



In Atlanta läuft ein Eichhörnchen namens Alf Netek herum. Der Mann, der diesen Namen eigentlich trägt, sitzt in Wien, ist Marketingvorstand bei Kapsch und ein Fan des Crowdfunding. Zwischen zehn und 500 Dollar investiert er regelmäßig privat auf der Plattform Kickstarter in neue Initiativen oder Produkte. Die Eichhörnchen-Patenschaft war Spaß, in der Regel wird Netek als Gegenleistung mit tollen Gadgets belohnt und „dem erhebenden Gefühl, früh an etwas Neuem dran zu sein“. Dank Internet erledigt er seine Investments bequem, wöchentlich informiert ihn ein Newsletter. Findet Netek etwas gut, machen ihn ein paar Mausklicks zum Unterstützer („Backer“), seine

Glossar

- **Gutes Gewissen:** Beim „Donation-based Crowdfunding“ geht es um eine gemeinnützige Gabe. Im Prinzip eine Art der Spende. Zum Beispiel: [respekt.net](#)
- **Kleiner Gegenwert:** Rabatte, Produkte oder Namensnennung auf der Website sind die Belohnungen bei der Urform des Crowdfunding. Beispiel: [Kickstarter](#) und [Co.](#)

Dollars („Pledges“) werden bequem von der Amazon-Kreditkarte abgebucht. US-Plattformen wie Kickstarter oder Indiegogo haben diese Art der Schwarmfinanzierung populär gemacht. 2012 wurden 2,7 Milliarden Crowdfunding-Dollar weltweit eingesammelt. Für 2013 gehen Experten von einer Verdoppelung aus.

Das Kleingeld der Massen weckt auch in Österreich Gründergeist: Anfragen bei der Wirtschaftskammer häufen sich, viele KMU wollen wissen, wie das denn funktioniert mit dem Crowdfunding. Es gibt österreichische Plattformen wie [Conda](#), [1000x1000](#) und [Green Rocket](#) – und erste Erfolgsgeschichten: 107 Investoren finanzieren die [Burgermasta-Restaurants](#)

735

Millionen Euro wurden 2012 in Europa über alle Formen des Crowdfunding mobilisiert.

1

Milliarde Euro wurde 2013 bereits aus Schwarmfinanzierungen in der EU lukriert.

6

Millionen Menschen haben eine Milliarde Dollar in Kickstarter-Projekte gesteckt.

1,5

Millionen Euro wurden in Österreich auf Crowdfunding-Plattformen investiert.

81

Prozent der Crowdfunding-Plattformen (ohne Rendite) arbeiten grenzüberschreitend.

Kleines Geld, großer Effekt

Warum die Idee des Crowdfunding immer mehr Fans gewinnt, wer damit erfolgreich ist und wo die Stolpersteine dieser alternativen Finanzierungsform lauern.

Von Barbara Mayerl und Barbara Nothegger

mit 124.300 Euro. 153 Financiers steckten 81.600 Euro in die Computitas-Idee: ausgemusterte Computer werden repariert und Schulen oder NGOs zur Verfügung gestellt. 177 Menschen gaben 166.950 Euro für das Projekt einer iPad-Hülle aus Holz, Woodero genannt. Technologie und Gastronomie gefallen den Österreichern.

Viel PR für das Thema hat der Waldviertler Schuhfabrikant Heinrich Staudinger gemacht. Mit seinem Kampf gegen die Finanzmarktaufsicht wurde der „Finanzrebell“ zur Galionsfigur für das Crowdfunding – das in seinem Falle gar keines ist. Bei den Begriffen kommen „Crowd und Rüben“ leicht durcheinander.

Glossar

● **Crowdlending:** Hier geben Private einer Firma eine Art „Mikrokredit“. Beispiel: GEA. Als „nachrangige“ Kreditgeber akzeptiert die FMA dieses Modell zurzeit.

● **Crowdinvesting:** Von Start-ups derzeit die am häufigsten gesuchte Finanzierung: Die Investoren bekommen Genussscheine oder sind typische stille Gesellschafter. Bis max. 250.000 Euro.

Im strengen Sinn basiert Crowdfunding nämlich auf Spenden, es gibt für die Investoren keine geldwerte Gegenleistung. Dafür steht die österreichische Plattform [respekt.net](#), die seit 2010 fast 660.000 Euro lukriert hat, die in gemeinnützige Projekte fließen, etwa Nachhilfeunterricht für Migrantenkinder. Bei der populärsten Form des Crowdfunding, wie sie über Kickstarter betrieben wird, bekommen die „Backer“ ein Produkt früher oder billiger. Oft gibt es dazu ein Dankschreiben, so wie das Rockstar Neil Young mit seinem auf diese Weise entwickelten Music Player macht. Das Risiko ist überschaubar, da es sich meist um kleinere Beträge handelt – die große Masse macht es aus.



NIXE BIER

Prickelnde Rendite

Wie schaffe ich die zweite Finanzierungsrunde? Die Frage stellte sich für Constantin Simon Mitte 2013. Statt Bankkredit oder Business Angel entschied er sich für Crowdfunding: Dank Conda und TV-Promotion (Puls 4) konnte er 150.000 Euro bei 182 Investoren einsammeln. Die sind jetzt im „Owner's Club“ versammelt und erhalten vier Prozent Fixzins, wenn die Firma Gewinne macht.



> Eine Spielart, das Crowdlending, basiert hingegen auf Krediten. Hier treten die Investoren in eine klassische Gläubigerrolle ein, sie bekommen das Geld mit Zinsen zurück, tragen aber das Ausfallsrisiko. Beim Crowdfunding ist es ähnlich, die Investoren bekommen ihre Renditen bei Verkäufen zugesprochen. Crowdfunding hat sich aber als Art Oberbegriff durchgesetzt.

Wer sich als Unternehmer für die „professionellen“ Varianten interessiert, kommt um eine Rechtsberatung nicht umhin. Da es sich hier um eine Form der Eigenkapitalbeteiligung handelt, hat die Finanzmarktaufsicht (FMA) ihr Auge drauf, auch wenn das zurzeit noch anlassbezogen passiert, wie auch im Falle Staudingers. Dem hat die FMA grünes Licht für ein Dreimillionen-Darlehen signalisiert, wenn er seine 197 Darlehensgeber von einem „nachrangigen“ Status überzeugen kann. Staudinger sagt: „95 Prozent haben bereits unterschrieben. Sollten die restlichen fünf Prozent nicht unterschreiben, zahle ich ihnen das Geld zurück.“

60 Fälle hat die FMA bereits auf ihren Schreibischen (Kasten Seite 33), darunter auch die Betreiber der Conda-Plattform. Manager Daniel Horak: „Wir haben uns vorab informelles Feedback geholt. Als das erste Projekt finanziert war, prüfte die FMA und gab grünes Licht.“ So wurde das kalorienarme Nixe-Bier von Constantin Simon zum prototypischen Crowdfunding-Fall.

Portale

● **conda.at:** Die größte Crowdfunding-Plattform Österreichs hat eine Million Euro Kapital. Keine Branchenschwerpunkte, aber viel Technologie, Kreativbranche und Gastronomie. Von 500 Anfragen wurden bislang fünf finanziert.

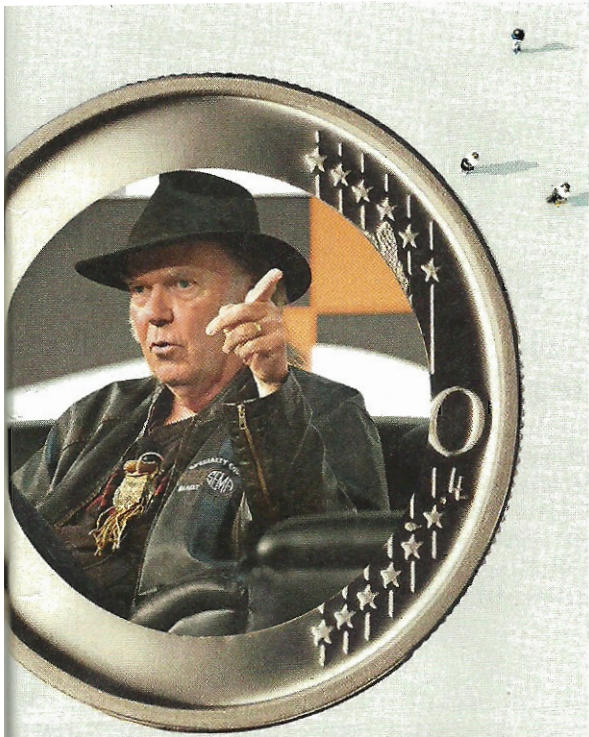
● **1000x1000.at:** Die kleinere Crowdfunding-Plattform funktioniert ähnlich wie Conda. Zwischen 100 und 5.000 Euro geben die Investoren für Genussrechte. Viele Kreativprojekte, aber auch Apps etc.

● **greenrocket.at:** Die steirische Crowdfunding-Initiative konzentriert sich auf „grüne“ Geschäftsideen aus dem Energie- und Gesundheitsbereich.

Für die Einführung einer zweiten Produktlinie – eines Radlers – stand Simon letztes Jahr vor der Wahl: Bankkredit, Business Angel oder Risikokapitalfonds. Er entschied sich für Crowdfunding und konnte über die Conda-Plattform 182 Leute überzeugen, 150.000 Euro zu investieren. Sie sind in einem „Owner's Club“ versammelt und haben ein Substanzgenussrecht. Macht die Nixe Gewinn, erhalten sie vier Prozent Fixzins – mittelfristig. Vorerst werden Überschüsse reinvestiert. „Wir sind kein Sparprodukt“, gibt sich Simon transparent gegenüber seinen „Ownern“. Er hat mit dem Nixe-Projekt aber ein zweites Kriterium der Schwarmfinanzierung gut erkannt. Seine Owner haben eine hohe Affinität zum Produkt und helfen bei der Vermarktung: „Die Crowd ist auch ein Vertriebs- und Marketingwerkzeug, das man einsetzen muss, um erfolgreich zu sein“, sagt Conda-Mann Daniel Horak.

Mit 1,5 Millionen Euro ist das Crowd-Volumen in Österreich noch recht überschaubar, der zunehmende Wunsch von KMU nach alternativer Finanzierung aber evident. Allein bei Conda haben 500 Firmen eingereicht, fünf wurden finanziert. Die strengeren Eigenkapitalrichtlinien für Banken lassen viele über die Crowdfunding-Finanzierung nachdenken. Auch die EU will jetzt „das Potenzial von Crowdfunding freisetzen“.

Nicht ganz einfach: Zum einen müssen die renditeorientierten Plattformen rechtlich



PONO PLAYER
Klingender Name

Altrockstar Neil Young sammelte über die US-Plattform Kickstarter Geld für einen tragbaren Music Player („Pono“) ein, der Musik in bestmöglicher Audioqualität wiedergibt. Sein Status und gute PR ließen 6,2 Millionen Dollar zusammenkommen: bislang das dritterfolgreichste Kickstarter-Projekt.

sauber in das Finanzsystem eingepasst werden, zum anderen muss der Verbraucherschutz durch Gütesiegel oder Ähnliches gewährleistet sein. Und letztlich braucht es international abgestimmte Regeln: Denn die US-Plattformen zieht es aggressiv nach Europa bzw. finden die Europäer ihre Wege, um sich Geld aus den USA zu holen. Der Wiener Wirtschaftsinformatikstudent Max Müller sammelte letztes Jahr auf Kickstarter 12.000 Dollar für die Produktion seiner Designer-Brieftasche Wallum ein. Er gründete mit einem Kollegen in London einfach eine Ltd nach britischem Recht und wurde auf Kickstarter zugelassen.

Dabei ist in den USA Crowdinvesting nach europäischem Muster gar nicht erlaubt, nur Crowdfunding für Kreativprojekte wie über Kick- >

„95 Prozent unserer Darlehensgeber haben das nachrangige Modell bereits akzeptiert.“

Heini Staudinger GEA Schuhe



RECHT
Dos & Don'ts beim Crowdfunding

Bis zu zwei Jahre Haft und fünf Millionen Euro Verwaltungsstrafe kann falsches Crowdfunding kosten. Auch der Fall Staudinger läuft noch.



FMA-CHEFS Ettl, Kumpfmüller. Sie haben Guidelines für Crowdfunder herausgegeben, allerdings auch widersprüchliche.

Rund 60 Anfragen zu Crowdfunding oder Bürgerbeteiligungsmodellen, vorwiegend aus dem Bereich Alternativenergie, hat die Finanzmarktaufsicht bislang erhalten. „40 Modelle waren gesetzeskonform“, berichtet FMA-Sprecher Klaus Grubelnik. Als gesetzeskonform nach Bankwesengesetz gelten stille Beteiligungen, qualifiziert nachrangige Darlehensmodelle und Sale and Lease back.

Schuhrebell Heini Staudinger ist mit seinem einfachen Darlehensmodell beim Höchstgericht abgeblitzt und will nun auch auf ein nachrangiges Darlehen umstellen. Das bedeutet, dass die Darlehensgeber im Insolvenzfall nachrangig, also schlechter als andere Gläubiger gestellt würden. Auf dieses Modell will nun also auch Staudinger umschwenken. Doch das dürfte länger dauern, als ursprünglich gedacht. Denn Ende März ist eine durch die FMA bereits verlängerte Frist abgelaufen, binnen derer der GEA-Chef der Behörde sein neues Modell hätte präsentieren sollen.

Das könnte auch daran liegen, dass die Guidelines der FMA für nachrangige Darlehen nicht ganz eindeutig sind. Ursprünglich hat

die FMA eine Prospektspflicht bei nachrangigen Darlehen verneint, in einer Stellungnahme im März dieses Jahres diese aber nicht mehr ausgeschlossen, sondern auf eine Einzelfallbetrachtung verwiesen. „Das erzeugt rechtliche Unsicherheit“, sagt Anwalt Roman Rericha.

Auf Betreiben von Staudinger wurde letzten Juli jene Grenze, ab der ein Prospekt zu erstellen ist, von 100.000 auf 250.000 Euro jährlich angehoben. Denn solche Kapitalmarktprospekte können bis zu 100.000 Euro kosten. „Das rentiert sich nur für Emissionen in Millio-nenhöhe“, meint Rericha.

Das Bankwesengesetz und das Kapitalmarktgesetz sehen bei Verstoß gegen die einschlägigen Vorschriften drakonische Strafen vor: Bei Verletzung gegen die Prospektspflicht drohen bis zu zwei Jahre Haft. Wer ein konzessionspflichtiges Geschäft ohne Bankkonzession betreibt, kann ordentlich zur Kasse gebeten werden: bis zu fünf Millionen Euro.

Allerdings kommt es immer seltener zu Verstößen, denn: „Den meisten Crowdfunding-Anbietern ist mittlerweile bewusst, dass sie rechtliche Rahmenbedingungen beachten müssen“, glaubt Grubelnik. -akra



REINSAAT

Zwiebel für Geld

Der niederösterreichische Saatguthersteller ReinSaat gibt Beteiligungsscheine gegen Naturalien. Für 1.000 Euro Darlehen erhält man Warenguthaben wie Saatgut, Jungpflanzen und Blumenzwiebeln im Wert von 1.500 Euro. Chefin Reinhild Frech-Emmelmann investiert das Geld in eine neue Lagerhalle, ein beheizbares Gebäude für bessere Saatgutaufbereitung und einen Onlineversand.

INTERVIEW

„Wir sind an einem kritischen Punkt“

Innovationsforscher und Crowdfunding-Experte Reinhard Willfort im Gespräch.

FORMAT: Sie sind eine Schlüsselfigur in der Szene und beraten auch die EU. An welchem Punkt stehen wir denn in der Debatte?

Reinhard Willfort: Wir sind an einem kritischen Punkt. Die Staudinger-Story ist gegessen und hat zwei Ergebnisse gebracht: Die, die sich nicht mit dem Thema beschäftigen, glauben, dass Crowdfunding in Österreich „eh verboten“ ist. Die, die genauer hingeschaut haben, wissen, dass es jetzt ein „FMA-taugliches“ Modell für Darlehen gibt – das auch schon mehrfach angewandt wird.

Es scheint sich aber auch politisch einiges zu bewegen, wie man den Wortmeldungen aus dem Wirtschaftsministerium entnimmt.

Ernstgenommen wird das Thema Crowdfunding jedenfalls, seit Barnier (EU-Binnenmarktkommissar, Anm.) in Wien war und die positive Einstellung Brüssels verkündet hat. Von einem „attraktiven Rechtsrahmen“, der bis Ende März in Österreich hätte stehen sollen, ist aber noch nichts zu merken. Aber immerhin hat der Wirtschaftsminister das aws (Austria Wirtschaftsservice, Anm.) beauftragt, eine Metaplatform zu alternativen Finanzierungsinstrumenten aufzubauen.

In die Euphorie mischen sich aber auch kritische Stimmen, die mehr Risikobewusstsein für diese neuen Finanzierungsinstrumente einfordern. Zu Recht?

„Von einem attraktiven Rechtsrahmen ist in Österreich noch nichts zu merken.“

Reinhard Willfort Neurovation



> starter. In den USA darf ein Privater nicht mehr als fünf Prozent seines Jahreseinkommens einsetzen, in Großbritannien wiederum dürfen nur professionelle Anleger investieren. In Deutschland kann jede geschäftsfähige Person Crowdfundings tätigen. Die Rechtslage ist komplex und wird sowohl von Investoren als auch von Unternehmern oft zu wenig beachtet. Ausgerechnet eine der großen internationalen Crowdfunding-Erfolgsgeschichten landete so vor dem Richter: Oculus Rift, der Hersteller von Virtual-Reality-Brillen, war mit den 2,4 Millionen Dollar über die Indiegogo-Plattform auf die Beine gekommen – die „Backer“ erhielten Brillen und T-Shirts. Im März 2014 kaufte Facebook die Firma für zwei Milliarden Dollar, die Sahne schöpften die Risikokapitalgeber ab, die erst später dazugekommen waren. Viele „Backer“ und Kunden wendeten sich von dem Projekt ab, und nun klagt der Exarbeitgeber des Oculus-Technikchefs auch noch auf Patentverletzungen.

In die euphorische Grundstimmung mischen sich kritische Stimmen, es mangelt nicht an Beispielen, wo das investierte Geld in den Sand gesetzt wurde: „Crowdfunding ist eine trendhafte Bewegung, die noch in den Kinderschuhen steckt. Funktionsweisen, Chancen, Risiken, aber auch Kontrolle oder Regulierung sind aufgrund mangelnder Erfahrung, Statistiken und Historie (noch) unzureichend erforscht“, resümiert die

ALF NETEK

Der Nerd als Investor

Angefangen hat es 2010 mit einer Zusatzbatterie für das Handy. Seither hat Kapsch-Marketingvorstand Netek 2.000 bis 3.000 Dollar auf der Kickstarter-Plattform investiert. Er liebt es, Projekte zu entdecken und ihnen auf die Welt zu helfen. Netek hat ein gutes Gespür: Bis auf die Zusatzbatterie erblickten alle das Licht der Welt. In Österreich engagiert er sich auch im Conda-Beirat.

Natürlich, Aufklärung gehört zu einer vernünftigen Debatte. Und ja, es gibt Risiken, vor allem bei Start-ups. Große Gefahr sehe ich aber nur, wenn Leute „blind“ investieren. Aber die, die das machen, beschäftigen sich sehr intensiv damit. Das sind keine Rentner, die ihr Kleingeld vom Sparbuch holen.

Wie sieht denn der prototypische Crowd-Investor in Österreich eigentlich aus?

Männlich, meist über 40 und in einem gut dotierten Angestelltenverhältnis oder selbstständig. Investiert werden Beträge zwischen 100 und 5.000 Euro pro Projekt. Die stark Engagierten haben sich auch kleine Portfolios auf mehreren Plattformen aufgebaut, um das Risiko zu streuen – und sie investieren längst nicht mehr nur in Technologieprojekte.

Außer Idee und Businessplan – was muss ein Unternehmer mitbringen, um erfolgreich eine Schwarmfinanzierung aufzusetzen?

Ein Netzwerk sollte er aufgebaut haben, damit die einzelnen Mitglieder auch als Multiplikatoren wirken können. Die „Crowd“ hat ja schließlich eine Rolle in dem ganzen Modell. Erst wenn die Leute darüber reden, also auch eine „Marketingleistung“ bringen, zieht das Kreise. Wenn jemand 1.000 Leute erreicht, ist das aber für den Start schon ganz gut.

Sie arbeiten an einer Crowd-finanzierten Immobilienplattform. Wie soll das funktionieren?

Verknappt gesagt, geben Sie für begrenzte Zeit ein Minidarlehen und erhalten dafür eine Rendite. Mit Immobilien kann man die unterschiedliche Risikobereitschaft gut abdecken und – toller Nebeneffekt – das Thema wirklich in die Masse bringen.



FINPOINT Speed-Dating für den Kredit

Seit 28. April gibt es auch einen Österreich-Ableger der erfolgreichen deutschen Finanzierungsplattform Finpoint. Firmen stellen hier anonym ihre Unterlagen ein und geben ihren Finanzbedarf bzw. Kreditwunsch bekannt. Der Vorteil: Online können sie mehr Banken erreichen. Über Finpoint wird nur vermittelt, geschlossen wird der Vertrag auf konventionellem Weg. In Österreich sind vom Start weg Erste Bank, Bank Austria, einige Sparkassen und Hypos mit dabei. Bis 31. Dezember entfällt die Einstellgebühr (280 Euro) für Firmen.

Deutsche Bank in einem neuen Report. Natürlich genießt das Thema erhöhte Aufmerksamkeit bei den Banken. Erste-Bank-Vorstand Peter Bosek: „Ob Crowdfunding der große Heuler wird, bleibt abzuwarten. Es ist schon skurril, dass die Regularien auf der Bankenseite verschärft wurden, die Kreditvergabe tendenziell erschwert wurde, aber auf der anderen Seite alternative Finanzierungsformen mit deutlich geringeren Anforderungen forciert werden.“

Tatsächlich hat die EU mit dem European Crowdfunding Network eine erste Informationsdrehscheibe institutionalisiert. EU-Binnenmarktkommissar Michel Barnier hat das Thema auf der Agenda, wie er unlängst in Wien betonte. Auch Wirtschaftsminister Reinhold Mitterlehner will jetzt eine neue Kontaktplattform aufsetzen, auf der sich Firmen über alternative Finanzierungsformen informieren können oder Unterstützung bei der Erstellung eines Kapitalmarktprospekts bekommen. Ein Viertel der Kosten soll die AWS übernehmen. „Wir wollen Serviceunterstützung bieten, aber auch die Bekanntheit von Crowdfunding erhöhen, um Vorurteile abzubauen“, sagt Mitterlehner.

Für Österreich, wo sowohl ein Mangel an Eigenkapital in Unternehmen als von Risikokapital für neue Ideen herrscht, ist diese Stoßrichtung zu begrüßen. Trotz der Probleme, die noch der Klärung harren.