
Crowdfunding – Can it contribute to Social Wellbeing?

Contribution to the Workshop „Happiness, Innovation and Creativity“ on December 8+9, 2011, at Fraunhofer ISI,

presented by Joachim Hemer

Content

- **Part I:** Brief introduction of Crowdfunding
- **Part II:** Crowdfunding and its relevance for Happinomics

Micro-Financing and Crowdfunding (CF)

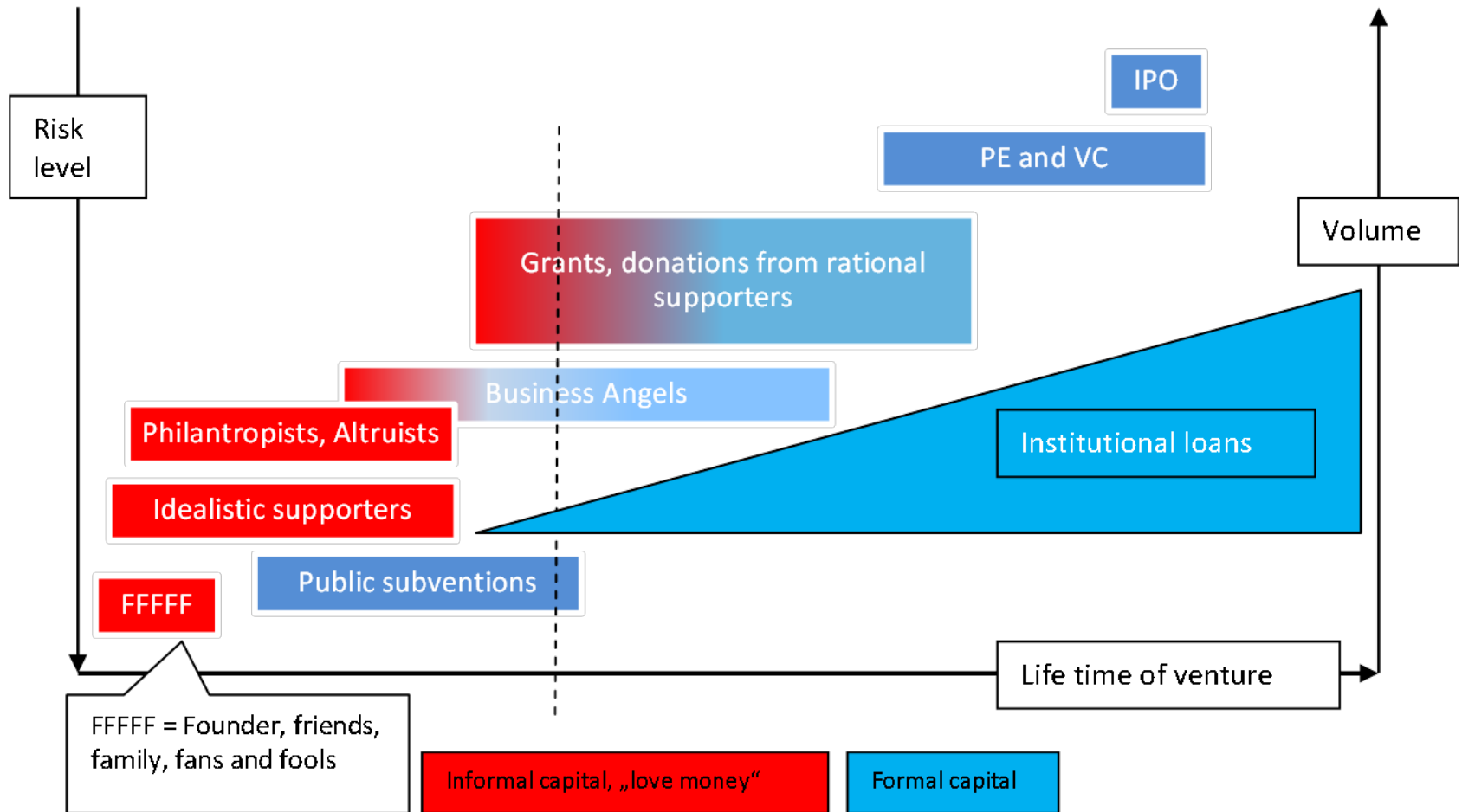
Crowdfunding (CF) is „micro-financing in reverse“: relatively large volumes of funding are collected in small chunks from a great (often anonymous) number of individuals, **currently predominantly from the web community (the „crowd“)**, e.g.:

- Micro-loans from 500 lenders (100 € each) for an revolutionary film project.
- 100 micro-donations of 10 € each from the web community for writing an online novel.
- More than 200 m USD of micro-donations via Web for Obama’s first presidential election campaign.

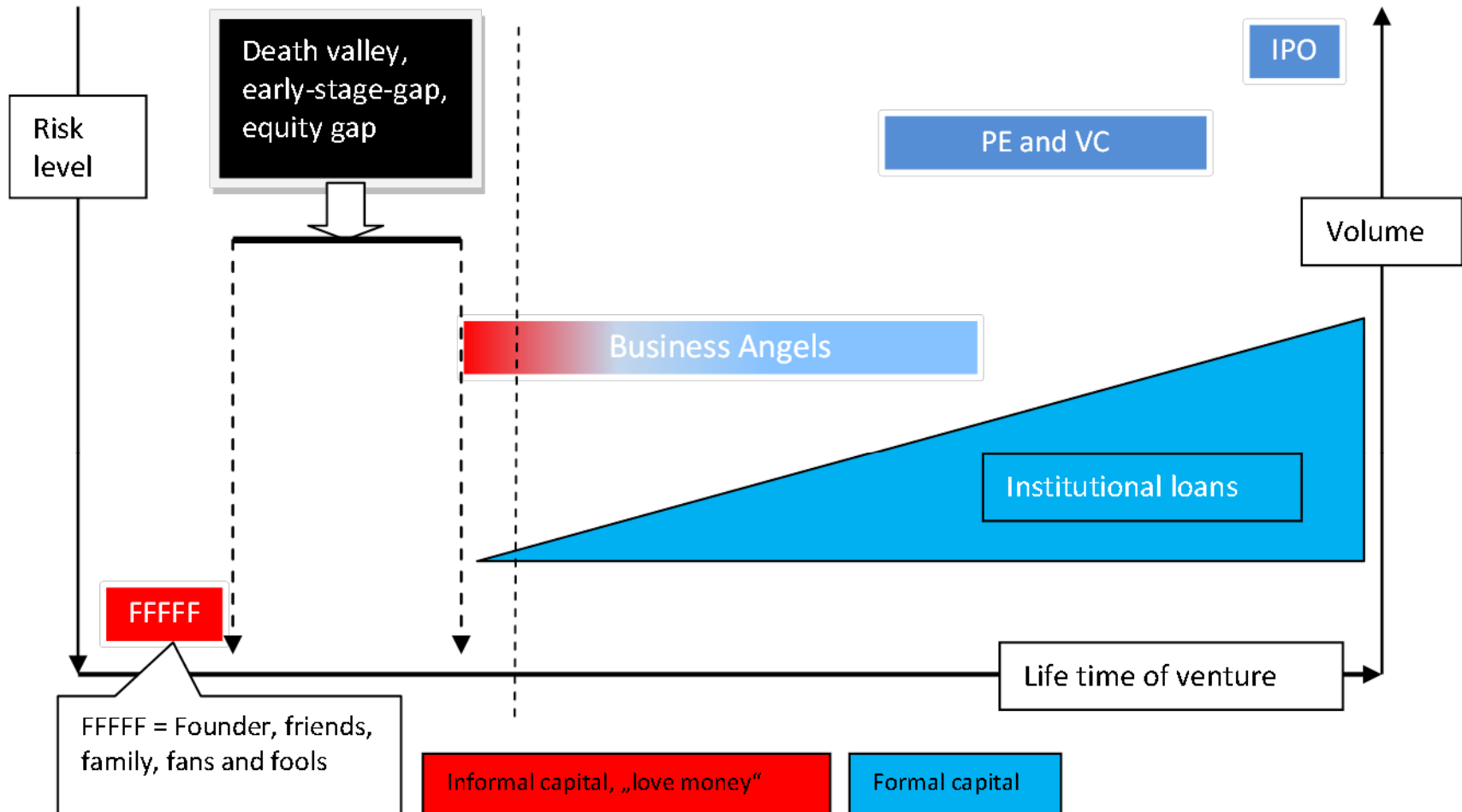
Micro-Financing traditionally means any form of financing of small volumes, provided by both few or only one individual and institution, e.g.

- One micro-loan of 100 € from one lender to start a sewing or retail business in Bangladesh, to be complemented by a larger chunk after successful start-up.

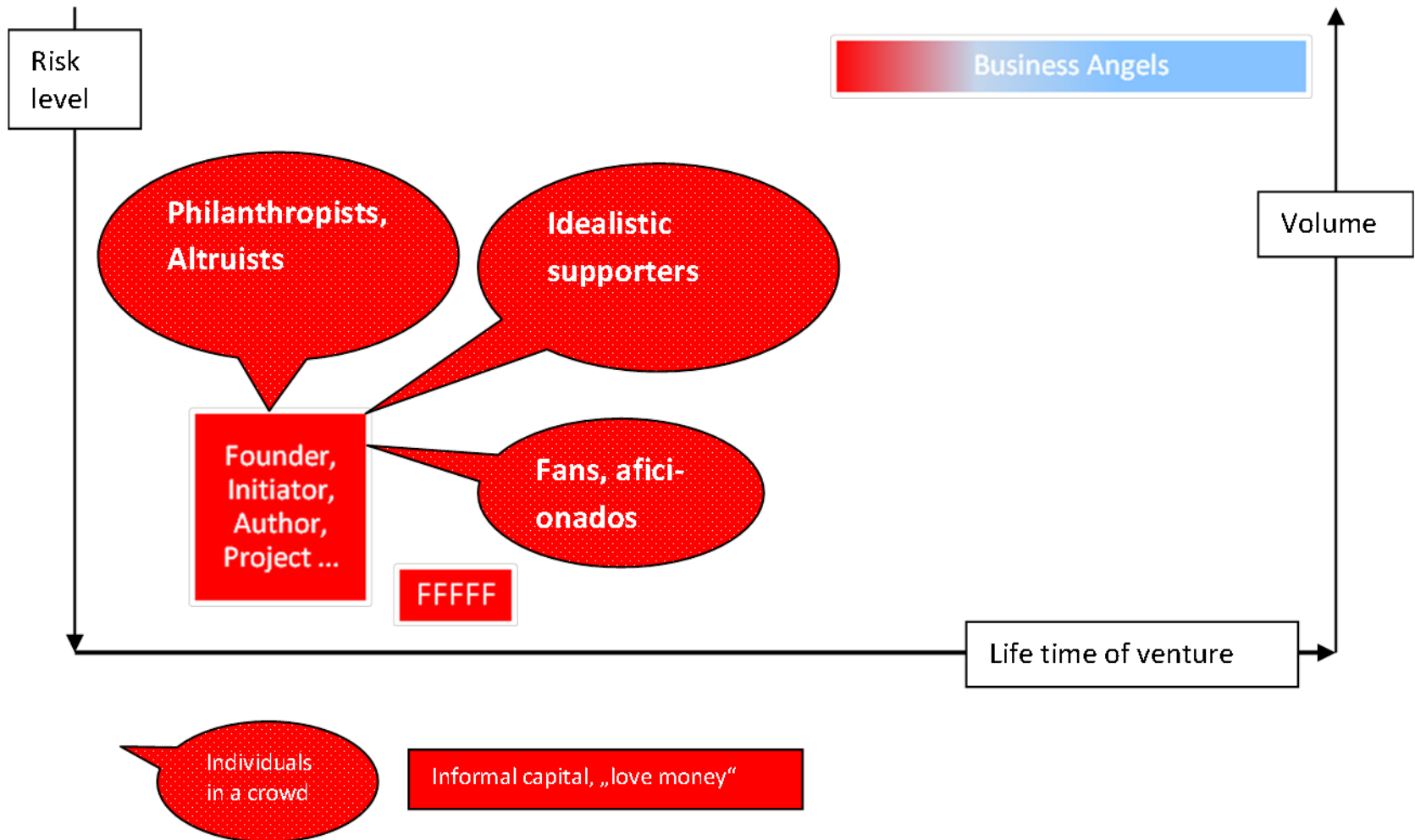
The Ideal: Conventional Complementary Sources of Venture Financing



The Reality: the Early-Stage-Gap in Venture Financing



One of Many Solutions: Informal Early Stage Funding of Ventures



Principal Types of Informal Financiers

Types	Examples	Characteristics
FFFFF	Initiator, friends, family members, fans and fools	have personal, emotional relation to the initiator
Believers , idealistic supporters	members of specific communities (political parties, social networks, religious groups, ideologies, political movements ...)	are enthusiastic about the idea or project emotionally, independent from the initiators's person
Philanthro- pists, altruists	successful entrepreneurs, top managers, artists, politicians, banks etc. or not-for-profit legal entities	have strong influence, support the idea or project for general societal or political reasons and/or for own image making
Beneficiaries, rational supporters	entrepreneurs, business lobbyists, politicians, various societal groups etc.	appreciate rationally the usefulness of the idea or project, benefit themselves materially or immaterially but keep in the background
Business Angels		all of the above but also seek financial return, offer expertise and help

Historical Examples of Crowdfunding

1. Mozart und Beethoven (18th century.):

A priori funding of new music pieces and concerts through subscriptions.

2. Statue of Liberty, New York (19th century):

- The French people financed the statue through donations, entry fees for events and visits to the sculptor's workshop, selling of models etc. . 250.000 Francs were collected. An entrepreneur sponsored the copper for the statue.
- The Platform was funded through donations from American Companies and citizens. Finally 120.000 donors gave 102.000 US Dollars; 80 % of the sum came from individual donations below one Dollar!

3. Marillion (1997):

The British Band Marillion collected through Internet 60.000 Dollar from their fans in order to finance a US-tour.

Crowdfunding-Beispiel MyFootballClub

Name des Vorhabens: MyFootballClub

(Groß-Britannien)

Website: www.myfootballclub.co.uk

Kategorie des Anbieters: Initiator und Geldgeber

Kurzbeschreibung:

Im November 2007 schloss MyFootballClub einen Übernahmevertrag mit dem englischen Ebbsfleet United FC und die ca. 20.000 Mitglieder von MyFootballClub erwarben mit zu £35 pro Person 75% an dem Verein und ein Mitspracherecht bei Transfers oder anderen wichtigen Entscheidungen.

Initiator: Will Brooks (Journalist)

Bisherige Geldgeber aus der Crowd: Privatpersonen

Art und Anzahl: bis zu 53.000 Fans/Interessierte

Kumulierte Summe: 635.000 £ (beim Kauf)

Individuelle Beitragsspanne: Von 50 bis 100 £ pro Jahr (zur Zeit)

Angebot operativ seit: August 2007



TikTok+LunaTik Multi-Touch Watch Kits

Project by [Scott Wilson](#)

PROJECT HOME

UPDATES 37

BACKERS 13512

COMMENTS 4109



Like
 23204 likes. Sign Up to see what your friends like.
 Tweet
 EMBED
 <http://kck.st/a18N3p>

ABOUT THIS PROJECT

Thanks for stopping by! If you have just missed our Kickstarter project, please come and visit us at LunaTik.com, the new home of TikTok + LunaTik-- where you check out the latest news, updates and purchase product. We hope you will follow our progress! —Scott Wilson and the MINIMAL team

Hi! Thanks for checking out our project. With your help we would love to make our idea a reality and get them on as many wrists as possible.

TikTok and LunaTik simply transform the iPod Nano into the world's coolest

13,512

BACKERS

\$941,718

PLEGGED OF \$15,000 GOAL

0

SECONDS TO GO

FUNDING SUCCESSFUL

This project successfully raised its funding goal on December 16.



PLEDGE \$1 OR MORE

Every dollar counts. If your dollar helps make this a reality you will be able to buy the TikTok or LunaTik online or hopefully someday, if successful, at an Apple Store near you. Be a part of making a cool product that no one else would take the risk on and enabling a design firm to produce its own undiluted product.



128 BACKERS

Survey sent on 12/19/2010

PLEDGE \$25 OR MORE

For \$25 pledge you are pre-ordering and will receive the TikTok Multi-Touch Watch Kit

The Million Dollar Homepage™

1,000,000 pixels • \$1 per pixel • Own a piece of internet history!
1000 Limited Edition MDHP Poster Prints - Available Now

Sold: 1,000
SOLD OUT!

Get my newsletter: [Homepage](#) | [Buy Pixels](#) | [FAQ](#) | [Blog](#) | [PixelList](#) | [Press](#) | [Testimonials](#) | [Contact me](#)

The main content area is a dense, colorful mosaic of small advertisements and text blocks. The ads are arranged in a grid-like pattern, with each block representing a different offer or service. The colors are vibrant and varied, creating a visually busy and eye-catching layout. The text within the ads is small and often includes promotional language like 'FREE', 'Cheap', 'Special Offer', and 'Limited Time'. Some ads feature images of products or services, while others are purely text-based. The overall effect is a chaotic yet organized display of digital marketing content.

Crowdfunding-Beispiel



(Deutschland)

energyautonomy.org

Kurzbeschreibung: Das Medienprojekt hat das Ziel, eine Energiewende durch die Förderung erneuerbarer Energien anzustoßen. Der Film wurde durch Crowdfunding finanziert und startete im März 2010 in den Kinos. Etwaige Einspielgewinne werden in neue Projekte zum gleichen Thema investiert. Als Supporter (1.000 €) erhält man als Gegenleistung 50 DVDs, Nennung des Namens im Abspann, Bild/Logo mit Link auf der Projekt-Homepage. Die Supporter wirken auf diese Weise als Multiplikatoren und Werber für den Film. Sponsoren (20.000 €) erhalten 250 DVDs (nach Wunsch mit Logo auf dem Cover), werden im Abspann grafisch hervorgehoben und bekommen die Möglichkeit mit einem Logo auf Cover, Begleitheft, Kinoplatat o.ä. aufzutauchen.

Initiator: Carl A. Fechner

Bisherige Geldgeber aus der Crowd: 144 Supporter, 24 Sponsoren, ein Hauptsponsor mit 150.000 € und ein Investor mit 550.000 € (Privatpersonen, Unternehmen, Verbände/Vereine, unabhängige Organisationen)

Art der Unterstützung: Spende, Sponsoring (mit Reward)

Kumulierte Summe: ca. 1,5 Mio. € (April 2011)

Individueller Beitrag: 1 Filmbaustein kostet 1.000 €, ab 20 Bausteinen wird man zum Sponsor

Angebot operativ: 2006 (Drehbeginn: Ende 2008)

Kurzbeschreibung des Dienstleistungsspektrums:

Das Ziel des Projektes ist es, mit einem Solarflugzeug und ohne die Verwendung von Treibstoff im Jahr 2013 die Erde zu umrunden. Zur Finanzierung dient ein Supporter Programm, bei dem gestaffelt nach der Höhe der Spende eine Gegenleistung (beginnend mit Team-Badges über „adoptierte“ Solarzellen, VIP-Führungen durch einen der Piloten (Initiatoren) bis zur Anbringung des Namens des Spenders auf dem Flugzeug) erbracht wird. Des weiteren gibt es ein Angels Programm in dem Privatinvestoren als „Team-Mitglieder“ eine aktivere Rolle im Projekt wahrnehmen können.

Initiatoren: Bertrand Piccard und André Borschberg (sind auch die beiden Piloten)
Bisherige Geldgeber aus der Crowd: Privatpersonen, Unternehmen

Art der Unterstützung: Spenden (mit Rewards)

Kumulierte Summe: unbekannt

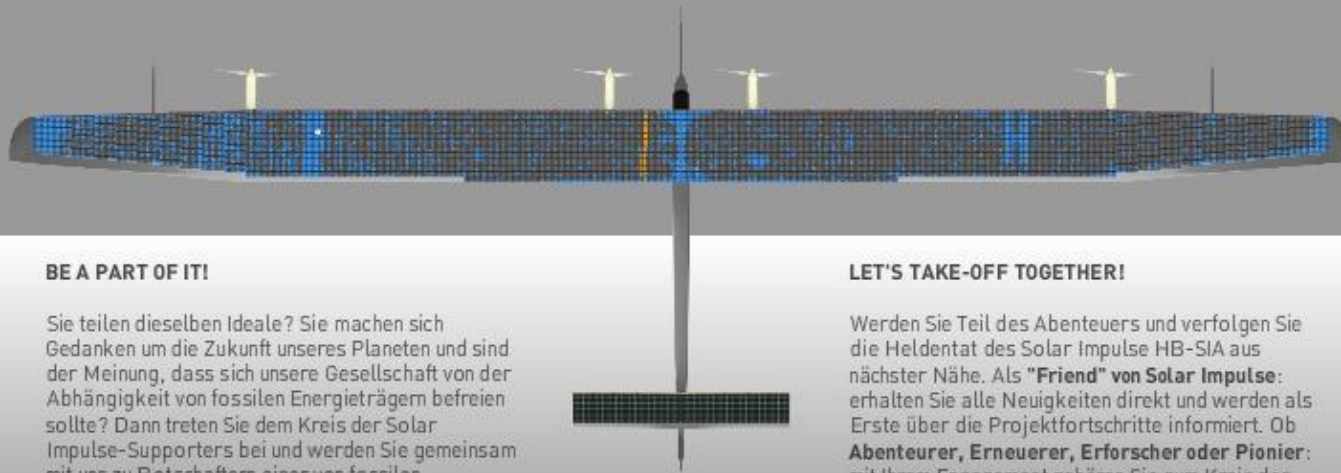
Individueller Beitrag: 35, 135, 1.350 und 6.650 EUR (Supporter Programm)

Angebot operativ: 2003, Angels Programm 2005

"Das Unmögliche bleibt noch zu erreichen."
JULES VERNE

ZURÜCK ZUR WEBSITE | PROGRAMMBESCHREIBUNG

ZELLE SUCHEN



BE A PART OF IT!

Sie teilen dieselben Ideale? Sie machen sich Gedanken um die Zukunft unseres Planeten und sind der Meinung, dass sich unsere Gesellschaft von der Abhängigkeit von fossilen Energieträgern befreien sollte? Dann treten Sie dem Kreis der Solar Impulse-Supporters bei und werden Sie gemeinsam mit uns zu Botschaftern einer von fossilen Energieformen unabhängigen Welt!

LET'S TAKE-OFF TOGETHER!

Werden Sie Teil des Abenteuers und verfolgen Sie die Heldentat des Solar Impulse HB-SIA aus nächster Nähe. Als **"Friend" von Solar Impulse**: erhalten Sie alle Neuigkeiten direkt und werden als Erste über die Projektfortschritte informiert. Ob **Abenteurer, Erneuerer, Erforscher oder Pionier**: mit Ihrem Engagement gehören Sie zum Kreis der Solar Impulse-Supporters, den Akteuren von Morgen.

ZELLE 2007
KATEGORIE Patron SI



Al
Gore
United States

At the cutting edge of exploration and renewable energy, and technology, this expedition has the potential to capture our imaginations.

Das Supporters Program weiterempfehlen

Lassen Sie Ihre Freunde und Angehörigen wissen, dass Sie beim Supporters Program von Solar Impulse mitmachen.
Haben Sie eine Solarzelle erworben oder Ihren Namen auf dem Flugzeug anbringen lassen? Dann lassen Sie es alle wissen!

FRIEND	ADVENTURER	INNOVATOR	EXPLORER	PIONEER
Alle Neuigkeiten direkt erfahren Sie werden als Erste über die Projektfortschritte informiert	Sammeln Sie die Team-Badges Jedes Jahr ein neuer Badge + vorgenannte Leistungen	"Adoptieren" Sie eine Solarzelle des Flugzeugs Personalisieren Sie sie auf der Website im Internet + vorgenannten Leistungen	Entdecken Sie das HB-SIA bei einem VIP-Besuch für 2 Personen Sie werden von einem der beiden Piloten geführt + vorgenannten Leistungen	Lassen Sie Ihren Namen mit dem Flugzeug HB-SIA abheben Ihr Name wird auf dem Rumpf angebracht + vorgenannten Leistungen
KOSTENLOS	€ 35 CHF 50	€ 135 CHF 200	€ 1350 CHF 2'000	€ 6650 CHF 10'000

Gefällt mir 825 „Gefällt mir“-Angaben. Registrieren, um sehen zu können, was deinen Freunden gefällt.

Twittern 93

Part II: Crowdfunding and its relevance for Happinomics

Return for the Supporters of Crowdfunded Ventures: A source of satisfaction, fun and happiness.

- Normally no financial returns
- Ideological satisfaction being part of a community of supporters
- Fun in benefitting from the product or service to be provided (e.g. book or computer game)
- Satisfaction in seeing the success of one's engagement
- Reception of a copy of book or film or CD
- Reception of a certification or acknowledgement signed by the (famous) initiator or author
- Public listing of supporters' names
- In cases of micro-loans: reimbursement of distribution, eventually including interests
- Sometimes: small pieces of dividends.

Relevance for Happinomics: How can Crowdfunding Contribute to SWB?

- Through more participation in socially important projects
- Through more popular promotion of exciting cultural projects which lie astray of main stream
- Through more popular promotion of economically, politically, socially or ecologically important ventures that would not receive state support
- By making happen projects which do not attract traditional financiers
- By allowing realization of own professional dreams (selfemployment, small businesses, artist career, ...)
- By allowing conduct of research astray of public research policy

In general: Through mobilisation of private resources and their allocation to societally important projects!

Relevance for Happinomics: What is the Mechanism to Generate SWB through Crowdfunding?

- Simply through creating fun
- Simply through facilitating more basic democracy
- Less dependency of current political or commercial values and paradigms
- Provision of more economic power to – so far - weak political movements
- In personal decisions through less dependence from external resources, thus less stress
- Through creation of new knowledge production of which which otherwise would not be funded.
- More....

**We must distinguish between SWB for the project initiators and the donors.
The political dimension of Crowdfunding is by far not fully recognized!**

End

Thank you for your attention

Joachim Hemer

Joachim.hemer@t-online.de

Phone: +49 7243 68047

Mobile: +49 172 86 35 786