



# REFERAT



## REFERAT FRA DREAMGAMES NETVÆRKS MØDE OM CROWDFUNDING D. 28. APRIL 2011

Dolan indledte med at byde de fremmødte velkommen og præsentere mødets tema samt oplægsholder Michael Eis, som står i spidsen for den kommende lancering af sitet Boomerang.dk. Herefter tog Michael Eis over og begyndte med en kort præsentation af sit site samt begrebet crowdfunding.

Boomerang giver mulighed for, at man kan søge økonomisk støtte til kreative initiativer vha. netop crowdfunding. Et tilbud som i starten vil være tilgængeligt for så godt som alle, men som med tiden sandsynligvis vil blive mere branchespecifikt. På Boomerangs hjemmeside er det muligt at se en kort video, som præsenterer konceptet. Michael Eis håber med Boomerang at kunne få løst det kreative potentiale, og gøre det nemmere for de, der sidder med de gode ideer, at nå til en konkret realisering.



Crowdfunding går i al sin enkelthed ud på, at man, hvis man får en god idé til et projekt, søger økonomisk støtte til en realisering igennem forskellige interessenter – som der i Boomerangs video bliver sagt: Hr. og Fru Danmark. Mange bække små gør som bekendt stor å, og får man nok personer til at støtte sit projekt, får man pengene udbetalt, og man kan gå i gang med sin realisering.

De personer, som har støttet projektet, får som regel efterfølgende en form for belønning; eksempelvis billetter til den film, de har støttet, en gratis udgave af et spil eller lignende. Også derfor ser man tit gengangere – har folk først haft en god oplevelse med at støtte et projekt, så vil de gerne støtte flere projekter.

Princippet bag crowdfunding er dog langt fra nyt. Faktisk var opførslen af frihedsgudinden støttet af en form for crowdfunding, og også David Lynch har brugt det i en årrække til finansiering af film og serier.

Billede fra Boomerangs video som forklarer principperne bag crowdfunding. Videoen kan ses på Boomerang.dk





## REFERAT FRA DREAMGAMES NETVÆRKS MØDE OM CROWDFUNDING D. 28. APRIL 2011



Der er en række elementer, som er essentielle, hvis man vil have folk til at støtte op om ens projekt.

TILLIDEN; der er forskel på crowdfunding og investering, for med crowdfunding er der ikke noget krav om, at man får noget tilbage, når man vælger at putte penge i et projekt. Det skal altså betragtes som en form for donation, som er drevet af et (ofte følelsesmæssigt) engagement.

HISTORIEN; at kunne fortælle den rette historie samt at kunne vække de rette følelser hos de potentielle investorer har ligeledes en meget stor betydning.

NETVÆRKET; at bruge sit allerede eksisterende netværk, kan også være en stor fordel. Har man, allerede inden man lancerer sit projekt på Boomerang, igennem sit netværk fået thumbs up for en række investeringer, så vil ens projekt fra starten af virke troværdigt og seriøst, fordi nye interessenter kan se, at andre allerede støtter det. Den virale effekt vil blive dyrket meget, og det vil (når den første opstartsbegejstring har lagt sig) være her, det største markedsføringsarbejde vil ligge.

PITCHEN; det egentlige arbejde kan først begynde, når ens pitch eller præsentation er på plads. Man skal kunne præsentere og sælge projektet på den rette måde og derigennem aktivere sit netværk. Dette sker som nævnt ved at udvise og vække følelser så som kærlighed, engagement, stolthed, seriøsitet.

BELØNNINGEN; den belønning, man giver sin investor eller interessent, skal være tydelig. De skal kunne se, præcis hvor meget de kan få, hvis de støtter med så og så meget. Der er altså forskellige belønninger, afhængigt af den størrelse ens bidrag har. Hvis man tænker mere specifikt i spil, så vil der være nogle mere specielle former for belønninger, som man vil kunne tilbyde sine interessenter. Eksempelvis kan man tilbyde at opkalde en karakter i spillet efter en person, som har støttet. Man kan således købe sig ind i selve spillet. På den måde, kan man også indtænke product placement i hele crowdfunding processen. Andre steder ser man, at brugerne får lov til at komme med forslag til selve spiludviklingen, når de har støttet op om projektet. Man kan yderligere sælge sig selv mere som virksomhed og skabe et følelsesmæssigt engagement mellem investor og virksomheden. Dette kunne eksempelvis være ved at give investorerne mulighed for at komme og se arbejdspladsen og måske endda blive involveret praktisk i noget af arbejdet.

Det er også vigtigt, at man ikke udviser for meget grådighed; man skal være fornuftig og give et indtryk af, at man forstår at bruge pengene fornuftigt, så folk ikke føler, at de bliver snydt, eller støtter de forkerte ting.

Faktisk kan et crowdfunding-projekt også blot anvendes som en metode til at få en "fanskare", så man derigennem har nogle potentielle kunder, når man er klar til at lancere sit produkt.

### EVENTUELLE PROBLEMER

Der kan dog også være problemet med konceptet. Et af de problemer kan være, at man som investor ikke som sådan har nogen juridisk sikkerhed for sit bidrag – man donerer nogle penge og bliver måske lovet et vist afkast, men går projektet ikke som planlagt, har man ikke umiddelbart noget sikkerhedsnet, der kan garantere en, at man får sin andel. Indtil videre er der altså kun den moralske forpligtigelse imellem iværksætter og investor.



# REFERAT FRA DREAMGAMES NETVÆRKS MØDE OM CROWDFUNDING D. 28. APRIL 2011

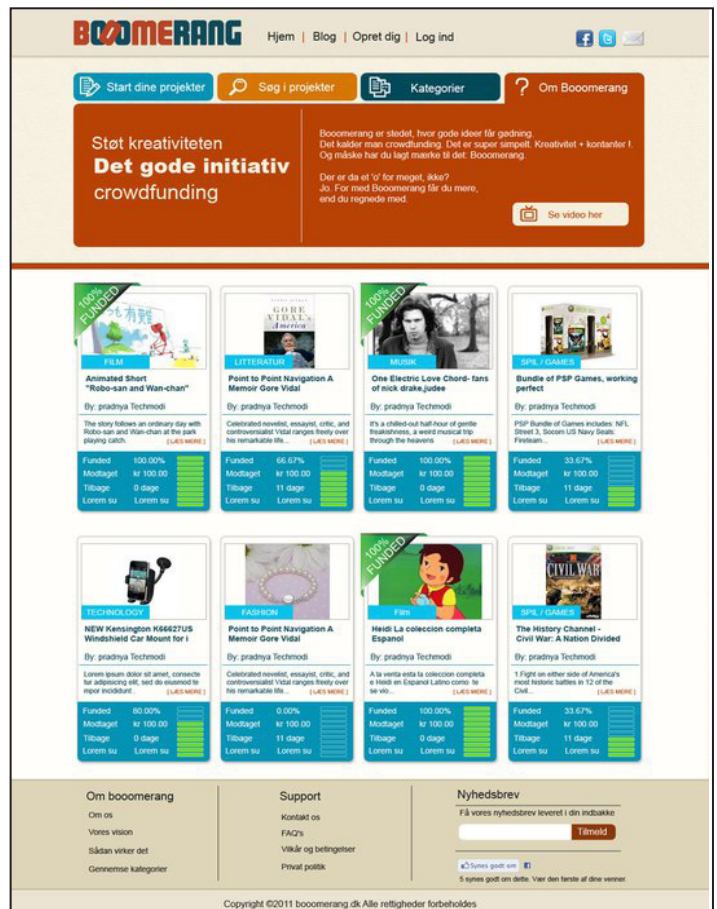


## BOOMERANG.DK

På sitet vil hvert projekt få sin egen blog, så man som afsender løbende kan laves opdateringer samt holde kontakten med investorerne. På den måde vil det styrke interessentens tilhørsforhold til projektet, og man vil pleje forholdet til de, der bliver ens potentielle kunder efterfølgende. Derudover vil der være en vis form for sortering i de projekter, der bliver lanceret på sitet. Selvom rammerne er brede, vil eksempelvis personlige projekter (som man bl.a. kender fra facebook, hvor der kan foretages indsamlinger til sygdomsbehandling eller lignende) ikke kunne blive oprettet. På Boomerang vil der desuden være en række kendte ambassadører, som skal repræsentere hvert sit emne (musik, film, design, mad mm.).

Rent praktisk vil der være en række overvejelser, som man skal gøre sig, inden man starter et projekt på Boomerang, disse vil blive tilgængelige via hjemmesiden. Her vil det også være muligt, at læse om den skattemæssige side af konceptet, da der jo bl.a. er regler for, hvor mange penge man i Danmark må forære væk, før der skal betales skat af dem.

Typisk vil man derudover skulle forberede sig på, at skulle lave et stort salgsarbejde. Et arbejde som i sig selv kan betragtes som en stor gevinst, fordi man med det får overvejet en lang række aspekter af sit projekt og dets forretningsmæssige potentiale.



Billedet ovenover viser Boomerangs foreløbige forslag til, hvordan siden vil blive opbygget - her ses en oversigt over nogle forskellige projekter.

## DISKUSSION

Den afsluttende diskussion kom bl.a. omkring, hvilke virksomheder det typisk vil være, der kan drage fordel af crowdfunding; altså hvorvidt det er for græsrods-virksomheder, eller også er for de mere professionelle kreative mennesker, som havde en konkret projekttid, som de mangler finansiel støtte til. Svaret hertil var, at begge parter skal kunne bruge sitet, så længe der sker på projektbasis. Man vil altså ikke kunne søge crowdfunding for at starte en virksomhed.

Derudover var der enighed om, at computerspil faktisk kan have en fordel i forhold til andre projekter. Dette fordi de meget hurtigt får engageret deres brugere følelsesmæssigt, og fordi brugerne også er en af de målgrupper, som allerede er til stede der, hvor crowdfundingen foregår.

Ligger du inde med en kreativ projekttid, som du gerne vil have økonomisk støtte til, så kan du sende din projekttid til [boom@boomerang.dk](mailto:boom@boomerang.dk), og så kan det være, at din idé kommer med fra starten af, når Boomerang.dk bliver lanceret (se hjemmesiden for yderligere information).

## NÆSTE MØDE

Næste Dreamgames netværksmøde er d. 18. maj og handler denne gang om Social Gaming. Der vil være oplæg fra Aki Järvinen, som er Lead Social Designer & Creative Director hos Digital Chocolate, udviklerne bag Facebook-successerne Zombie Lane, Island God og Millionaire City.