

DOSSIER



Crowdfunding für Unternehmen

Die Masse macht's

Crowdfunding ist nicht nur etwas für Start-ups. Auch etablierte Firmen können so einfach und günstig an Kapital kommen. Und es geht nicht nur ums Geld.

VON JÜRGEN HOFFMANN

Die Idee ist gut, doch das Geld fehlt. So ging es Ulrich Ditschler, Tobias Dzenko und ihren zwölf Mitarbeitern. Die Jungunternehmer aus der Bremer Überseestadt haben in ihrer 2013 gegründeten Firma Tobyrich eine Software für die Fernsteuerung von Modellflugzeugen per Smartphone entwickelt. Ihr jüngstes Projekt: eine mit einem Computerspiel verbundene Drohne. 100.000 Euro brauchen Ditschler und Dzenko für den Produktionsstart. Die ersten 60.000 Euro wollen ihnen 350 Unterstützer geben, die über die Crowdfunding-Plattform Kickstarter auf das Projekt aufmerksam geworden sind. Im Gegenzug erhält jeder Backer, so werden Geldgeber beim Crowdfunding genannt, eine Drohne. Statt 179 Euro kostet sie für Unterstützer nur 89 Euro. Tobyrich profitiert so doppelt: Die Bremer erhalten frisches Geld und die ersten Kunden.

Dass Crowdfinanzierung auch für gestandene Unternehmer ein alternativer Weg ist, an Kapital zu kommen, zeigt ein zweites Beispiel aus der Hansestadt: Die Immobilien-Projektentwicklung Wolfgang Henke ist seit 35 Jahren am Markt. 2016 möchte das Unternehmen in Woltmershausen mit dem Bau eines Studentenwohnheims mit zwölf Appartements beginnen. Die Bauvoranfrage liegt seit April bei der Behörde. Bei einem positiven Bescheid will Geschäftsführer Henke

noch in diesem Jahr den Bauantrag stellen: „Dann könnten Anfang 2017 die ersten Studenten einziehen.“ Dafür braucht er etwa eine Million Euro. Um die möglichst schnell und problemlos zu bekommen, denkt der Bauunternehmer

„Crowdinvestoren haben kein Mitspracherecht. Der Unternehmer bleibt Herr im eigenen Haus.“

TIM BÜTECKE,
VORSTANDSMITGLIED VON EXPORO

mer über eine Schwarmfinanzierung nach: „Damit würde ich meine Eigenkapitaldecke verlängern, günstiger und mit weniger administrativen Aufwand an Fremdkapital von meiner Bank kommen.“ Die Immobilien-Crowdinvestment-Plattform Exporo, die seit 2013 für acht Bau-Projekte insgesamt 8,9 Millionen Euro eingesammelt hat, prüft derzeit das Bauvorhaben. „Wir checken das Projekt auf Herz und Nie-

ren und bieten es Kleinanlegern nur an, wenn wir so überzeugt sind, dass wir selbst investieren würden“, sagt Vorstand Tim Bütecke, der seit 15 Jahren im Immobiliengeschäft ist. Exporo und Henke werden Crowdinvestoren für das Projekt in Woltmershausen fünf bis sechs Prozent Zinsen pro Jahr garantieren können, die am Ende der Bauzeit zusammen mit dem eingesetzten Kapital fällig werden. „Das ist es mir wert, sauber durchfinanziert und flüssig zu sein“, sagt Henke.

Crowdinvesting, Crowdfunding und Crowdlending werden oft als Synonyme verwendet. Doch die drei Formen der Schwarmfinanzierung unterscheiden sich: Beim Crowdinvesting stecken die Anleger Geld in ein Start-up, ein Projekt oder ein etabliertes Unternehmen und werden im Gegenzug zu Anteilseignern – allerdings ohne Stimmrecht. Entweder profitieren die Investoren von Gewinnen oder ihr Geld wird als Nachrang-Darlehen verliehen, für das sie Zinsen bekommen. Beim Crowdfunding erhalten die Geldgeber keine Anteile, sondern nur eine symbolische Gegenleistung, etwa eine CD von der Musikgruppe, die sie unterstützt haben, ein T-Shirt, ein Poster oder ein Produkt zu einem günstigeren Preis, wie die Drohne von Tobyrich. Von Crowdlending spricht man, wenn Anleger klassisch Geld verleihen, also Fremdkapital bereitstellen.

Eingesammelt werden die Gelder bei allen drei Formen in der Regel über Plattformen. Bei einigen Projekten kann man schon mit Summen ▶

ANZEIGE

DIE GROSSE VIELFALT

EXKLUSIVE MIETWOHNUNGEN

Überseestadt · Zentrum · Findorff · Neustadt ...

Vermietungszentrum direkt in der Bremer Innenstadt
Kontorhauspassage | Langenstrasse 6-8



ALLE ANGBOTE UNTER:

☎ 0421-30 80 68 91
vermietung@justus-grosse.de

JUSTUS GROSSE
VERMIETUNGSZENTRUM
Kontorhauspassage | Langenstrasse 6-8

Die zehn erfolgreichsten Crowdfunding-Projekte

Anzahl der erfolgreich durch Crowdfunding finanzierten Projekte in Deutschland von 2010 bis 2015 (Stand: 31. März 2015)

1. Star Citizen
Art: Videospiele
Herkunft: USA
Zielsumme 500 000 \$
Plattform: Kickstarter

87 363 775 \$

2. Pebble Time
Smartwatch
USA
Zielsumme 500 000 \$
über Kickstarter

20 338 986 \$

3. Ethereum
Plattform für Internet-Dienstleistungen
Schweiz
keine Zielsumme
Bitcoin

18 439 086 \$

4. Coolest Cooler
Hightech-Kühlbox
USA
Zielsumme 50 000 \$
Kickstarter

13 285 226 \$

5. Ubuntu Edge
Smartphone
Großbritannien
Zielsumme 32 000 000 \$
Indiegogo

12 814 196 \$

6. Flow Hive
Automatischer Bienenstock
Australien
Zielsumme 70 000 \$
Indiegogo

12 174 187 \$

7. Pebble
Smartwatch
USA
Zielsumme 100 000 \$
Kickstarter

10 266 845 \$

8. Exploding Kittens
Kartenspiel
USA
Zielsumme 10 000 \$
Kickstarter

8 782 571 \$

9. Ouya
Spielkonsole
USA
Zielsumme 950 000 \$
Kickstarter

8 596 474 \$

10. Gut Weißenhäus
Hotel
Schleswig-Holstein
Zielsumme 2 000 000 \$
Companisto

7 500 000 \$

► ab einem Euro dabei sein, bei anderen werden Investments von mindestens 100 oder 500 Euro erwartet. Begonnen hat das Crowdfunding Anfang der 2000er Jahre durch Plattformen wie Artistshare und Sellaband, auf denen Künstler ihre Fans um finanzielle Unterstützung baten. Mit den Erfolgen der US-Plattformen Indiegogo und Kickstarter wurde Schwarmfinanzierung populär. Sie holen schon mal Millionensummen für ein Projekt zusammen. So erhielten die Entwickler der Smartwatch Pebble Time zu Jahresbeginn von mehr als 78 000 Unterstützern gut 20 Millionen Dollar. Das US-Marktforschungsinstitut Massolution erwartet, dass der weltweite Markt für Immobilien-Schwarmfinanzierung noch in diesem Jahr ein Volumen von etwa 2,5 Milliarden US-Dollar erreichen wird.

In Deutschland begann der Siegeszug der Schwarmfinanzierung vor etwa fünf Jahren. Skeptiker vermuteten damals, dass nur Start-ups dieses Instrument nutzen würden, die keinen anderen Weg zu einer Finanzierung finden. Doch es kam anders. Mittlerweile haben selbst etablierte Venture-Capital-Gesellschaften (VC) die Crowd als ein zusätzliches Element zur Kapitalbeschaffung akzeptiert. Und das, obwohl statistisch etwa jede zehnte Schwarmfinanzierung scheitert. Ein Beispiel ist die Insolvenz des Münchner Start-ups Vibewrite im Dezember 2014. Noch drei Monate vorher hatte es mehr als eine halbe Million Euro von 550 Schwarminvestoren erhalten. Ralf Beck, Professor an der Fachhochschule Dortmund, rät Kleinanlegern deshalb, sich die Projekte genau anzusehen, in die sie ihr Geld stecken wollen. Er hält wenig von Start-ups, „die ihre Marktfähigkeit zumeist noch nicht bewiesen haben und ihren gesamten Wert verlieren können“. Bei Immobilienfinanzierungen sei das etwas anderes, „denn Grundstück und Gebäude behalten auch in einem Krisenfall einen Substanzwert“.

BREMER SCHOTTERWEG

Noch ist Schwarmfinanzierung hier zu Lande relativ klein: 2014 wurden laut Gründerportal fuer-gruender.de in Deutschland gut 60 Millionen Euro eingesammelt. Die größten Plattformen sind Seedmatch.de und Companisto.de. Neben ihnen existieren mittlerweile Hunderte kleinere. Es gibt Portale für einzelne Branchen wie etwa Film, Musik oder Immobilien; das Portal Crowdener.gy ist auf Erneuerbare-Energien-Projekte spezialisiert, Bankless24.de auf den deutschen Mittelstand. Daneben gibt es Sammelstellen für Unternehmen, die in einem bestimmten Abschnitt ihrer Entwicklung Kapital suchen, etwa in der Seed-, Early-Stage- oder Expansionsphase; einige Plattformen kümmern sich nur um regionale Projekte. Ein Beispiel: Mitte Mai wurde in Bremen die Crowdfunding-Plattform Schotterweg vorgestellt – gegründet von BAB Die Förderbank für Bremen und Bremerhaven und der Wirtschaftsförderung Bremen. Hilfe kam von der Plattform Startnext. Schotterweg soll innovative Produkte, Kultur-, Sport- und Wissenschaftsprojekte aus der Region unterstützen. Derzeit stehen Anlegern fünf Projekte zur Auswahl. Für BAB-Geschäftsführer Jörn-Michael Gauss ist Schotterweg geeignet, „kreative Ideen einer möglichst großen Öffentlichkeit zu präsentieren und sie wahr werden zu lassen“. Interessant für Gründer: Über Schotterweg können sie Programme der Wirtschaftsförderung und der BAB kombinieren.

Warum nutzen Unternehmen in Zeiten niedriger Zinsen ein neues Finanzierungsinstrument, das oft teurer als ein Bankdarlehen ist? „Viele Unternehmer möchten von Banken möglichst unabhängig sein“, sagt Bütecke. „Um Schwarmkapital einzusammeln, braucht man kein traditionelles Geldhaus.“ Wenn das Geld der Crowdinvestoren in Form eines Nachrangdarlehens in den Betrieb fließt, wird dieses wie Eigenkapital behandelt und verbessert die Bonität. Dadurch erhält das Unternehmen Fremdkapital von Banken zu günstigeren Konditionen. Den Schwarminvestoren zahlt es feste, kalkulierbare Zinsen. Die Laufzeit kann es relativ flexi-

bel gestalten. Bütecke nennt einen weiteren Pluspunkt, der für viele Firmen entscheidend ist: „Crowdinvestoren haben kein Mitspracherecht. Der Unternehmer bleibt Herr im eigenen Haus.“ Hinzu komme der Werbeeffect: Das Projekt wird auf der Online-Plattform präsentiert, der Schwarm fungiert als Multiplikator, spricht und schreibt über das Produkt, den neuen Film oder die Ferienanlage, die man mitfinanziert hat.

Das waren auch Argumente für die Chefs der Technologiefirma Cloud&Heat aus Dresden, die sich eine Million Euro von 883 Crowdinvestoren beschafft haben. Schon zwei Finanzierungsrunden hat Chashboard hinter sich – und so von 480 Kleinanlegern insgesamt 450 000 Euro eingesammelt. Das 2010 gegründete Berliner Start-up hat das Kapital genutzt, um ein Portal für automatisiertes Handeln an der Börse aufzubauen. „Wir sind 2010 als eines der ersten deutschen Fintech-Start-ups gestartet und hatten es als Pioniere auf diesem Gebiet entsprechend schwer, Investoren zu finden“, sagt Mitgründer Robert Henker. „Ohne das Vertrauen der Crowd wäre unser damaliges Wachstum nicht möglich gewesen.“ Die Höhe der Verzinsung der Schwarmdarlehen innerhalb von zwei Jahren: 48,5 Prozent. Bundesweiter Rekord. Heute sind renommierte VC-Unternehmen wie Redalpine Ventures, Earlybird, 500 Startups, der Company-Builder Makers und ProSiebenSat.1 an der Firma beteiligt.

HILFE VON KICKERFANS

Die Bremer Firma Juicies bekam für die Entwicklung farbiger Ladekabel für Apple-Geräte über die US-Plattform Kickstarter von 1600 Anlegern aus aller Welt mehr als 20 000 Euro. Nachdem sich das Start-up zusätzliches Kapital auf klassische Weise beschaffen musste, waren viele Backer skeptisch und machten ihrem Ärger im Internet Luft. Lerneffekt für Mitgründer Hannes Reichelt: Die Crowd erwartet offene und kontinuierliche Kommunikation. Wenn etwas schief läuft, müsse man sofort aufklären „und auf keinen Fall die Verantwortung von sich weisen“. Denn auch wenn die Leute keine Anteile am Unternehmen haben, fühlen sie sich der Firma verbunden und wollen natürlich, dass ihr Geld sinnvoll eingesetzt wird.

Matthias Biehler, Geschäftsführer der Firma Flix in der Wielandstraße im Bremer Steintor brauchte vor einigen Monaten Geld, um eine von ihm entwickelte Flutlichtanlage für Tischkicker bauen lassen zu können (siehe Seite 13). Weil ihm das dafür nötige Kleingeld fehlte, kontaktierte er Denis Bartelt und Tino Krebner, die vor fünf Jahren Startnext gegründet hatten. Biehler stellte sein Projekt auf der Website von Startnext vor und bekam von drei Dutzend Tischkicker-Fans Beträge ab 129 Euro. Als Dankeschön erhalten die Spender nun eine Lampe von Biehler. „Nicht die 7500 Euro, die zusammenkamen, waren für mich wichtig, sondern die Publicity für unser Produkt, die wir durch den Auftritt bei Startnext bekamen“, sagt er. Biehler will das Instrument Crowdfunding demnächst erneut nutzen. Das Projekt: eine Kochschule in Bremen, mit der er vegetarisches Kochen populärer machen möchte. „Das ist mir ein gesellschaftliches Anliegen.“ Etwa 30 000 Euro will der Hanseat schwarmfinanzieren.

Für Unternehmer ist Schwarmfinanzierung ein interessantes Finanzierungsinstrument. Es verschafft neuen Liquiditätsspielraum und unternehmerische Freiheit. Dass Privatanleger auch mit kleinen Summen helfen oder attraktive Zinsen erwirtschaften können, ist das zweite Argument. Für Ivo Blohm, Leiter des Competence-Center Crowdsourcing am Institut für Wirtschaftsinformatik im schweizerischen St. Gallen, gibt es ein drittes: die emotionale Rendite. Zusammen mit anderen Geldgebern ein Projekt wachsen zu sehen, sei es ein ferngesteuertes Spielflugzeug oder ein Studentenwohnheim, verschaffe einfach ein gutes Gefühl.

I Die Bremer Crowdfunding-Plattform finden Sie im Internet unter www.schotterweg-crowdfunding.de

