

START-UP-FINANZIERUNG 2.0

In Zeiten, in denen Kreditfinanzierungen immer schwieriger werden, hoffen Unternehmensgründer und KMUs auf eine innovative Finanzierungsmethode: Crowdfunding. Immer mehr Internetplattformen werden gegründet, bei denen Kleininvestoren eine Geschäftsidee finanzieren. 2,8 Mrd. US-Dollar sind 2012 über Crowdfunding-Plattformen weltweit eingesammelt worden, Tendenz steigend. Auch in Österreich hält der neue Trend Einzug. Tiroler Experten begrüßen die Entwicklung, allerdings eignet sich Crowdfunding nicht für alle Geschäftsideen. // Text: Barbara Hoffmann





„IN ZUKUNFT WIRD CROWDFUNDING NEBEN DEN BEWÄHRTEN METHODEN SICHERLICH STANDARD SEIN, ABER DIE KLASSISCHEN ZUGÄNGE NICHT VERDRÄNGEN.“

DI Gernot Bock, WK Tirol

Das deutsche Start-up Protone entwickelt und baut leicht einzurichtende und einfach bedienbare Server für kleine und mittlere Unternehmen sowie Privathaushalte. Mit ihren Produkten, die den Cloud-Computing-Markt revolutionieren sollen, sorgten sie allerdings im vergangenen Jahr nicht für Schlagzeilen – sondern mit ihrer Finanzierungsmethode: Das Hamburger Jungunternehmen sammelte auf der Crowdfunding-Plattform Seedmatch in nur 48 Minuten 200.000 Euro von 216 Privatpersonen ein. Seit dem Launch von Seedmatch im August 2011 wurden bereits 28 junge Unternehmen erfolgreich finanziert und über drei Millionen Euro für Start-ups zusammengetragen.

Welches Potential Crowdfunding hat, zeigt auch die kürzlich veröffentlichte Jahresbilanz der weltweit größten Crowdfunding-Plattform Kickstarter, die 2009 in den USA gegründet worden ist: 2012 haben hier 2.241.475 Menschen 319.786.629 US-Dollar gespendet und damit 18.109 Projekte finanziert. Kickstarter ist seit kurzem auch in Europa aktiv, vorerst allerdings nur in Großbritannien, und gehört wie viele weitere bekannte Crowdfunding-Plattformen zu der Gruppe, bei der nicht vorgesehen ist, dass die Kapitalgeber auch finanzielle Rückflüsse aus ihrer Beteiligung erhalten. Denn Crowdfunding, also die so genannte Schwarmfinanzierung, ist lediglich ein Übergriff dafür, dass Geschäftsideen auf Internetplattformen vorgestellt werden und registrierte User das Projekt finanzieren. Plattformen wie Seedmatch

setzen hingegen auf die Methode des Crowdfunding. Dabei werden die Geldgeber am Unternehmensgewinn beteiligt, allerdings mit dem Risiko, dass beim Scheitern der Unternehmensidee das investierte Geld verloren ist.

VERBINDUNG VON CROWDFUNDING MIT CROWDSOURCING

Inzwischen hält der Trend Crowdfunding auch in Österreich Einzug. Einer der Crowdfunding-Pioniere in Österreich ist der Grazer Dr. Reinhard Willfort. Er gründete 2012 die erste Plattform nach dem Prinzip des Crowdfunding in Österreich und engagierte sich zudem als Vertreter Österreichs im European Crowdfunding Network. Sein Portal „1000x1000.at“ ging im April 2012 online. Derzeit gibt es ein Investitionsprojekt, fünf Projekte sind in Vorbereitung und 36 Einreichungen in der Bewertungsphase. Rund 120 Investoren sind registriert, Tendenz steigend. Als erstes Investitionsprojekt sollen sie

die Neurovation GmbH, ein Spin-off von Reinhard Willforts Stammunternehmen ISN, mit bis zu 100.000 Euro finanzieren. Das Start-up ist aus einem Forschungsprojekt heraus gegründet worden und im Besitz der modernen Ideenplattform www.Neurovation.net sowie der 1. Österreichischen Crowdfundingplattform 1000x1000.at. Willfort verbindet damit Crowdfunding mit dem sogenannten Crowdsourcing zur Vorfilterung und Weiterentwicklung von Projektideen. Dabei geht es im Gegensatz zum bekannten Outsourcing um die Nutzung der kollektiven Intelligenz einer Masse von freiwilligen Usern, die zum Beispiel Feedback zur Marktfähigkeit von Ideen geben. Neurovation ist eine webbasierte Informationsplattform mit konkreten Tools zur Mobilisierung der Innovationskraft von Organisationen. Bereits 6.600 Nutzer sind registriert. Neben der öffentlichen Plattform wird Neurovation aber auch als Social-Media-Service für ein zeitgemäßes internes Ideenmanagement eingesetzt.

„CROWDFUNDING IST NICHT GLEICH CROWDFUNDING“

Crowdfunding oder Schwarmfinanzierung ist eine Finanzierungsmethode, bei der ein Projekt gemeinsam von vielen zumeist Kleininvestoren über das Internet finanziert wird. Die Plattform fungiert dabei als Vermittler.

Crowdfunding oder Equity based Crowdfunding ist eine spezielle Form des Crowdfunding. Wie bei jeder Kapitalbeteiligung kann der Investor seinen Einsatz verlieren, wenn das Start-up scheitert. Beim Crowdfunding muss nicht unbedingt eine unternehmerische Beteiligung vorliegen. Investoren könnten beispielsweise am Gewinn sowie am Substanzwert im Falle des Unternehmensverkaufs beteiligt werden.

Donation based Crowdfunding: Dabei sollen beispielsweise Projekte aus der Kreativ-, Kultur- und Kunstszene ermöglicht werden. Die Spender erhalten dabei eine Anerkennung oder eine frühe Nutzungsmöglichkeit des Ergebnisses.

Lending based Crowdfunding: Dabei handelt es sich um sogenannte Mikrokredite. Die Geldgeber verleihen Geld über eine Plattform an ein von ihnen ausgewähltes Projekt und erwarten sich die Rückzahlung innerhalb einer vereinbarten Laufzeit mit einer entsprechenden Verzinsung.

BRANCHE NOCH IN KINDERSCHUHEN

Die Crowdfunding-Branche steckt allerdings noch in den Kinderschuhen. Verbesserungspotential gibt es beispielsweise bei den rechtlichen Rahmenbedingungen. „Wenn man in Österreich so etwas macht, gibt es keine Beratung, wie vorzugehen ist. Wir sind im April online gegangen und erst dann von der Finanzmarktaufsicht kontrolliert worden“, erklärt Willfort, der glaubt, dass es noch zwei bis drei Jahre dauern wird, bis sich Crowdfunding in Österreich etablieren wird. „Unsere Zielgröße sind 10.000 Investoren.“ Für den innovativen Plattformgründer ist die Zeit aber reif für Crowdfunding. „Wir brauchen eine echte Alternative zur Bankfinanzierung“, ist der Grazer überzeugt. „Wir bringen die Firmen, die Bedarf an Kapital haben, mit Mikroinvestoren zusammen, die ihr Geld lieber in Zukunftsprojekte investieren möchten, als nur auf das herkömmliche Bankensystem zu setzen.“ Derzeit betreut Willfort noch keine Unternehmen aus Tirol, er habe aber bereits entsprechende Anfragen erhalten.

EINTRITTSKARTE IN DAS UNTERNEHMERTUM FÜR JEDERMANN

Die Geldvermehrung muss bei Masseninvestments zwar möglich sein, ist aber nicht das vordergründige Ziel der Crowdinvestoren. „Die Leute wollen etwas bewegen und kaufen sich eine Eintrittskarte ins Unternehmertum“, erklärt Reinhard Willfort. Dabei kann das Risiko durchaus minimiert werden. Eine durchschnittliche Investitionssumme von 5.000 Euro kann beispielsweise auf zehn Projekte verteilt werden. Dadurch gründen die Mikroinvestoren quasi ihren eigenen privaten Investmentfonds. „Ich habe dadurch die Möglichkeit, in unterschiedliche Projekte und Branchen zu investieren, und minimiere das Risiko. Nicht alle zehn Projekte werden schiefgehen“, sagt Willfort. Als Anlageform für sämtliche Ersparnisse eignen sich Crowdinvestments allerdings nicht, warnt der Experte. Investiert werden sollten nur kleinere Geldbeträge, die nicht täglich verfügbar sein müssen, sondern längerfristig angelegt werden können.

KONKURRENZ NIMMT ZU

Die Plattform von Dr. Reinhard Willfort wird schon bald Konkurrenz bekommen. Ende Februar soll mit Conda.at eine weitere österreichische Crowdinvesting-Plattform online gehen. Gestartet wird zunächst mit drei Investmentprojekten, insgesamt sollen heuer 15 bis 20 Start-ups sowie Unternehmen, die bereits



„ES WIRD IMMER SCHWIERIGER, EINE FINANZIERUNG FÜR START-UPS AUF DIE BEINE ZU STELLEN, DESHALB IST JEDE NEUE ART HERZLICH WILLKOMMEN.“

Thomas Bluth, innet

erste Umsätze erwirtschaften, finanziert werden. In den vergangenen Monaten haben die beiden Conda.at-Gründer Daniel Horak und Paul Pöltner ein umfassendes Netzwerk aus Steuer- und Unternehmensberatern, Rechtsanwälten, IT-Experten und Marketingfachleuten zusammengestellt. „Es gibt viele Aspekte, die berücksichtigt werden müssen. Auf der einen Seite gibt es die rechtliche Situation, andererseits wollen wir sowohl für die Unternehmen als auch die Investoren steuerlich so attraktiv wie möglich sein. Auch die IT-Sicherheit und eine verständliche Gestaltung der Plattform sind wichtige Kriterien für eine erfolgreiche Plattform“, erklärt Horak, der seit mehreren Jahren als IT- und Unternehmensberater tätig ist und selbst Erfahrung als Gründer mitbringt. Die Konkurrenzsituation am österreichischen Crowdfundingmarkt sieht Horak derzeit noch entspannt: „Es gibt definitiv Potential in Österreich für mehrere Plattformen.“

Ob eine Plattform Erfolg haben wird oder nicht, hängt stark davon ab, welche Unter-

nehmungen präsentiert werden. Hierbei setzt Horak auf Qualität: „Wir werden nicht wie amerikanische Plattformen hunderte von Unternehmen vorstellen, sondern uns auf ein qualitatives Maß reduzieren.“ Neben österreichischen Initiativen könnten sich auch Plattformen aus Deutschland in Österreich engagieren. Für die deutsche Plattform Seedmatch ist dieses Szenario bereits konkret vorstellbar. „Leider haben wir im Moment noch keine österreichischen Start-ups auf unserer Plattform. Wir haben uns bisher auf den deutschen Markt konzentriert, können uns aber mittelfristig auch vorstellen, österreichische Start-ups zu präsentieren“, erklärt Sprecherin Dana Schramm.

TIROLER EXPERTEN: CROWDFUNDING JA – ABER NICHT FÜR ALLE

Angesichts dieser Entwicklungen raten auch Tiroler Experten Unternehmensgründern sich mit dem Thema Crowdfunding auseinanderzusetzen. „Ich denke, in Zukunft wird diese Finanzierungsmethode neben den klassischen Methoden sicherlich Standard sein, aber die klassischen Zugänge mitnichten verdrängen“, meint etwa DI Gernot Bock, Leiter der Abteilung Innovation und Technologie der Wirtschaftskammer Tirol. „Je höher die Anzahl der Plattformen und der darin beworbenen Projekte, desto mehr Konkurrenz gibt es untereinander und irgendwo wird es sich schließlich einpendeln.“

Auch für Thomas Bluth, Investmentmanager von innet, dem Investorennetzwerk Tirol, und Consultant beim Tiroler Gründungszentrum CAST, ist Crowdfunding ein wichtiges Zukunftsthema. „Es wird immer schwieriger, eine Finanzierung für Start-ups auf die Beine zu stellen, deshalb ist jede neue Art herzlich willkommen. Das Modell Crowdfunding eignet sich allerdings nicht für alle. Eine wichtige Voraussetzung ist, dass die Geschäftsidee leicht verständlich ist“, sagt Bluth. „Von allen Projekten, mit denen ich in Tirol zu tun habe, könnte ich mir Crowdfunding nur für eine Handvoll vorstellen.“

LINKS

www.europecrowdfunding.org
www.kickstarter.com
www.seedmach.de

ÖSTERREICHISCHE CROWDFUNDING-PLATTFORMEN

www.1000x1000.at
www.conda.at
www.respekt.net