

dS + DONDERDAG 2 MEI 2019 - MIJN GELD

WAT MOET DAT KOSTEN?



<p>blg</p>

© blg

€ 4.192

Crowdfunding

MAAIKE VAN MELCKEBEKE

Amper een dag na de brand in de Notre-Dame, in Parijs, stond de teller met donaties voor de wederopbouw al op 700 miljoen euro. Dat doet dromen van meer: misschien maken geldschieters even vlot fondsen vrij voor het oplossen van wereldproblemen of het realiseren van innovatieve ideeën. Maar een crowdfunding organiseren, hoe gaat dat? En wat kost het?

What's in a name?

Crowdfunding is een alternatieve vorm van financiering, waarbij particulieren of bedrijven het grote publiek aanspreken, in plaats van bij een bank of *business angel* aan te kloppen. Er zijn vier belangrijke vormen van crowdfunding. Donatiecrowdfunding draait om giften, zoals een inzameling voor een goed doel. Bij rewardcrowdfunding ontvangen investeerders iets tastbaar in ruil voor hun geld. Meestal gaat het om het product of de dienst waarvoor financiering wordt gezocht, zoals een boek of designmeubel. Geldschieters die via kapitaalcrowdfunding investeren in een bedrijf, krijgen een belang in het bedrijf en delen in de eventuele winst. In het laatste geval lenen ze een bedrijf geld via crowdlending. Dan betaalt het bedrijf de lening op vaste tijden terug.

Crowdfunding geniet fiscale gunstmaatregelen. Investeerders die via crowdfunding investeren in een kmo of start-up, krijgen tot 45 procent terug via een belastingvermindering.

Platform kiezen

In theorie kan u gewoon zelf geld ophalen, op uw website of via sociale media, maar het kan lonen om de hulp van een expert in te roepen. Zo zijn er crowdfundingplatformen die u begeleiden en helpen met de campagne. Ze houden ook een teller bij en – belangrijk! – maken het eenvoudiger om geld te storten. De keuze voor een bepaald platform hangt af van de vorm van de crowdfunding, het project en de reikwijdte ervan.

Zo is het Ierse Gofundme.com gericht op internationale donaties, zamelt het Amerikaanse Kickstarter.com geld in voor creatieve projecten en richt het Belgische Spreds.com zich op investeerders die jonge bedrijven willen financieren. Aan elk platform hangt een prijskaartje. Gemiddeld roomt het **5 à 10 procent** af van het bruto opgehaald bedrag.

Vroedvrouw Flora Billiow organiseerde afgelopen zomer een succesvolle crowdfundingcampagne voor haar Brusselse thuiszorgorganisatie Wheel of care. Haar doel? Fondsen verzamelen voor kolfmachines en elektrische fietsen. 'Wij gingen daarvoor in zee met Growfunding.be, omdat het platform zich richt op lokale projecten met een sociale impact', zegt Billiow. 'Het was een goeie match.' Wheel of care koos voor rewardcrowdfunding: sponsors werden onder andere beloond met een groot feest.

Ook Jan Verhoeven, de ceo van Gingerwald, koos deze vorm van crowdfunding. Het bedrijf, dat met sapjes gezonde voeding toegankelijker wil maken, doet momenteel een crowdfundingcampagne. 'Tot op vandaag hebben we ons gericht op andere bedrijven. Maar met het opgehaalde geld willen we onze shots ook beschikbaar maken voor consumenten. Omdat we ons bedrijf lokaal willen uitrollen, hebben we gekozen voor het Franse crowdfundingplatform Ulule.com, dat ook een vestiging heeft in Antwerpen.'

Promotie

Wie geld wil ophalen, moet daar doorgaans veel moeite voor doen. De minimumvereisten zijn een goede pitch, een helder filmpje en veel tijd. 'Wij hadden gelukkig heel wat creatieve mensen in ons netwerk', zegt Billiow. 'Zo heeft mijn broer ons filmpje gemaakt en kregen we hulp voor de teksten.' Growfunding voorzag visibiliteit, maar de vroedvrouwen moesten hun campagne in de eerste plaats zelf promoten.

Verhoeven werd via accelerator The Birdhouse in contact gebracht met WhyNot.Digital. Dat productiehuis stak voor **2.000 euro** een video in elkaar. 'Voor een basisfilmpje, voor een eerste financieringsronde, moet je rekenen op 1.500 euro. Een professionelere video, voor latere rondes, kost zo'n 8.000 euro', zegt Olivier Van Baeveghem, general manager van The Birdhouse.

Privé of publiek

Eenmaal u een platform en promotiemateriaal hebt, is het tijd om geld in te zamelen. In de eerste fase wordt vooral het eigen netwerk aangesproken. 'Bereid deze fase goed voor', zegt Verhoeven. 'Verzamel contactgegevens en zet communicatie klaar, zodat je vrienden, familie en kennissen kan mobiliseren om snel 30 procent van je doel te halen.' Bij Spreds is zo'n 'privéronde' zelfs een voorwaarde voor de start van een publieke campagne. 'Zo start de teller niet op nul. Maar het is vooral een test voor de ondernemer: kan hij zijn eigen cirkel wel overtuigen?', zegt Charles Albert de Raditzky, de ceo van Spreds.

Achteraf

Werd uw doel behaald? Dan krijgt u na aftrek van kosten het bedrag uitbetaald. En als er sprake is van een tegenprestatie voor de investeerder, dan betaalt u 21 procent btw. 'Wij hielden 11.000 euro over van de opgehaalde 15.000 euro', zegt Billiouw. 'Maar wij waren als vzw wel geen belastingen verschuldigd.'

In het geval van kapitaals- en leningscrowdfunding is de afwikkeling complexer. Het opgehaalde geld komt met juridische en administratieve verplichtingen, zoals het terugbetalen van een lening of inspraak van investeerders. 'Om de ondernemingen niet te belasten, neemt Spreds die taken over. Zo worden de investeerders via een apart investeringsvehikel vertegenwoordigd door één persoon', aldus De Raditzky. Dat is een groot voordeel voor drukbezette ondernemers, maar aan die uitbesteding hangt een prijskaartje: minimaal **1.250 euro** per jaar.

Als het doel niet wordt gehaald, krijgen de investeerders bij de meeste platformen hun geld kosteloos teruggestort.

Besluit

Haalt u 10.000 euro op voor een klein bedrijf of project via een (reward)crowdfundingcampagne? Dan betaalt u gemiddeld **4.192,5 euro** aan kosten en belastingen.

De redactie gaat bij deze kostenberekening uit van een aantal hypothesen. Het gepubliceerde totaalbedrag is dus een raming.

daard.be/extra/static/