



PERSBERICHT

Vrijdag 9 oktober 2015

Contactgegevens:

Koen Schrever
CEO Bolero Crowdfunding

Tel: +32 2 429 04 10

GSM: +32 476 46 83 71

E-mail: koen.schrever@kbcsecurities.be

IN ELKE BELG SCHUILT EEN CROWDINVESTOR. WELK TYPE BEN JIJ?

Crowdfunding is hip in de wereld en nu ontdekt ook België crowdfunding. *“Crowdfunding lijkt vandaag een hype, maar het is een blijver! Wij verwachten dat Crowdfunding in België de komende jaren kan doorgroeien tot enkele tientallen miljoenen euro’s per jaar,”* zegt Koen Schrever, CEO Bolero Crowdfunding.

Wat motiveert de Belg om deel uit te maken van de crowd die investeert in een start-up? Welke types van Belgische investeerders in crowdfunding (backers) kan je hieruit distilleren? Onderzoeksbureau iVOX deed in opdracht van KBC Bolero Crowdfunding het eerste grote onderzoek naar de kennis over en de interesse van de Belg in crowdfunding. Het onderzoek bracht volgende verrassende zaken aan het licht:

50% VAN DE BELGEN WEET WAT CROWDFUNDING IS.

De helft van de Belgen heeft al gehoord van crowdfunding. De hoogopgeleide jonge Vlaming weet er het meest over. Franstaligen en vrouwen scoren hierop gevoelig lager. Ze mogen dan wel weten wat crowdfunding is, amper 10% van deze helft der Belgen kan ook daadwerkelijk aanvullen met een concrete naam van een crowdfundingplatform.

VROUWEN WILLEN DONEREN. MANNEN WILLEN INVESTEREN.

Bij wie het kent, ligt crowdfunding goed in de markt. 7,4% van de Belgen heeft al aan een crowdfundingcampagne deelgenomen. Het zijn opnieuw de jonge Vlaamse mannen die het meest tot actie overgaan. Zij hebben de meeste interesse in financiële crowdfunding (aandelen en leningen) en willen meestal tot 500 euro investeren. Vrouwen zien meer brood in donaties (schenkingen) en crowdfunding met kleinere bedragen (tot 50 euro).

FRANSTALIGEN INVESTEREN MEER.

Van de actieve investeerders in crowdfunding zijn er dubbel zoveel Franstaligen. Ook al zijn ze in de minderheid bij de groep Belgen die al van crowdfunding gehoord hebben, ze investeren er dus wel meer in.

VOORAL DE HOGEROPGELEIDE JONGE VLAMING IS BEREID TE INVESTEREN IN CROWDFUNDING.

Uit het iVOX onderzoek blijkt ook het groeipotentieel van de actieve crowd: 1 op 4 Belgen overweegt immers in de toekomst aan crowdfunding deel te nemen. Opnieuw zijn het vooral mannen (30% versus 19% bij de vrouwen), jongeren (40%) en hoogopgeleiden (34%) die qua intentie het hoogst scoren.

84% WIL HET OPNIEUW DOEN.

Eens een crowdinvestor, altijd een crowdinvestor? Wie al geproefd heeft van crowdfunding, heeft duidelijk zin in meer. Maar liefst 84% overweegt na deelname om het opnieuw te doen.

5 REDENEN WAAROM BELGEN INVESTEREN IN CROWDFUNDING.

Op de vraag wat investeerders motiveert om deel te nemen aan een crowdfundingproject, komen in de onderzoeksresultaten volgende vijf redenen naar boven:

1. Het **financiële** aspect: kan ik een mooi **rendement** halen uit het ingezette bedrag?
2. Het **functionele** aspect: biedt het project een **oplossing** voor een probleem dat ik zelf ondervind? Kan ik het dus **gebruiken** als het ontwikkeld is?
3. Het **sociale** aspect: is dit een project waarin ook andere mensen investeren en kan ik zo dus **deel** uitmaken **van een grotere groep van mensen**?
4. Het **innovatie**aspect: kan ik er mee voor zorgen dat **iets totaal nieuws** gecreëerd wordt?
5. Het **emotionele** aspect: voel ik me **betrokken** bij dit project?

INVESTEERDERS IN CROWDFUNDING WILLEN VOORAL EEN STERK TEAM EN EEN GOED IDEE ZIEN.

Het crowdfundingproject waarin Belgen aangeven te willen investeren, moet aansluiten bij hun leefwereld en maatschappelijk relevant zijn.

67% van de respondenten geven aan dat het functionele aspect het zwaarst doorweegt terwijl 50% aangeeft in te stappen omwille van de financiële factor. 51% van de investeerders in crowdfunding hechten zowel aan het innovatie-aspect als aan het emotionele aspect waarde. Met 46% geldt ten slotte ook het sociale aspect als een niet te verwaarlozen motivatie tot crowdfunding.

TOCH GEEFT HET FINANCIËLE DE DOORSLAG BIJ DE KEUZE VAN HET PROJECT.

Wanneer de Belg gevraagd wordt om uit deze 5, de belangrijkste reden te prioriteren leidt dat echter tot volgend, verrassend resultaat: het financiële aspect wint met 38%, gevolgd door het functionele (22%), emotionele (14%), sociale (13%) en innovatieaspect (12%). IVOX concludeert dat het functionele bekeken moet worden als basisvoorwaarde om al dan niet in te stappen in een project terwijl het financiële eerder speelt om de 'betere' deal te kiezen.

4 TYPES VAN BELGISCHE INVESTEERDERS IN CROWDFUNDING.

Op basis van deze bevraging, heeft IVOX vier verschillende types van investeerders in crowdfunding ('crowdinvestors') geïdentificeerd: de socioinvestor, de innovator, de emovestor en de buddyvestor.

1. De **innovestors** zijn vooral geïnteresseerd in het investeren in nieuwe ideeën. Zij hopen een mooi graantje mee te pikken als het idee aanslaat.
Franstaligen en mannen zijn goed vertegenwoordigd in deze groep.
2. De **socioinvestors** investeren graag samen met anderen in een project. Zij zoeken niet zozeer een briljant doorbraakidee, maar willen gewoon graag samen met anderen meedoen om een centje te verdienen. +55 jarigen zijn sterk vertegenwoordigd in deze groep.
3. De **emovestors** zijn de kleinste groep: het financiële volstaat niet - zij willen ook echt betrokken worden in het project.
Je vindt ze in gelijke mate terug bij mannen en vrouwen, Vlamingen en Walen, alle leeftijdsgroepen en opleidingsniveaus.
4. De **buddyvestors** zijn niet uit op rendement. Zij benaderen crowdfunding eerder emotioneel: samen met vele andere mensen betrokken zijn in een project trekt hen aan.
Vrouwen en hoger opgeleiden vind je veel terug bij de buddyvestors, evenals +55-jarigen.

DOE DE TEST EN BEPAAL ZELF WELKE TYPE JIJ BENT.

Via een interactieve, online test kan je zelf bepalen welk type je bent. Een paar minuten later ben je enkele weetjes over crowdfunding rijker en kom je te weten welk type van 'crowdinvestor' jij bent. Ben jij een inno-, socio-, emo- of buddyvestor?

CONCLUSIE

Uit het eerste grote iVOX onderzoek naar de Belg en crowdfunding kwam voort dat de helft van de Belgen weet wat crowdfunding is. Er zijn belangrijke verschillen tussen jongeren en ouderen, tussen hoger opgeleiden en niet- of minder opgeleiden, tussen mannen en vrouwen. Uit de studie blijkt dat jonge, hoogopgeleide Vlaamse mannen de meeste interesse hebben in financiële crowdfunding en hogere bedragen (tot 500 euro) inzetten. Vrouwen zien meer brood in donaties (schenkingen) en crowdfunding met kleinere bedragen (tot 50 euro). Er zijn minder Franstaligen dan Nederlandstaligen die al van crowdfunding gehoord hebben. Van de Franstaligen die crowdfunding kennen, zijn er echter meer die er gretig op ingaan. Bovendien smaakt crowdfunding duidelijk naar meer. 84% wil het immers opnieuw doen. Belgen investeren in crowdfunding vanuit 5 verschillende motivaties: financieel, functioneel, sociaal, emotioneel of innovatie. Investeerders in crowdfunding willen vooral een sterk team en een goed idee zien. Toch geeft het financiële de doorslag bij de keuze van het project. De Belgische bevolking kan op die manier opgedeeld worden in 4 types van mogelijke 'crowdinvestors': socioinvestors, innovestors, emovestors en buddyvestors. Doe de nationale test en bepaal zelf welk type investeerder in crowdfunding jij bent.

=====

Voor de redactie:

Bijhorende afbeeldingen met beeldtekst:

- Koen Schrever, CEO Bolero Crowdfunding
- Logo Bolero Crowdfunding

Hyperlinks (voor digitale media):

- Link naar Bolero Crowdfunding: <https://bolero-crowdfunding.be/nl>
- Link naar KBC Securities Entrepreneurial Summit op zaterdag 17 oktober in Leuven, hét event waar ondernemers en investeerders elkaar ontmoeten.
<https://bolero-crowdfunding.be/nl/news-events/events-webinars/van-bierviltje-tot-beursgang-ontmoet-de-ondernemers-van-morgen>

Social media: Twitter: volg @BoleroCrowdfunding Facebook.com/BoleroCrowdfunding

Lexicon:

Crowdfunder	De ondernemer die fondsen ophaalt bij de crowd.
Backer of crowdinvestor	De investeerder die deel uitmaakt van de crowd.

KBC Bolero Crowdfunding

KBC was de eerste bank en online broker ter wereld die zelf een crowdfundinginitiatief startte. KBC brengt ondernemend België en investerend België zo goed mogelijk met elkaar in contact om zo bij te dragen tot meer innovatie en ondernemerschap. In 2013 startte KBC als eerste met een eigen incubator (Start-it) en kreeg intussen meer dan 1.000 aanvragen. Samen met haar partners begeleidde KBC reeds meer dan 150 startende ondernemers. Daarnaast beschikt KBC met Bolero over een online beleggingsplatform met ervaren beleggers die op zoek zijn naar investeringsopportuniteiten. Met de lancering van www.bolero-crowdfunding.be slaat KBC een brug tussen investeerders en jonge ondernemers. Met de [Entrepreneurial Summit](#) die plaatsvindt op 17 oktober 2015 in Leuven brengt KBC duizend investeerders in contact met 25 startende ondernemers.