



HAR BANKEN LUKKET KASSEN I, KAN CROWDFUNDING VÆRE ET GODT ALTERNATIV

STØTTET AF

Promilleafgiftsfonden for landbrug

Er det svært at rejse finansiering til en fantastisk forretningsidé, kan crowdfunding måske være svaret. Mulighederne er der. Især når først viden om lovgivning og platform er indhentet, og markedsføringsindsatsen er kørt i stilling.

Værd at vide om crowdfunding

Crowdfunding er ifølge specialkonsulent Kenneth Kjeldgaard, SEGES, en samlebetegnelse for forskellige alternative finansieringsmodeller, hvor et projekt eller en virksomhed er finansieret af en stor pulje af investorer.

Der er fire typer crowdfunding:

- Ved **donationsbaseret crowdfunding** modtager iværksætteren et økonomisk bidrag fra "investor" uden krav om modydelse.
- Får investor en ydelse eller et produkt fra projektudbyder til gengæld for et økonomisk bidrag, er der tale om **rewardbaseret crowdfunding**. I landbruget kan ydelsen eller produktet for eksempel være adgang til oplevelser på gården eller kød fra dyrene.
- I forbindelse med **lånebaseret crowdfunding** låner investor et beløb til projektudbyder mod betaling af en rente og med krav om tilbagebetaling.
- Når investor investerer direkte i virksomheden ved at få andele i virksomheden eller noterede aktier, er der tale om **aktiebaseret crowdfunding**.

Det kræver forberedelse for iværksætteren at rejse kapital via crowdfunding. Han skal være på forkant med lovgivningen, sikre sig, at crowdfunding-platformen lever op til hans krav og, ikke mindst, markedsføre sin forretningsidé tilstrækkeligt til at skærpe potentielle investorers

interesse. På den måde adskiller crowdfunding sig fra den traditionelle måde at rejse kapital på.

Lovgivning

Crowdfunding er stadig en ret ny finansieringsform. Der er derfor endnu ikke nogen specifik lovgivning på området. Det betyder, at crowdfunding reguleres efter anden lovgivning afhængig af crowdfundingtype.

- Generelt er lovgivningskravene mindst ved donationsbaseret og rewardbaseret crowdfunding og størst ved lånebaseret og aktiebaseret crowdfunding, forklarer Kenneth Kjeldgaard, som er en af SEGES' eksperter på området.

Klar til at høre mere om crowdfunding på ejerskifte-workshop?

Meld dig til workshop om ejer- og generationsskifte i [Region Nord 27. april](#) (der er stadig ledige pladser)

Eller workshop i [Region Syd 9. maj](#) (tilmeldingsfrist 7. april)

- Alle typer af crowdfunding er underlagt almindelige skatteregler. Desuden er alle crowdfundingtyper og -platforme underlagt reglerne i markedsføringsloven og e-handelsloven. Det er derfor vigtigt, at iværksætteren undersøger, om den enkelte platform hjælper med at overholde lovgivningen, fastslår Kenneth Kjeldgaard.

Normalt vil crowdfunding-platformen gøre opmærksom på, om lovgivningen er fulgt, fordi platformen oftest gennemgår og godkender projekterne, inden de lanceres. Men som Kenneth Kjeldgaard understreger, ligger ansvaret i sidste ende hos iværksætteren. Han anbefaler derfor, at iværksætteren selv undersøger, hvilken lovgivning der gælder for den crowdfunding-type, han har udset sig.

Læs mere om skattereglerne for de fire typer crowdfunding, indsamlingsloven, moms samt prospektregler i forbindelse med udbud af et crowdfunding-projekt på [LandbrugsInfo](#) (det kræver abonnement).

Platform

Endnu er der forholdsvis få danske udbydere af crowdfunding. Det burde gøre det lettere at vælge platform, men eftersom konkurrencen mellem udbyderne ikke er så stor, bør iværksætteren sikre sig, at platformen leverer en ordentlig vare.

- Også ved valg af platform bør iværksætteren gøre et grundigt forarbejde. Han bør sætte sig ind i en række både generelle og specifikke forhold ved platformen, understreger Kenneth Kjeldgaard.

Han skal f.eks. kende antal brugere, platformens succesrate og omkostninger ved at benytte den. Derudover bør han vide, om platformen har erfaring med crowdfunding inden for hans branche, og om den samarbejder med store investorer.

Iværksætteren bør specifikt for den enkelte type crowdfunding sætte sig ind i, om platformen har de nødvendige tilladelser til f.eks. at tilbyde aktiebaseret crowdfunding.

- Hvis iværksætteren ønsker at udbyde aktier er det afgørende, at platformen har et setup, som kan håndtere indbetalinger fra investorer og registrering af aktionærer, fortsætter Kenneth Kjeldgaard.

Læs mere på [LandbrugsInfo](#) om, hvad iværksætteren bør vide, før han vælger en crowdfunding-platform (det kræver abonnement).

Markedsføring

Der skal markedsføring til. Skal et projekt have succes på en platform, er den rette markedsføringsindsats før, under og efter lanceringen altafgørende for, om iværksætteren opnår finansiering.

- Som udgangspunkt vil kravet til præsentationsmaterialet ved låne- og aktiebaseret crowdfunding være større end ved donations- og rewardbaseret crowdfunding, som ikke kræver et finansielt udbytte, forklarer Kenneth Kjeldgaard.

En intern undersøgelse hos crowdfundingportalen Kickstarter viste, at 50 % af de projekter, som brugte video, fik succes mod kun 30 % af de projekter, som undlod at bruge video i markedsføringen.

- Der kan godt rejses kapital til donationsbaseret eller rewardbaseret crowdfunding alene med en video. Bare den præsenterer projektet på den rigtige måde over for målgruppen, siger Kenneth Kjeldgaard.

Der skal dog mere til ved lånebaseret eller aktiebaseret crowdfunding.

- Ønsker iværksætteren at rejse kapital ved at låne eller udbyde aktier, er det nærmest et krav, at videoen ledsages af et fyldestgørende prospekt, konstaterer Kenneth Kjeldgaard.

Læs mere om, hvordan iværksætteren lancerer et projekt på en crowdfunding-platform i artiklen: "[Holder idéen eller produktet? Crowdfunding kan vise vejen](#)".