

## Crowdfinance

# Ein Projekt, viele Geldgeber

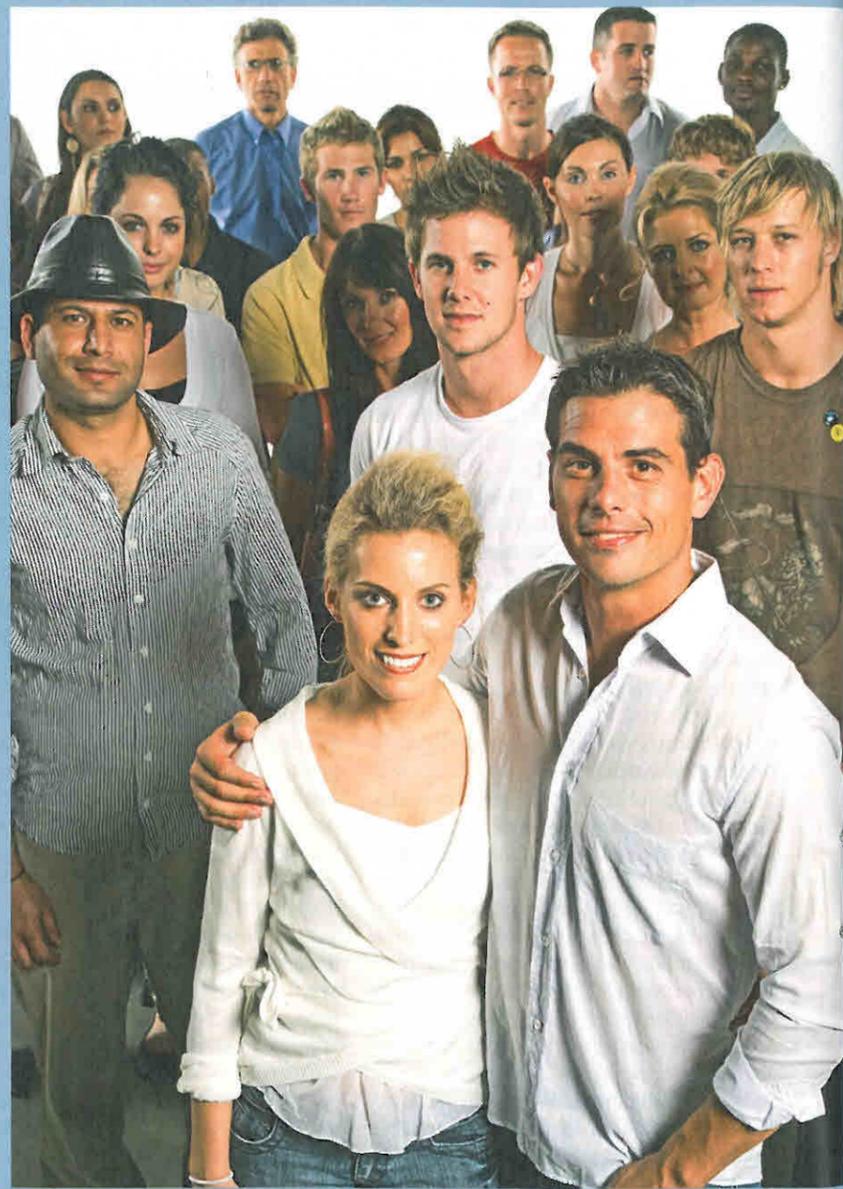
Immer mehr Unternehmen wollen oder müssen sich unabhängig von ihrer Hausbank finanzieren und setzen auf eine Beteiligung privater Investoren. Das kann zum Beispiel über spezielle Plattformen im Netz laufen. Worauf es bei dem sogenannten Crowdfinance ankommt.

Unternehmer Johannes Krogull (63) im niedersächsischen Melle will in den nächsten Wochen und Monaten 250.000 Euro von privaten Investoren einsammeln. 2014 hat der Grafik-Designer vor, mit einer neuen Produktlinie auf den Markt zu gehen. Geplant sind Wohnungseinrichtungen speziell für die weibliche Zielgruppe. Unter der Marke „Ars Nova Collection“ vertreibt die Johannes Krogull e.K. hochwertige Individualmöbel. Das Portfolio der Gruppe soll mit den Neuentwicklungen erweitert werden.

Anleger können sich ab 250 Euro zu einem Basiszins von 4,25 Prozent und einer Gewinnbeteiligung von 6,25 Prozent in Form eines partiarischen Nachrangdarlehens an der Finanzierung beteiligen. Die Investoren können direkt über die Internetplattform [www.deutsche-mikroinvest.de](http://www.deutsche-mikroinvest.de) per Mausclick ihr Geld anlegen. Dort erfahren sie wichtige Details zum Unternehmen, zum Vorhaben und zu Chancen und Risiken einer Anlage. Aktuell finden sich rund sieben Beteiligungsangebote auf diesem Online-Marktplatz, der nach eigenen Angaben zu einer der führenden Crowdfinance-Plattformen gehört. „Wir bringen renditeorientierte Investoren mit kapitalsuchenden Unternehmen zusammen und helfen diesen bei der Finanzierung“, sagt Knut Haake von der „Deutsche Mikroinvest GmbH“ (DMI). In Aussicht gestellt werden den Anlegern Ertragschancen zwischen 4,5 und 11 Prozent im Jahr.

## Über Internetplattformen Investoren gewinnen

Wie die Firma Ars Nova ziehen es zunehmend mehr kleine und mittlere Unternehmen in Erwägung, über Internetplattformen private Kapitalgeber zu gewinnen und sich über eine Beteiligung zu finanzieren. StB Dr. Rainer Schenk aus Berlin erklärt dazu: „Wir bewegen uns noch auf einem sehr niedrigen Niveau, gehen aber von einer explosionsartigen Entwicklung in den nächsten Jahren aus.“ Schenk forscht als Wissenschaftler seit mehreren Jahren zum Thema „Crowd-



Unternehmer müssen beim so genannten Crowdfinance, das meist über eine Internet-Plattform läuft, viele potentielle Anleger von ihren Plänen überzeugen.

finance“, bei dem Unternehmer über das Internet Geld von privaten Investoren einsammeln. Sein aktuelles Projekt beschäftigt sich mit den Chancen und Risiken des Crowdfinance.

Schenk dazu: „Projektfinanzierungen über die Hausbank werden tendenziell immer schwieriger und Mittelständler können Eigenkapitalquoten von 30 bis 40 Prozent oft nicht erreichen. Sie sind also gezwungen, sich für Alternativen zu interessieren.“ Eine gesetzliche Regelung speziell für

Crowdfinance gibt es aber in Deutschland nicht. Die USA und auch Österreich sind hier einen Schritt voraus. „Die Plattformen in Deutschland – mit Ausnahme von [www.de.bergfuerts.com](http://www.de.bergfuerts.com) – agieren mit komplexen rechtlichen Konstruktionen, um die von der Aufsichtsbehörde BaFin auferlegte Hürde von 100.000 Euro je Finanzierungsprojekt überwinden zu können“, so Schenk.

Das schreckt Firmen mit einem hohen Kapitalbedarf ab. „Wenn sich Crowdfinance etabliert und professionell abgewickelt wird, entwi-

ckelt es sich auch für bestehende kleine und mittlere Unternehmen zu einer echten Alternative zur Bankfinanzierung“, meint Schenk. Derzeit nutzen den neuen Vertriebsweg in erster Linie junge engagierte Gründer. Häufig sind es Dienstleistungsfirmen, die mit einer innovativen und pfiffigen Idee starten wollen, ihr Kapitalbedarf liegt in der Regel zwischen 100.000 Euro bis 300.000 Euro. An einer Bankfinanzierung allerdings haben sie kein Interesse. Die Jungunternehmer gehen davon aus, das Geld nach einer durchschnittlichen Beteiligungszeit von sechs bis sieben Jahren an die Anleger zurückzahlen und jährlich die Renditen zu ermöglichen.

StB Patrick Mönnighoff aus Düsseldorf erinnert sich aber auch an junge Studenten in seiner Kanzlei, die sich nebenberuflich selbstständig machen wollten. Sie benötigten nur rund 5.000 Euro für den Start und wollten keine Bank im Boot haben. Also versuchten sie, das Geld von privaten Geldgebern übers Netz zu bekommen. Es hat geklappt.

## Für Summen bis 100.000 Euro geeignet

„Für größere Firmen, bei denen es um Finanzierungen von weit über 100.000 Euro geht, kommt Crowdfinance nach unseren Erfahrungen weniger in Frage“, sagt Mönnighoff. Diese Mandanten finanzieren sich in erster Linie eben über die Hausbank, Bürgschaftsbanken oder Beteiligungsgesellschaften. Dies auch, weil Finanzierungen durch private Anleger als relativ teuer gelten und es schwierig werden kann, hohe Summen via Kleinanleger aufzubringen. Mittelständische Unternehmer wollen sich in der Regel auch nicht in Bezug auf ihre Geschäftsentwicklung in die Karten schauen lassen und betriebsinterne Daten offenlegen.

Unterm Strich bleibt damit für Crowdfinance bisher ein vergleichsweise kleiner Interessentenkreis. Steuerberater Mönnighoff sieht deshalb in dieser speziellen Form der Finanzierung und in diesem Vertriebsweg auch keinen Beratungsschwerpunkt, mit dem sich Geld verdienen lässt. „Mehr als die Mandanten auf die Möglichkeit hinzuweisen, kann ich nicht leisten“, kommentiert Mönnighoff. Eine Provision oder eine Beratungsgebühr berechnet er dafür nicht.

Mönnighoff hält sich auch zurück, Empfehlungen gegenüber wohlhabenden Mandanten auszusprechen, die ihr Vermögen lukrativ anlegen wollen. Die Risiken dieser Investments sind als hoch einzuschätzen. Erfahrungsgemäß interessieren sich auf Seiten der Anleger junge, engagierte Verbraucher für solche Investments. Sie beteiligen sich, wenn

## Interview

### „Anleger kommen aus der Mittelschicht“

StB Dr. Rainer Schenk aus Berlin forscht seit mehreren Jahren zur Entwicklung von Crowdfinance in Deutschland und in anderen Ländern.

**SteuerConsultant:** Wer hat Interesse, per Crowdfinance in Start-ups zu investieren?

**StB Dr. Rainer Schenk:** Nach den Ergebnissen der aktuellen Studien zeigt eine bestimmte Gruppe der Mittelschicht eine erhöhte Bereitschaft, über Plattformen im Internet in Unternehmen zu investieren. Zumeist sind es junge Männer und zunehmend mehr Frauen, die viel Zeit im Internet verbringen und sich grundsätzlich über das Netz informieren. Der Krankenpfleger mit einem niedrigen Einkommen ist genauso dabei wie der Chefarzt.



legen. Das erfordert eine besondere Form der Zielgruppenansprache.

**SteuerConsultant:** Warum wenden sich Unternehmen an anonyme Geldgeber?

**Schenk:** Banken vergeben Kredite nach strengen Richtlinien. Im Zuge von Basel III müssen sie selbst mehr Eigenkapital vorhalten. Unternehmer können sich oftmals auf ihre Hausbank nicht mehr verlassen. Entsprechend fragen sie nach alternativen Finanzierungen. Darüber hinaus wird die Kreditvergabepolitik der Geldinstitute von einem großen Teil der Unternehmen als zunehmend restriktiv gesehen. Das klassische Firmenkreditgeschäft wird mancherorts mehr und mehr vom Investmentbanking verdrängt.

**SteuerConsultant:** Was sind die Erfolgsfaktoren aus Sicht der Firmen?

**Schenk:** Bei einer Finanzierung über den Vertriebsweg Internet geht es um Massenpsychologie. Die Mitglieder der Community müssen überzeugt werden, ihr Geld anzu-

**SteuerConsultant:** Wie also muss die Außendarstellung der Firma aussehen?

**Schenk:** Auf der Plattform sollte das Geschäftsmodell in übersichtlicher und knapper Form dargestellt werden. Zudem erscheint es ratsam, parallel auf der eigenen Internetseite zu informieren und in einschlägigen Foren zu werben. Viele interessierte Anleger sind nicht in der Lage, das betriebswirtschaftliche Zahlenwerk zu durchblicken und treffen ihre Entscheidung aus dem Bauch heraus. Auch dies sollte beim Außenauftritt berücksichtigt werden. Das Geschäftsmodell muss allerdings professionell und rechtssicher erfolgen. Unternehmen sind dabei in der Regel auf externe Hilfe angewiesen. Spezialisierte Steuerberater können hier unterstützen und sich ein neues Geschäftsfeld schaffen.

sie von der Idee überzeugt sind und an deren Erfolg glauben. Allerdings investieren sie insgesamt oft nur geringe Summen in mehrere Projekte. Die bekannten Internetplattformen wie [www.deutsche-mikroinvest.de](http://www.deutsche-mikroinvest.de) oder [www.seedmatch.de](http://www.seedmatch.de) verzeichnen mehrere Tausend Mitglieder. Wenn es gut läuft, dauert es nur wenige Monate, bis die notwendige Summe beisammen ist. Das hängt aber auch davon ab, wie der Kreditnehmer die Herausforderung von Crowdfinance, die Masse der privaten Investoren zu überzeugen, bewältigen kann.

### Unternehmen will 500.000 Euro über Crowdfinance finanzieren

So ist es auch bei einer Firma geplant, die StB Anja Wagner von der Vorort Steuerberatungsgesellschaft aus dem bayerischen Bad Neustadt derzeit begleitet. Das Unternehmen der Erlebnisgastronomie startet jetzt ein Crowdfinance-Projekt im Umfang von 500.000 Euro. Wagner beschäftigt sich zunehmend mit dem Thema Crowdfunding und Crowdfinance. Die Gesellschaft gehört zu einem Verbund von 80 Kanzleien, über den flächendeckend Unternehmen beraten werden. „Wir verstehen uns als Teil eines Netzwerkes für diese moderne Finanzierungsform mit dem Ziel professioneller Beratung für Unternehmen mit guten Ideen“, sagt Wagner.

Gute Ideen erwarten auch Investoren des Business Angels Netzwerk Deutschland. Unternehmen erhalten hier von wenigen persönlich bekannten privaten Kapitalanlegern, den Business Angels, zwischen 50.000 Euro und 1 Million Euro. Auch höhere Beträge sind möglich, wenn auch nur in Kooperation mit anderen Business Angels oder Venture Capital Gesellschaften. Das Geld steht den Firmenchefs für rund fünf Jahre zu einem festen Zins plus Gewinnbeteiligung zur Verfügung. „Die Business Angels sind überwiegend an Unternehmen mit einer innovativen Geschäftsidee interessiert, die



**Eva-Maria Neuthinger**

ist Diplom-Kauffrau und arbeitet als freie Wirtschaftsjournalistin für Magazine und Zeitungen. Sie hat sich auf die Themenfelder

Unternehmensführung und Steuern spezialisiert.

**E-Mail:** [eva.neuthinger@t-online.de](mailto:eva.neuthinger@t-online.de)

## » Crowdfinance professionell vorbereiten

*Insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen mit einem vergleichsweise geringen Kapitalbedarf könnte eine Beteiligung privater Geldgeber über das Internet in Betracht kommen. Auf folgende Punkte sollte dabei ein Blick geworfen werden.*

- **Die Plattform:** In der Regel investieren rund 200 bis 300 Anleger in ein Projekt. Entsprechend sollte eine Community mit ausreichend vielen Mitgliedern gewählt werden. Experte Rainer Schenk empfiehlt, eine Gesellschaft mit 8.000 bis 10.000 festen Interessenten zu wählen. Je weniger homogen die Gruppe der Mitglieder ist, desto besser.
- **Referenzen:** Der Unternehmer sollte sich Referenzen nennen lassen. Die genannten Firmen können ihre Erfahrungen weitergeben.
- **Online-Marketing:** Die Firma sollte selbst im Internet auf das Angebot einer Beteiligung aufmerksam machen. Auf jeden Fall sollte auf der eigenen Internetseite ausführlich darüber informiert werden. Schenk empfiehlt: Im Idealfall ergreift die Firma Maßnahmen, um mehr Traffic auf die Homepage zu bringen.
- **Daten und Fakten:** Es bestehen rechtliche Vorgaben, welche Informationen das Unternehmen liefern muss. Die Experten der jeweiligen Plattform können dabei unterstützen. Es wird also auf das Know-how der Berater ankommen.
- **Flyer:** In der Praxis hat es sich als vorteilhaft erwiesen, zum Beispiel Flyer parallel zur Akquise im Internet zu verteilen. Zielgruppe können Kunden, Lieferanten oder Kooperationspartner des Unternehmens sein.
- **Plattformen:** Der Markt für Beteiligungsfinanzierungen über das Internet ist noch sehr überschaubar. Eine Auswahl der Anbieter:
  - [www.bankless24.de](http://www.bankless24.de)
  - [www.companisto.de](http://www.companisto.de)
  - [www.de.bergfuerst.com](http://www.de.bergfuerst.com)
  - [www.deutsche-mikroinvest.de](http://www.deutsche-mikroinvest.de)
  - [www.seedmatch.de](http://www.seedmatch.de)
  - [www.startnext.de](http://www.startnext.de)

hervorragende Wachstumsperspektiven und Wertsteigerungspotenziale beinhaltet“, sagt Martin Strübing vom Business Angels Netzwerk Deutschland e. V. mit Hauptsitz in Essen. Vorwiegend investieren die Geldgeber in die Start-up-Phase. Sie wollen am Wertzuwachs des Unternehmens partizipieren und bei Bedarf Einfluss auf die Geschäftsentwicklung nehmen können. Der Jungunternehmer hat persönlichen Kontakt zum Investor, wenn dieser sich auch nicht ins operative Geschäft einmischte. „Deshalb wird es auch darauf ankommen, dass zwischen den Parteien die Chemie stimmt“, so Strübing. Bevor sich ein Gründer an die Business Angels wendet, sollte bereits ein detaillierter und überzeugender Businessplan vorliegen. „Hier kann sicherlich der Steuerberater gefordert sein, die Details vorab zu prüfen“, sagt Schenk. Die Anleger setzen technisches wie auch betriebswirtschaftliches Know-how voraus sowie Engagement des Unternehmers für seine Sache. „Wer zu früh und schlecht vorbereitet Kontakt zu Business Angels auf-

nimmt, läuft Gefahr, verbrannt zu werden“, warnt Strübing. Hintergrund: Die Mitglieder des Verbundes sind gut vernetzt. „Ein misslungener erster Auftritt ist schnell kommuniziert“, so Strübing.

Am besten nehmen die Jungunternehmer über die Internetseite [www.businessangels.de](http://www.businessangels.de) Kontakt mit den Investoren auf. Clevere laden sich dort das Formular „One Pager“ herunter, füllen es aus und senden es an den Verband. So erreichen sie zentral gesteuert mehr als 40 Investorennetzwerke. Der Gründer sollte sich darauf einstellen, dass die Interessenten kritische Gespräche führen und Schwachstellen im Konzept identifizieren. Auch hier wird der Steuerberater seine Erfahrungen bei der Vorbereitung mit einbringen können.

Die Unternehmer sollten Kritik akzeptieren und Probleme offen ansprechen. Strübing warnt allerdings auch: „Wie überall gibt es auch unter den Business Angels schwarze Schafe.“ Es kann also nicht schaden, sich Referenzen zeigen zu lassen.