

Crowdfunding und Crowdinvesting Der „Schwarm“ als alternativer Kapitalgeber für Startups

Immer mehr Gründungen und Wachstumsvorhaben von Unternehmen werden mit Hilfe von Crowdfunding und Crowdinvesting finanziert. Die Idee wirkt dabei auf den ersten Blick ebenso einfach wie überzeugend: „Crowdfunding“ bedeutet wörtlich übersetzt „Schwarmfinanzierung“. Damit gemeint ist das Einsammeln von Geld bei einer interessierten Online-Community. Eine Vielzahl von Personen finanziert mit kleinen und kleinsten Beträgen ein bestimmtes Vorhaben, das über eine Online-Plattform vorgestellt und beworben wird. Bisher lagen die Schwerpunkte auf künstlerischen Projekten und auf Unternehmensgründungen.

Was ist Crowdfunding und Crowdinvesting?

Beim **Crowdfunding** erhalten die Geldgeber neben oder statt der Rückzahlung des investierten Betrags eine andere Art von Gegenleistung, wie z. B. eine CD oder ein Foto mit symbolischem Wert. Oft steht hier das Erlebnis, das Interesse, 'dabei gewesen zu sein', im Vordergrund. Beim **Crowdinvesting** erhält der Investor dagegen Anteile oder Genussscheine eines Unternehmens und profitiert so von den Gewinnen und eventuell - im Falle des Unternehmensverkaufs - von den Verkaufserlösen.

Wie funktionieren Crowdfunding und Crowdinvesting?

Soll ein Startup oder ein Unternehmen über diese neuen Wege finanziert werden, wendet sich dieses an den Betreiber einer entsprechenden **Plattform** und stellt seine **Geschäftsidee** vor. Wird dort das Vorhaben unterstützt, wird die Geschäftsidee für eine begrenzte Zeit im Internet **beworben**. Während dieses Zeitraums können sich Interessenten an dem Vorhaben beteiligen. Die Finanzierung kommt jedoch erst zustande, wenn die Interessenten insgesamt **Beteiligungszusagen** in Höhe einer vorher vereinbarten **Mindestsumme** zeichnen. Im Gegensatz beispielsweise zu den USA werden in Deutschland zudem bislang aufgrund von Regelungen der Finanzaufsicht fast nur Crowdinvestings bis 100.000 Euro angeboten.

Anforderungen an Startups und Unternehmen

Als erstes muss das jeweilige Startup oder Unternehmen eine Geschäftsidee vorweisen können, die es schafft, eine Vielzahl von Menschen zu begeistern und zu überzeugen. Dabei ist es wichtig, dass das Konzept in wenigen Sätzen erklärt werden kann und es für Menschen klar und verständlich ist, die sich zum ersten Mal mit den jeweiligen Produkten bzw. Dienstleistungen beschäftigen. Es muss auf einen Blick ersichtlich sein, welche Probleme der Kunden gelöst und welche Bedürfnisse befriedigt werden sowie welches Alleinstellungsmerkmal das Geschäftskonzept auszeichnet.

Generell empfehlen sich vor allem Startups und Unternehmen, die eine offene, dialogorientierte und proaktive Kommunikationskultur haben. Die dadurch geschaffene Transparenz schafft nötiges Vertrauen für ein Investment.

Vorteile

- Eigenkapitalstärkung (je nach Ausgestaltung)
- Möglichkeit der Frühphasenfinanzierung für Startups
- Gemeinnützige oder kreative Ideen haben die Möglichkeit an Kapital zu gelangen.
- Die starke Crowd: Die Investoren werden zu Multiplikatoren und Markenbotschaftern, wenn sie in ihrem sozialen Umfeld über das Unternehmen oder Projekt berichten. Das erhöht Aufmerksamkeit und Bekanntheitsgrad und bietet einen Wettbewerbsvorteil.
- Positive Reaktion des Marktes bietet schnelles erstes Feedback für Unternehmen, Projekt oder Produkt.
- Investoren können gezielt interessante Ideen und Projekte unterstützen und im Vergleich zu anderen Anlagen attraktivere Renditen erzielen. Auch ein Erlebnischarakter spielt häufig eine Rolle.

Nachteile

- Hoher Aufwand für die Erstellung eines Profils
- Keine garantierte Finanzierung
- Ohne große Erfahrungen kann es bei Startups oder aber bei jungen Crowdfunding-Anbietern passieren, dass die Finanzierungsprozesse fehlerhaft geführt werden und scheitern. Die Mittel, die über Crowdfunding gewonnen werden, sind stets an das zugrunde liegende Projekt gebunden, dürfen somit nicht anderweitig verwendet werden.
- Die jeweilige Geschäftsidee ist während der Bewerbung im Internet auf einen Schlag einem riesigen Publikum zugänglich und wird damit kopierbar.
- Konditionen der verschiedenen Plattform-Betreiber sind sehr unterschiedlich, insbesondere der Kosten und der Regelungen am Ende der Finanzierungszeit.
- Ist das investierte Geld zurück zu zahlen, muss nach der Planung das dafür notwendige Kapital vorhanden sein.
- Investoren können einen Totalverlust ihres investierten Geldes erleiden.

Fazit

Crowdfunding und Crowdfunding stellen zwei neue Möglichkeiten bereit, Unternehmensgründungen zu finanzieren. Interessant sind sie daher für Gründer und interessierte Kapitalgeber allemal. Sie sind jedoch nur einer von mehreren Wegen, die alle in Betracht gezogen werden sollten, um den notwendigen Kapitalbedarf für die Existenzgründung zu decken. Und wie bei allen anderen Angeboten im Bereich der Finanzierung ist auch hier immer zuvor zu prüfen, ob der Weg tatsächlich der richtige für das eigene Unternehmen ist und auch von den angebotenen Konditionen her passt bzw. auf Seite der Investoren die richtige Anlageform darstellt.

Beispiele für Crowdfunding-Plattformen

www.crowdener.gy (erneuerbare Energien)
www.fundsters.de
www.greenunite.com (International)
www.indiegogo.com (International)
www.mysherpas.com (International)
www.pling.de www.sciencestarter.de (Wissenschaft und Forschung)
www.sellaband.com (International)
www.sponsume.com
www.startnext.de
www.ulule.com
www.universso.com (mit Lizenzbeteiligung)
www.visionbakery.de

Beispiele für Crowdfunding-Plattformen

www.bankless24.de
www.bergfuerst.com
www.c-crowd.com
www.companisto.de
www.deutsche-mikroinvest.de
www.die-beteiligungsplattform.de
www.greencrowding.com (erneuerbare Energien)
www.innovestment.de
www.kickstarter.com (International)
www.meet-seed.com
www.seedmatch.de
www.united-equity.de

Weitere Plattformen entstehen ständig, andere werden frühzeitig wieder eingestellt. Die o. g. Beispiele bieten daher nur einen ersten Überblick. Weitere Plattformen und Hinweise zu diesen finden sich in verschiedenen Internet-Communities, so dass sich zusätzlich auch eine Eigenrecherche empfiehlt.

Wir danken den Kollegen der IHK zu Köln für die Zurverfügungstellung der Informationen. Dieses Merkblatt soll – als Service Ihrer IHK – nur erste Hinweise geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.