

Staat van het Boek 2013
Verslag Sessie 1.2
Crowdfunding: kansen en valkuilen

Crowdfunding is voor velen nog een onbekend begrip. Roy Creemers, Etienne Verbist en Bob Van Laerhoven lichten hun projecten toe.

Roy Cremers – voordekunst.nl

Cremers is de oprichter van de website www.voordekunst.nl. Hij studeerde communicatiewetenschappen en kunstgeschiedenis en rolde wat naïef in de crowdfunding-wereld binnen. Tijdens zijn job bij het Amsterdams Fonds voor de Kunst is het idee van voordekunst.nl ontstaan.

Op dit moment staan er ongeveer 80 lopende projecten op de site, is er 2 miljoen opgehaald bij donateurs en werden er 304 projecten succesvol gefinancierd. Doel is het stimuleren van ondernemerschap en het zichtbaar maken van een draagvlak voor kunst en cultuur. Voordekunst.nl is een non-profit organisatie die samenwerkt met 10 partners.

In Vlaanderen en Nederland wordt er veel gedoneerd aan goede doelen. In Nederlands was SellaBand al bekend, een site waarop muzikanten hun albums kunnen laten financieren. Vergelijkbaar met Sonic Angel in België. De sites bieden een platform voor makers en de makers halen zo geld op.

De focus ligt bij Voordekunst.nl op creatieve projecten en erfgoed. Er is een fee van 100 euro om online te komen. Als een project niet slaagt, krijg je je 100 euro niet terug. Voordekunst.nl vraagt 7 procent bij het slagen van het project. Ze bieden ook netwerkpartners aan. Het is een up-to-date platform met een database van 2000 actieve donateurs. Ze gaan zelf nog op zoek naar nieuwe. Ze bieden begeleiding voor en gedurende de crowdfunding en voorzien nazorg.

Ingediende projecten moeten haalbaar zijn en een visie op crowdfunding hebben. Niet alle plannen komen online. Je moet zelf ook donateurs aandragen. Werken met een tegenprestatie helpt: bijvoorbeeld een gratis boek of lezing. Maar alles vertrekt vanuit het enthousiasme van de maker.

Het project moet **Concreet** en **Realistisch** zijn. Je moet **Ondernemen**: gedurende de looptijd van je project moet je bezig zijn met je project onder de aandacht te brengen. **Weten**: je krijgt tips en tricks om crowdfunding toe te passen, maar je moet je wel goed voorbereiden. **Doorzetten**: als het tegenzit, moet je je herpakken.

CROFUN – Etienne Verbist

Redelijk nieuw initiatief. De website is een week online.
Zie Powerpoint.

Voorbeeld: lanka Fleerackers vertelt over haar crowdfundingproject Zoë Eisenhoet.

BOB VAN LAERHOVEN - auteur

Bob Van Laerhoven zocht en vond via crowdfunding het budget om twee van zijn boeken naar het Engels te laten vertalen: *De wraak van Baudelaire* en *Terug naar Hiroshima*. Als oudere auteur was deze nieuwe aanpak voor hem niet evident. Er was 20.000 euro nodig en er werd een website gemaakt met een widget waardoor je op de site een donatie kon doen.

In 9 maanden werd het volledige bedrag opgehaald. Dit door een combinatie van het handige inzetten van sociale media (Twitter, Pinterest, Facebook, Google+) en klassieke media (werd bijvoorbeeld opgepikt door 'Koppen').

Voordeel is dat het om vertalingen gaat en er dus al fans en lezers zijn. Die hebben massaal gereageerd. Er waren participaties van 10 euro, maar de meesten doneerden 40 à 50 euro. Resultaat van het succes: eerste boek is vertaald naar het Engels, Franse vertaling kwam hieruit voort en is in maart in Canada verschenen. In juni komt het boek uit in Frankrijk en eind volgend

jaar in het Italiaans.

Codewoord: passie en het duidelijk formuleren van je droom. Van Laerhoven heeft er de nadruk op gelegd dat er niks mee te verdienen valt. De winst gaat niet naar participanten. Maar van zodra er voldoende inkomsten zijn om de participanten terug te betalen, dan doet hij dat.

VRAGEN & DISCUSSIE

Auteurs beschikken niet altijd over voldoende middelen. Je kan ook leren uit de mislukkingen. Welke projecten zijn mislukt en is er daar een reden voor?

CREMERS: 25 procent van de projecten slaagt niet. Het grootste gedeelte had minder dan 10 procent bijeengehaald en de belangrijkste reden daarvoor is het onderschatten dat crowdfunding tijd kost. Toetsen projecten op haalbaarheid. eigen netwerk, sociale media, ambassadeurs, ... Er is dus een hoog slaagpercentage, maar je moet het zelf doen en tijd investeren. Gemiddelde actie loopt 2 maanden. Als het langer duurt, dan wordt het vaak wel een lijdensweg.

VERBIST: Cijfers wereldwijd geven aan dat de slaagkans 46 procent is. Belangrijk is wanneer je het plaatst en wat je doet voor je het plaatst. Je moet een goed plan hebben met een duidelijke en heldere boodschap.

VAN LAERHOVEN: Twee maanden lijkt me kort. Het helpt natuurlijk als je een bekende naam hebt.

Zien jullie verschillen in giften voor hippere projecten en projecten rond bijvoorbeeld vluchtelingen, die minder artistiek zijn?

VERBIST: Neen, in Nederland is er bijvoorbeeld een crowdfundingorganisatie die puur rond goede doel en werkt. Het gaat om de manier van brengen: emotie en passie zijn belangrijk.

CREMERS: Dat gaat heel breed, maar meestal slagen de projecten die gemaakt worden door één persoon of meerdere personen. Als het verder van de persoon af staat wordt het moeilijker om het gefinancierd te krijgen. Je mag de crowdfunding dus niet uitbesteden aan anderen.

Wie zijn die donateurs?

CREMERS: 47 procent had niet eerder gegeven aan kunst- of cultuurprojecten. Een groot deel komt uit het netwerk van de makers. De site is een interessant instrument om je netwerk te vragen om iets aan jou te geven.

Moeten de makers er belastingen op betalen?

VERBIST: Op donaties niet, op al de rest wel. Fiscale attesten gelden dan ook.

CREMERS: Donaties zijn in Nederland ook belastingvrij.

IANKA FLEERACKERS: Je kan ook een factuur krijgen.

Is het soort platform waarop je je project plaatst een onderdeel van het succes? De Vlaamse Erfgoedbibliotheek gaat namelijk samen met het Vlaams Fonds voor de Letteren een crowdfunding voor boeken oprichten.

CREMERS: Ja, op Amerikaanse sites moet je het bijvoorbeeld helemaal zelf gaan doen. Het voordeel van een lokaal, nationaal nicheplatform is dat donateurs zich misschien meer aangesproken voelen tot jouw niche. Het hangt dus een beetje van je intentie af.

Bedenking bij het verhaal van Van Laerhoven. Het is een mooie illustratie van een concreet geval. Maar als je de donateurs terugbetaalt dan zijn die meteen ook donateur af. Mensen vinden het toch fijn om bij te dragen?

VAN LAERHOVEN: Veel mensen hebben inderdaad laten weten dat ze het geld niet terug moeten hebben. Maar dit is een belangrijk punt. Ik doe dit omdat ik dat zelf graag wil, maar veel donateurs vinden het niet nodig.