

Duurzame projecten financieren

24



Crowdfunding: juist duurzame projecten scoren het beste bij deze succesvolle financieringsvorm, waarbij vele individuele beleggers met kleine bedragen samen een kapitaal bij elkaar brengen. Wie zijn de wegbereders? Wat zijn de nieuwste platforms op internet? Wat zit er achter de groeiende interesse van banken in *crowdfunding*?

✦ TEKST MARIANNE LAMERS ✦ FOTOGRAFIE WIESJE PEELS

Crowdfunding in Nederland is booming. Gijsbert Koren van adviesbureau Douw&Koren kan er kort over zijn: "In een paar jaar tijd hebben honderden *crowdfunding* initiatieven het licht gezien." Koren deed onderzoek naar de populariteit ervan in Nederland. De conclusie: *crowdfunding* is aanzienlijk gegroeid en zal voorlopig blijven groeien. "In 2012 werd 14 miljoen euro gecrowdfund. Dat is veel meer dan het jaar ervoor: in 2011 werd 2,5 miljoen euro opgehaald. We zien ook dat steeds meer gevestigde organisaties *crowdfunding* inzetten voor de financiering van projecten. Als dit doorzet, krijgt *crowdfunding* een volwaardige plek in het Nederlandse financierings- en marketinglandschap." Koren noemt twee redenen als oorzaak van de stroomversnelling waarin het fenomeen is terecht gekomen: "Banken en overheden financieren

steeds minder. En: online communicatie wordt steeds populairder. Je kan als particulier of als bedrijf op deze manier een netwerk van betrokken mensen creëren die bij willen dragen aan je succes." Bij de projecten die door *crowdfunding* gefinancierd werden, haalden duurzame voorstellen de hoogste bedragen binnen. De Windcentrale haalde in 2012 maar liefst zeven miljoen euro op, de WakaWaka Powerlamp van Maurits Groen enkele honderdduizenden euro's. Koren vindt het niet vreemd dat juist duurzame projecten zich goed lenen voor *crowdfunding*: "Je moet het in dit soort projecten toch vaak hebben van de sympathie die een project opwekt. *Crowdfunding* voor clusterbommen zal dus nooit werken, een investering in zonnepanelen des te meer." ■ www.douwenkoren.nl

25



Hoe financier ik een schaapskudde?

Het was vooral zijn droom. Clemens Oude Groeniger wilde fulltime schaapherder worden. Samen met zijn partner Marjel Neefjes wist hij door *crowdfunding* een complete kudde van 250 schapen aan te kopen.

Een schaap lijkt gemaakt te zijn voor *crowdfunding*. De prijs per dier komt overeen met het bedrag waarvan particuliere investeerders denken: och, raak ik mijn geld kwijt, dan ga ik er zeker niet failliet aan. Honderd euro. Nou ja. Een schaap is bovendien tastbaar, aibaar, letterlijk zelfs. En goed eetbaar, niet te vergeten. Misschien nog het allermooiste: elk voorjaar levert de natuur haar eigen dividend, in de vorm van lammetjes. Hoe het begon? "We zijn een stel, we kennen elkaar uit biologische landbouw", vertelt Marjel Neefjes, die als biologe actief is in de communicatiebranche. Hun hobby groeide uit tot een beroep. "Clemens heeft in Wageningen gestudeerd en was als jongen al geïnteresseerd in dieren. Zaterdag bij de boer helpen, dat soort dingen. We konden een weetje pach-

ten in Wageningen en hebben toen een paar schapen gekocht. Toen kwamen er vier dijkvakken beschikbaar om te laten begrazen, langs de Rijn, de Grebbedijk. De kudde groeide uit tot dertig, veertig dieren. Clemens is steeds minder gaan werken, en ging steeds meer aan de schapen doen. Het was eigenlijk te veel om als hobby te hebben, maar bracht te weinig op als inkomen. Tot ons werd aangeboden door een groot schapenbedrijf om een complete kudde over te nemen, met begrazingsopdrachten erbij. We stonden voor een keuze. Verder doorgroeiën of niet? En we hadden geld nodig om de schapen over te kunnen nemen." Ze dachten meteen aan *crowdfunding*, maar dan niet door de investeerders een rendement op ingelegd kapitaal te beloven, zoals op een platform als CrowdAboutNow. De schaap-

herders dachten eerder aan een beloning in natura, schapenvlees of viltworkshops. Marjel Neefjes: "We dachten: waarom doen we het eigenlijk niet zelf? We zagen dat de mensen achter 'buitengewone varkens' in de Achterhoek dat ook hadden gedaan. Daar brachten 1323 *crowdfunders* 194 biggen van bijzondere rassen bij elkaar, die vrij in de bossen en weilanden rondscharrelen. We hebben ons vooral op de regio Wageningen gericht, om zo een vaste klantenbasis voor ons vlees op te bouwen. De burgemeester en wethouders kochten het eerste schaap. We regelden naast de eigen website ook stukjes in regionale media. Wat verder goed werkte, was dat we via een wervende mail al onze bestaande lamsvleesklanten en al onze vrienden, familieleden, burens, collega's en ouders van school opriepen een

"Je moet het in dit soort projecten toch vaak hebben van de sympathie die een project opwekt"

“Juist het directe contact met onze investeerders is zo persoonlijk en dichtbij. Daar moeten we het van hebben”

26



Marjel Neefjes en Clemens Oude Groeniger haalden binnen een maand 25 duizend euro op om een complete schaapskudde te kopen: “Elk voorjaar levert de natuur haar eigen dividend, in de vorm van lammetjes.”

► schaaft te financieren en de oproep vooral ook door te sturen naar iedereen van wie ze dachten dat die dat ook leuk zouden vinden.”

Het liep heel snel: binnen een maand was het streefbedrag van 25 duizend euro bereikt. “40 Procent van de investeerders komt zelfs van buiten de omgeving van Wageningen. Iedereen kreeg een Grebbe-certificaat met uniek nummer en 120 euro aan waardebonnen. Deze klantenkring krijgt ook uitnodigingen voor feesten, zoals de levende Kerststal en lammetjesbezoek.” Ook al zijn ze klant bij Triodos Bank, voor het inzamelen van het geld is er geen contact met de bank geweest. “Juist het directe contact met onze investeerders is zo persoonlijk en dicht-

Wie waren de wegbereiders?

De Amerikanen mochten zich zo’n negen jaar geleden de pioniers noemen als het op crowdfunding aankwam. Het platform Kickstarter (voor creatieve projecten) is voor veel artiesten en hun publiek niet meer weg te denken.

In Nederland werd het voortouw genomen door een brede waaier aan initiatieven. Zo zijn er Sellaband (voor muzikanten) en Geldvoorelkaar (de eerste crowdfunding-speler met een eigen AFM-vergunning, de Autoriteit Financiële Markten). Veel aandacht kreeg ook de fors gesubsidieerde 1%Club, die mensen met slimme ideeën in ontwikkelingslanden verbindt met mensen, geld en kennis. Boegbeeld Anna Chojnacka kwam hoog in de Duurzame 100 van Trouw. Dan was er ook nog Voordekunst (voor kunstprojecten) en CrowdAboutNow (voor ondernemers, opgezet door dezelfde mannen achter Douw&Koren). Oneplanetcrowd werd het eerste crowdfunding-platform, specifiek bedoeld voor innovatieve duurzame producten en diensten. Nog niet zo lang geleden haalde het platform voor de WakaWaka Power van Maurits Groen en Camille van Gestel een spectaculair bedrag op: 212 duizend euro, terwijl de doelstelling slechts 25 duizend euro was. 1401 Investeerders tekenden in voor bedragen vanaf 44,95 euro. Via Kickstarter startten Groen en Van Gesel ook een internationale campagne en daar staat de teller momenteel dik boven de 300 duizend dollar. Via deze twee campagnes samen hebben zo’n zesduizend mensen een financiële bijdrage geleverd; een record voor Nederland. En dan was daar in 2011 natuurlijk ook de koningin van de duurzaamheid Marjan Minnesma die via crowdfunding eenmalig vijf-

bij. Daar moeten we het van hebben.” Misschien later nog eens, als ze een eigen schuur moeten kopen. Nu kunnen ze als anti-kraak in een oude proefboerderij van de Wageningen University terecht, voor het ‘aflammeren’, dat enkele maanden duurt. Neefjes: “Je haalt ze een week voor de uitgerkende datum naar binnen omdat je de ooi en de lammeren rond die tijd in de gaten wilt houden. Het is ook goed om de hoogdrachtige en later melkgevende ooi wat extra bij te voeren. Sneeuw en vorst doet ze niks, zelfs een pasgeboren gezond lammetje kan daar gewoon tegen. Als alles goed gaat, kunnen ze in principe na een week al weer naar buiten.” www.grebbeveld.nl www.buitengewonevarkens.nl

tigduizend Chinese zonnepanelen aan particulieren verkocht.

Al deze crowdfunding-platforms vullen de projecten op hun eigen manier in. Zo kun je crowdfunding bij Kickstarter, Sellaband en de 1%CLUB, waar sponsors van projecten een niet-financiële beloning krijgen. Bij Voordekunst krijgt de donateur enkel een goed gevoel terug, bij CrowdAboutNow en Oneplanetcrowd krijgen crowdfunding hun investering terug met rente. In het geval van Minnesma neemt de investeerder een participatie in het project van de ondernemer. Naast de duurzame crowdfunding-platforms Groene Marktplaats, GreenCrowd en Share2Start is er sinds kort ook ImpactCrowd van Envia, waarbij mensen in ruil voor hun investering aandelen krijgen in ‘impact-gedreven startups’. Vibeke Helder van Envia legt uit: “Wij stellen ondernemers in staat om hun eigen investeerders te mobiliseren en hen te betrekken bij hun startup activiteiten.” Investeerders, vertelt Helder, kopen ‘een aandeel van een percentage van het bedrijf’: “Het is anders niet te doen voor een beginnend bedrijf om ineens verantwoording te moeten afleggen aan driehonderd aandeelhouders. Investeerders worden samengebracht in een coöperatie die een vooraf bepaald percentage aandeel krijgt in het bedrijf. Dat ligt meestal rond de 20 procent.” www.oneplanetcrowd.nl

Is crowdfunding interessant voor banken?

Ook banken hebben het succes van crowdfunding ontdekt. Via Seeds, een pilotproject van de ABN Amro, haalden Tom en Annemiek Vogel van Yumm! Concepts 35 duizend euro voor de ontwikkeling van hun gezonde snack Yuno op. Ook de ASN Bank stapte in een crowdfunding-project, evenals de Rabobank.

In Seeds konden geïnteresseerden vanaf vijftig euro investeren in ondernemers die een ‘positieve maatschappelijke impact’ nastreefden. Het financiële rendement was net als bij ImpactCrowd afhankelijk van het resultaat van de onderneming en gekoppeld aan de omzet. Seeds heeft de pilot inmiddels afgerond en is nu bezig met de evaluatie. Ook de ASN Bank stapte enkele jaren geleden in een crowdfunding-project. Dat deed de bank samen met Africa Unsigned, een online platform dat artiesten uit Afrika een kans biedt op een internationale doorbraak, opgezet door Pim Betist, die eerder verantwoordelijk was voor de oprichting van Sellaband. Africa Unsigned en de ASN Bank haalden samen twintigduizend euro op. En dan de Rabobank: die doneerde afgelopen jaar aan De Windcentrale, dat met haar bijeengebrachte zeven miljoen euro met recht het grootste crowdfunding-project van Europa genoemd kan worden. Niet minder dan 5500 huishoudens kochten met bedragen vanaf 350 euro een winddeel en krijgen zo de komende zestien jaar gratis stroom van hun eigen stukje windmolen. De Rabobank steunde het project vanuit het Rabobank Projectenfonds. Dit fonds steunt ‘specifiek innovatieve projecten die een duidelijke bijdrage leveren aan een duurzame toekomst voor de leden van de bank en daarmee voor de samenleving als geheel’.

Mooie woorden allemaal, maar is crowdfunding eigenlijk wel een rol voor banken? Volgens Gijsbert Koren van Douw&Koren hangt dat af van de aanpak: “Op een project als Seeds is ook veel kritiek gekomen. Consumenten vragen zich af waarom een bank zelf niet wil investeren in een project, maar daarvoor wel bij haar klanten aanklopt.” De participatie van banken in crowdfunding-projecten staat haaks op de gedachte erachter, vindt Koren. Het saamhorigheidsgevoel en een bepaald gevoel van rebellie dragen bij aan het succes van een crowdfunding-project: “Mensen moeten het gevoel krijgen: we doen dit met elkaar, we zijn samen verantwoordelijk voor

het succes van dit project. Overheden of banken hebben we daarbij niet nodig. We doen het zelf wel. Mensen willen in de driver’s seat zitten.” Econoom Helen Toxopeus, voorheen vanuit de ABN Amro bij Seeds betrokken, ziet het anders: “Banken hanteren vaak heel strenge regels als het aankomt op het doen van investeringen met het geld van rekeninghouders. En dat is maar goed ook. Banken kunnen via crowdfunding meer mensen de kans geven om hun onderneming op te zetten.” Seeds is opgezet binnen de Dialogues Incubator, vertelt Toxopeus: “Een kweekvijver voor ondernemerschap op het gebied van financiële dienstverlening, oftewel de research and development-afdeling van ABN Amro.” Banken, vindt Toxopeus, moeten zichzelf opnieuw kunnen uitvinden. “Wat banken interesseert aan crowdfunding is de transparantie en de actieve rol die ondernemers en investeerders krijgen.” Het oppakken van crowdfunding vanuit een bank ligt voor Toxopeus voor de hand. De doelen van crowdfunding en die van een bank liggen namelijk niet zo gek ver uit elkaar: “Een bank moet een smeermiddel zijn tussen mensen met geld en mensen die geld willen lenen. Dat is precies wat crowdfunding doet, alleen dan anders georganiseerd.” Crowdfunding, zegt Toxopeus, moet je zien als een nieuwe vorm van economie bedrijven, een vorm die wel goed gecontroleerd zou mogen worden door instanties als de AFM, maar op de juiste manier: “Je wilt dat het veilig is, maar je wilt ook weer niet zo’n pak papier thuis krijgen dat je eerst door moet werken voordat je kan investeren. Dan is van transparantie geen sprake meer.”

Ook voor de Rabobank zijn er redenen om crowdfunding-projecten te steunen. De populariteit van projecten als De Windcentrale geeft volgens Daan Dijk van de Rabobank aan dat vanuit de samenleving blijkaar veel behoefte is aan ‘nieuwe transparante vormen van samenwerking’: “Bovendien zijn wij voorstander van duurzame energie en zijn wij als coöperatieve bank geïnteresseerd in nieuwe vormen van coöperatie.”

Zelf een crowdfunding-platform opzetten zoals de ABN Amro lijkt Dijk geen goed idee: “Het gaat hier om een alternatieve financieringsvorm voor projecten of ondernemingen die niet of nog niet voor bancaire financiering in aanmerking komen. Crowdfunding kan op meerdere vlakken een uitkomst zijn voor ondernemingen om klantenbinding, marktonderzoek en risicodragende financiering te verkrijgen. Dan moet je er als bank niet bovenop zitten. Wel vinden we het belangrijk dat initiatieven waar we bij betrokken zijn zoals Qredits, OnePlanetCrowd, CrowdAboutNow en de Windcentrale transparant zijn.” Nog een reden is volgens Dijk dat het ‘alertieniveau’ van deelnemers zou kunnen zakken door deelname van een bank aan een crowdfunding-project: “Dan zou de gedachte kunnen zijn: ‘Oh, de Rabobank doet al mee, dan zit het wel snor. Dan zal het zonder mij ook wel lukken.’” Dat zal bij een project als De Windcentrale niet snel gebeuren: “Daar zijn deelnemers direct betrokken en hebben ze zelf ook een duidelijk belang bij deelname.” Net als Toxopeus pleit Dijk voor meer controle, bijvoorbeeld door de AFM: “De slagschaduw van een crowdfunding-project is groter dan je denkt. En ook die projecten kunnen types aantrekken met enkel commerciële motieven. Iemand moet daar op toezien.” Maar vooralsnog is Dijk zeer te spreken over crowdfunding: “Het is een mooie vorm van het verbinden van klanten en producten. Het is een goede manier om de betrokkenheid te vergroten.”

www.seeds.nl
www.windcentrale.nl

“Het is een mooie vorm van het verbinden van klanten en producten. Het is een goede manier om de betrokkenheid te vergroten”

27