

Crowdfunding in Nederland 2012

Crowdfunding in 2012: de cijfers

Dit rapport is opgesteld door Douw&Koren en gepubliceerd op 23 januari 2013.

© Copyright Douw&Koren

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag zonder bronvermelding worden veeelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door kopieën of op welke andere manier dan ook.

Contact informatie

Simon Douw
simon@douwenkoren.nl

Gijsbert Koren
gijsbert@douwenkoren.nl

www.douwenkoren.nl

Crowdfunding

Het principe van crowdfunding is simpel: een project eigenaar of ondernemer pitcht een project op een crowdfundingplatform (of op een eigen website). Belangstellenden van binnen en buiten het netwerk van de initiatiefnemer kunnen het project of de onderneming financieren. De financiering kan verschillende vormen hebben:

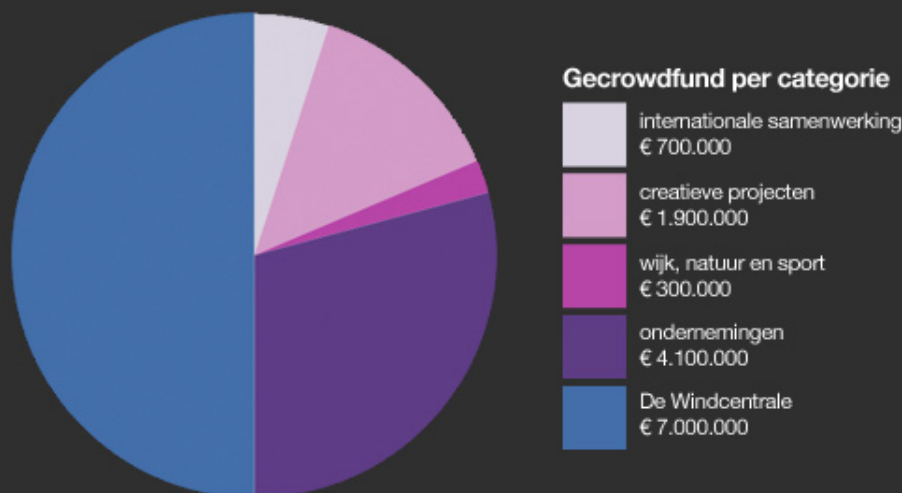
- een donatie
- financiering met tegenprestatie in natura
- investering met financiële tegenprestatie (bijvoorbeeld een lening of verkoop van aandelen)

Een succesvol project of onderneming haalde in 2012 gemiddeld zo'n 12.000 euro op. 95% van de succesvolle crowdfunding campagnes vonden plaats op een crowdfunding platform en 5% op een eigen website.

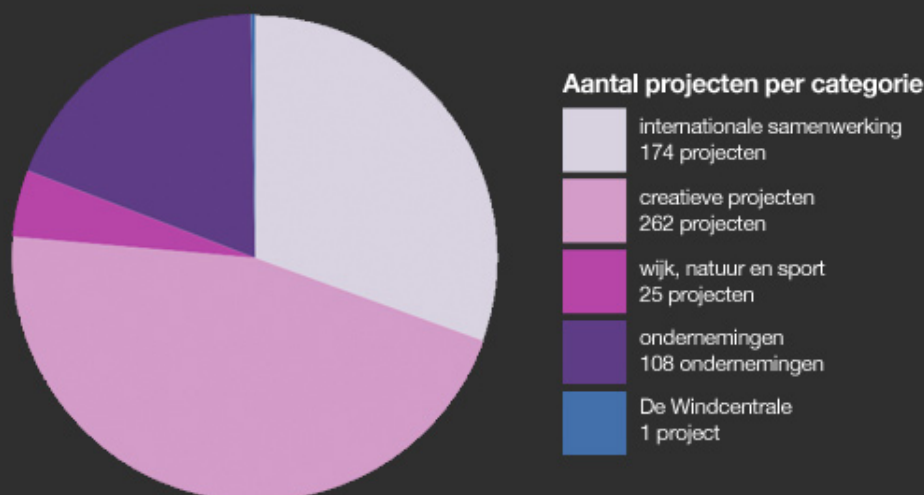
Explosieve groei in 2012

In 2012 werd in Nederland voor 14 miljoen euro via crowdfunding gefinancierd. Dat is een fikse groei ten opzichte van 2011 en 2010, toen respectievelijk 2,5 miljoen en 0,5 miljoen euro werd opgehaald. De 14 miljoen euro werd door 570 projecten en ondernemingen opgehaald.

€ 14 miljoen gecrowdfund in 2012



570 projecten gefinancierd in 2012



Gemiddeld € 12.000 gefinancierd per project*

*exclusief De Windcentrale



De groei van crowdfunding is enerzijds te danken aan de afname van financiering door subsidie verstrekkers en banken. Anderzijds is het te danken aan de meerwaarde die crowdfunding biedt in de vorm van zichtbaarheid en betrokkenheid van een groot aantal financiers.

Crowdfunding voor ondernemingen

Met name ondernemingen maken steeds meer gebruik van crowdfunding. Werd in 2011 nog 700.000 euro door ondernemingen opgehaald, in 2012 was dit meer dan 4 miljoen euro. Voor ondernemingen is crowdfunding een aantrekkelijk alternatief voor bancaire financiering. Voor consumenten kan het een interessante vorm van investeren zijn. De gemiddelde investering in een onderneming is enkele honderden euro's per investeerder.

Natuur, sport, wijk projecten en duurzame energie

In 2011 hebben de eerste natuur en sport projecten geëxperimenteerd met crowdfunding. Afgelopen jaar is gebleken dat crowdfunding ook geschikt is voor de financiering van wijk projecten en initiatieven op het gebied van duurzame energie. Deze ontwikkelingen geven aanleiding tot de vraag wat in de toekomst de rol is van bijvoorbeeld lokale overheden en energie maatschappijen. Wij verwachten een verschuiving van een uitvoerende functie naar het faciliteren van initiatieven.

Zorg, onderzoek en grootschalige projecten

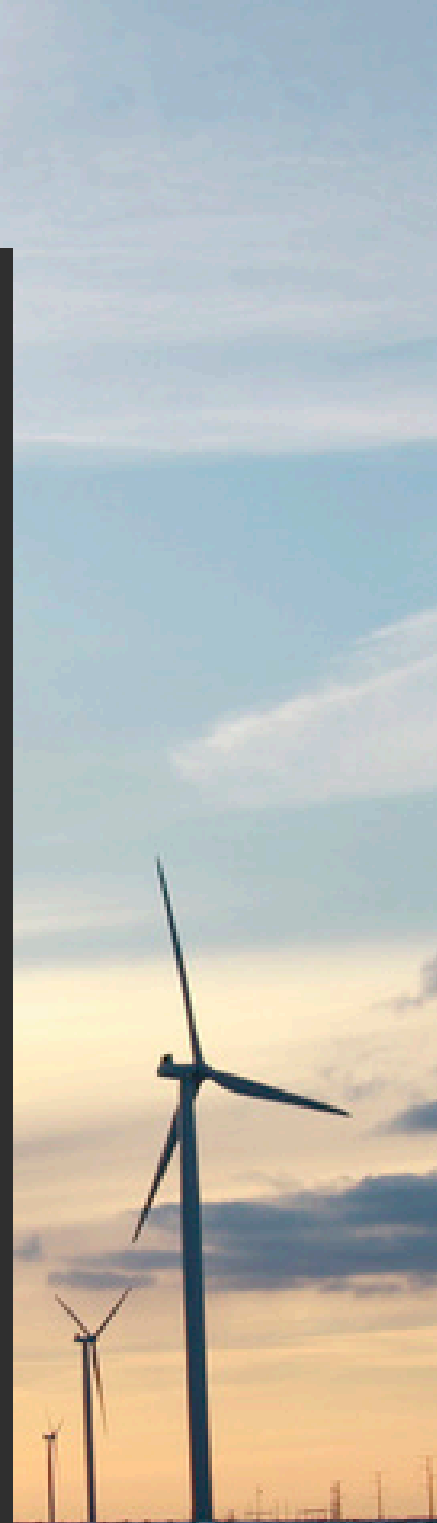
De diversiteit van sectoren waarin crowdfunding toegepast kan worden lijkt eindeloos. In 2013 zullen we onder andere initiatieven zien op het vlak van crowdfunding voor zorg innovaties en onderzoek. De bestaande niches zullen zonder uitzondering verder groeien. Daarnaast zien we ook de potentie van crowdfunding voor grootschalige projecten: De Windcentrale haalde afgelopen jaar maar liefst 7 miljoen euro op voor de aanschaf van twee windmolens. In 2013 zullen meerdere grootschalige projecten tot stand komen dankzij crowdfunding.

Groei

Op basis van de groeicijfers van de afgelopen jaren en de groei die we in de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk zien, is er geen reden om aan te nemen dat de groei van crowdfunding de komende tijd zal temperen. Ook voor 2013 geldt de verwachting dat crowdfunding een patroon van exponentiële groei blijft volgen.

Case: De Windcentrale

Het grootste crowdfunding project van Europa? Dat is de claim die Harm Reitsma en het team van De Windcentrale kunnen maken; zij haalden dit jaar met een goed voorbereide crowdfunding campagne maar liefst 7 miljoen euro op. Genoeg voor de aanschaf van twee windmolens! Het bedrag werd bij elkaar gebracht door 5.500 huishoudens die vanaf 350 euro een winddeel konden kopen. Deze huishoudens krijgen de komende 16 jaar gratis stroom van hun eigen stukje windmolen! Belangrijke partners van De Windcentrale zijn Rabobank, Stichting Doen en Greenchoice. Daan Dijk van Rabobank: *“De windcentrale geeft een moderne invulling aan de coöperatieve organisatievorm, en toont aan dat daar breed draagvlak voor is. Na een periode van doorgeschoten individualisme zijn we kennelijk weer toe aan nieuwe transparante vormen van samenwerking. Ik denk dat we nog meer interessante vormen van zelforganisatie zullen gaan zien de komende tijd.”* Wil jij ook stroom van jouw eigen stukje windmolen maar was je net te laat voor deze campagne? Niet getreurd; je kunt nu al meedoen met de voorinschrijving voor de volgende crowdfunding campagne.



Flickr user: chaunceydavis818

Case: WakaWaka

Nadat zij vorig jaar twee succesvolle crowdfunding campagnes via Kickstarter en Symbid gevoerd hadden, besloten Camille van Gestel en Maurits Groen (de bedenkers van WakaWaka) om voor hun volgende product - de WakaWaka Power - opnieuw crowdfunding in te zetten. En met succes: WakaWaka Power heeft via Oneplanetcrowd meer dan 200.000 euro opgehaald. Tegelijkertijd deden zij via Kickstarter een campagne en daar haalden zij dik boven de 400.000 dollar op. Via deze twee campagnes samen, hebben meer dan 7.000 mensen een financiële bijdrage geleverd en dat is een record voor Nederland! Camille, Maurits en hun team blijken in staat om een community op duurzame wijze aan hun onderneming en hun missie te verbinden. WakaWaka kan voor andere ondernemingen een voorbeeld zijn van de nieuwe manier van ondernemen: duurzaamheid als heldere compromisloze kern en open staan voor betrokkenheid van een community van supporters. Maarten de Jong van Oneplanetcrowd: *“WakaWaka’s campagne op Oneplanetcrowd laat zien waar ons platform voor staat: met een relatief klein bedrag maak je met z’n allen innovatie mogelijk en word je daarvoor door de ondernemer beloond. Met het opgehaalde kapitaal brengt de ondernemer de nieuwe lamp op de markt en krijgen alle crowdfunders deze als eerste geleverd. (Het mooie bij WakaWaka is dat daar bovenop ook nog lampen naar Haïti gaan.)”*

Flickr user: Swiv



Case: Dark Blood

In 1993 schoot de internationaal vermaarde George Sluizer de film 'Dark Blood'. Op 80% van de opname overleed River Phoenix, één van de hoofdrolspelers, aan een overdosis en moesten de opnamen gestopt worden. Het verzekeringsbedrijf verklaarde de film total loss, keerde een bedrag uit en werd tegen wil en dank eigenaar van het geschoten materiaal. Niemand wilde de film hebben en in 1999 besloot de verzekeraar de rushes te verbranden. George hoorde hiervan en stuurde iemand naar Hollywood om het materiaal te stelen. Alsof er nog niet genoeg drama plaatsgevonden had, kreeg George een gesprongen aorta en gaven doktoren hem nog maar een paar maanden; maanden waarin hij besloot zijn film af te maken. Roel van de Weijer van Cinecrowd: *"Dit verhaal heeft niet alleen alles in zich voor een jongensroman, maar ook alle elementen voor een droom crowdfunding campagne: een bekend persoon, unieke rewards, urgentie, een geweldig verhaal, en voldoende materiaal om te kunnen delen met de crowd."* Samen met Cinecrowd werden unieke rewards bedacht en een speciale trailer voor CineCrowd werd uitgebracht. George vertelde in een gepassioneerde oproep zijn motivatie en haalde een bedrag van 17.513 euro op. De film is in de Stadsschouwburg van Utrecht in première gegaan en kreeg een staande ovatie van 10 minuten. Missie geslaagd.

Douw&Koren

Douw&Koren is een crowdfunding adviesbureau dat zich specialiseert in onderzoek, strategisch advies en campagne management.

Crowdfunding is booming. In een paar jaar tijd hebben honderden crowdfunding initiatieven het licht gezien. Sommigen daarvan zijn succesvol en revolutionair, waar anderen vroegtijdig strandden. Deze wirwar van ervaringen laat zich niet altijd vertalen in een helder beeld van wat de mogelijkheden en valkuilen van crowdfunding zijn en hoe dit veelbelovende instrument kan worden ingezet.

Douw&Koren combineert creativiteit, inlevingsvermogen en eigenzinnigheid met gedegen onderzoek, visie en inhoudelijke expertise om organisaties te ondersteunen in hun crowdfundingvragen en –ambities.

