken van de opdrachten in dit boek en start met je eigen campagne. Alleen zo maak je de stap van droom naar werkelijkheid.

Inleiding

Het boek dat voor je ligt, is een echt werkboek. Ik ga ervan uit dat je weet wat crowdfunding is en waar je het voor kunt inzetten. Zo niet, dan adviseer ik je om mijn website te bekijken www.moveyourcrowd.nl of een van de boeken te lezen die ik achter in dit boek noem onder 'Inspiratie'. We gaan in dit werkboek echt aan de slag. Je krijgt van mij de informatie die nodig is om de opdrachten te maken. Niets meer, niets minder.

De opdrachten die je in dit werkboek tegenkomt, richten zich met name op donatie- en rewardcampagnes. Dat betekent niet dat je ze niet kunt gebruiken wanneer je bijvoorbeeld een lening wilt crowdfunden. Integendeel. De stappen zijn voor alle vormen van crowdfunding hetzelfde. Wanneer je echter een lening wilt crowdfunden en je biedt een hoge rente bij een laag risico, ben je vaak al binnen enkele minuten gefund. Dan hoef je dus geen uitgebreid campagneplan voor te bereiden. In dit werkboek heb ik ervoor gekozen om de werkzaamheden in vijftig stappen te verdelen. Deze presenteer ik in chronologische volgorde. Ik raad je aan om deze volgorde aan te houden. Soms heb je namelijk de antwoorden uit een eerdere opdracht nodig. Dit voorkomt dubbel werk en houdt de vaart erin. Kies je er toch voor om de volgorde te veranderen? Helemaal prima: speel ermee en maak het vooral jouw campagne!

Niet alle opdrachten zullen voor iedereen even belangrijk zijn. Bepaal zelf wat voor jou en jouw project van belang is en sla over wat niet van toepassing is. Ik garandeer ook zeker niet dat dit stappenplan allesomvattend is. Deze stappen zijn gebaseerd op de projecten die ik de afgelopen jaren heb begeleid. Maar ook ik heb nog lang niet alles gezien! Mis je iets, dan zul je dus je eigen creativiteit moeten gebruiken. Wen er maar aan: dat zul je tijdens het campagne voeren nog veel vaker moeten doen!

Zelfs wanneer je alle opdrachten uitgebreid en foutloos uitvoert, garandeer ik je nog niet dat je een succesvolle campagne tegemoet gaat. Wat ik je wel garandeer, is dat je optimaal bent voorbereid op wat er komen gaat. En dat het een avontuur wordt waar je nog vaak aan terug zult denken. Vergeet er dus vooral niet van te genieten. Veel succes en plezier. En nu... aan de slag!

CROWDFUNDING JA/NEE

Is crowdfunding de beste
optie voor jou?



IS JOUW PROJECT GESCHIKT VOOR CROWDFUNDING?

Voor we verder gaan, moeten we natuurlijk bepalen of je project geschikt is voor crowdfunding. Er zijn enorm veel toepassingen en de kans is groot dat ook jouw project met behulp van crowdfunding gefinancierd kan worden, maar is het wel de beste keuze om het zo te doen?

Crowdfunding lijkt tegenwoordig wel het antwoord op elk financieel probleem: Geld nodig voor een medische behandeling? Crowdfunding! Geld nodig voor iemand in nood? Crowdfunding! Geld nodig voor een initiatief in de buurt? Crowdfunding! Er wordt vaak (te) makkelijk over gedacht: gewoon je stukje tekst op een platform zetten en het geld stroomt wel binnen... Was het maar zo makkelijk! Crowdfunding kan worden toegepast voor uiteenlopende projecten en met wat creativiteit is er heel veel mogelijk. Maar het is zeker niet gemakkelijk om je project met crowdfunding gefinancierd te krijgen. Er gaat veel tijd en energie in zitten en de uitkomst is nooit gegarandeerd. Vaak zijn er andere manieren om aan geld te komen die ook tot het gewenste resultaat leiden. Onderzoek deze!

OPDRACHT 1 ► Heb je naast crowdfunding nog andere opties om aan het benodigde geld te komen om je project te financieren? Zo ja, welke zijn dat?

Ik hoop natuurlijk dat je kiest voor crowdfunding, want dit zal je veel meer opleveren dan geld alleen. Voorwaarde is dan natuurlijk wel dat je een project hebt dat geschikt is voor crowdfunding. Het is onmogelijk om zonder alle ins en outs van een project aan te geven of dat het geval is, maar ik kan je wel op weg helpen. In opdracht 2 stel ik je een paar vragen. Wanneer je deze met 'ja' kunt beantwoorden, is de kans groot dat je project geschikt is voor crowdfunding.

OPDRACHT 2 ► Is jouw project geschikt voor crowdfunding?

	Ja	Nee
Heb je een concreet project?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kun je hiervan de kosten berekenen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Is dit bedrag realistisch voor crowdfunding?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kun je alle informatie openbaar maken?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Heb je tijd om de campagne voor te bereiden?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kun je een team om je heen verzamelen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Spreekt je project andere mensen aan?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hebben zij een reden om mee te doen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kun je iets terug doen voor deze mensen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kun je je toezeggingen waarmaken bij succes?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Durf je het risico te nemen dat het kan mislukken?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Durf je uit je comfortzone te stappen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Na het beantwoorden van deze vragen weet je of je project met behulp van crowdfunding gerealiseerd kan gaan worden. Maar is crowdfunding voor jou de beste manier van financieren? Om die vraag te kunnen beantwoorden zet ik de voor- en nadelen voor je op een rij.

Voordelen van crowdfunding

Geld voor de uitvoering van het project

—

Betrokken medewerkers, klanten en fans

—

Niet afhankelijk zijn van een bank of subsidie

—

Direct feedback van betrokkenen

—

Direct uitbreiding van jouw netwerk

—

Fanbase voor de toekomst

—

Weinig tot geen risico

—

Grote kans op 'bijvangst'

—

Gratis publiciteit

—

Samen een presentatie leveren (fun + kick)

—

Misschien horen we binnenkort het 11e voordeel wel van jou!

OPDRACHT 3 ► Welke voordelen spreken jou het meest aan?

1 _____

2 _____

3 _____

4 _____

5 _____

Nadelen van crowdfunding

Niet elk project is geschikt

—

Crowdfunding is niet gemakkelijk

—

Het kost veel tijd en voorbereiding

—

Geen garantie op succes

—

Kans op negatief beeld bij mislukken

—

Je zult zichtbaar moeten durven zijn

—

Morele verplichting t.o.v. funders

—

Afwijzing kan persoonlijk voelen

—

Uit je comfortzone

—

OPDRACHT 4 ► Met welke nadelen moet je rekening houden?

1

2

3

4

5

CROWD FUNDING

Het werkboek

Bouw zelf een succesvolle crowdfundingcampagne met behulp van dit praktische werkboek. Het neemt je stap voor stap mee in de voorbereiding van de campagne. Zorg dat je optimaal voorbereid bent en laat niets aan het toeval over.

Alle vragen die je kunt hebben over het opzetten van een crowdfundingcampagne worden beantwoord in dit werkboek van een ervaren crowdfundingadviseur. Hoeveel geld kun je vragen, welk platform past bij jouw project, welke tegenprestaties kun je bieden, hoe ontwerp je een aantrekkelijke pagina en hoe organiseer je de marketing voor je campagne?



Micha van de Water van Move Your Crowd begeleidt ondernemende mensen bij het organiseren van crowdfundingcampagnes.

Hij richt zich voornamelijk op donatie- en rewardcampagnes en werkt voor ondernemers, en culturele en maatschappelijke organisaties. Met zijn boeken en trainingen over crowdfunding enthousiasmeert hij al jarenlang mensen voor het realiseren van hun eigen projecten.

