

Umfrage: Investitionsmotive im Crowdfunding

Ziel der aktuellen Umfrage war es, die Investitionsmotive der Investoren in Crowdfunding(CI)-Projekte zu analysieren und damit den wachsenden Anforderungen der Crowd gerecht zu werden. Die Ergebnisse der Befragung ermöglichen es ein entsprechendes Crowdfunding-Design zu erarbeiten und auch die Kommunikation mit potentiellen Investoren zu optimieren.

In Summe haben 164 Investoren und Investorinnen an der Umfrage teilgenommen. Davon waren 31 Personen weiblich. Der Befragungszeitraum erstreckte sich über knapp drei Wochen, vom 21. April bis zum 10. Mai 2014.

Das Resultat zeigt, dass intrinsische Motive eine hohe Bedeutung bei der Investitionsentscheidung haben. Dabei fallen die Motive, aufgrund der Neuartigkeit und der Hilfsbereitschaft zu investieren, am stärksten aus. Auch die Wichtigkeit von extrinsischen Beweggründen, im Zuge eines Crowdfunding-Projektes, wird partiell bestätigt. Die Beteiligung an potentiellen Gewinnen ist dabei das größte Investitionsmotiv.

Häufigkeit

Nachfolgend finden sich Informationen über soziodemografische Informationen der Umfrageteilnehmer:

- 164 Teilnehmer/innen (31 Frauen / 133 Männer)
- 34% der Teilnehmer haben bisher erst 1x in ein CI-Projekt investiert; 28% haben bereits 2x investiert und 37% haben bereits 3x oder häufiger in ein CI-Projekt investiert
- 31% der Befragten sind zwischen 20 und 29 Jahre alt; 34% zwischen 30 und 39 Jahre und 32% sind älter als 40 Jahre
- 69% der Teilnehmer sind Arbeitnehmer/innen; 20% sind selbstständig
- 39% der Befragten verdienen zwischen 2.000 € und 2.999 € brutto; 21% zwischen 3.000 € – 3.999 € und 22% verdienen brutto mehr als 4.000 € / Monat

Höhe Investment

Bei der Höhe des Investments gibt es interessante Erkenntnisse:

- Bei den Personen, die erst 1x in ein CI-Projekt investiert haben (34% der Teilnehmer), beteiligten sich 71% mit weniger als 1.000 €. 25% haben erst nach der Erreichung der Fundingschwelle in das Projekt investiert.
- 35% der Personen, welche sich bereits 2x finanziell an einem CI-Projekt beteiligt haben, haben Beträge zwischen 1.000 € und 2.500 € investiert. Es ist Folgendes zu erkennen: Je häufiger jemand in ein CI-Projekt investiert, desto höher ist sein Investment. 80% dieser Personen haben bei einem Finanzierungsstand von kleiner als 80% investiert.

➔ **Folgerung:**

- Personen, die zum ersten Mal investieren, investieren geldmäßig weniger, als Personen, die sich häufiger an einem CI-Projekt beteiligen und machen dies zu einem späteren Projektfinanzierungsstand.

Wichtigste Motive

Abbildung 1 zeigt die Ergebnisse der Wichtigkeit der Investitionsmotive. Die befragten Personen konnten dabei jeweils auf einer Skala von 1 bis 7 wählen. Dabei bedeutet 1 „Stimme überhaupt nicht zu“ und 7 „Stimme vollkommen zu“. Der neutrale Punkt liegt bei einem Wert von 4.

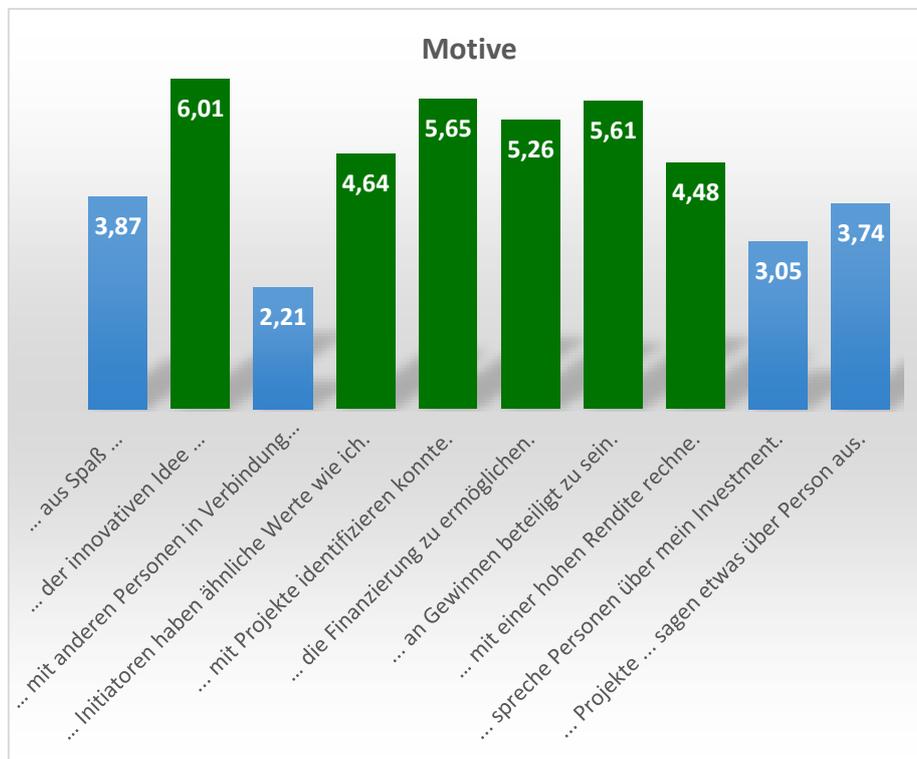


Abbildung 1: Investitionsmotive (Werte: Mittelwerte der Skalen von 1 – 7)

Wie in der vorangehenden Abbildung zu sehen ist, sind **die wichtigsten Investitionsmotive** folgende:

- **Innovative Idee:** Der wichtigste Grund um in ein Projekt zu investieren, ist eine innovative Idee hinter dem Projekt. Bei der Umfrage stimmten 89% der Befragten zu, aufgrund der innovativen Idee in das Projekt investiert zu haben. Für lediglich 5,5% war dies kein Motivationsgrund.
- **Identifikation / ähnliche Werte:** Die Identifikation mit den Projektinitiatoren und dem Projektvorhaben ist für 81,7% ein wichtiges Investitionsmotiv.
- **Finanzierung:** Die Möglichkeit den Projektbetreibern die Finanzierung zu ermöglichen (Hilfsbereitschaft), ist für viele Befragte auch ein wesentlicher Grund für ein Investment.
- **Gewinnbeteiligung / hohe Rendite:** Für 75% der Teilnehmer trafen Fragen bzgl. der Wichtigkeit einer potentiellen Gewinnbeteiligung zu. Lediglich für 3% der Befragten war dieses Motiv kein Grund für die Investition.

Verhaltensökonomik

In der vorliegenden Umfrage wurde auch das Auftreten von drei ausgewählten Verhaltensmustern (Heimartmarktneigung, Herdenverhalten, Kleingeldwirkung) aus der Behavioral Finance bei Crowdfunding-Projekten überprüft. Grundsätzlich konnte keines dieser Muster bestätigt werden. Es konnten jedoch einige interessante Erkenntnisse gezogen werden:

- Für ~30% der Befragten ist der regionale Standort des Projektes ein wichtiger Grund, um in ein Projekt zu investieren.
- Für 55% ist eine bereits zuvor hohe investierte Gesamtsumme ein wichtiges Kriterium für die Investitionsentscheidung.
- Für 50% ist die Anzahl der bereits beteiligten Investoren ein Motiv, welches zur Investition führt.
- Für 52,5% der Befragten handelt es sich bei der Höhe des investierten Kapitals um einen „geringen Geldbetrag“.
- Rund 33% sehen im Crowdfunding eine Art Glücksspiel.
- Für 23,8% der Umfrageteilnehmer wäre ein Totalverlust des Investments „nicht von Bedeutung“.

Zusammenhänge

Im Folgenden werden einige wichtige Zusammenhänge aufgelistet:

- Männer investieren grundsätzlich höhere Beträge als Frauen.
- Für Männer ist die Motivation aufgrund zukünftiger potentieller Gewinne zu investieren höher, als bei weiblichen Investoren.
- Für weibliche Investoren ist das Motiv aufgrund des Vergnügens zu investieren wichtiger, als bei den männlichen Probanden.
- Je mehr sich der Geldgeber mit den Projektinitiatoren und/oder dem Crowdfunding-Projekt identifizieren kann, desto höher ist der Investitionsbetrag.
- Je älter der Kapitalgeber ist, desto höher ist auch das Motiv der Hilfsbereitschaft.
- Je früher jemand in ein Projekt investiert, desto höher ist die philanthropische Motivation.
- Je mehr aus Gründen der Innovation des Projektes investiert wurde, desto höher ist auch die Identifizierung mit dem Projekt und seinen Initiatoren.
- Je höher die Motivation aufgrund zukünftiger Gewinne und hohen Renditen zu investieren, desto höher ist das Investment.
- Je später in das Projekt investiert (Zeitpunkt der Finanzierungsphase) wird, desto eher geschieht dies aufgrund der Motivation möglicher zukünftiger Gewinne.
- Je höher die Investitionsentscheidung aufgrund der Projektinnovation, desto höher die Erwartung an eine hohe Rendite.
- Je höher die Entscheidung aufgrund der Innovation des Projektes, desto häufiger sprechen Geldgeber mit anderen Personen über das Investment.

Für Fragen können Sie sich an den Ersteller der Umfrage wenden:

taschner.michael@gmail.com