

Banking von unten

Bei der Schwarmfinanzierung ermöglichen viele Kleininvestoren Projekte oder gar Produkte.

- Derzeit drängen viele neue Plattformen an den Markt.
- Experten rechnen damit, dass die Banken nachziehen.

Petra Hoffknecht
Münster

Um Sportlernahrung für Veganer herzustellen, suchte Nick Schäferhoff Unterstützer im Internet. „Ich hatte nur wenig Startkapital. Der klassische Bankkredit war für mich wegen der vielen Formalitäten wenig attraktiv“, erzählt der Wahl-Berliner. Auf der Online-Plattform indiegogo.com warb der Inhaber der Firma Herbiwarrior im Sommer per Videobotschaft um Spenden. Nach zwei Monaten hatte er etwa 3 000 Euro Fremdkapital zusammen. „Das war ein großartiger Erfolg, ich konnte mein Pulver mit Schokoladengeschmack produzieren“, sagt Schäferhoff. Im Schnitt gab jeder Unterstützer gut 80 Euro. Zum Dank erhielt er dafür eine Geschmacksprobe des Produkts, ein T-Shirt und eine namentliche Erwähnung auf der Verpackung.

Diese noch junge Finanzierungsform heißt Schwarmfinanzierung. Die Idee dahinter: Viele kleine Investoren entscheiden unabhängig voneinander darüber, ob eine Geschäftsidee finanziell gefördert wird oder nicht. Es gibt zwei Arten: Beim sogenannten Crowdfunding wer-

den Spenden für künstlerische Projekte wie Musik-CDs, Bücher oder Kinofilme eingesammelt. Als Gegenleistung gibt es das Produkt oder eine Eintrittskarte. Crowdfunding begann 2009 in den USA mit der Plattform Kickstarter.

Daraus entwickelt hat sich europaweit das sogenannte Crowdinvesting, das noch einen Schritt weiter geht: Investoren erwerben dabei über Online-Plattformen Unternehmensbeteiligungen und versorgen so insbesondere Start-Ups mit Kapital. Erwirtschaftet das Unternehmen Gewinn oder wird es mit Gewinn verkauft, streichen die Anleger ihre Rendite ein.

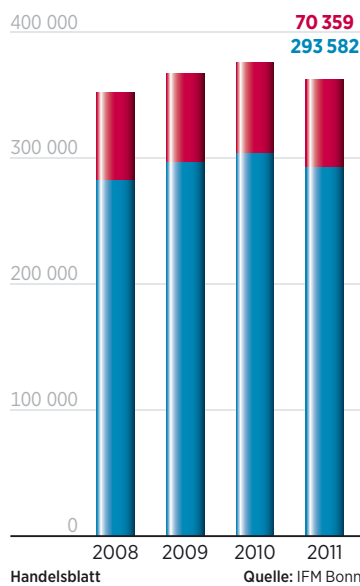
„Durch soziale Netzwerke im Internet ist es sehr einfach geworden, innerhalb kurzer Zeit viele Geldgeber zu erreichen“, erklärt Gottfried Vossen vom Institut für Wirtschaftsinformatik der Universität Münster den Erfolg von Schwarmfinanzierungen. Denn sind erst einmal Unterstützer gefunden, verbreiten diese die Idee per Klick wiederum in ihren Netzwerken. „Soziale Netze und Blogs leisten hier Unvorstellbares“, sagt Vossen.

Um erfolgreich Kapital im Netz einzusammeln, muss der Unternehmer sich und sein Geschäftsmodell auf dem Portal seiner Wahl per Kurzvideo und einem knackigen Text präsentieren. „Außerdem sollte er bereit sein, über soziale Netzwerke mit seinen Unterstützern zu kommunizieren“, sagt David Rhotert, Geschäftsführer der Crowdinvesting-Plattform Compa-



Nachlassende Gründerlust

Unternehmensgründungen in Deutschland
■ Alte Bundesländer (ohne Berlin)
■ Neue Bundesländer inkl. Berlin



DER KLEINE UNTERSCHIED

Crowdfunding Bei dieser Finanzierungsform werden Gelder für künstlerische Projekte wie Musik-CDs, Filme oder auch Kunstinstallationen eingesammelt. Die Geldgeber profitieren nicht am möglichen Gewinn des Projekts. Sie erhalten aber als Gegenleistung das fertige Produkt oder etwa kostenlosen Eintritt.

Crowdinvesting Die Schwarm-Idee wurde weiterentwickelt: Investoren erwerben über Online-Plattformen Beteiligungen an Start-ups oder geben Kredit. Sie partizipieren am späteren Gewinn oder erhalten Zinsen.

nisto. Dafür bekomme er schon vor der Produkteinführung ein Feedback vom Markt, kostenloses Marketing und eine Vielzahl von Multiplikatoren.

Manche Plattformen geben bestimmte Mindestbeträge vor, die eingesammelt werden müssen, damit ein Projekt realisiert wird. Oder die Unternehmen nennen den Kapitalbedarf, den sie mindestens „erschwärmen“ wollen. Kommen die Summen nicht zustande, wird das Vorhaben abgeblasen und die Investoren erhalten ihr gezahltes Geld zurück.

Bislang lassen sich auf den herkömmlichen Crowdinvesting-Plattformen maximal 100 000 Euro einsammeln. Denn bis zu dieser Summe entfällt die aus dem Verkaufsprospektgesetz resultierende Pflicht, einen kostspieligen Emissionsprospekt zu erstellen und diesen von der Bundesaufsichtsbehörde für Finanzdienstleistungen

THORSTEN KUTHE

„Schwarmfinanzierung füllt eine Lücke“

Der Rechtsanwalt spricht über die Zukunftschancen und Risiken der neuen Finanzierungsform.

Welche Voraussetzungen müssen Gründer erfüllen, um Kapital über Schwarmfinanzierung aufnehmen zu können - und welche rechtlichen Rahmenbedingungen gilt es zu beachten?

Voraussetzungen gibt es praktisch nicht. Ein entsprechendes Investment ist ebenso möglich, wenn das Unternehmen nur aus einer Idee besteht oder seit 20 Jahren am Markt aktiv ist. In rechtlicher Hinsicht ist zu beachten, dass nicht einfach „normale Kredite“ von den Investoren aufgenommen werden dürfen. Denn das bedürfte einer Bankerlaubnis. Daneben bedarf es ab 100 000 Euro der Erstellung eines Prospekts.

Welche Summen lassen sich auf diesem Wege realistischerweise einsammeln, sozusagen „erschwärmen“?

Bislang waren alle Angebote auf 100 000 Euro begrenzt. Den Prospekt sehe ich dabei nicht als echte Hürde für höhere Beträge an. Denn unsere bisherigen Erfahrungen in der Praxis zeigen, dass ein Prospekt auch für solche Fälle mit vertretbarem Zeit- und Kostenaufwand erstellt werden kann. Beträge von mehr als 500 000 Euro bei Kleinanlegern einzusammeln, dürfte ambitioniert sein. Spannend ist daher der Ansatz von Bergfürst, der auch Investoren mit größerer Kapitalstärke anlocken könnte.

Welche Chancen bieten sich bei dieser Finanzierungsform - und welche Risiken sollten Unternehmen, die sich für eine Schwarmfinanzierung entscheiden, im Blick haben?

Unternehmen die sonst keine Finanzierung erhalten, weil sie zu klein sind, können an den Markt gehen - und das, ohne dabei quasi ihre Seele zu verkaufen. Zu bedenken ist: Es wird mit fremdem Geld gewirtschaftet, egal wo es herkommt.

Im Moment boomt die Schwarmfinanzierung. Welche Rolle wird dieses Finanzierungsinstrument neben Bankkrediten, Private Equity

und Venture Capital Ihrer Meinung nach in Zukunft spielen?

Ich gehe davon aus, dass sich diese Finanzierungsform gerade für den Start innovativer kleiner Unternehmen dauerhaft etabliert. Der Markt

für Venture Capital in Deutschland ist nach wie vor unterentwickelt - und gerade für kleinere Unternehmen gibt es nur wenige Angebote. Kreditfinanzierung kommt für diese Unternehmen häufig nicht in Betracht, da Eigenkapital benötigt wird. Crowdfinancing hilft, diese Lücke zu schließen. Auch sucht eine neue Generation von Gründern aus kulturellen Gründen gezielt diese Art der Direktinvestments ohne Mittler wie Banken und Fonds, während gleichzeitig Internetuser in ausreichender Zahl der Idee aufgeschlossen gegenüberstehen.

Thorsten Kuthe



Die Fragen stellte
Petra Hoffknecht.