

Crowdfunding

Modeller, Trender, Utfordringer og Muligheter

Shneor, Rotem

Hva er Crowdfunding?

Definisjon:

- “Praksisen med å finansiere et prosjekt eller en virksomhet ved å samle inn mange små summer fra et stort antall mennesker, vanligvis via Internett”. (Oxford ordbok)

Hva er bra med det?

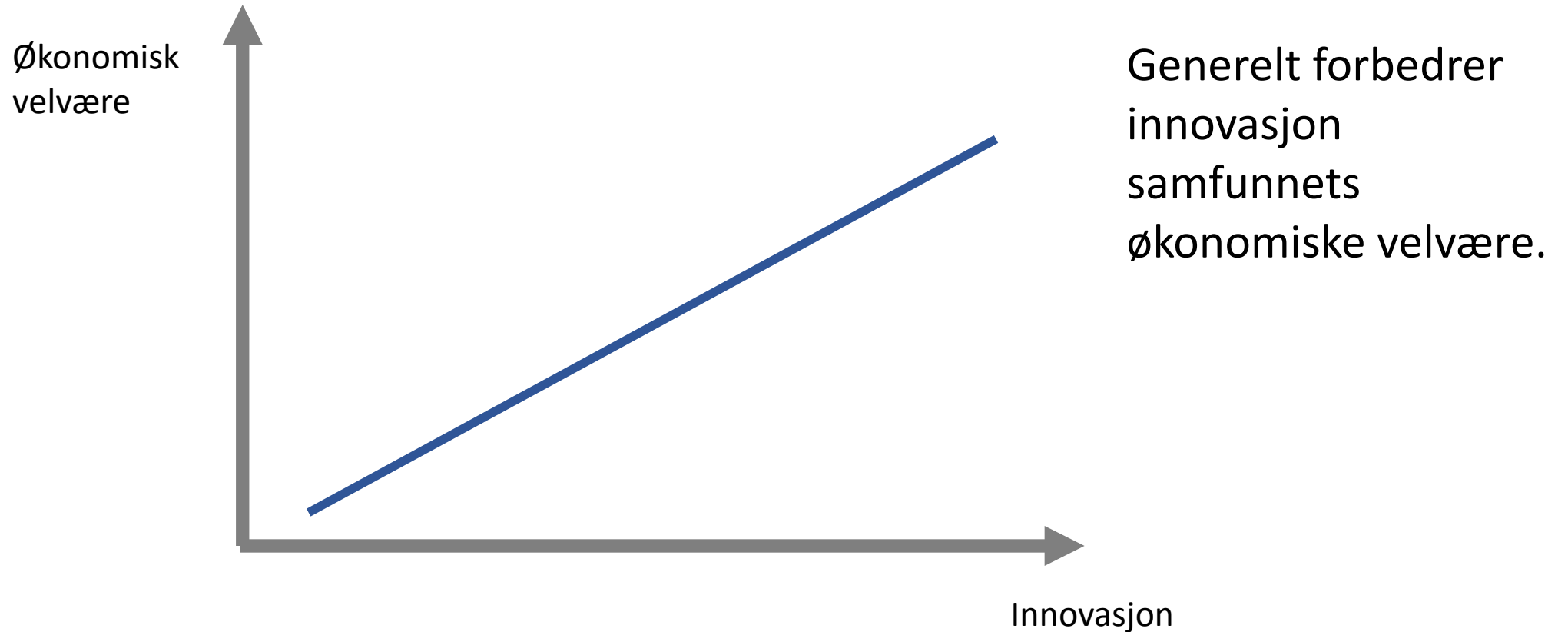
- Alternativ kilde til tidlig frøfinansiering for entreprenørskap.
- Konseptuell finjustering gjennom sanntidsinteraksjon med interessenter.
- Mulighet for å rekruttere første kundebase og merkevarepromotorer.



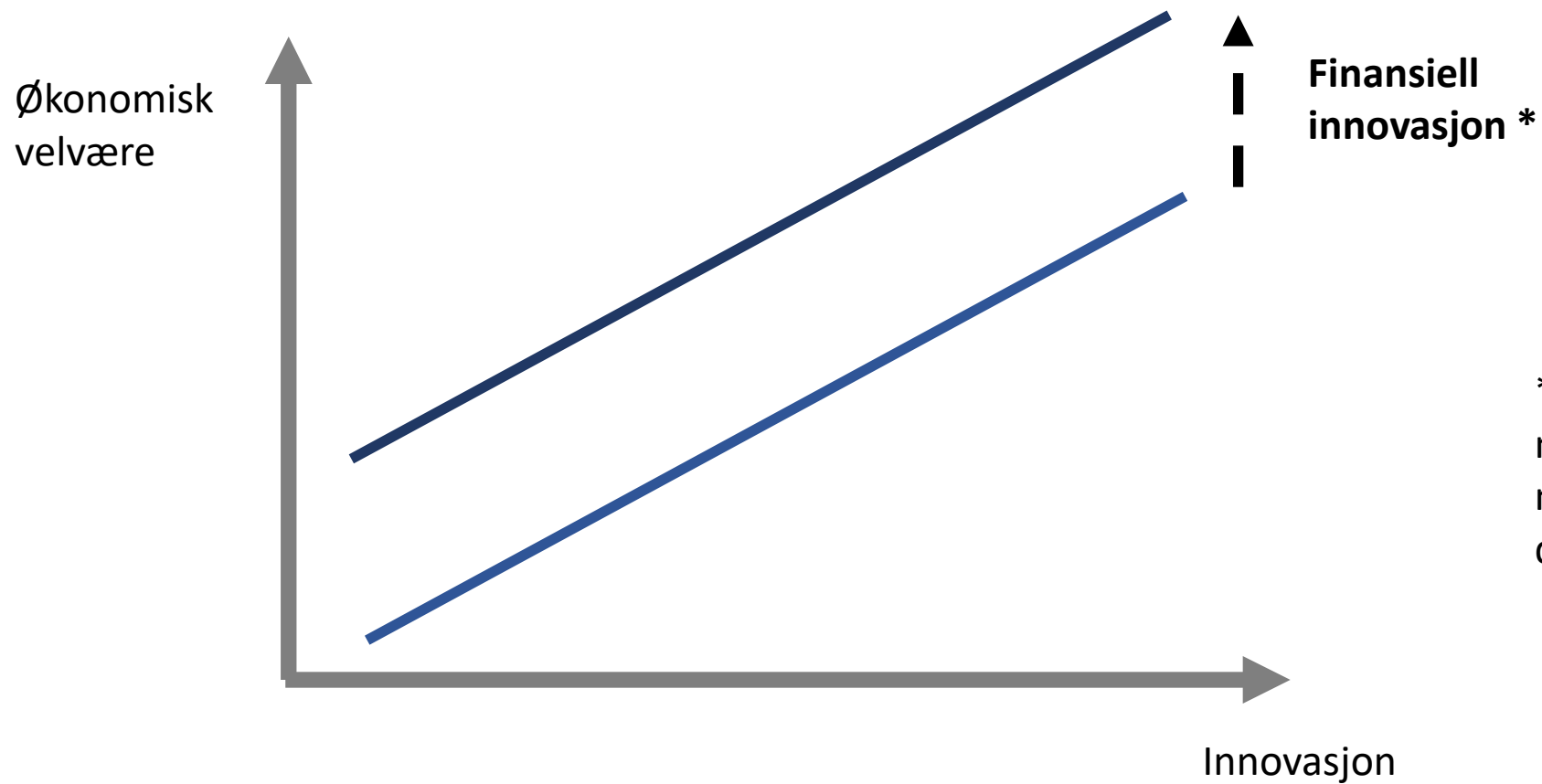
Demokratisering

- Tillater flere gründerbedrifter å starte.
- Tillate flere investorer å bidra til vekst orientert små bedrifter.
- Langsiktig mulighet for å redusere ulikhet i samfunnet via tilgang til finansiering

Om innovasjon, økonomisk velvære og økonomi

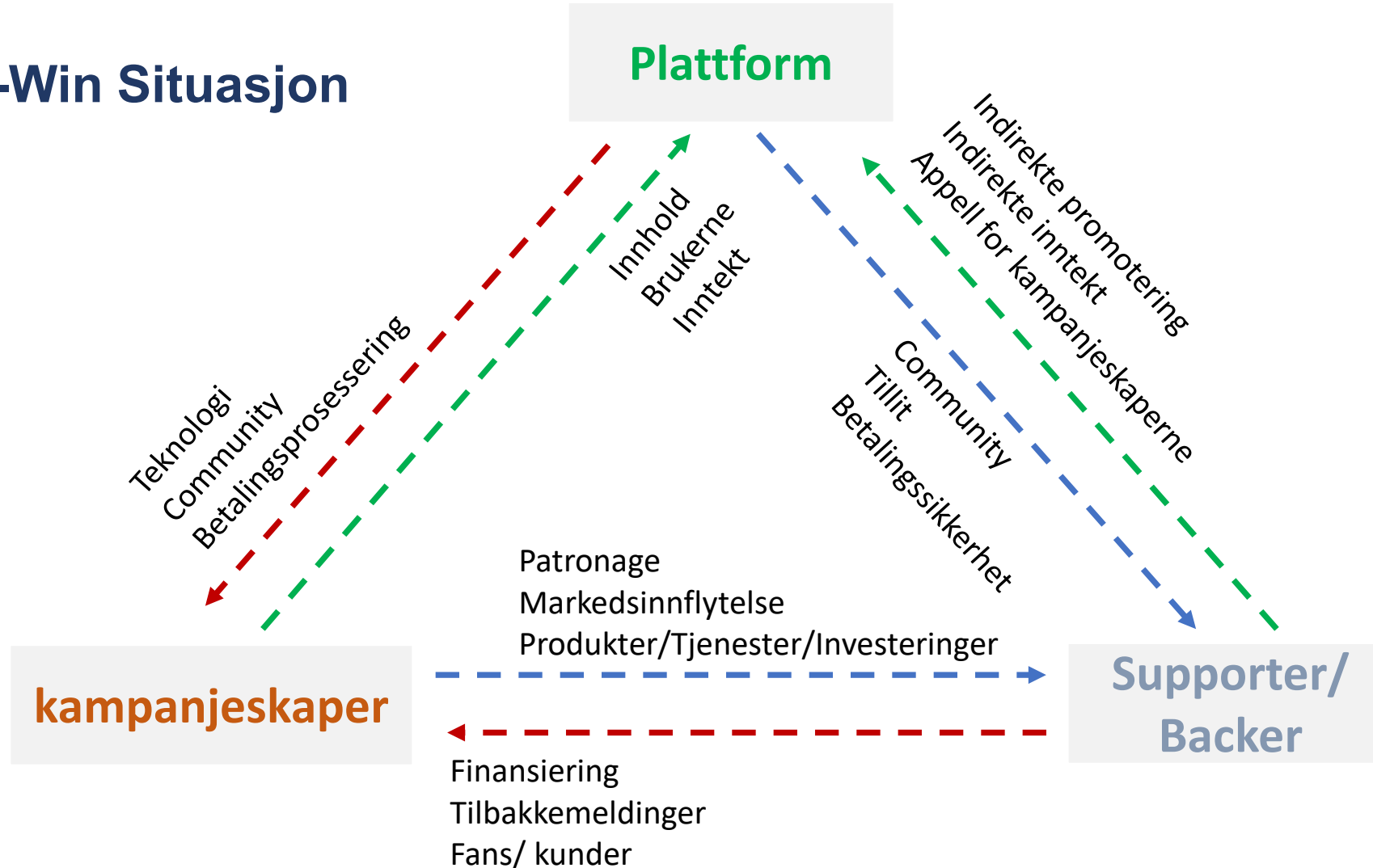


Om innovasjon, økonomisk velvære og økonomi



* Ikke bare legge mer penger i noe, men også gjøre det mer effektivt.

Win-Win Situasjon



Hvor kom Crowdfunding fra?

Mangel på
finansiering

Kronisk mangel på finansiering til kritiske grupper, inkludert gründere, kunstnere og sosiale aktivister, spesielt i de tidlige stadiene av deres bedrift- og prosjektutvikling.

Markedsutvikling

- Bølger av **kriser i tradisjonelle** finansinstitusjoner.
- **Digitalisering** av næringer og transaksjoner.
- Internett og fremveksten av **sosiale medier** driver en Crowd-økonomi.

Ny industri
fremvokser

Rask vekst og markedsadopsjon



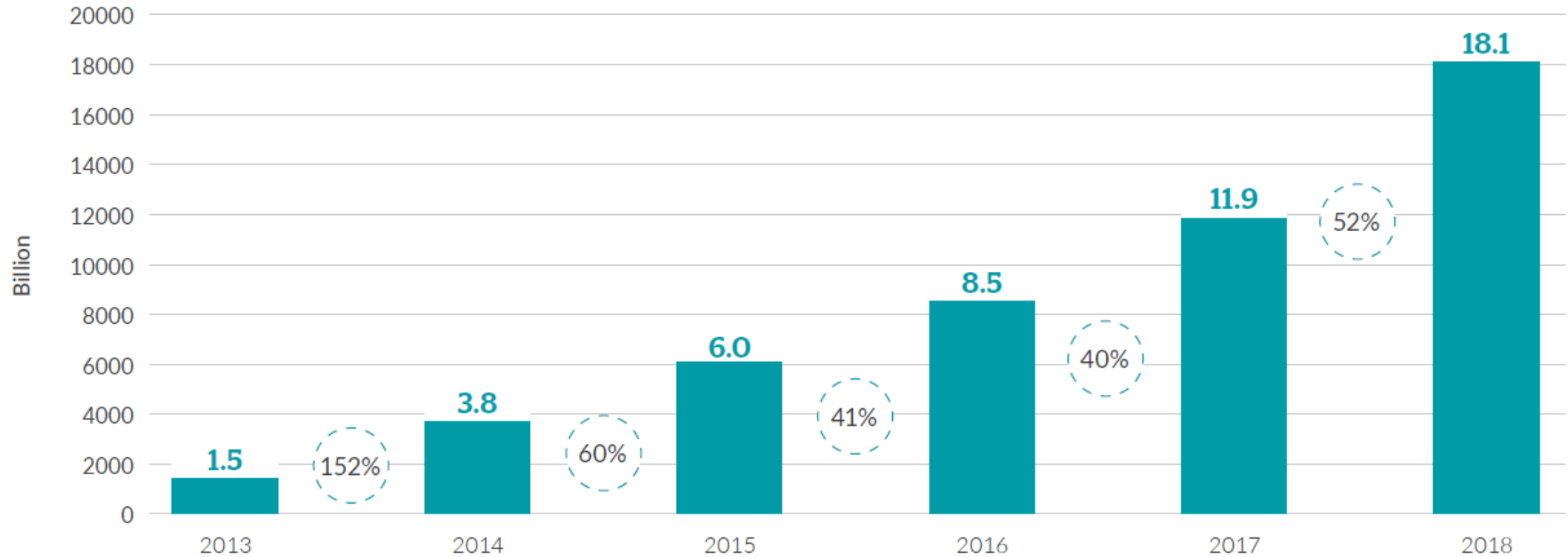
Crowdfunding Modeller



Gjennomsnittlige volumer etter modell 2016 (Europa unntatt UK)



Figure 2.1: European Online Alternative Finance Market Volumes 2013-2018 USD (Including the UK)



Total volume by model Excluding UK (2016-2018)

Table 2.1: Alternative Finance Volume by Model in Europe (Excluding UK) 2013-2018 (\$USD)

	2018	2017	2016	2015	2014	2013
P2P/Marketplace Consumer Lending	\$2889.4 m	\$1570.3 m	\$771.2 m	\$406.1 m	\$364.9 m	\$208.6 m
Balance Sheet Property Lending	\$1378.4 m	*	*	*	*	*
P2P/Marketplace Business Lending	\$996.8 m	\$526.2 m	\$387.5 m	\$235.4 m	\$123.7 m	\$52.6 m
Invoice Trading	\$803.0 m	\$604.3 m	\$278.7 m	\$89.5 m	\$8.8 m	\$1.2 m
Real Estate Crowdfunding	\$600.1 m	\$291.8 m	\$121.1 m	\$29.9 m	\$0.0 m	\$0.0 m
Equity-based Crowdfunding	\$278.1 m	\$237.9 m	\$242.0 m	\$176.9 m	\$109.8 m	\$63.1 m
Reward-based Crowdfunding	\$175.4 m	\$179.1 m	\$211.1 m	\$154.6 m	\$159.9 m	\$83.8 m
Debt-based Securities	\$167.8 m	\$84.8 m	\$25.3 m	\$11.9 m	\$4.8 m	\$2.3 m
P2P/Marketplace Property Lending	\$144.7 m	\$75.1 m	\$105.3 m	\$0.0 m	\$0.0 m	\$0.0 m
Balance Sheet Consumer Lending	\$99.8 m	\$3.4 m	\$18.5 m	\$0.0 m	\$0.0 m	\$0.0 m
Balance Sheet Business Lending	\$80.5 m	\$24.4 m	\$0.0 m	\$0.0 m	\$0.0 m	\$0.0 m
Donation-based Crowdfunding	\$62.4 m	\$107.0 m	\$65.4 m	\$2.6 m	\$0.0 m	\$0.0 m
Minibonds	\$42.8 m	\$59.9 m	\$35.9 m	\$24.1 m	\$21.7 m	\$14.9 m
Other	\$6.3 m	\$32.8 m	\$11.2 m	\$0.0 m	\$0.0 m	\$0.0 m
Revenue Sharing	\$3.5 m	\$1.8 m	\$9.3 m	\$0.6 m	\$0.0 m	\$0.0 m
Community Shares	\$1.6 m	\$0.0 m	\$0.0 m	\$0.0 m	\$0.0 m	\$0.0 m

In 2018:

82% Lending models

15% Equity models

3% Non-investment

Hva er ombordstigning og suksessrater innen crowdfunding?

Ombordstigning

- Kampanjer godkjent for publisering av alle kampanjer mottatt av plattform.

Suksess

- Nådde minimumsmål satt av kampanjeskaper.

Årsaker til å nekte kampanjer

1

Hensikt

- Moralske, etiske og sosiale aspekter.
- Usikrede påstander av tvilsom karakter.

2

Mål

- Urealistiske mål og målsummer.
- For store verdivurderinger av eget prosjekt.

3

Prosjekt

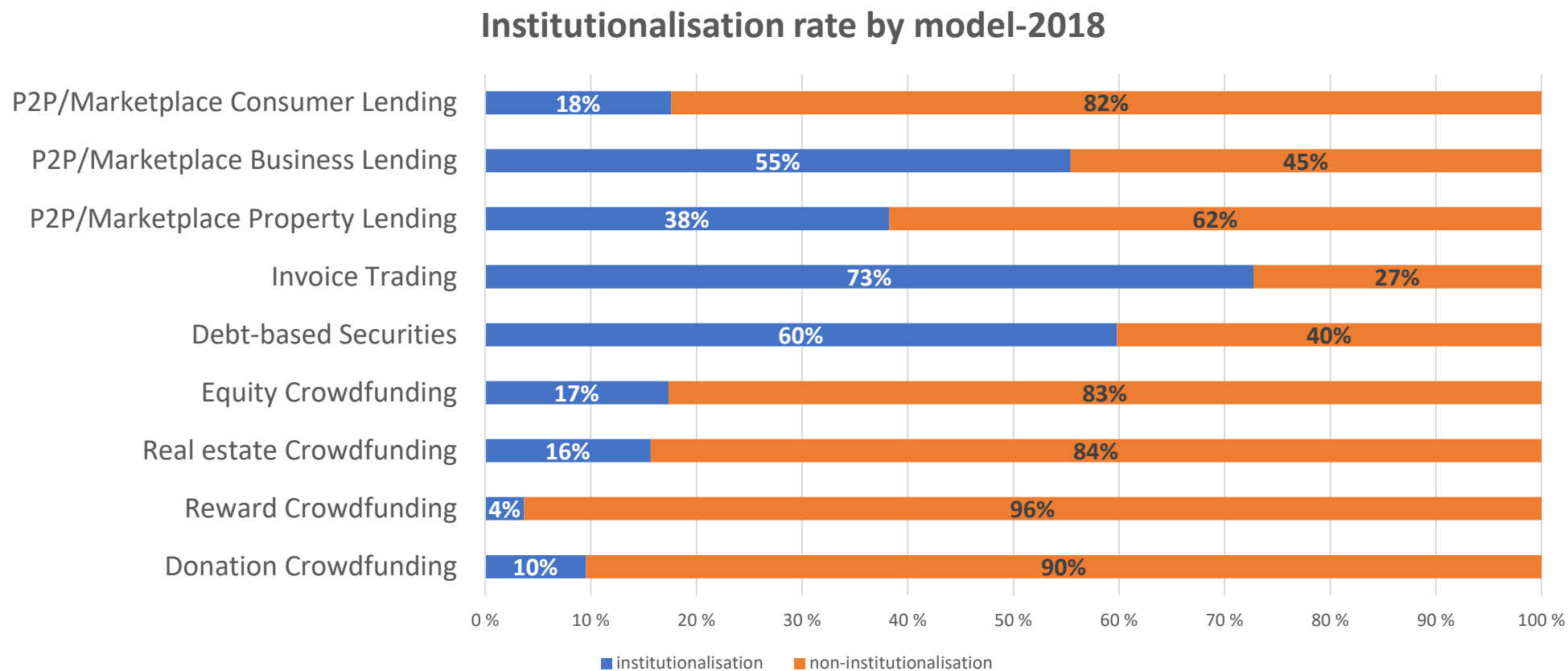
- Uorganiserte og ikke-responsive prosjekteiere.
- Bekreftelsesproblemer og lite informasjon om prosjektet.

Europeiske ombordstigning og suksesserater 2018

	Ombordstigning	Suksess
Equity	9%	86%
Lån	18%	89%
Belønning	48%	68%
Donasjon	56%	65%

Økende andel av institusjonell finansiering

I alle modeller unntatt P2P forbrukslån



Men hva med bankene? ...



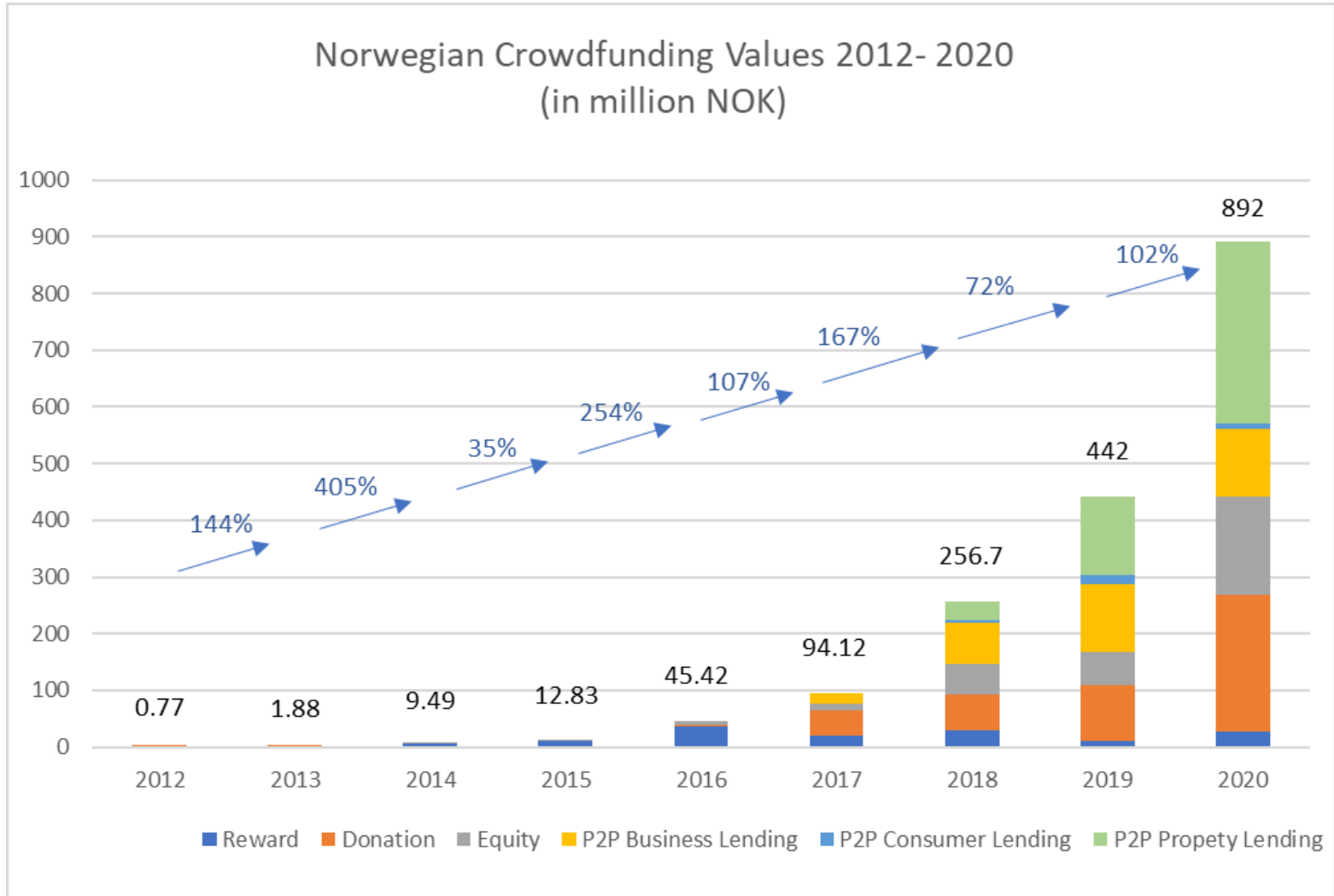
Lansert egen belønning og donasjon plattform – **Startskudd**

Tok eier andel i **FundingPartner.no** – en P2P Forretning og Eiendom crowdlån plattform



Lansert egen belønning og donasjon plattform – **Spleis**

Eier **Monner.no** – en P2P Forretning og Eiendom crowdlån plattform



Highlights

Market doubled in size during 2020.

NOK 892 m raised in 2020. 102% higher volumes than in 2019.

Q4 of 2020 is the largest quarter on record with volumes of NOK 385.9 m, growing 108% from previous record in Q3 2020 of NOK 184.9 m.

Q4 of 2020 is 155% larger than Q4 of 2019 (NOK 151.1 m).

70% of 2020 volumes in investment models. P2P Property Lending as dominant model.

30% of 2020 volumes in non-investment models. Dominance of Donation maintained.

Folkefinansiering Plattformen i Norge 2021

Reward

- Spleis
- Startskudd
- CultivaFlokk
- Bidra
- Lokalverdi

Donation

- Spleis
- Startskudd
- CultivaFlokk
- Bidra
- Lokalverdi
- Sponsor.me (Sports)

Equity

- DealFlow
- Folkeinvest

P2P Business/ Property Lending

- FundingPartner
- Monner
- Kameo
- Oblinor

P2P Consumer Lending

- PERX
- Kredd

International Platforms open for Norwegian Campaigns

- Indiegogo
- Kickstarter

- Indiegogo
- Kickstarter
- Gofundme

- Invesdor

Kampanjens suksessfaktorer

1

Pro-aktivt Networking

- Dedikasjon og utholdenhet i sosiale medier.
- Aktivt nettverk gjennom hele kampanjeprosessen.
- Benytt deg av eksisterende fans og nettverksbase.

2

Attraktiv presentasjon

- Attraktiv, god og tydelig prosjektbeskrivelse.
- Bruk av bilder og videoer.
- Fremhever unike aspekter ved konseptet.

3

God forberedelse

- Attraktive og rimelige premier.
- Rimelige verdivurderinger og mål- / målsummer.
- Planlegg for kommunikasjon via flere mediekanaler.

Konklusjon og framtidsperspektiver

- 1 **Regulering**
 - Flere reguleringsendringer og sandkasseprosesser
 - Mer harmonisering på tvers av land
- 2 **Plattform**
 - Mer internasjonalt for skala
 - Mer investering i effektivisering og kundeforhold
- 3 **Industri dynamikk**
 - Økende konkurranse i tidligfase markeder
 - Konsolidering i modne markeder
- 4 **Kampanjer**
 - Økende kvalitet med økende erfaring og konkurranse
 - Økende gjennomsnittssummer samlet inn i investeringsmodeller
- 5 **Tradisjonelle finans**
 - Investeringsplattformer vil gå tilbake til tradisjonell praksis
 - Tradisjonelle institusjoner vil utvide engasjementet i plattformer

Takk for oppmerksomheten...

Rotem Shneor

Crowdfunding Research Center

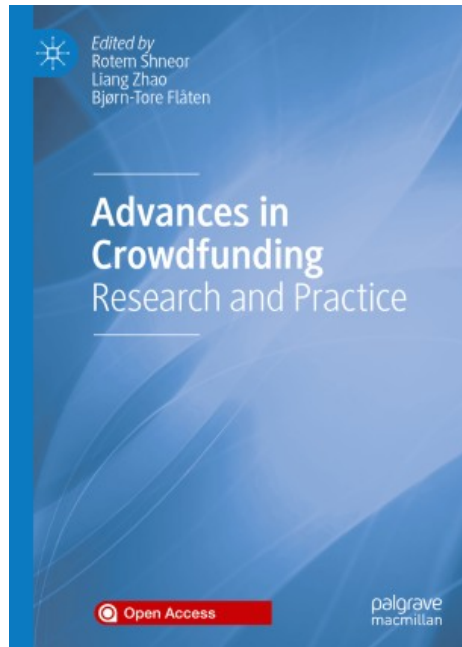
School of Business and Law

University of Agder, Norway

E-mail: rotem.shneor@uia.no

www.crowdfunding-research.org

OpenAccess Readings



Shneor, R., Zhao, L. & Flåten, B.-T. (2020). *Advances in Crowdfunding: Research and Practice*, Cham, Switzerland, Palgrave MacMillan.
<https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-030-46309-0>



Ziegler, T., Shneor, R., Wenzlaff, K., et al. (2020). *The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report*, Cambridge, UK, Cambridge Centre for Alternative Finance. <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/the-global-alternative-finance-market-benchmarking-report/>