

Crowdfunding

DAS GELD DER MASSE

Crowdfunding und Crowdfunding haben sich als alternative Finanzierungsform etabliert. Warum das so ist, liegt auf der Hand: Viele junge Unternehmen und deren Gründer stehen über kurz oder lang vor dem Problem, weiteres Wachstumskapital zu benötigen. Die hohen Anforderungen von Banken und Business Angels werden dabei oft zur Hürde. Dagegen ist die Crowd für junge Startups eine relativ unkomplizierte Möglichkeit, liquide Mittel für ihre Geschäftsidee zu bekommen.

Junge Unternehmen haben es nicht allzu leicht in Deutschland. Mangelnde Sicherheiten oder fehlendes Eigenkapital bremsen ihre Wachstumsambitionen. Für Kreditinstitute ist die Finanzierung von Existenzgründungen sehr risikobehaftet. Große Risikokapitalfonds investieren häufig erst im Millionenbereich. Und Business Angels, die Startups mit Kapital, Know-how und Kontakten unterstützen, sind rar gesät.

Geld für gute Ideen ist Mangelware

Mangelhafter Zugang zu finanziellen Ressourcen ist in sehr vielen Fällen der Grund, dass die Umsetzung von Geschäftsideen, auch wenn das Ergebnis durchaus ökonomisch erfolgreich sein könnte, nicht realisierbar ist. Selbst prämierte Startups erfahren dies immer wieder schmerzhaft – speziell in der Anfangsphase.

Alternative für kreative und rasant wachsende Projekte

Die Idee des Crowdfundings ist simpel: Geld einsammeln bei der Masse. Dazu präsentieren Gründer ihre Projekte und Geschäftsideen auf Internetplattformen der Öffentlichkeit, um so möglichst viele Interessenten als Unterstützer und Investoren für sich zu gewinnen. Ziel ist es, eine im Vorfeld definierte Summe innerhalb eines vorab festgelegten Zeitraums zu erreichen. Das eingesammelte Kapital dient ausschließlich zur Realisierung des beschriebenen Vorhabens.

Fortsetzung auf der folgenden Seite.

Mittlerweile hat sich das Geldsammeln im Internet etabliert. Gründer kommen so relativ schnell und unbürokratisch an notwendiges Startkapital. Gleichzeitig können sie damit bürokratische Förderprogramme und andere aufwendige Finanzierungsmethoden umgehen.

Die richtige Plattform entscheidet

Wer im Netz erfolgreich Investoren für seine Idee aktivieren möchte, der muss wissen, wo er sie findet. Die richtige Wahl der Crowdfunding-Plattform ist hierbei der erste Schritt. Mit deren Hilfe können nicht nur potenzielle Investoren, sondern auch viele zukünftige Kunden angesprochen und gewonnen werden. Unternehmen erhalten dadurch nicht nur Geld, sondern auch wertvolles Feedback, welches sie in das Projekt einfließen lassen können. Eine aktive Crowd kann somit bei der Umsetzung und Verbreitung von überzeugenden Ideen entscheidend mithelfen. Auch als Indikator für gesellschaftliche Bedürfnisse kann die Masse äußerst hilfreich sein.

Allerdings leistet die Crowd ihre finanziellen und nicht-monetären Beiträge in der Regel nicht einfach nur so. Wer mit Risiko in Neues investiert, erwartet auch etwas als Ausgleich. Investoren erhalten je nach Art der Schwarmfinanzierung unterschiedliche Gegenleistungen. Die verschiedenen Varianten des Crowdfundings unterscheiden sich begrifflich und durch die daran geknüpften Gegenleistungen, die Unterstützer und Investoren für ihr Engagement erhalten. In der derzeitigen Diskussion existieren grundsätzlich vier unterschiedliche Ausprägungsformen:

Reward-based funding for non-monetary rewards:

Dabei handelt es sich um die klassische Form des Crowdfundings. Die Investoren erhalten eine materielle oder ideelle Anerkennung für die finanzielle Unterstützung der Gründer. Bei einem Produkt kann dies beispielsweise ein Exemplar der ersten Baureihe sein. Es fließt kein Geld an die Investoren zurück, die Gegenleistung ist ausschließlich eine nicht-finanzielle Anerkennung. Diese Ausprägungsform bildet die Grundlage für die Plattformen Kickstarter und Indiegogo.

Donation-based funding for philanthropy and sponsorship:

Bei dieser Form beteiligen sich Investoren mit sehr geringen finanziellen Beträgen und erhalten weder eine materielle, noch eine finanzielle Gegenleistung von Seiten der Gründer. Es wird gespendet. Für die Sponsoren stehen Problemlösungen und altruistische Beweggründe im Mittelpunkt. Solche Aktionen werden beispielsweise über Plattformen wie Betterplace initiiert.

Equity-based funding for financial return:

Diese Variante wird auch als Crowdinvesting bezeichnet. Hierbei investieren die Kapitalgeber in ein Startup oder Unternehmen und werden dafür anteilig, in Höhe ihres Fundings, am Erfolg des Unternehmens beteiligt. Startups stehen im Mittelpunkt. Vor allem solche, deren Projekte kommerziellen Erfolg und somit potenziell hohe Renditen für Investoren versprechen. Um solche Vorhaben zu finanzieren, stehen Gründern Plattformen wie Seedmatch oder Innovestment zur Verfügung.

Lending-based funding for financial return:

Bei dieser Form verleiht die Crowd Geld über einen Plattformbetreiber an ein Startup oder Projekt ihrer Wahl und erwartet als Gegenleistung zumeist eine Verzinsung des geliehenen Geldbetrages innerhalb einer vorab definierten Laufzeit. Damit haben Startups die Möglichkeit, unabhängig von klassischen Finanzierungsformen zu bleiben. Der Nebeneffekt: bessere Konditionen als bei herkömmlichen Banken. Plattformen wie Lendico bieten diese Art des Crowdfundings an.

Fortsetzung auf der folgenden Seite.

Welche Form für welches Projekt infrage kommt, müssen Gründer individuell entscheiden. Eine Schablone gibt es nicht. Fest steht: Die Kapitalbeschaffung mithilfe von Crowdfunding ist speziell für Existenzgründer eine erfolgsversprechende Alternative und Ergänzung zu den traditionellen Finanzierungsformen.

Gründer und Projektinitiatoren sollten jedoch nicht nur auf ein Pferd setzen, sondern immer mehrere, unterschiedliche Finanzierungsformen in Betracht ziehen, um den optimalen Mix zu finden.

Ob Crowdfunding gar das Potenzial besitzt, klassische Finanzierungsmodelle für Startups am Markt zu verdrängen, bleibt abzuwarten. Eine Ergänzung ist es heute schon.

//

Autor: Dr. Markus Kreher (Partner, KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Finance Advisory)