

Terug naar



de menselijke maat

DOOR PAUL GROOTHENGEL

ILLUSTRATIES AAD GOUDAPPEL

Banken hebben de afgelopen jaren de kredietkraan steeds verder dichtgedraaid. Dat heeft de weg geopend voor geldzoekers en investeerders om direct contact met elkaar te leggen. Met dank aan internet. *Crowdfunding*, leensites, kredietunies, bedrijven die hun kasstromen op elkaar afstemmen, het zijn de creatieve antwoorden op halsstarrige bankiers, die hun handen vol hebben aan hun eigen zoektocht naar geld.

Eigenlijk is er niets nieuws onder de zon. Banken die nee verkopen aan bedrijven en particulieren die een lening nodig hebben, met als gevolg dat vragers en aanbieders van geld de handen ineenslaan – het is een verschijnsel van alle tijden. Neem de Duitser Friedrich Wilhelm Raiffeisen. Hij wilde wat doen aan de armoede van Duitse boeren die zuchtten onder torenhoge woekerrentes van banken. Raiffeisen bedacht in 1864 de ‘coöperatieve zelfhulp’, een bank die het spaargeld van de inwoners van het platteland inzamelde om daarmee de boeren te voorzien in hun kredietbehoefte. Ruim een halve eeuw later kreeg het idee in Nederland navolging in de vorm van de Boerenleenbank en in 1927 ontstond in Oostenrijk een coöperatieve bank die werd vernoemd naar Raiffeisen. Geld van de leden, voor de leden. Van weigerachtige bankiers hadden de boeren geen last meer. Juist die twee leenbanken vormden de basis voor de huidige Rabobank.

Als je geen financiering bij een bank kunt krijgen, haal je online het benodigde geld op bij 'de crowd'.

Doneer en ontvang concertkaartjes

De laatste jaren hebben grootbanken als Rabobank, ING en ABN AMRO hun geldsluizen steeds verder dichtgezet. Het onderzoeksbureau EIM heeft becijferd dat vorig jaar nog maar eenderde van de aanvragen voor een lening door de banken werd gehonoreerd, terwijl dat in 2008 nog bijna driekwart was. Ophogen van de eigen kapitaalbuffers, haperende *funding*, kredietvragers die een te groot risico vormen in crisistijd, de redenen zijn bekend. Vooral deze ontwikkeling is de aanjager achter de onstuimige groei van crowdfunding, kredietunies en andere vormen van alternatieve financiering, gericht op zowel particulieren als bedrijven. Met daarbij natuurlijk het gemak van internet. Niet eerder kon de massa zo snel en zo gemakkelijk worden bereikt en konden vraag en aanbod zo direct aan elkaar worden gekoppeld.

Het fenomeen crowdfunding bestaat al langer, maar werd een jaar of zes geleden populair onder een aantal schrijvers, muzikanten en filmers in de vs. Het idee achter crowdfunding: als je geen financiering bij een bank kunt krijgen, haal je online het benodigde geld op bij een groep mensen, bij 'de crowd'. In 2006 begon SellaBand, een platform en website – naar een idee van de Nederlander Pim Betist – waarop muzikanten een korte demo geven. Zo krijgen die de mogelijkheid om geld in te zamelen voor het opnemen van een eerste album. Fans kunnen geld doneren en worden daarmee zogenaamde supporters. Als dank voor hun gift krijgen ze gratis (soms gesigneerde) cd's of concerttickets. Brengt de cd geld in het laatje, dan wordt de winst verdeeld onder de fans en de artiest, na aftrek van de fee van tien procent

voor SellaBand. Een bekende naam in deze wereld is ook Kickstarter, een crowdfunding-platform met een veel bredere focus. Via Kickstarter.com werd in 2011 een slordige honderd miljoen dollar bij elkaar gesproken voor allerlei projecten. Een regelmatig aangehaald voorbeeld is LunaTik, dat langs deze weg 15.000 dollar wilde ophalen om horlogebandjes te ontwikkelen voor de iPod Nano. Daar werd zo fanatiek op gereageerd dat het bedrijf eindigde met bijna een miljoen dollar aan funding.

Musea, schrijvers en cineasten weten de weg naar de crowd te vinden.

Geld voor Zo Zuidas

In 2008 sloeg crowdfunding echt over naar Europa. Eerst naar Engeland, Duitsland en Ierland, vervolgens ook naar Nederland. In 2010 werd er hier bij elkaar een marginale vijf ton opgehaald bij de crowd, maar in 2011 was dat al gestegen naar ruim 2,5 miljoen euro. De twee grootste platforms, samen goed voor ruim een derde van de crowdfunding-inkomsten, zijn Voordekunst.nl en TenPages.com. Op die eerste website *pitchen*

kunstenaars hun projecten en artistieke plannen. Dat laatste platform heet zo omdat auteurs, die via de reguliere weg geen uitgever voor hun boek kunnen vinden, er de eerste tien pagina's van hun manuscript kunnen plaatsen. Lezers die graag verder willen lezen, kunnen voor vijf euro een aandeel kopen. Worden er binnen vier maanden tweeduizend aandelen verkocht, dan wordt het boek uitgegeven door een bekende uitgeverij. TenPages.com biedt daarnaast een aantal diensten aan potentiële auteurs, bijvoorbeeld een beoordeling van het manuscript door ervaren redacteurs. Als eerste

boek kwam in het najaar van 2010 op deze manier *Ik date maar wat* van Suzanne Buis uit. Al snel volgden er meer en inmiddels staat de teller op bijna zeventig, waaronder de bestseller *Zo Zuidas*. Deze bundeling van de vileine *FD*-columns van twee jonge advocates en een bankier over de 'het financiële wereldje' in Amsterdam Zuid ging ruim 13.000 keer over de toonbank.

Ook cineasten weten de weg naar de crowd te vinden. Filmregisseur Eddy Terstall





Crowdfunding niet zonder risico

Waar moet je op letten als je overweegt eens wat anders te doen met je geld dan het te parkeren op een spaarrekening of te beleggen in aandelen die alleen maar hoofdpijn opleveren? Crowdfunding-consultant Gijsbert Koren van adviesbureau Douw&Koren adviseert potentiële crowdfunders. 'Kijk naar projecten die bij je

passen, waar je een grote betrokkenheid bij hebt. En realiseer dat je al je geld kunt kwijtraken; er zit wel enig risico aan deze vorm van investeren.' Voor de partijen die op deze manier geld willen ophalen, is er wel werk aan de winkel, waarschuwt Koren. 'Het is geen appeltje-eitje. Je moet flink investeren in het onder de aandacht brengen

van je project. En daarbij begin je binnen je eigen netwerk. Natuurlijk via social media, maar het kan ook nog gewoon offline. Voor de financiering van hun films lopen filmmakers ook gewoon met flyers rond op het Filmfestival, want daar lopen hun potentiële geldschieters rond.'

slaagde er dit voorjaar in om via het platform CineCrowd in korte tijd 20.000 euro bij elkaar te krijgen voor de opnames van de film *Deal*, die onlangs in première ging. Sterker nog, het streefbedrag werd ruim overtekend. Bovendien kreeg Terstall hiermee veel aandacht van de media, wat zijn film al de nodige publiciteit opleverde.

Buitengewone Varkens

Machteld Aardse is bezig met de productie van de documentaire *Women of Waalo*, over vrouwelijk leiderschap in Senegal. Ze volgt daarin Amsatou Sow Sidibé, de eerste vrouwelijke presidentskandidaat voor de verkiezingen van afgelopen februari. Aardse tekende honderden animaties voor de film. Om in Senegal onderzoek te doen haalde ze 30.000 euro binnen via crowdfunding. Nu is ze bezig met fase twee, het daadwerkelijk maken van de documentaire. Daarvoor heeft ze nog eens 50.000 euro nodig. Op haar website Womenofwaalo.com is te lezen dat potentiële donateurs een animatie ontvangen die voor de film gebruikt is.

Ook musea hebben oog voor de massa, nu de overheid de subsidiekraan steeds verder dichtdraait. Zo haalde het Amsterdam Museum ruim een halve ton op voor de restauratie van het schilderij *De intocht van Napoleon te Amsterdam* (Matthieu van Bree, 1813). Geldschieters mogen gratis naar een presentatie van de restaurator. En het Rijksmuseum Twente haalde bijna 60.000 euro op voor de aankoop van een schilderij van Thomas

Gainsborough. Zo kunnen we doorgaan. Supportersvereniging D'ran van voetbalclub De Graafschap wist voldoende geld bij elkaar te sprokkelen om shirtsponsor van de eigen voetbalclub te worden. En een paar biologische varkensboeren uit de regio Twente zamelden 40.000 euro in voor hun Buitengewone Varkens. Het vlees van deze varkens, die veel leefruimte hebben en het hele jaar buiten kunnen lopen, is exclusief verkrijgbaar voor de investeerders. Voor iedere honderd euro die ze inleggen, krijgen ze voor honderdvijftig euro terug aan gezonde, duurzame chorizo en paté. Inmiddels vonden al bijna vijfhonderd mensen dit aanbod aantrekkelijk genoeg om mee te doen.

Doneren, lenen of investeren

De meest eenvoudige variant van crowdfunding is geld doneren. Een bekend voorbeeld is de inzamelingsactie van Barack Obama in 2008. Ruim 1,5 miljoen Amerikanen legden in totaal bijna honderd miljoen dollar bij elkaar voor zijn verkiezingscampagne. In Nederland haalde journalist Brenno de Winter vorig jaar via donaties binnen 24 uur voldoende geld binnen om de juridische kosten te dekken voor zijn onderzoek naar de beveiliging en het functioneren van de ov-chipkaart. Lenen is een tweede, veel voorkomende vorm. Zoals Qolors, een initiatief van creatieve ondernemer Marijke Krabbenbos. Ze kreeg ruim honderd vrouwen zo ver om ieder vijfhonderd euro aan haar te lenen voor de

***Wellicht was Boober zijn tijd
te ver vooruit.***



Crowdfunding in cijfers

Succesvolle Nederlandse crowdfunding projecten in 2011:	250
Opgehaald in Nederland in 2011:	2,5 miljoen euro
Wereldwijd opgehaald in 2011:	bijna 1,5 miljard dollar
Verwachte wereldwijde opbrengst crowdfunding in 2012:	2,4 miljard dollar
Succespercentage op de grote crowdfunding-platforms:	50 tot 75 procent
Aantal crowdfunding-platforms in Nederland:	29

Bronnen: marktrapporten van Douw&Koren, crowdsourcing.org en TechCrunch.

productie van een nieuwe collectie dameskleding. Met de belofte dat ze het geld over vier jaar weer terug krijgen en vanzelfsprekend korting op de collectie. Bij andere varianten van crowdfunding krijgt de investeerder aandelen of een winstuitkering, danwel een uitkering in natura. In navolging van deze vooral op particulieren gerichte vormen van crowdfunding, zijn de laatste jaren ook steeds meer op ondernemers en investeerders gerichte platforms ontstaan, zoals CrowdAboutNow, MKB Crowdfunding, Symbid en Wekomenerwel. Opvallend genoeg lanceerde grootbank ABN AMRO afgelopen mei de crowdfunding-site Seeds.nl, gericht op startende ondernemers die voor de bank zelf waarschijnlijk te risicovol zijn. En op 10 oktober, op de Dag van de Duurzaamheid, lanceerde durfkapitalist Start Green de site One Planet Crowd, voor groene beleggers en bedrijven. Op de website kan de geldvrager zijn verzoek volop toelichten met kekke filmpjes en zo'n platform kan juridische en commerciële ondersteuning leveren. Daarvoor betaalt de geldzoeker dan wel een bepaalde vergoeding, meestal zo rond de vijf procent van het op te halen bedrag (die vijf procent is toevallig ook het rendement dat de gemiddelde CrowdAboutNow-investeerder vorig jaar kon bij schrijven).

Peer-to-peer leningen

Direct geld aan elkaar uitlenen, kan natuurlijk ook. De vs en Engeland lopen daarin voorop. Begin vorig jaar startte het Britse Thin Cats een platform voor peer-to-peer bedrijfsleningen, gericht op 'ervaren investeerders'. Via een online veilingstelsel krijgen de geldvragers die de hoogste rente bieden, het meeste geld. Het gaat om fikse bedragen: de site van Thin Cats meldt dat er meer dan vijftig leningen uitstaan, voor een totaalbedrag van bijna acht miljoen Britse Pond. De ruim zevenhonderd geldleners konden rekenen op een gemiddelde rente van bijna elf procent. En cursief: *No losses so far and no fees to lenders.*

In Nederland konden we in 2007 kennismaken met Boober, een soortgelijk platform. Deze leenwebsite redde het echter niet. De bedoeling van Boober was helder: iedere particulier kon op de website uitleggen waarom hij een bedrag wilde lenen; verschillende partijen konden dan een percentage daarvan aanbieden en zo het risico met elkaar delen. Wellicht was Boober zijn tijd te ver vooruit, of wekte het initiatief gewoon te weinig vertrouwen, maar veel peer-to-peer leners trok deze virtuele geldmarkt niet. Bovendien stelde de toezichthouder van de financiële markten AFM dat het ontbrak aan de benodigde papieren. In 2009 sloot het failliete Boober zijn deuren. Op dat moment hadden twaalfhonderd investeerders nog anderhalf miljoen euro te vorderen van circa vijfhonderd leners. De afwikkeling van die leningen was nog een heel gedoe, omdat Boober niet goed had bijgehouden wie aan wie geld had geleend.

Ook veel microkredieten, waarvoor veel aandacht is in de media, zijn in feite een vorm van crowdfunding. Bekend voorbeeld op dit gebied is het Amerikaanse Kiva, dat als doel heeft online kleine bedragen uit te lenen aan ondernemers, vooral in arme(re) landen. Non-profitorganisatie Kiva werkt met lokale partners die deze microkredieten faciliteren. Het trackrecord is goed: nagenoeg alle leningen werden terugbetaald. Geldleners ontvangen geen rente op hun Kiva-lening.

De gemiddelde rente die geldvragers via Zopa betaalden, was bijna zes procent.

‘Kredietunie inspirerend initiatief’

Jan Jonker, bestuurslid van organisatieadviesbureau Bakkenist, is een van de 180 ondernemers die lid zijn van de Kredietunie Midden Nederland (KMN). Waarom doet hij mee? ‘Ik vind het een inspirerend, maatschappelijk relevant initiatief.

Ik zie om me heen hoe MKB-ondernemers de laatste jaren moeten worstelen met banken, om aan de noodzakelijke kredieten te komen.’ De KMN wil starten met een kredietpot van 2,5 miljoen euro. Jonker: ‘Ook ik heb er op persoonlijke

titel geld ingestoken en ga leden die geld lenen desgewenst pro deo adviseren. Met dit initiatief brengen we de kredietverlening weer terug naar de menselijke maat. En daar doe ik graag aan mee.’

Serius alternatief

Trots vermeldt de Britse site Zopa, in 2005 van start gegaan, dat het de laatste drie jaar door vakblad Moneywise werd uitgeroepen tot *Most Trusted Personal Loans Provider*. Net als het eerder genoemde platform Thin Cats werkt Zopa met een veilingstelsel dat leningzoekers en mensen die geld willen uitlenen bij elkaar brengt. Zonder dat een bank de kosten opdrijft. Het stelsel van Zopa: een lener kan online opgeven tegen welke voorwaarden hij een bedrag wil lenen. Als dat overeenkomt met aanbiedingen van gelduitleners, kan de deal gesloten worden. Eveneens online. Het risico wordt gespreid door de te lenen bedragen te verdelen over meerdere geldverstrekkers. Bovendien worden de mensen die de lening aangaan uitgebreid financieel gecontroleerd. De gemiddelde rente die geldvragers via Zopa betaalden, was bijna zes procent. Samen met de twee Britse concullega's RateSetter en Funding Circle leende Zopa vorig jaar een toch wel opmerkelijk totaalbedrag uit van 250 miljoen Britse pond. Daarmee zijn ze uitgegroeid tot een serieus alternatief voor de Britse grootbanken.

Zover is het in Nederland nog lang niet, maar ook hier zien we opmerkelijke initiatieven. Neem Flinger, een netwerk voor bedrijven ‘die hun cash- en werkkapitaalmanagement slimmer op elkaar afstemmen waardoor zij minder afhankelijk zijn van banken.’ Het idee is charmant in zijn eenvoud: leveranciers willen zo snel mogelijk betaald krijgen, zeker nu banken vaker nee verkopen, kopers willen zo lang mogelijk wachten met betalen. Op het online platform van Flinger kunnen aangesloten leveranciers aangeven tegen welke korting ze openstaande facturen sneller betaald willen krijgen. Daar tegenover staan de kopers, die aangeven tegen welke minimale korting ze hun openstaande rekeningen meteen willen betalen. De kosten? Bijna niets, al betalen de deelnemers wel een abonnement om op het netwerk te kunnen. Een transparant verdienmodel. Eén van de eerste klanten van Flinger is bouwbedrijf Dura

Vermeer. Op de website van Flinger zegt Dura Vermeer-bestuurder Bob Post hierover: ‘De vraag naar liquiditeit is groot in de bouw. Omdat onze ruime kaspositie het toelaat, kunnen wij via het platform van Flinger op verantwoorde wijze cash flows in de keten versnellen. Onze leveranciers krijgen hierdoor een extra kanaal voor werkkapitaal en tegelijkertijd maken we een interessant rendement.’

Boerenleenbank in nieuw jasje

Met de recente komst van de Kredietunie is de cirkel rond. Begin september lanceerde initiatiefnemer en voormalig Rabo-bankier Roland Lampe deze ‘boerenleenbank in een nieuw jasje, voor ondernemers uit het MKB.’ In totaal zijn er 26 lokale kredietunies in voorbereiding; de eerste, Kredietunie Midden Nederland, ging van start in de regio rond Leusden. De Kredietunies zijn coöperatieve semi-banken die vallen onder koepelorganisatie Krediet Nederland. Lampe startte in 2009 met de voorbereidingen van zijn initiatief, omdat hij het moreel niet in orde vond dat 864.000 ondernemers geen toegang meer hadden tot bankleningen, zo zei hij tegen *de Volkskrant*. De Kredietunie Midden Nederland start met 180 leden, ondernemers die hetzij geld inleggen, hetzij geld lenen. Een bestuur bepaalt aan wie geld wordt uitgeleend en tegen welke voorwaarden. De ondernemers die hun geld uitlenen, stellen zich pro deo beschikbaar als coach. Deze vorm is overigens een bewezen concept met wereldwijd 50.000 kredietunies die naar schatting 184 miljoen leden tellen.

Peer-to-peer leensites, crowdfunding, kredietunies, slim cashmanagement, er zijn voor particulieren en MKB-bedrijven steeds meer alternatieve manieren om aan geld te komen. De veelgeciteerde oproep van Boele Staal, voorzitter van de Nederlandse Vereniging van Banken, die ondernemers dit voorjaar voorhield om ‘af te kicken van hun verslaving aan bankkredieten’, is niet onopgemerkt gebleven.



Tientallen miljoenen mensen spelen online spelletjes. Over de hele wereld, met of tegen elkaar. Geavanceerde videogames zoals World of Warcraft via de computer of Wordfeud via de smartphone. Op Facebook samen een boerderij runnen via het simulatiespel FarmVille of als burgemeester van SimCity met anderen bouwen aan een virtuele stad.