

# e-reader Crowdfunding



20 juni 2019

## Even voorstellen



Marjon Staal

Bureau Fondsenwerving/  
Ministerie van Filantropie



Walter van Kaam

Sestertius  
Fundraising Consultancy

# Contact

Bureau Fondsenwerving



Bureau Fondsenwerving  
Ministerie van Filantropie  
Marjon Staal  
[marjonstaal@hotmail.com](mailto:marjonstaal@hotmail.com)  
06-51 33 76 80



**Sestertius**  
Fundraising Consultancy

Sestertius Fundraising Consultancy  
Walter van Kaam  
[wvankaam@sestertius.nl](mailto:wvankaam@sestertius.nl)  
06-81 39 99 83

Bureau Fondsenwerving



Copyright Sestertius Fundraising Consultancy & Bureau Fondsenwerving 2019



**Sestertius**  
Fundraising Consultancy

De een kan niets fout doen, de ander helemaal niets goed

**PETER DE WAARD**

VK Zaterdag 16 juni 2019







## **TACO CARLIER**

### **VanMoof**

#### **Binnen 24 uur liefst 2,5 miljoen bij elkaar**

Wie kapitaal voor een gedurfd ondernemings- avontuur bij elkaar wil harken, hoeft de omslachtige weg via de beurs niet te nemen. Er kan gewoon met crowdfunding worden begonnen. En met een beetje goede publiciteit werkt het als een tierelier.

De crowdfundingcampagne van Taco Carliers fietsbedrijf VanMoof brak deze week alle records. Binnen een dag werd 2,5 miljoen via bijdrages van 250 tot 80 duizend euro binnengehaald. Carlier wil ook nog eens 5 miljoen aan eigen vermogen ophalen bij professionele investeerders. VanMoof die vorig jaar voor 23 miljoen euro aan stadsfietsen (diefstal- en hufterproof) zonder onnodige opsmuk verkocht, wil uitgroeien naar een omzet van 150 miljoen euro. Het geld zal onder meer worden geïnvesteerd in de uitbreiding van de productie van de elektrische modellen Electrified S2 en X2; op dit moment kan niet aan de vraag worden voldaan.

Dat VanMoof geen winst maakt - dit jaar wordt voor het eerst een klein plusje van twee ton verwacht - baart niemand zorgen. De stadsfietsen worden alom geprezen.

Taco en Ties Carlier, die 80 procent van de aandelen bezitten, hebben een goede snaar geraakt bij de klandizie. Niet alleen in Nederland. Al 70 procent van de fietsen wordt verkocht in het buitenland.

En dat biedt perspectief.

## **MICHIEL LANGEZAAL**

### **Fastned**

#### **Spitsroeden lopen voor beursnotering**

Het bedrijf speelt net als VanMoof in op het thema van deze tijd: duurzaamheid.

Maar Michiel Langezaal, ceo van Fastned, de exploitant van snellaadstations voor elektrische auto's, lijkt in de media wel spitsroeden te moeten lopen.

Deze week moest hij de beursintroductie verschuiven van 14 naar 21 juni, omdat er nog een emissie van aandelen plaatsvindt waarbij hij 30 miljoen euro wil ophalen. Want Fastned wil anticiperend op de snelle groei van het aantal elektrische auto's het aantal snellaadstations uitbreiden: van 99 naar 1.000 in Europa. Maar zoiets vergt al gauw een investering van een half miljard euro - vijf ton per laadstation. En geldschietters staan niet te springen.

Analisten en koffiedikkijkers in de media denken echter dat Fastned de concurrentieslag met de energiegiiganten, zoals Shell, Nuon (dat laadpalen gaat plaatsen bij McDrives), Allego (dochter van netwerkbeheer Alliander) en Ionity (een joint venture van Duitse autofabrikanten) nooit kan winnen. Van alle kanten worden onheilsscenario's over het bedrijf uitgestort en wordt Fastned afgeschilderd als Don Quichot.

Fastned werd in 2012 opgericht door Langezaal, samen met Bart Lubbers (zoon van de oud-premier), maar heeft het voordeel van de twijfel nog niet gekregen. En dan moet het nu nog naar de beurs.

# Blog: Crowdfunding for science and Universities

29 mei 2019, 05:00



Blog: Crowdfunding for science and Universities

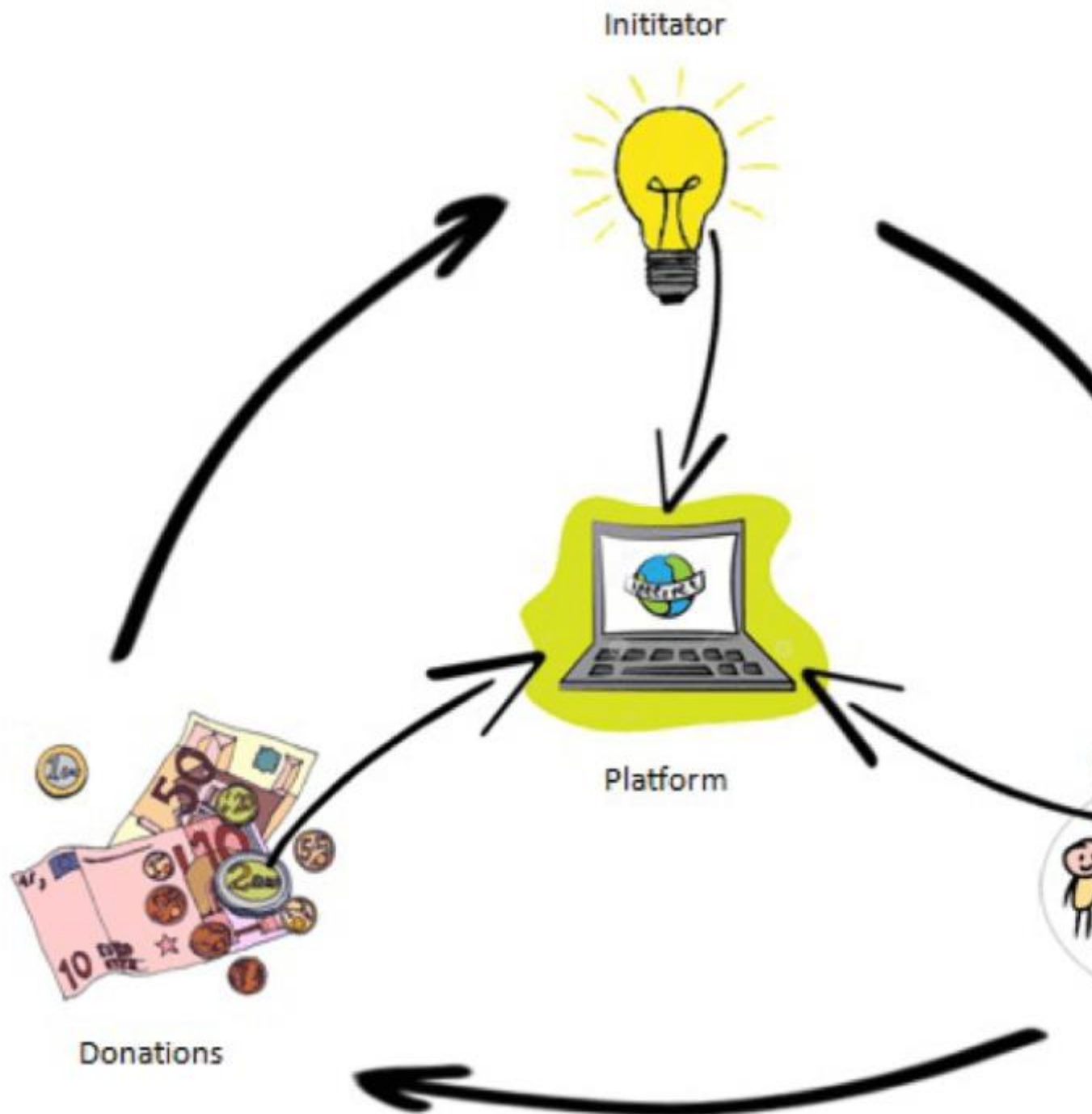
**Claire van Teunenbroek werkt sinds 2014 als promovendus voor het Centrum van Filantropische Studies bij de Vrije Universiteit Amsterdam en is aangesloten bij de werkgroep Geven in Nederland van prof dr. René Bekkers. Deze week blogt Claire over crowdfunding voor onderzoek en wetenschap.**

As a scientist I am well aware of the limited funding for research. Scientists are not the only ones struggling to receive adequate funding. For instance, the cultural sector is experiencing financial troubles ever since the government decreased the funding. Some artists started assembling money online using platforms such as the Dutch cultural and arts oriented platform voordekunst. Now scientists and academics are quietly starting to try out crowdfunding: assembling donations and approaching a large group of donors online. Crowdfunding as distinct donation method can be traced back to the global economic recession in 2007. Crowdfunding developed in 2006 primarily in the arts and creative-based industries; e.g. music, film and video games. One of the first crowdfunding platforms, developed in the Netherlands in 2006, was the music oriented platform Sellaband. Crowdfunding applies to a whole series of non-profit projects.

## **Crowd what?**

So crowdfunding is an online donation method where those in need of money place their ideas online. Anyone with a good idea can start a crowdfunding project, but not per se successfully. The idea is placed online on a specific site by an initiator (in more traditional philanthropy we often refer to them as collectors). The site where the projects are presented is called a 'platform'. In addition, with crowdfunding we often speak of projects instead of funding goals, more about this later. Of course another important aspect is the donor. Anyone can contribute to a crowdfunding project; small donations (around 20 euro's) are common with crowdfunding.





Schematic representation of the main components of crowdfunding. The main components of crowdfunding are the initiator (the one with the great idea and ambition to assemble funding), the crowd (the donors), the donations and the platform (the site where the crowdfunding projects are hosted). For more information about crowdfunding you can [watch my Vlog](#).

**Money concerns are the main stressors for researchers**

If you manage to get a grant to fund your research you are often congratulated by many, as we all know the process is long, hard and difficult. Many good ideas are shot down: only 20% of the researchers manage to assemble enough funding. This means that a stunning 80% is left without funds: a waste of talent, money and time. This is especially troublesome as the number of applications have increased with 14% between 2007 and 2015. Thus, there is a real need for funding. It is therefore no surprise that researchers are searching for other ways to fund their ideas.

Especially younger researchers experience trouble with attaining funding. Also, if university personnel receive less funding for research, this is likely to affect another key task of universities: teaching. The Rathenau institute suggested that universities have to spend more of their money on research now that government support is becoming scarcer. As a result, universities have less money to spend on teaching. Thus, additional funding is not only essential for researchers but also to maintain the quality of teaching.

### **Crowdfunding for universities in the Netherlands**

Crowdfunding is increasingly used by scientists to assemble funding for research projects. An example of a possibility is to use donations to set up a pilot study. A pilot study could greatly improve the quality of the actual study. During a pilot study a researcher can fine tune their design and test for possible mistakes. However, a pilot study costs money and time and a researcher might be tempted to skip the pilot to safeguard their budget. Another possibility is to assemble money to fund a field study instead of a lab study. Field studies are often expensive, but worthwhile: it provides a scientist with the opportunity to test their ideas in the real world instead of an artificial lab.

Several universities in the Netherlands already launched their own crowdfunding platform. In collaboration with [Kentaa](#) (a Dutch consultancy specialized in crowdfunding) the Rijksuniversiteit Groningen was the first to launch their own platform. Now a day, several universities launched crowdfunding platforms: the University of Leiden, Utrecht, Twente and also the Radboud University, TU Eindhoven. Unfortunately the VU has yet to follow the example of the just mentioned Universities. There are also several external platforms that host scientific projects such as the UK based

platform science.crowd. Other examples are (in no particular order): FutSci, Experiment.com, CrowdScience and DigVentures.

Crowdfunding can be used to fund small (parts of) research projects. It is important to note that crowdfunding for research is in an early-stage. Also, in general the assembled amounts are small compared to the amounts given through research grants. Still, crowdfunding has its value for universities and researches alike: it is transparent, democratic, fun and promotes networking. In the following weekly blogs I will explain one advantage at a time.



DE DONATEURS MOGEN ALS DANK AANWEZIG ZIJN BIJ DE EERSTE WEIDEGANG VAN DE KOEIEN VAN BOER GERBEN ENGWERDA. FOTO MARCEL VAN DEN BERGH / DE VOLKSKRANT

## **Het boerenechtpaar dat vorig jaar door een crowdfundingcampagne van zijn kinderen werd gered van de ondergang, ontmoette zaterdag bij de eerste weidegang zijn donateurs. 'Deze betrokkenheid is overweldigend.'**

**PIETER HOTSE SMIT**

JOSÉ 'GEEN ACHTERNAAM IN DE KRANT' (57), DEN HAAG 'WAT HIER GEBEURT ZIE IK IN HET GROTERE GEHEEL VAN DE NEDERLANDSE POLITIEK, WAARIN HET ENE WORDT GEZEGD, MAAR HET ANDERE GEDAAN. NET ALS MET GROENE ENERGIE EN ANDERE KLIMAATMAATREGELEN. HIER LATEN ZE ZIEN HOE JE ANDERS MET DIEREN EN JE OMGEVING OMGAAT. DAN VIND IK HET ONVOORSTELBAAR DAT DE REGERING BOEREN ALS DEZE NIET UITZONDERT VAN DE STRENGE MESTREGELS. DIT VALT ME TEGEN VAN DE AARDIG OGENDE LANDBOUWMINSTER CAROLA SCHOUTEN, DIE IN MIJN OGEN DUS ALLEEN

ZEGT DAT ZE EEN LANDBOUW ALS DEZE WIL, MAAR ONDERTUSSEN DE GROTE STEUNT.'  
FOTO MARCEL VAN DEN BERGH / DE VOLKSKRANT

Zijn toehoorders hebben hem van de 'ondergang gered', maar boer Gerben Engwerda kan het niet laten ook het 'onrecht' dat eraan vooraf ging even aan te stippen. 'De politiek heeft ons in de steek gelaten', zegt hij in blauwe overall vanaf een hooibaal. 'Ze hebben alle boeren bij de lurven gepakt, terwijl wij aan alle regels voldoen.'

Het is een verwijzing naar de vorig jaar ingevoerde fosfaatrechten, die tot hun verbazing - of naïviteit - ook voor biologische melkveehouders gingen gelden. Terwijl ze geen bijdrage leveren aan het mestoverschot, wat de reden was voor het invoeren van een fosfaatrechtenstelsel. Deze landelijke grens aan de veestapel zorgt ervoor dat de Engwerda's nu niet kunnen groeien van 45 naar de geplande 80 biologische koeien, terwijl ze daar wel een stal voor bouwden en bovendien per dier een hectare land te bieden hebben.

De Volkskrant is niet voor het eerst op bezoek bij Gerben en zijn vrouw Carla Engwerda. We volgen het echtpaar op hun boerderij Louwsmar sinds vorig jaar - en blijven dit doen -, omdat daar in het Friese Tytsjerk een aantal grote en kleinere problemen van de hedendaagse veehouderij samenkomen.

Geen opvolger in de familie, te weinig fosfaatrechten om de nieuwe stal vol te kunnen zetten, een asbestdak en zeldzame rassen die moeten concurreren met de productievere 'turbokoeien' van de intensieve veehouderij. Om maar wat te noemen. En niet te vergeten: de kopzorgen - nog een omvangrijk probleem op het platteland.

De Engwerda's mogen dan biologisch werken en voldoen aan de meeste eisen voor kringlooplandbouw zoals de overheid die voor ogen heeft, eind vorig jaar moest er mooi wel een crowdfundingcampagne aan te pas komen om de rekeningen te betalen. De actie van de kinderen was niet zonder effect. Binnen een paar dagen was de benodigde ruim 40 duizend euro binnen.

Het boekjaar 2018 is daarmee gladgestreken, maar de problemen zijn niet weg. De lening bij de bank is ook dit jaar niet gedekt met het aantal dieren dat de Engwerda's maximaal mogen houden. 'Het blijft altijd druk op je houden, ook op deze vrolijke dag', zegt Engwerda, terwijl de zon af en toe door de grijze lucht boven zijn polder piept. 'Maar deze betrokkenheid is overweldigend.'

Als dank voor hun bijdrage zijn alle donateurs zaterdag uitgenodigd bij de eerste weidegang. Zodat ze zelf kunnen zien hoe de zeldzame Fries roodbonte en zwartbonte koeien - waarvan een deel door de doneeractie is gered van de slacht - een sprongetje van geluk maken in de openlucht. En om de vraag te beantwoorden: waarom een boerderij redden van de ondergang?

-----  
**WEIDEGANG**

In 2018 liet 82 procent van de melkveehouders de koeien grazen in de wei, een record sinds in 2012 het Convenant Weidegang werd afgesloten door de zuivelsector. De overeenkomst was destijds nodig omdat steeds minder dieren buiten kwamen. De koe in de wei wordt gewaardeerd door liefhebbers van het Nederlandse landschap en is volgens landbouworganisatie LTO dan ook 'essentieel voor het maatschappelijk draagvlak van de melkveehouderij in Nederland'. Een weidekoe graast ten minste 120 dagen en minimaal zes uur per dag buiten. Door het gunstige weer organiseerde LTO dit jaar in maart al een 'koeiendans'. Nog een unicum.



Ten tips to maximise your crowdfunding results:

## **1. Watch inspiring fellow campaigns.**

Why reinvent the wheel? Check out what some of the most innovative small organisations around the world are doing with their campaigns and tweak some of the details to suit your own. Whether it's testing different funders, using images and videos, or adjusting the amount of funding you seek, copy what top campaigners do. Imitation is, after all, the sincerest and possibly most successful form of flattery.

## **2. Self-promote like mad.**

Your crowdfunding platform isn't going to do all the marketing and PR for you—in fact, it'll be minimal in most cases. It's up to you to showcase your organisation and/or project, idea and campaign. Reach out to journalists at top publications. Seek out guest blog opportunities. Build your social media following before the campaign launches so you're ready to reach a larger group of people once it starts. Also, create images ahead of time that can be used for your posts during the campaign.

## **3. Create a video.**

Numerous studies show that people (like your potential funders) are increasingly preferring short, quality videos over text. Make sure you include an engaging video on your crowdfunding page to lure in potential funders who prefer video over text. Tell your story and deliver the information about the project in a compelling manner.

## **4. Don't start too early.**

There might be a peak time to pursue crowdfunding, but it's different for everyone, depending on what stage your organisation is in. In most cases there's probably not going to be a 'perfect time', so you probably shouldn't be waiting for one.

That said, if you're still in the very early stages with your project, don't have a well-developed document to show people or just hear your gut telling you 'not yet', don't go for it. A crowdfunding campaign can't be used as a shortcut. It's best used for projects and services that are developed enough to inspire people to be a part of something bigger.

## **5. Follow instructions.**

It might sound obvious, however, what might seem like a small oversight can have devastating results. Read the fine print of the platform you have chosen. Is your organisation resident of an eligible country? Is crowdfunding appropriate for what you're trying to fund? Following the rules is a basic must, but an important one.

## **6. Have a action plan after the campaign.**

You need a plan of action whether you reach your goal or not. If you do succeed, how will you deliver on the promises you made and how can you leverage this success for the next stage?

How will you use the donor information you obtain from the campaign? How will it help inform future fundraising efforts?

If your campaign isn't successful, gauge what you learned from the experience and how you can use that knowledge for a different route - maybe even crowdfunding attempt round two. The people or organizations who did promise to donate will need information on your next steps too.

## **7. Pamper your project.**

You can't just publish your crowdfunding page and call it good. Kickstarter recommends building a list of followers and supporters who you can tap at strategic points during the campaign. This way, you can plan that the campaign is growing steadily and not stalling out. Also, join a community that shares ideas and resources on what's worked in the past. That way you'll have some tricks up your sleeve during the course of the campaign.

## **8. Ask funders.**

Depending on the crowdfunding platform you use, you may be able to reach out directly to well known funders. Check out what other types of campaigns they've funded, or see if yours is different but complementary. Ask for match giving, where the funders will double anything you can raise online. A personal touch can work wonders.

## **9. Hire a professional SEO writer.**

Do you need a professional writer to create your NGO's content? Of course. Would an Search Engine Optimisation writer be better? Quite possibly. Some of the crowdfunding platforms have tremendously strong SEO, so it's safe to say your campaign may be one of the top search results for your organisation's name going forward. If possible, make sure you take advantage of this opportunity by working with an expert who can help you use the right keywords in your text and headlines.

## **10. Be patient.**

Overnight success stories are exciting, but rare. Your platform probably has a reasonable yet challenging timeline you can follow. Don't expect miracles, and remember that slow and steady wins the race.

Most importantly, remember that this is just one of many possibilities for funding. It's not the right fit for every project or organisation. Find the best platforms for you, plan and perfect before publishing, and remember that timing is everything. Also, similar to startup-businesses, you can expect a lot of failure with your first crowdfunding campaign. It's a learning process so take note of what is happening when you stumble.

# Oh my: het grootste spookhuis van Europa komt naar Amsterdam

Door Gina . op 11 juni 2019



Ben jij helemaal gek op **horror**? Dan hebben wij goed nieuws! Het grootste **spookhuis** van Europa komt misschien naar Amsterdam.

## Horrordoolhof

Het spookhuis genaamd *Death Experience* bestaat uit een reusachtig horrordoolhof waarin je achterna gezeten wordt door 30 *creepy* acteurs. De organisator, **Dion Varossieau**, probeert via crowdfunding geld bij elkaar te krijgen om het plan werkelijkheid te laten worden.

Lees ook: **Durf jij? Horrorspel The Kidnap komt naar Nederland**

## Financiering

Als de financiering rondkomt, zal het spookhuis in een leegstaand bedrijfspand in Amsterdam-Zuidoost komen. "Helaas staan de plannen nog op losse schroeven, want de financiering van het spookhuis is nog niet rond. De organisatie heeft een startkapitaal van 1,5 miljoen euro nodig en is daarom op zoek naar investeerders", aldus *RTL*.

De *Near Death Experience* deelt al een heftig voorproefje van het spookhuis. Durf jij het aan?

[Www.neardeathexperience.nl](http://www.neardeathexperience.nl)

<https://grazia.nl/lifestyle/oh-my-het-grootste-spookhuis-van-europa-komt-naar-amsterdam>

