

## Neue Wege in der Unternehmensfinanzierung

# Crowdinvesting: Mittelstand trifft Schwarm

In der Finanzierung von Start-ups hat sich Crowdinvesting in den vergangenen Jahren seinen festen Platz erkämpft. Und auch immer mehr etablierte Betriebe entdecken den Charme des Schwarms. Noch fehlen konkrete Zahlen für das Volumen, das Schwarminvestoren für mittelständische Unternehmen bereitstellen, trotzdem lässt sich sagen: 2015 ist Crowdfinanzierung im Mittelstand angekommen.

Die 1880 gegründete Berliner Schokoladen-Manufaktur Sawade hat es gemacht, das Lüneburger Immobilienunternehmen Garbers Partner und die Leverkusener Tiefbaufirma Doms Kabel- und Kanalbau auch. Alle drei Mittelständler haben sich über Online-Plattformen Geld von privaten Kleinanlegern besorgt. Der Heimtextilien-Händler Urbanara Home hat auf diese Weise 3 Mio. EUR und die Traditionsfirma Küchenfab 100.000 EUR eingesammelt. Einige Mittelständler leihen sich von einem Schwarm kleiner Anleger Geld, weil sie eine größere Lieferantenrechnung mit Skontoabzug bezahlen möchten, andere, weil sie nicht vor ihrer Bank die „Hosen runterlassen“ wollen, und wieder andere, weil sie sich durch die Mundpropaganda einer Investoren-Community Werbeeffekte erhoffen. Fabian Holtkamp vom Investitions- und Kreditmarktplatz Unternehmerrich sieht das Geschäft mit der Crowd noch „in den Kinderschuhen“. Aber viele Mittelständler beschäftigen sich aktuell mit „alternativen Finanzierungsquellen“. Wichtig sei zu verstehen: „Crowdfinanzierungen sind wie Vorzugsaktien als eine Art der Erfolgsbeteiligung ohne Mitbestimmung zu sehen.“ Holtkamp betont, dass Schwarmfinanzierung zusätzlich Bekanntheit verschaffe und die Abhängigkeit von Banken verringere. Das aber wisse noch nicht jeder Mittelständler. „Aufklärung“ sei deshalb eine der Hauptaufgaben der Crowdlending-Plattformen. Zu den größten, die Mittelständler adressieren, gehören die Deutsche Microinvest und Funding Circle, die vor drei Monaten mit Zencap fusioniert hat.



Fabian Holtkamp,  
Unternehmerrich

### Mittelständler brauchen neue Modelle

Start-ups suchen über Schwarmfinanzierung Wagniskapital, Mittelständler benötigen Expansionskapital „vor dem Hintergrund erprobter Geschäftsmodelle“, so Holtkamp. Für sie sei Crowdkapital die Alternative zur Aktienfinanzierung, „mit deutlichen

Vorteilen in Bezug auf die klar definierten Erwartungen, Rechte und Pflichten sowie Kosten für den Unternehmer und die Investoren“. Jens-Uwe Sauer, Gründer und Geschäftsführer der Plattformen Seedmatch.de und Mezzany.com, ärgert, dass deutsche Firmen „mit stark skalierenden Geschäftsmodellen“ wie Zalando oder Kreditech noch immer Wachstumskapital vornehmlich aus dem Ausland beziehen. Das könnten Schwarmgeld-Vermittler ändern. Allerdings gelte es, bei Emittenten Hemmschwellen ab- und Vertrauen aufzubauen. Den Weg, den Mezzany.com anbietet, beschreibt Sauer als „Alternative für Wachstumsfinanzierung im Bereich kleiner bis mittlerer Emissionen über Wandelanleihen und Inhaberschuldverschreibungen“. Crowd-Beteiligungsmodelle für Mittelständler müssten anders strukturiert sein als für Start-ups. Partiarische Nachrangdarlehen stießen hier an Grenzen. Mezzany.com habe sich deshalb „mit WphG-konformen Wertpapieren in einen sehr stark regulierten Markt begeben“.

### Kooperationen sollen ausgebaut werden

Wie affin Mittelständler für Crowdfinanzierungen mittlerweile sind, zeigt das Beispiel von Garbers Partner. Nach vier Jahrzehnten, in denen der Familienbetrieb seine Projekte aus Eigenmitteln und mit Bankkrediten finanziert hatte, ließ sich Geschäftsführer Klaus Thiele vor zweieinhalb Jahren erstmals Mezzanine-Kapital von einem Investorenschwarm. Private Anleger stellten ihm 1,8 Mio. EUR zur Verfügung. Durch die eigenkapitalähnlichen Mittel kam er leichter und günstiger an Fremdkapital für ein 20-Mio.-EUR-Neubauprojekt. Das Geld der Crowd sei ein Liquiditätspuffer, „der mir ein Plus an unternehmerischer Freiheit verschafft“. Der Preis: Zum Ende der Laufzeit im Juni muss Thiele den Anlegern ihr eingesetztes Kapital plus 6% Zinsen per annum zurückzahlen.

Eingesammelt hat das Geld für den Mittelständler Exporo.de. Die auf Immobilienfinanzierung spezialisierte Plattform ist mit 13 Mio. EUR für elf Projekte in drei Jahren die Nummer eins in diesem Segment. 130 Anleger, die mit Summen ab 500 EUR

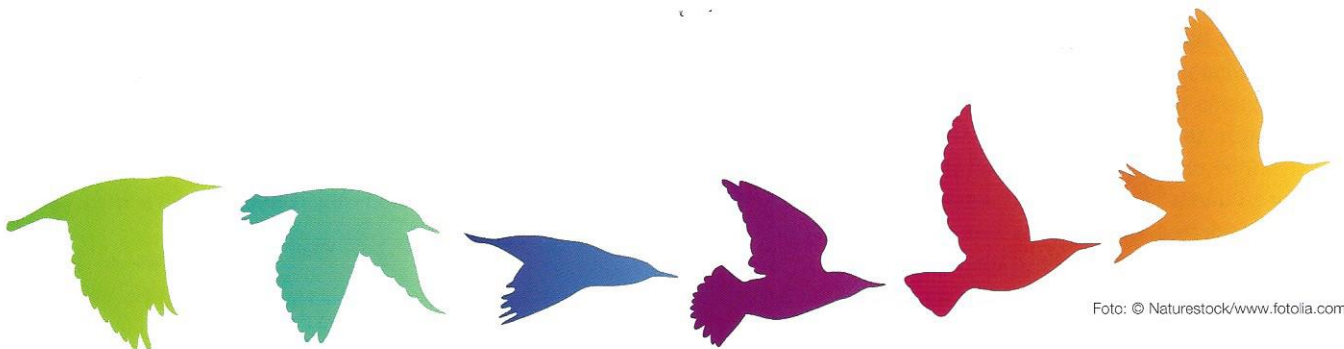


Foto: © Naturestock/www.fotoia.com

Foto: © Naturestock/www.fotolia.com

an drei Objekten beteiligt waren, haben ihr Geld plus Zinsen bereits zurückbekommen: 2,3 Mio. EUR. Gelder aus vier weiteren Projekten sollen 2016 zurückfließen. Geschäftsführer Julian Oertzen: „Mittelständler erwarten von uns eine hohe Prüfungskompetenz und dass wir für ihr Projekt auch tatsächlich ausreichend viele Anleger gewinnen – das können wir garantieren.“ Oertzen führt derzeit erste Gespräche mit Banken über mögliche gemeinsame Finanzierungen. Exporo arbeitet bereits mit dem Portal Cashboard, über das Privatleute Geld anlegen und ihre Investments online verwalten können, zusammen. Cashboard bietet seinen Kunden seit Oktober 2015 die Möglichkeit, sich ab 50 EUR auch an Schwarmfinanzierungen von Mittelstandsprojekten zu beteiligen. „Viele Small- und Medium-Entrepreneure suchen nach schnellen, unkomplizierten Finanzierungen ohne aufwendige Risikoprüfung“, begründet Cashboard-Gründer Robert Henker die steigende Nachfrage von Mittelständlern nach Crowdkapital. Den Kleininvestoren helfe diese neue Anlageform als Beimischung, ihr Portfoliorisiko zu senken.



Julian Oertzen,  
exporo



Robert Henker,  
Cashboard

## Crowdinvesting für professionelle Investoren

Neu ist der Online-Marktplatz Creditshef für Firmen mit einem kurzfristigen Finanzierungsbedarf zwischen 100.000 EUR und 2,5 Mio. EUR. Hier bekommt der Mittelständler frisches Geld ausschließlich von professionellen Investoren – etwa Family Offices oder Unternehmen mit Liquiditätsüberschüssen. Laufzeit: maximal zwölf Monate. Sicherheiten sind nicht notwendig. Der Clou: Die Vergabe geschieht über eine Auktion, den Zuschlag bekommen die Geldgeber, die die geringsten Zinsen fordern. Gut für den Kreditnehmer. Creditshef-Gründer Christoph Maichel: „Unser Schwarm ist zwar kleiner als bei herkömmlichen Crowdlending-Plattformen, dafür aber erfahrener und professionell.“



Christoph Maichel,  
Creditshef

## Fazit

Die Bedeutung von Crowdinvesting als alternatives Mittelstandsfinanzierungsinstrument wird nur wachsen, wenn es gelingt, eine Balance herzustellen zwischen einer notwendigen Regulierung und dem Erhalt der Vorzüge des Schwarm-Engagements. ■

Jürgen Hoffmann  
redaktion@vc-magazin.de