



Herdentrieb

Wenn eine Großgruppe von Mini-Mäzenen zusammenlegt, um einem Start-up auf die Beine zu helfen, spricht man von „Crowdinvesting“. Auch in Österreich verdanken erste Gründungen ihre Finanzierung der Macht der Masse.

VON RUTH REITMEIER

Recht diskret ging im März Österreichs erste Crowdinvesting-Plattform „1000x1000.at“ online, und trotzdem kamen binnen wenigen Wochen mehr als 140.000 Euro zusammen. Crowdinvesting ist eine neue Spielart der Risikokapital-Beschaffung. Die Idee ist simpel: Anders als beim klassischen Business-Angel-Modell, wo eine Hand voll finanzstarker Anleger mit zumindest fünfstelligen Beträgen in Unternehmen investiert, legt bei Crowdinvesting ein ganzer Schwarm weniger finanzkräftiger Investoren zusammen, ganz nach der Devise: Die Menge macht's. Bei 1000x1000 beträgt die Mindesteinlage 500 Euro.

Der Mann dahinter ist Reinhard Willfort, Geschäftsführer des Grazer Beratungsunternehmens Innovation Service Network. Er spricht schnell, denn seit 1000x1000 online steht, klingelt das Handy noch öfter, und es sind ausführliche Gespräche, die er zu führen hat. Neben potenziellen Investoren suchen vor allem Unternehmen den Kontakt, die Produkte entwickelt haben, denen aber das Geld für die Vermarktung fehlt.

Willfort hat vor allem österreichische Klein- und Mittelunternehmen (KMUs) auf

dem Radar. „Viele dieser Unternehmen haben kreative, marktfähige Ideen. Doch vor dem Hintergrund von Basel III gibt es ohne werthaltige Sicherheiten für KMUs einfach kein Geld mehr von der Bank“, sagt er.

Im Gegensatz zu anderen europäischen Crowdinvesting-Plattformen positioniert sich 1000x1000 exklusiv. Eine lose oder gar willkürliche Aneinanderreihung von Investoren ist nicht erwünscht. Willfort: „Wir wollen kein Facebook für Kapitalisten sein.“ Der harte Kern besteht derzeit aus etwa 15 Mitgliedern, die sich als kompetente, liquide und vor allem netzwerkfähige Investoren qualifizieren. Wer nicht zu diesem auserwählten Kreis zählt, kann nur über Empfehlung eines Mitglieds dazustoßen. Das Netzwerk ist für zirka 100 Investoren ausgelegt.

Das erste Beteiligungsangebot bei 1000x1000 ist Neurovation.net, eine Ideenplattform, die Willfort selbst aus einem Forschungsprojekt heraus gegründet hat und die seit einigen Jahren besteht. Nun soll in die mobile Applikation der Plattform samt Vermarktung investiert werden. Bis Ende Mai hat das Unternehmen Zeit, die dafür benötigten 100.000 Euro einzusammeln. Läuft alles nach Plan, werden dem exklusiven Klub der Mikro-Investoren künftig zwei bis drei neue Pro-

jekte pro Monat angeboten werden. Laut Experten sprechen prall gefüllte und mickrig verzinste Sparkonten durchaus dafür, dass noch viele private Geldgeber diese neue Risikoanlage für sich entdecken könnten. Willfort beziffert das Potenzial in Österreich mit 100 Millionen Euro.

Auch in Deutschland bietet der Markt jede Menge Platz für private Geldgeber. „Die deutsche Wirtschaft ist deutlich größer als die britische, dennoch gibt es in Großbritannien zirka doppelt so viele Business Angels“,

sagt Jens-Uwe Sauer, Geschäftsführer von Seedmatch. Seit August des Vorjahrs ist die Crowdfunding-Plattform mit Sitz in Dresden online und gilt bereits als etabliert. Bei Seedmatch müssen die Bewerber zunächst ein Casting durchlaufen. Nur solche schaffen es auf die Plattform, die mit plausiblen Zahlen aufwarten können und deren Produktidee knapp vor der Markteinführung steht. Die Unternehmensgründung sollte bereits erfolgt sein, am besten in Form einer GmbH oder der deutschen „Mini-GmbH“, der Unternehmengesellschaft.

Immerhin wurden seither mehr als 800.000 Euro für neun Jungunternehmen zusammengetragen. Für Investoren genügt es, sich anzumelden. Schon ab 250 Euro sind sie dabei. Ronny Dentel ist solch ein Bonsai-Investor. Der 30-jährige Betriebswirt aus Montabaur in Rheinland-Pfalz hat bisher 1500 Euro in drei Unternehmen investiert. Damit hat er jeweils eine winzige stille Beteiligung erworben und profitiert vom steigenden Unternehmenswert sowie von etwaigen Gewinnausschüttungen. Für Dentel ist das erst der Anfang. „Ich möchte mich möglichst breit aufstellen, kann mir aber vorstellen, dass ich bei einem sehr attraktiven Investmentangebot auch mehr Geld in die Hand nehme“, sagt er. Ihm gefällt vor allem die zugrunde liegende Idee, die es ihm ermöglicht, mit kleinen Beträgen direkt in Unternehmen zu investieren. Um Rendite geht es ihm freilich auch. „Ich bin mir allerdings bewusst, dass das Ausfallrisiko bei Start-ups relativ hoch ist“, sagt Dentel. Da jedoch pro Unternehmen nur kleine Beträge investiert werden, bleibt das Risiko überschaubar.

SugarShape ist eine solche crowdfunding-finanzierte Unternehmensgründung. In

nur vier Stunden kamen 100.000 Euro Fremdkapital zusammen, 169 Privatinvestoren hatte die Geschäftsidee von Sabrina Schönborn und Laura Gollers überzeugt: ein neues Designkonzept für perfekt sitzende und dennoch attraktive Büstenhalter für Frauen mit großer Oberweite (siehe auch Kasten).

Die Schwarmfinanzierung – so das deutsche Wort für Crowdfunding – ist für die betroffenen Unternehmen üblicherweise ein Teil ihres Finanzierungsmix. Das Kapital der Investoren ist mittelfristig gebunden, bei SugarShape etwa kann der Anleger frühestens Ende 2014 aussteigen. Bleibt er ein wenig länger am Unternehmen beteiligt, und alles läuft nach Businessplan – umso besser.

Der typische Crowdfunder ist netzaffin und vertraut sein Geld folglich am liebsten Gründern an, die im Web 2.0 zu Hause sind und über diverse Social-Media-Kanäle bereits vor Markteintritt eine Beziehung zu ihren künftigen Kunden aufbauen. Die frühzeitige Bewertung des Angebots durch den Markt und die Mitsprache der Kunden gehören zur Philosophie des Crowdfunding. Bei SugarShape etwa wurde bereits die Produktentwicklung über weite Strecken via Social Media vom Input potenzieller Kundinnen begleitet. So bekommt ein Unternehmen nicht nur Feedback vom Markt, sondern gewinnt und bindet Kunden noch vor der Produkteinführung.

Dadurch soll nicht zuletzt das Risiko gering gehalten werden, dass ein Unternehmer in die klassische Gründerfalle tappt, nämlich primär den eigenen Ansprüchen genügen zu wollen und sich zu wenig darum zu kümmern, was der Markt tatsächlich braucht. Bei crowdfunding-finanzierten Start-ups hingegen gehört ▶

„Crowdfunding funktioniert anders als eine klassische Spende, denn man bekommt schließlich für sein Geld etwas zurück“



Denis Bartelt, Startnext

Gold ist kein Modegag -
schaffen Sie sich bleibende Werte



Unser Angebot für Sie Ankauf/Verkauf/Schätzung

- **Edelmetalle (Gold, Silber, Platin und Palladium)**
Barren & Bullionmünzen
- **Moderne Numismatik**
Sammler- und Gedenkmünzen aller renommierten Prägestätten
- **Klassische Numismatik**

Schoeller
Münzen • Edelmetalle

EIN TOCHTERUNTERNEHMEN DER MÜNZE ÖSTERREICH AG

www.schoeller-muenzhandel.at

Schoeller Münzhandel GmbH

A-1010 Wien, Renngasse 14, Tel: +43 (0) 1 53 33 606-0

A-6020 Innsbruck, Adamgasse 2, Tel: +43 (0) 512 56 00 46-6541

A-8018 Graz, Brockmannngasse 84, Tel: +43 (0) 316 81 81 81-6760

D-79100 Freiburg, Tel: +49 (0) 761 590 11-60



FILMEMACHERIN KLARA HARDEN

Die Künstlerin sammelte im Vorjahr durch Crowdfunding erfolgreich Kapital für die Realisierung ihres Filmprojekts

die Community aus Kunden und Investoren fix zum Unternehmen, fast so wie die Buchhaltung. Damit SugarShape auch künftig nicht am Markt vorbeiproduziert, sollen die Kundinnen immer wieder vorab online über neue Dessous-Kollektionen abstimmen. Über den „Investor-Relations-Blog“ können dann auch noch die 169 Anleger ihren Senf dazugeben.

Für die intensive Kommunikationsarbeit bekommt der Unternehmer allerdings auch etwas zurück: ein weitreichendes Empfehlungsnetzwerk. „Mit so vielen Investoren hat man automatisch jede Menge Multiplikatoren, auf die sich quasi das Marketing verteilt“, sagt Kleininvestor Dentel. „Viele Unternehmen könnten ihr Kapital auch anderweitig beschaffen, aber es geht ihnen primär um diesen Multiplikatoren-Effekt“, ergänzt Beratungsunternehmer Willfort.

Crowdinvesting ist gewissermaßen Pop-Kapitalismus – typischerweise leicht zugänglich, frisch und positiv besetzt. Die „Crowd“ besteht laut Branchenkenner aus engagierten Geldgebern, die eben nicht nur kühle Rechner, sondern vor allem Fans „ihrer“ Unternehmen sind. „Die Investoren sind vielfach nicht ausschließlich monetär motiviert. Ihnen geht es auch dar-

um, Entrepreneurship zu fördern“, betont Seedmatch-Geschäftsführer Jens-Uwe Sauer. So will auch Dentel mit seinem Investment Teil dieser neuen Gründerkultur sein. „Ich investiere nur in Unternehmen, an die ich glaube. Da partizipiert man auch emotional. Das ist schon etwas anderes, als in einen Fonds einzuzahlen“, sagt er.

Crowdinvesting hat sich aus dem Crowdfunding entwickelt, das in der Kultur- und Kreativszene zwecks Projektfinanzierung erdacht wurde. Findige Internetunternehmer haben diese Idee weitergedreht und renditefähig gemacht. Zwar geht es auch bei Crowdfunding um Geben und Nehmen, doch der wesentliche Unterschied besteht darin, dass Geld nur in eine Richtung fließt – vom „Investor“ zum Kreativen. Auf den US-Plattformen Kickstarter und Indiegogo beispielsweise sammeln Kreative seit einigen Jahren Geld für Buchprojekte, Filme, Musik, kultige Magazine.

Seit zirka 2010 sind mehrere deutsche Crowdfunding-Plattformen online, darunter Startnext. Künstler und Kreative präsentieren dort ihre Projekte und einen Plan, wie viel Geld sie für deren Realisierung benötigen. Die Mini-Mäzene zahlen zehn, 20 oder 100 Euro in ihr Wunschprojekt ein und bekommen als Gegenleistung

ein exklusives „Dankeschön“. Das kann eine handsignierte CD sein, Premierenkarten oder bei größeren Summen des Gönners Name im Filmabspann. „Crowdfunding funktioniert anders als eine klassische Spende, denn man bekommt schließlich für sein Geld etwas zurück“, sagt Denis Bartel von Startnext.

Zu den Erfolgsgeschichten der deutschen Crowdfunding-Plattform, über die bereits mehr als 170 Projekte realisiert wurden, zählt die junge österreichische Filmerin Klara Harden. Sie sammelte im Vorjahr Geld für die Verwirklichung ihres Traums: allein durch Island zu wandern. Dieses Erlebnis goss Harden in den Film „Made in Iceland“, der bisher von gut 250.000 Menschen gesehen wurde. Der Film steht im Netz.

Zuletzt sammelte sie Kapital für ihr nächstes Abenteuerfilmprojekt mit dem Titel „With Love from Madagascar“. Mit dem Kollegen Karsten Prühl wird Harden demnächst zwei Monate lang eine Fahrradtour über die Insel unternehmen. Im Fokus der Filmschaffenden steht die ökologische Zerstörung Madagaskars. „Ich wollte diesmal die Aufmerksamkeit, die mir durch den Islandfilm zuteilwurde, für etwas wirklich Wichtiges nutzen“, sagt

Harden. Täglich kommen nun Fans hinzu, RTL berichtete über Hardens neues Projekt, ein Unternehmen hat ein faltbares Solarpaneel zur mobilen Stromversorgung gesponsert und die Stadt Graz eine Filmförderung zugesagt.

Dass sich Crowdfunding auch für Ziele der Zivilgesellschaft und die demokratische Partizipation einsetzen lässt, demonstriert die österreichische Plattform respekt.net. Rund 260.000 Euro wurden bisher gespendet. Für Geschäftsführer Martin Winkler ist dies erst der Anfang. „Viele Menschen wollen sich engagieren, ihnen fehlen aber die Zeit und der Überblick über die Projektszene“, beschreibt er die Ausgangsidee der Plattform.

Bei respekt.net kommt vorerst noch der Großteil der Mittel über finanzstarke Geber, die strategisch höhere Beträge lockermachen. Diese Geldgeber fungieren als „Market Maker“,

die Bewegung in die Sache bringen und die Kleinspender mobilisieren sollen. „Die Leute wollen ja schließlich, dass die Projekte, die sie unterstützen, auch realisiert werden“, sagt Winkler.



SUGARSHAPE

Die Verdienstchancen

Welche Aussichten ein Crowdinvestor mit einer Einlage von bescheidenen 250 Euro hat.

Die Rendite-Prognose am Beispiel eines Investments von 250 Euro in das junge Designunternehmen SugarShape (am Foto die Gründerinnen) und eines Exits des Investors Ende 2015. Garantien gibt es naturgemäß nicht.

► **Das ambitionierte Szenario:** Die Beteiligung hätte letztlich einen Wert von 1672,50 Euro erreicht, zuzüglich der Einlage von 250 Euro.

► **Das nüchterne Szenario:** Jeder Investor bekäme seine Einlage von 250 Euro plus einen Anteil am Wertzuwachs des Unternehmens in Höhe von 750 Euro ausbezahlt.

► **Das Worst-Case-Szenario:** die Insolvenz; auch die investierten 250 Euro wären diesfalls perdu.

Quelle: Seedmatch

Also alles wie immer. ■

WERBUNG

BEST OF GOLD

SCHÜTZEN SIE IHR GELD VOR KAUFKRAFTVERLUST

Edelmetalle verdienen eine gute Adresse

Wir beraten Sie kompetent, wie Sie mit Edelmetallen Ihr Vermögen vor Inflation schützen können. Und das über Generationen.



Unsere Edelmetall-Experten betreuen Sie persönlich und diskret. Auf Wunsch können Sie Ihre Schätze auch sicher bei pro aurum einlagern.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch in der Seilerstätte 15, 1010 Wien

info@proaurum.at
www.proaurum.at

Die Kfz-Versicherung für Unabhängige



5% sparen auf zurich-connect.at
Ihr Rabatt-Code: 031005

* Rabatt auf Kfz-Prämie exkl. Steuern bei Online-Neuabschluss bis 27.04.2012

ZURICH[™]
connect

Bild: iStock © Ralf Hettler