



## Crowdfunding een goed idee? 'Je moet echt een authentiek verhaal hebben'

06 augustus 2022 12:00

Laatste update: 07 augustus 2022 21:32

26 NUjjj-reacties



**Crowdfunding betekent letterlijk: geld binnenhalen bij het grote publiek. Je vertelt zoveel mogelijk mensen over je plannen en vraagt of zij daarin willen investeren. Maar hoe zorg je voor een succesvolle crowdfunding, en is vragen om geld niet ongemakkelijk?**

"Het voelde wel even gek om om geld te vragen", zegt de 31-jarige Karen Ertrachter. "Het liefst betaal je gewoon alles zelf, maar die financiële ruimte had ik niet." De van oorsprong New Yorkse woont sinds 4,5 jaar in Den Haag en droomde van een café met echte New Yorkse bagels.

Ze startte online een crowdfundingactie. En met succes: het doel van 15.000 euro werd ruim gehaald. Uiteindelijk kreeg ze 30.000 euro van 75 mensen, waaronder een paar leningen.

"Ik heb echt gebruikgemaakt van mijn bestaande netwerk en gaf verschillende opties bij donaties, zoals een terugbetaling of beloning. Bijvoorbeeld met een workshop bagels maken."

### Laagdrempelige manier om geld op te halen

Er zijn vier vormen van crowdfunding. "Gebaseerd op donaties, een beloning met tegenprestatie, een lening in ruil voor rente of aandelen", vertelt zelfstandig adviseur Bert Wams. Volgens hem wordt het steeds vaker ingezet door ondernemers. "Ze zoeken financiering voor de start of uitbreiding van hun bedrijf. Zo zijn zij minder afhankelijk van de bank."

"Het is een laagdrempelige manier om een nieuw idee of product te financieren", vult hij aan. "Investeerders kunnen al vanaf een paar tientjes instappen. Daarbij kan het door de lage rente een interessant alternatief zijn voor spaargeld."

"Je wereldreis proberen te financieren is wel wat anders dan een medische crowdfunding voor de behandeling van een ziekte."

**Bert Wams, zelfstandig adviseur**

Daarnaast ziet Wams dat mensen het ook vanuit sociaal perspectief leuk vinden om in een bedrijfje te investeren. "Bijvoorbeeld een bakker bij hen om de hoek of een leuk koffiezaakje dat ze helpen realiseren. Met crowdfunding ontstaat er een bijzondere band tussen je bedrijf en de mensen die er geld in steken. Zij worden vaak trouwe klanten."

Het is dus sociaal geaccepteerd om een crowdfunding te starten. "Je kunt het zien als een soort collecteren waar mensen zelf kiezen om te geven", zegt Wams.

"Maar het hangt wel af van het doel. Je wereldreis proberen te financieren is wel wat anders dan een medische crowdfunding voor de behandeling van een ziekte."

### Je moet een goed netwerk hebben

Ondernemers starten hun campagne via een online crowdfundplatform. Directeur Mark Laagewaard van platform CrowdAboutNow benadrukt het belang van een persoonlijke missie en een netwerk om een campagne te doen slagen.

"Vaak denken mensen dat het om hun privénetwerk gaat, maar de meeste campagnes zijn vooral succesvol met een netwerk van fans, klanten en partners. Daarbij moet je echt een authentiek verhaal hebben", vertelt Laagewaard. "Vertel mensen wat je doet en waarom dat belangrijk is."

"80 procent van de gestarte campagnes rondt succesvol zijn crowdfunding af bij ons", zegt hij. "Het grootste deel van de 20 procent die het niet haalt, lukt het niet om een netwerk te activeren. Het vertrouwen uit deze eerste groep is nodig om ook nieuwe mensen te bereiken en mee te laten investeren."

"Wij hebben een crowdfunding lopen waarbij we het doel zeker niet gaan halen."

**Marianne Kimmel (50) uit Sint-Maarten**

Dat een campagne niet kan slagen, weet ook Marianne Kimmel (50) uit Sint-Maarten. "Wij hebben een crowdfunding lopen waarbij we het doel zeker niet gaan halen", vertelt ze. "Het is voor Stichting Project Speak Now, die zich inzet voor slachtoffers van seksueel misbruik."

Hoewel ze er tijd en aandacht in gestopt heeft, komt het maar moeizaam op gang. "Er rust nog steeds een taboe op en mensen willen zich niet graag associëren met dit onderwerp. Hierdoor doneren ze anoniem en wordt het verhaal ook niet verder verteld." Kimmel had goede hoop dat de inzameling succesvol zou zijn.

"Het is jammer, maar toch zijn we blij met elk klein bedrag."

### Ook geld ophalen voor een goed doel of onderneming? Deze vijf tips helpen je op weg:

- 1 Start met een helder en authentiek verhaal. Deze pitch laat zien wat de bedoeling van het project is, wat er met het geld gaat gebeuren en wat de eventuele beloningen of vergoedingen zijn voor jouw investeerders. Vergeet hierbij ook niet de risico's te noemen.
- 2 Kijk altijd of het gewenste bedrag haalbaar is binnen de geplande tijd. Reken ook uit hoeveel mensen hier minimaal voor nodig zijn.
- 3 Een betrokken online en offline community is heel belangrijk bij een crowdfunding. Mobiliseer eerst je eigen netwerk en zorg dat iedereen op de hoogte is. Die eerste investeringen en eventuele donaties wekken vertrouwen bij andere mensen.
- 4 Zet sociale media in om je campagne onder de aandacht te brengen in beeld en verhaal.
- 5 Neem mensen mee die jouw campagne steunen. Bijvoorbeeld door te vertellen over de vorderingen die je maakt. Zo houd je ze betrokken.