

www.cloudkredit.com



E-BOOK
RATGEBER

CROWDFUNDING

1	Crowdfunding	4
1.1	Markt in Deutschland	4
2	Wie funktioniert Crowdfunding?	5
2.1	Donation based Crowdfunding: Spendengelder	5
2.2	Reward based Crowdfunding: Crowdfunding im engeren Sinne	5
2.3	Lending based Crowdfunding: Privatdarlehen	6
2.4	Crowdinvesting	6
2.4.1	Crowdinvesting in Immobilien	7
2.4.2	Schutz der Kleininvestoren	7
3	Die Vorteile von Crowdfunding	8
3.1	Unabhängigkeit von großen Investoren durch viele Geldgeber	8
3.2	Nur gute Ideen setzen sich durch	8
3.3	Einfache Durchführung: Mit wenigen Klicks zum Geld	8
3.4	Schnelle Erfolge möglich durch die Vorteile des Internets	9
3.5	Auch Nischenprojekte können mit wenig Aufwand finanziert werden	9
3.6	Beispiele für erfolgreiche Projekte	9
4	Bekannte Crowdfunding Plattformen	10
4.1	Kickstarter – der Branchenprimus	10
4.2	Indiegogo – die älteste Plattform	10
4.3	FundedByMe: Ziel Wirtschaftsförderung	10
4.4	Pledgemusic – der Spezialist für Musik	11
4.5	Startnext – die führende deutsche Plattform	11
4.6	Leetchi: Mikrocrowdfunding	11
4.7	Visionbakery: Keine Mindestbeteiligung	11
4.8	Fundsters: Crowdinvesting für Startups	12
4.9	Sciencestarter - Experten für Wissenschaftsprojekte	12
4.10	Seedmatch - deutscher Marktführer bei der Startupfinanzierung	12
4.11	Companisto für Startups und Wachstumsunternehmen	12
4.12	Exporo: Der Marktführer bei Crowdinvesting Immobilien	12
4.13	Auxmoney: Deutscher Marktführer bei Crowdlending	13
5	Crowdinvesting als Chance für Startups	13
5.1	Investoren im Internet finden durch aussagestarke Kampagne	13
5.2	In interessante Projekte investieren	14
5.3	Gewinnbeteiligung für Investoren	14
5.3.1	Partiarische Darlehen	14
5.3.2	Stille Beteiligung, Genussrechte	15

5.4	Beispiele für erfolgreiche Projekte	15
6	Crowdinvesting für Immobilien.....	15
7	Crowdlending als neue Kreditform.....	16
7.1	Vorteile für Kreditnehmer: Einfach und kostengünstig	16
7.1.1	Flexibilität und Schnelligkeit.....	16
7.2	Vorteile für Kreditgeber: Unkomplizierte Abwicklung	17
8	Auswahl der richtigen Crowdfunding Plattform	17
8.1	Konditionen vergleichen: Das sollten Gründer beachten	17
8.2	Streuung unabdingbar: Das ist wichtig für Investoren.....	18
9	Crowdfunding erhöht die Chancen für interessante Projekte	18
9.1	Risiken beachten.....	19

1 Crowdfunding

Crowdfunding ist ein relativ neuer Trend, der aus den USA kommt und sich auf dem europäischen Kontinent zuerst in Großbritannien etablierte. Crowdfunding bedeutet, für ein bestimmtes Projekt Kapital, das dem Initiator zu dessen Realisierung fehlt, mittels einer Kampagne einzuwerben. Das Internet revolutionierte diese Möglichkeit, weil darüber eine Masse an Nutzern, viele Menschen, die Crowd oder der so genannte Schwarm, erreicht werden können. Zuerst war die Musikindustrie aktiv auf dem Crowdfunding Markt. Bis dato unbekannte Künstler konnten mithilfe der Crowd ihr geplantes Album realisieren, ohne auf das Wohlwollen großer Musikproduzenten angewiesen zu sein. Später weiteten sich die Finanzierungskampagnen auf die Produktion von Filmen und die Realisierung anderer kreativer Projekte aus. 2000 ging die erste amerikanische Plattform ins Netz, 2006 startete die erste Internetplattform in Europa und 2010 wurde mit Startnext das erste deutsche Startup im Crowdfunding Bereich gegründet. Inzwischen sind weitere Nutzungsfelder und zahlreiche Webseiten dazu gekommen, es haben sich generell vier Formen des Crowdfundings herausgebildet. Crowdfunding ist der Oberbegriff für die Finanzierung durch die Crowd und ein Unterbegriff von Crowdsourcing. Crowdsourcing drückt das gemeinsame Lösen einer Aufgabe durch Ideenfindung aus, das gemeinsame Finanzieren einer Unternehmung ist eine Form des Crowdsourcings. Der Begriff Crowdfunding wird umgangssprachlich für alle Finanzierungsmodelle im Internet verwendet.

1.1 Markt in Deutschland

Crowdfunding ist laut einer Umfrage zum Crowdfunding Barometer 2016 bisher besonders bei den männlichen Nutzern unter 40, die über ein hohes Einkommen und einen erhöhten Bildungsgrad verfügen, bekannt (Quelle: crowdfunding.de). Der Crowdfunding Markt hat sich in vielen Ländern dynamisch entwickelt. Er erreichte 2015 weltweit schätzungsweise ein Volumen von über 30 Mrd. US-Dollar. In Deutschland gab es in den ersten Jahren exorbitante Wachstumsraten, die sich aber inzwischen in einigen Bereichen verlangsamt haben. Das über Plattformen eingesammelte Kapital stieg in Deutschland von 450.000 Euro im Jahr 2011 auf 9,8 Mio. Euro im Jahr 2015 (Quelle: statista.com). Eine einheitliche Definition für die Zuordnung im Crowdfunding Markt gibt es jedoch nicht, so dass verschiedene Zahlenangaben zu finden sind. Der Bundesverband Crowdfunding spricht beispielsweise von einem Crowdinvesting-Volumen von insgesamt rund 49 Mio. Euro in 2015. Unbestritten ist hingegen, dass die Branche viel Entwicklungspotenzial besitzt und sicher in den nächsten Jahren mit hohen Wachstumsraten und noch einigen Innovationen aufwarten wird. Crowdfunding könnte beispielsweise eine stärkere Rolle bei Unternehmensgründungen spielen und sogar Vorhaben öffentlicher Institutionen in die unkonventionelle Finanzierung einbinden.

2 Wie funktioniert Crowdfunding?

Crowdfunding setzt sich aus zwei Wortbestandteilen zusammen: Crowd und funding; vielen Menschen, die ein Projekt finanzieren, dafür Geld geben. Eine Internetplattform koordiniert die Wünsche der Geldsuchenden und die Beträge der Geldgeber, stellt die Verbindung zwischen dem Projektinitiator und dem Geldgeber her. Der Nutzer, der für sein Buch oder seine Existenzgründung finanzielle Mittel braucht, beschreibt sein Vorhaben auf der Plattform und verspricht für die Überlassung des Geldes eine materielle, ideelle oder finanzielle Gegenleistung. Der einzelne Investor ist bereit, dem Initiator meist einen sehr geringen Anteil seines Projekts zu finanzieren. Viele kleine Geldsummen unterschiedlicher Investoren ergeben am Ende die gewünschte Geldsumme. Der Zeitraum, in dem diese eingesammelt werden soll, wird in jedem Fall vorab definiert. Kommt die erforderliche Summe in der vorgegebenen Frist nicht zusammen, erhalten die Investoren in der Regel ihr Geld zurück. Ist das benötigte Kapital bereits in einer kürzeren Zeitspanne eingeworben, wird die Finanzierungsrunde geschlossen. Bei Investitionen in Unternehmen oder Immobilien treffen die Online Anbieter eine Vorauswahl der Objekte und Vorhaben. Für die Veröffentlichung der Projekte und die Betreuung der Geldsuche nehmen die Plattform Anbieter von den Initiatoren Provisionen und geben die Gebühren für die Zahlungstransaktionen weiter.

2.1 Donation based Crowdfunding: Spendengelder

Das so genannte Crowddonation ist eine Form des Crowdfundings, die nicht auf eine Gegenleistung ausgerichtet ist. Für einen bestimmten Zweck sollen Spenden eingesammelt werden. Es handelt sich dabei zum Großteil um gemeinnützige Vorhaben oder wohltätige Zwecke. Es geht bei dieser Form weder um Rendite noch Dankeschöns, sondern um das gute Gefühl, karitativ etwas bewirkt zu haben. Die Projektstarter können, sofern sie dazu berechtigt sind, für die eingezahlte Summe eine Spendenquittung ausstellen.

2.2 Reward based Crowdfunding: Crowdfunding im engeren Sinne

Mit dieser Form des Crowdfundings begann die Geschichte der Schwarmfinanzierung. Zuerst wurde im Bereich von Kunst, Kultur und Kreativität nach Geldgebern gesucht. Als Gegenleistung für die finanzielle Unterstützung erhalten Beteiligte ein materielles oder ideelles Dankeschön. Das können die Premierenkarten für einen Kinofilm, die Widmung in einem Buch, die brandneue CD oder ein Wohnzimmerkonzert des Lieblingskünstlers sein. Den Finanziers geht es nicht um Wirtschaftlichkeit, sondern darum, Sympathie zum Ausdruck zu bringen und Verbundenheit mit dem Geldempfänger zu demonstrieren. Aber auch Unternehmen können diese Art des Crowdfundings nutzen, indem sie ein neues Produkt vor der Einführung auf seine Marktauglichkeit testen. Wenn das Produkt von der Internetgemeinde angenommen wird, kann davon ausgegangen werden, dass die Innovation

auch am Markt bestehen wird. Gleichzeitig sind durch die Kampagne wichtige Multiplikatoren gewonnen worden. In diesem Fall dient das Reward based Crowdfunding als Marketinginstrument. Autoren, Musiker, Filmemacher, Galeristen erhalten Geld zur Verwirklichung ihres Ziels, die Unterstützer bekommen reward, die Belohnung dafür.

2.3 Lending based Crowdfunding: Privatdarlehen

In der Form des Crowdlendings, lending heißt Kredit, dienen die bereitgestellten Gelder als Alternative zum Bankkredit. Darlehen werden sowohl von Privat an Privatleute - P2P - als auch von Privat an Unternehmen vergeben, es wird Fremdkapital bereitgestellt. Das Ziel des Geldverleihers ist nicht nur die Unterstützung eines bestimmten Verwendungszwecks wie beispielsweise einer Renovierung oder Weiterbildung, sondern in erster Linie eine finanzielle Rendite für den verliehenen Betrag. Das Darlehen dient dem Investor als Geldanlage und ist nach einer vereinbarten Frist zurückzuzahlen. Der Gewinn für den Geldgeber ergibt sich aus den vom Initiator gezahlten Zinsen abzüglich einer an das Portal zu entrichtende Gebühr. Die Plattform tritt als Vermittler zwischen Kreditnehmern und Geldgebern auf. Die eigentliche Kreditvergabe wird über eine Partnerbank abgewickelt, da hierfür eine Banklizenz erforderlich ist. Vorteil für Kapitalsuchende ist die schnelle Mittelbereitstellung und, dass weniger Sicherheiten als im traditionellen Bankgeschäft gestellt werden müssen. Es handelt sich um erstrangige Darlehen, deren Risiko die Mitglieder des Schwarms tragen. Die Online Plattformen prüfen die Bonität der potenziellen Kreditnehmer zwar vorab, das ist jedoch nicht mit den umfassenden Anforderungen einer Bonitätsprüfung durch Bankinstitute vergleichbar. Eine Schufa-Abfrage ist damit aber auf jeden Fall verbunden. Negative Schufa-Einträge und ungesicherte Einkommensverhältnisse sind bei allen Anbietern ein Ausschlusskriterium. Die Plattform schätzt mehr oder weniger fundiert die Wahrscheinlichkeit ein, dass ein Kredit ausfallen kann. Die Prüfung dient vor allem dazu, die Vorhaben der Initiatoren vorzusortieren und in Risikoklassen einzugruppieren. Diese Risikoklassen bilden die Grundlage für die Festlegung der Kreditkonditionen. Je höher die Risikogruppe, desto größer sind Zins und Renditechancen, desto eher kann der Darlehensnehmer aber auch in Zahlungsrückstand geraten.

2.4 Crowdinvesting

Crowdinvesting ist die riskanteste Form des Crowdfundings, gleichzeitig bietet sie die höchsten Renditechancen. Wie im Namen ersichtlich ist, geht es um Kleinstinvestitionen in Startups oder Immobilien, denen Eigenkapital oder eigenkapitalähnliches Geld zur Verfügung gestellt wird. Viele Geldgeber geben kleine Summen für junge Firmen oder Existenzgründer. Die Investition erfolgt meist in einem sehr frühen Stadium der Unternehmensentwicklung, die Geldgeber sind ebenfalls gewinnorientiert. Das Kapital ist jedoch länger gebunden, da sich der Erfolg von Startups in vielen Fällen erst nach Jahren einstellt. Die Kapitalgeber sind entweder prozentual am Unternehmensgewinn oder bei Verkauf der Firma am Erlös beteiligt. Ihre

Beteiligung erfolgt mehrheitlich in Form von partiarischen Darlehen, die nachrangig sind, und stillen Beteiligungen mit eigenkapitalähnlichem Charakter. Jedoch können die Geldgeber keinen Einfluss auf das operative Geschäft nehmen, sondern werden lediglich über den Geschäftsverlauf informiert.

2.4.1 Crowdfunding in Immobilien

Geldgeber können ebenso in Bauträgerprojekte oder Bestandsimmobilien investieren. Das erfolgt größtenteils über kurz- bis mittelfristige nachrangige Darlehen oder Genussrechte. Projektentwickler können dadurch mehr Objekte realisieren, denn das von der Crowd bereitgestellte Geld wird von den Banken als Eigenkapital anerkannt. Investoren steigen mit ihren Summen meist erst in einem späten Stadium des Baugeschehens ein, so dass sich die Verlustrisiken für das Kapital reduzieren. Die Nachrangdarlehen haben eine feste Verzinsung und einige Plattformen gruppieren die Immobilienobjekte ähnlich wie beim Crowdlending in Risikogruppen ein. Die Rückzahlung der Darlehen erfolgt aus dem Verkauf der Immobilienobjekte. Gefahren für das Anlegergeld können sich ergeben, wenn die Baukosten höher als geplant ausfallen, der Bauträger ineffektiv wirtschaftet oder das Objekt nicht zu den geplanten Preisen verkauft werden kann. Die Darlehen sind nicht vorfristig kündbar.

2.4.2 Schutz der Kleininvestoren

Beim Investieren über die Crowd ist ein Totalverlust des Geldes nicht ausgeschlossen und im Konkursfall erfolgt eine nachrangige Befriedigung der Gläubiger. Aufgrund dessen unterliegt diese Art des Crowdfundings einer zusätzlichen Regulierung, dem Kleinanlegerschutzgesetz. Dieses begrenzt die Höhe der Investitionen für Privatpersonen auf 10.000 Euro und schreibt vor, dass der Anleger bei Anlagen ab 1.000 Euro seine wirtschaftlichen Voraussetzungen darlegen muss. Er muss bestätigen, dass er ein frei verfügbares Vermögen von mindestens 100.000 EUR besitzt und nicht mehr als zwei Nettomonatsgehälter investiert. Für eine Kampagne, die mehr als 2,5 Mio. Euro einsammeln will, ist ein ausführlicher Verkaufsprospekt zu erstellen. Risiken und Warnhinweise müssen im Angebot an exponierter Stelle hervorgehoben werden, Investoren haben darüber hinaus ein 14-tägiges Widerrufsrecht. Die Plattform-Vermittler haben zudem ein höchstens dreiseitiges Vermögensanlagen- Informationsblatt zu erstellen, in denen die wichtigsten Daten und Eckpunkte der Anlage, ihre Chancen und vor allem ihre Risiken dargestellt sind. Dieses Blatt muss der Geldgeber vorab zur Kenntnis nehmen und dies gegenüber den Plattformbetreibern online bestätigen. Die Portale müssen grundsätzlich eine Erlaubnis als Finanzanlagenvermittler nach § 34f Gewerbeordnung besitzen, so lange sie keine Wertpapiere vermitteln.

3 Die Vorteile von Crowdfunding

Crowdsourcing reduziert die Abhängigkeit von einem Geldgeber, zum Beispiel der Bank. Geldgeber wissen genau, für welches Objekt oder Projekt sie Kapital bereitstellen. Starter und Unternehmen erhalten Aufmerksamkeit für ihr Geschäft, Ideen und Produkte können getestet werden. Investoren können ihr Geld durch kleine Beträge sehr breit streuen, ob 10 oder 25 Euro, fast alles ist möglich. Im Allgemeinen fallen für die Kampagnen geringe Kosten an. Finanzieren über die Crowd hat somit für beide Seiten einige Vorteile.

3.1 Unabhängigkeit von großen Investoren durch viele Geldgeber

Die meisten Unterstützer stellen für ein Vorhaben nur wenig Kapital zur Verfügung. Dadurch, dass sich verschiedene Unterstützer beteiligen, wird das Projekt aus vielen Quellen finanziert. Die Geldnehmer sind hierbei nicht auf die ökonomische Kraft und das Urteilsvermögen eines einzigen Investors angewiesen. Ihr Erfolg hängt nicht davon ab, ob der Großinvestor eventuell weiteres Geld bereitstellt oder sich aus der Finanzierung zurückzieht. Die Masse der kleinen Investoren zieht oftmals noch weitere Geldgeber an. Startups oder Existenzgründer vermeiden dadurch, einem Großinvestor ihre Bücher komplett offenlegen zu müssen und seinen Einfluss auf Geschäftsentscheidungen zu dulden.

3.2 Nur gute Ideen setzen sich durch

Der Projektinitiator bekommt nur dann genügend Geld zusammen, wenn er der Netzgemeinde sein Ziel ausführlich, offen, einfallsreich und phantasievoll präsentiert. Ein pfiffiger Blog, ein berührendes Video oder das Taggen aussagekräftiger Fotos hilft, sein Anliegen erfolgversprechend vorzustellen. Die Masse der Unterstützer bzw. Kreditgeber liegt mehrheitlich selten falsch in der Beurteilung neuer Produkte oder des Talents eines Künstlers. Demzufolge fließt das meiste Geld in die kreativsten Ideen, die sich dank der Finanzierung dann am Markt durchsetzen können. Das Urteilsvermögen des Schwarms ist oft genauer und vorausschauender als der einseitig auf Rendite ausgerichtete Fokus großer Geldgeber.

3.3 Einfache Durchführung: Mit wenigen Klicks zum Geld

Beim Crowdfunding müssen keine bürokratischen Hürden genommen werden. Es funktioniert sowohl für Initiatoren als auch Unterstützer über eine einfache Registrierung auf der Internetplattform. Von dieser wird ein Zeitraum für die Einwerbung der Gelder vorgeschlagen und vom Initiator festgelegt. Das können zum Beispiel 60 Tage sein, innerhalb derer eine bestimmte Summe für das Projekt gewonnen werden soll. Die Unterstützer zahlen tatsächlich, wenn diese Summe erreicht wurde, ansonsten bekommen sie ihr Geld zurück oder es wird gar nicht erst abgebucht. Mit wenigen Klicks kann ein Unterstützer seine Beteiligung eingeben. Der Starter oder Initiator muss sich ein Profil anlegen, in dem er möglichst umfangreiche

Informationen zu seiner Person und seinem Projekt darlegt. Gegenüber der Plattform muss sich der Geldsuchende legitimieren. Die Plattformen leiten das Geld in der Regel innerhalb von 14 Tagen an den Nutzer mit Finanzbedarf weiter.

3.4 Schnelle Erfolge möglich durch die Vorteile des Internets

Während es eine langwierige Sache sein kann, einen Großinvestor von einem Vorhaben zu überzeugen, ist durch die rasche Verbreitung von Ideen im Internet eine wesentlich schnellere Realisierung dieses oder jenes Projekts möglich. So mancher Sänger oder Maler wurde erst entdeckt, nachdem er Fans über eine Fundingkampagne gewonnen hatte. Die Zustimmung zu bestimmten Projekten wird nicht nur durch Geld zum Ausdruck gebracht, sondern auch in Blogs, Newslettern, auf sozialen Netzwerken wie Facebook, Twitter usw. Dadurch ist zum Beispiel auch die beschleunigte Einführung eines neuen Produkts möglich.

3.5 Auch Nischenprojekte können mit wenig Aufwand finanziert werden

Banken und andere institutionelle Investoren sind oft nicht bereit, allzu innovative, kleine oder riskante Vorhaben zu finanzieren. Im Internet finden selbst die kleinsten Nischenprojekte Aufmerksamkeit und meist auch genügend Geld. Da sich der Aufwand für die Präsentation des Produkts oder der Idee bis auf wenige Ausnahmen wie bei Startups in Grenzen hält, haben auch exotische bzw. Miniprojekte gute Chancen, realisiert zu werden. Nischenprojekte rechnen sich für Großinvestoren in den allermeisten Fällen nicht.

3.6 Beispiele für erfolgreiche Projekte

Die in wirtschaftlicher Hinsicht erfolgreichsten Projekte wurden in Deutschland über die internationalen Plattformen Kickstarter und Indiegogo realisiert. Ein Beispiel dafür ist die intelligente Klimasteuerung von Tado Cooling. Bedeutsam ist diese Entwicklung in den warmen Regionen der Erde. Die Steuerung erkennt über das Smartphone, wo sich die Hausbewohner befinden, wie das Wetter wird, wie das Gebäude beschaffen ist und regelt dementsprechend die Klimaanlage. Auf der Plattform Kickstarter wurden dafür 2014 mehr als 200.000 US-Dollar eingesammelt. Ein ähnliches System gibt es auch für Heizungsanlagen. Damit kann weltweit viel Energie eingespart werden. Heute ist das Münchner Unternehmen der europäische Marktführer für intelligente Klimalösungen für Privathaushalte.

Ein Beispiel für erfolgreiches Reward based Crowdfunding ist der Dokumentarfilm über die Gründung von Borussia Dortmund: "Am Borsigplatz geboren - Franz Jacobi und die Wiege des BVB". Nach über zwei Jahren Vorbereitung, Spendensammlung und Dreh durch Fans des BVB war der Film fertig und ist auf DVD zu bestellen. Sie sammelten dafür beim deutschen Marktführer Startnext fast 220.000 Euro von privaten Unterstützern ein. Am meisten Geld in Deutschland sammelte jedoch das Münchner Startup Bragi mit seinen Kopfhörern "The Dash" auf der Plattform Kickstarter ein. Es kamen etwa 2,5 Mio. Euro für intelligente kabellose

Kopfhörer zusammen, die im extravaganten Design nicht nur Musik wiedergeben, sondern auch Anrufe entgegennehmen und Fitnessdaten über den Nutzer speichern. Gerade dieses Beispiel zeigt, dass sowohl kleine private wie auch ökonomisch bedeutsame Vorhaben über Crowdfunding zur Erfolgsgeschichte werden können.

4 Bekannte Crowdfunding Plattformen

Obwohl die Crowdfunding Plattformen noch keine lange Historie aufweisen, hat schon ein enormer Marktberaumigungsprozess stattgefunden. Viele Anbieter sind nach kurzer Zeit wieder verschwunden. Es haben sich bei allen Methoden des Crowdfundings bereits Marktführer herausgebildet, die den Löwenanteil der Projektfinanzierungen für sich gewinnen. Das sind meist auf besondere Schwerpunkte konzentrierte, spezialisierte Online Anbieter.

4.1 Kickstarter – der Branchenprimus

Kickstarter ist die erste in den USA gegründete Plattform, die sich seit 2009 zur erfolgreichsten Website weltweit entwickelt hat. Die Plattform konzentriert sich auf Künstler, Handwerker und Erfinder neuer Technologien im eigenen Land, Kanada, Großbritannien und Deutschland. Da auf Kickstarter bisher bereits mehr als 2 Millionen Menschen die unterschiedlichsten Projekte unterstützt haben, ist die Auswahl an Ideen und die Chance, diese zu verwirklichen, besonders groß. Die Projekte werden in englischer und deutscher Sprache offeriert. Bei den Entscheidungen über die zu präsentierenden Vorhaben ist Kickstarter in erster Linie dem Gemeinwohl und Gleichheitsgrundsatz verpflichtet und nicht dem eigenen Gewinn.

4.2 Indiegogo – die älteste Plattform

Indiegogo startete ihr Angebot schon 2008. Indiegogo ist eine sehr internationale Plattform, die nach eigener Aussage in über 190 Ländern mehr als 250.000 Projekte realisiert hat und in vier Sprachen genutzt werden kann. Als Besonderheit ist bei diesem Anbieter darauf hinzuweisen, dass der Kapitalsuchende das Geld auch behalten kann, wenn die gewünschte Summe nicht erreicht wurde. Es können flexible Zielbeträge festgelegt werden. Die Projekte kommen aus allen Bereichen, Beteiligungen an Unternehmen sind jedoch nicht vorgesehen.

4.3 FundedByMe: Ziel Wirtschaftsförderung

FundedByMe wurde 2011 gegründet. Auf dieser Webseite in englisch oder deutsch sind alle Formen des Crowdsourcings möglich. Der Schwerpunkt liegt auf europäischen Investitionen in Startups, die Arbeitsplätze und Wirtschaftswachstum schaffen. Ab 5.000 Euro haben Investoren die Möglichkeit, grenzüberschreitende Beteiligungen zu erwerben. Die Plattform

ist im Unterschied zu anderen Anbietern in acht Ländern mit einem Büro vor Ort vertreten. Die Erfolgsquote liegt nach Angaben im Netz bei ca. 50 Prozent.

4.4 Pledgemusic – der Spezialist für Musik

Die Plattform Pledgemusic ist ein spezieller Anbieter für Musikliebhaber. Sie deckt den amerikanischen Markt ab und finanziert Alben von Künstlern aus den verschiedensten Genres. Signierte CDs sind die Gegenleistung für das Geldbereitstellen. Auch Designer und Fotografen können ihre Projekte auf dieser Webseite veröffentlichen. Die Kampagnen enden hier nicht mit dem Erreichen einer bestimmten Geldsumme, sondern am ausgeschriebenen Termin.

4.5 Startnext – die führende deutsche Plattform

Startnext ist die bekannteste, weil älteste und größte Crowdfunding Plattform im deutschsprachigen Raum. Das Spektrum der Projekte reicht von Social Business über nachhaltige und künstlerische Vorhaben bis zu Ernährungs- und Sportprojekten. Startnext definiert sich selbst über den gesellschaftlichen Nutzen, den die Projekte stiften, die sie begleitet haben. Die Plattform verfügt über Büros in Berlin und Wien. Hervorzuheben ist, dass Startnext auf die Erhebung einer freiwilligen Provision von Startern wie Finanziers setzt, nur die Transaktionskosten für die Zahlungsabwicklung werden an die Nutzer weitergegeben. Das ist ein Alleinstellungsmerkmal unter den deutschen Fundingportalen.

4.6 Leetchi: Mikrocrowdfunding

Es handelt sich um eine französische Firma, die seit 2009 existiert und den europäischen Markt abdeckt. Sie hat sich auf Mikro-Crowdfunding spezialisiert, das heißt, sie sammelt öffentlich Geld für private Feierlichkeiten und Unternehmungen, aber auch für soziale Projekte, Bildung und Kultur. Dies geschieht mittels Crowddonation. Leetchi ist seit 2015 in Deutschland aktiv und führt so genannte öffentliche Pools, die jeder verfolgen und an denen sich jeder mit einer Spende beteiligen kann. Von der Plattform wird das Geld bis zur Auszahlung dank einer Banklizenz verwaltet.

4.7 Visionbakery: Keine Mindestbeteiligung

Die zweitgrößte Plattform in Deutschland hat seit ihrem Start 2010 rund 45.000 Unterstützer für Projekte aus allen Bereichen gewonnen. Kreative Visionäre, die einen gesellschaftlichen Nutzen generieren, stehen auf der Plattform Visionbakery im Mittelpunkt. Sie zeichnet sich durch einen umfassenden und kostenlosen Service für Gründer und Initiatoren aus, die sie intensiv bei der Realisierung ihrer Projekte betreut. Nach erfolgreicher Finanzierung werden Provision und Transaktionskosten fällig. Bereits ab 0,01 Euro kann man hier vielversprechende Ideen unterstützen.

4.8 Fundsters: Crowdfunding für Startups

Fundsters hat sich auf junge Unternehmen spezialisiert. Die Plattform hilft bei der Einwerbung von Beteiligungskapital zwischen 25.000 und 500.000 Euro, konzentriert sich also auch auf größere Risikofinanzierungen. Schon 14 Tage nach Einreichung ihres Businessplans erhalten die Startups Feedback vom Crowdfunding Anbieter. Der Erstellung einer Kampagne geht ein persönliches Kennenlernen voraus. Investoren erhalten eine typische oder atypische stille Beteiligung an den innovativen jungen Firmen.

4.9 Sciencestarter - Experten für Wissenschaftsprojekte

Die 2012 gestartete Crowdfunding Plattform ist auf die Zielgruppe Forscher, Lehrkräfte und Studenten ausgerichtet. Sie begleitet vor allem Projekte aus Wissenschaft und Forschung. Ihr geht es in erster Linie um den Austausch und die gesellschaftliche Diskussion über Wissenschaftsprojekte. Die Plattform wird von Startnext betrieben.

4.10 Seedmatch - deutscher Marktführer bei der Startupfinanzierung

Seedmatch ist Marktführer in Deutschland für die alternative Finanzierung von Startups. Seedmatch vermittelt partiarische Nachrangdarlehen. Mit einer gewinnabhängigen Verzinsung sind die Geldgeber am Ergebnis der jungen Unternehmen beteiligt. Seedmatch führte bereits erfolgreiche Kampagnen vom Kinofilm bis zum Jugendzentrum, ab 250 Euro können sich Geldgeber über die Online Plattform als Unterstützer registrieren. Die Plattform bevorzugt das Marketing neuer Trends, beispielsweise FinTechs, E-Commerce, Mobility usw.

4.11 Companisto für Startups und Wachstumsunternehmen

Companisto hat bereits etliche Startups bis zum Verkauf an ein großes, solides Unternehmen begleitet. Es handelt sich um eine deutsche Investment-Plattform, die zwischen der Finanzierung von Startups und Wachstumsunternehmen unterscheidet. Bei Startups erhalten die Investoren eine lebenslange Gewinn- und Exit-Beteiligung, für länger etablierte Wachstumsunternehmen werden partiarische Nachrangdarlehen mit einer hohen Verzinsung über drei bis vier Jahre Laufzeit angeboten.

4.12 Exporo: Der Marktführer bei Crowdfunding Immobilien

Das Hamburger Unternehmen ist deutscher Marktführer beim Crowdfunding für Immobilien, was den erfolgreichen Abschluss von Bauträgerprojekten angeht. Bei Exporo kann man ohne Transaktionskosten in lukrative Immobilienobjekte sowohl in Großstädten als auch in B-Lagen investieren. Mittels Nachrangdarlehen mit einer attraktiven Verzinsung können hohe Renditen erzielt werden. Exporo unterstützt die Entscheidung der Interessenten mit fairen und ausführlichen Ratgebertexten, Standortanalysen und Risikohinweisen.

4.13 Auxmoney: Deutscher Marktführer bei Crowdlending

In Deutschland vergibt auxmoney die meisten Kredite von Mensch zu Mensch. Die Wachstumsraten sind enorm, 2015 wurde ein dreimal so hohes Darlehensvolumen wie ein Jahr zuvor vergeben. Was auxmoney gegenüber seinen Wettbewerbern auszeichnet, ist das eigene Scoring-System, nach dem Finanzierungswünsche vorab geprüft werden. Anhand von über hundert verschiedenen Daten und seinem Verhalten im Netz wird die Bonität des Kreditnehmers eingeschätzt und danach der Interessent in eine der sieben internen Score Klassen eingruppiert. Durch diese ausführliche Prüfung der Kreditwürdigkeit muss auxmoney nur eine sehr geringe Ausfallquote der Kredite verzeichnen.

5 Crowdfunding als Chance für Startups

Gerade junge Firmen haben es schwer, auf klassischem Weg über Banken an finanzielle Mittel zu gelangen. Kommen sie aus bestimmten Branchen oder haben allzu mutige Konzepte, wird es schwierig, ein Darlehen zu erhalten. Zu einer guten Bonität fehlen meist auch geeignete Sicherheiten für den Kredit. Kein Startup ist zudem gleich börsenfähig, da Gewinne noch nicht erwirtschaftet werden und ein Börsengang zu teuer ist. Eine günstige Alternative oder Ergänzung zu anderen Finanzierungsquellen bietet daher das Geldanlegen übers Internet. So können Startups und junge Wachstumsunternehmen ihre Finanzierungsstruktur von Anfang an diversifizieren.

5.1 Investoren im Internet finden durch aussagestarke Kampagne

Jedes kapitalsuchende Unternehmen muss sich online ein Profil anlegen, damit möglichst viele Nutzer auf das Startup aufmerksam werden. Dabei ist sowohl mit Kennzahlen in Form eines Businessplans mit Finanzplan und Prognosen als auch mit der ausführlichen Darstellung der Projektidee zu arbeiten. Das Startup muss bereit sein, diese einer breiten Öffentlichkeit zu offenbaren, selbst wenn die Gefahr besteht, dass ein Geschäftsmodell kopiert werden könnte. Außerdem muss den potenziellen Unterstützern vermittelt werden, dass genau dieses Projekt interessant und finanzierungswürdig ist. Erste getätigte Umsätze können dabei hilfreich sein. Die Kampagne muss speziell auf die Zielgruppe zugeschnitten sein. Kommt über die Plattform ein permanenter Dialog mit den Geldgebern zustande, der sie am Fortschritt des Projekts teilhaben lässt, profitiert die Firma nicht nur von einer wachsenden Investorenzahl. Die Idee oder das Produkt wird so zu Konsumenten oder Nachnutzern getragen. Im Idealfall verbessert sich das Produkt dadurch sogar noch.

5.2 In interessante Projekte investieren

Während der laufenden Fundingphase präsentieren sich die Startups auf ihrer ausgewählten Plattform. Dort finden sich ausgefallene, innovative, renditeträchtige Vorhaben und Projekte, die einzigartiges Wachstumspotenzial aufweisen. Es handelt sich bei Startups immer um Wagniskapital, das vollständig verloren gehen kann. Dessen ungeachtet sind auf den Plattformen viele lukrative Projekte zu finden. Die Portale schauen sich vorher die einzelnen Unternehmen und ihre Ideen sowie die geplante Umsetzung an und treffen eine Vorauswahl. Interessant sind Projekte für Investoren dann, wenn sie eine realistische Chance haben, sich am Markt durchzusetzen, weil der Investor danach eine angemessene Vergütung für sein Risiko erwarten kann.

5.3 Gewinnbeteiligung für Investoren

Investoren können auf verschiedene Art an den Gewinnen der Startups beteiligt werden: über partiarische Darlehen, die Beteiligung am Unternehmenswert beim Verkauf der Firma oder durch Kündigung seitens des Geldgebers. Voraussetzung für die Vertragskündigung ist die Einhaltung einer Mindestlaufzeit. Die Ergebnisbeteiligung des Investors kann vielfältig ausgestaltet sein, beispielsweise als Bonuszins, die entsprechenden Regelungen sind den AGB der Anbieter zu entnehmen. Die Exit-Beteiligung sichert eine Teilhabe am Veräußerungserlös des Unternehmens, die vorfristige Unternehmenswertbeteiligung wird über verschiedene Verfahren des Startups und der Plattform ermittelt. Dieser Unternehmenswert entspricht jedoch nicht dem gängigen Substanzwert der Firma, sondern dem Wachstumspotenzial des Geschäfts. Die Investoren haben kein Mitspracherecht bei geschäftlichen Entscheidungen und der Unternehmensführung. Der Investor haftet nur mit dem Einsatz seines Kapitals, nicht mit weiteren finanziellen Mitteln.

5.3.1 Partiarische Darlehen

Ein partiarisches Darlehen hat meist eine geringe feste Grundverzinsung. Es weist zusätzlich eine Beteiligung am Unternehmensgewinn oder am Umsatz auf. Daher sind Investitionen in Startups mit einer langfristigen Kapitalbindung verbunden, im Regelfall sind es fünf bis acht Jahre. In den ersten Jahren erwirtschaften viele junge Firmen keinen Gewinn, so dass die Geldgeber auf eine adäquate Belohnung durch einen Verkauf warten müssen. In dieser Zeit müssen sie mit dem Insolvenzrisiko des Startups leben, da niemand weiß, ob die Idee, die der Schwarm so gut findet, wirtschaftlich wirklich tragfähig ist. Diese Darlehen sind zudem nachrangig mit Rangrücktrittserklärung ausgestaltet, so dass Crowdinvestoren erst nach allen anderen Gläubigern aus der Insolvenzmasse befriedigt werden, sofern noch etwas zu verteilen ist. Für das Startupunternehmen stellt das partiarische Darlehen Mezzanine-Kapital dar, was einer Zwischenstellung zwischen Eigen- und Fremdkapital entspricht. Das führt zu einer verbesserten Bilanzstruktur des Startups. Es ermöglicht dem Unternehmen, für weiteres Wachstum auch Fremdkapital aufzunehmen.

5.3.2 Stille Beteiligung, Genussrechte

Ähnlich funktioniert die Beteiligung an den Unternehmensgewinnen in Form einer stillen Beteiligung. Investoren sind Gläubiger des Startups und keine Miteigentümer, erhalten jedoch jährlich eine vertraglich vereinbarte Teilhabe am Gewinn. Dem stillen Teilhaber können beschränkte Kontroll- und Informationsrechte eingeräumt werden. Es kann sich auch um eine atypische stille Beteiligung handeln, bei der der Geldgeber an den stillen Reserven und am Geschäftswert des Unternehmens beteiligt wird. Er partizipiert damit am Exit-Erlös nach Veräußerung der Firma. Während ein partiarisches Darlehen jederzeit kündbar ist, kann das bei stillen Beteiligungen nicht so ohne weiteres erfolgen. Beide Finanzierungsformen unterscheiden sich auch hinsichtlich der Verlustbeteiligung. Bei partiarischen Darlehen ist diese ausgeschlossen, bei Genussrechten und stillen Beteiligungen ist die Teilhabe am Verlust festgelegt. Genussrechte sichern zudem die Partizipation am Unternehmensvermögen oder Liquidationserlös.

5.4 Beispiele für erfolgreiche Projekte

Eine der erfolgreichsten Kampagnen führte 2012 und 2014 Protonet über Seedmatch. Das Hamburger Unternehmen sammelte 2014 sowohl am schnellsten, innerhalb weniger Stunden, als auch am meisten Geld in Deutschland, 3 Mio. Euro, für ein Vorhaben ein. Bereits die erste Kampagne war ein voller Erfolg, um den einfachsten Server der Welt zu entwickeln, der für kleine und mittelständische Unternehmen den Vorteil der Datenkontrolle und Datensicherheit bietet. Unterstützern, die mehr als 2.000 Euro investierten, wurde ein gratis Mini-Server versprochen und so wurden sie zu Botschaftern des gelungenen Projekts. Weitere erfolgreiche Startup-Finanzierungen über die Crowd sind u. a. : Meine-Spielzeugkiste, die ein neues Modell für die Spielzeugversorgung von Kindern auf Leihbasis entwickelt haben; lingoking, eine Online Plattform für einen schnellen Service zur Vermittlung von Dolmetschern sowie die Plattform rent-a-guide, auf der man weltweit Angebote kleiner und lokaler Touristik Anbieter vergleichen und buchen kann.

6 Crowdinvesting für Immobilien

Crowdinvesting für Immobilien bietet vor allem Kleinanlegern, die nicht so viel Geld in eine Immobilie stecken können, die Möglichkeit, von der Fertigstellung und dem Verkauf von Objekten zu profitieren. Kleinanlegern eröffnet sich mit der innovativen Geldanlage eine Option, die früher nur professionellen Investoren vorbehalten war. Der Investor weiß genau, für welches Objekt sein Geld eingesetzt wird. Im Unterschied zu Einzahlungen in Immobilienfonds ist diese Form des Crowdfundings auch wesentlich kostengünstiger, meist für Investoren sogar gänzlich kostenfrei. Höhere Renditen als bei offenen Immobilienfonds sind die Regel. Die Rückzahlung des Kredits erfolgt aus dem Verkaufserlös des finanzierten

Objekts. Der Finanzier wird ebenso nachrangiger Gläubiger, aber mit wesentlich kürzerer Laufzeit als bei Startups, für ca. ein bis drei Jahre. Es handelt sich jedoch um ein unkündbares nachrangiges Darlehen, das an den Projektentwickler weitergereicht wird, so dass auch bei dieser Form ein Totalverlust des eingesetzten Geldes nicht ausgeschlossen ist. Werden Erfolgsfaktoren wie Lage und Ertrag der Immobilie, Zinsentwicklungen sowie die Streuung der kleinen Beträge bei der Suche nach passenden Investitionen berücksichtigt, ist Crowdfunding für Immobilien eine lukrative Anlageform.

7 Crowdlending als neue Kreditform

Privatleute oder Kleinunternehmer, die bei Banken kein Darlehen bekommen oder sich deren umfangreiche Bonitätsprüfung ersparen wollen, haben seit ein paar Jahren die Möglichkeit, sich Geld bei der Crowd zu leihen. So sind sie nicht abhängig von einem Gläubiger und sichern sich die benötigte Liquidität. Es kann dabei genauso um Minibeträge wie größere Vorhaben gehen. Wichtig ist, dass der Masse der Plattform Nutzer das Vorhaben verständlich gemacht und eine entsprechende Verzinsung angeboten wird.

7.1 Vorteile für Kreditnehmer: Einfach und kostengünstig

Kreditnehmer profitieren von einem vereinfachten Antragsverfahren und günstigen Zinssätzen. Für die Registrierung auf der Plattform fallen keine Kosten an, erst bei erfolgreicher Finanzierung wird eine Vermittlungsgebühr erhoben. Die obligatorische Schufa-Auskunft an die Kreditgeber entfällt. Allerdings hat das Portal bereits eine Vorprüfung durchgeführt, die diese Auskunft zur Voraussetzung macht, um überhaupt Kapital aufnehmen zu können. Die Anfrage erfolgt stets schufaneutral, dauernde Einkünfte sollten vorhanden sein. Das Ergebnis der Vorabprüfung dient als Maßstab für die Eingruppierung des Darlehensuchenden in eine Risikogruppe, die den Zinssatz des Kredits bestimmt. Für die meisten Kreditsuchenden ist ein Darlehen von der Crowd kostengünstiger als beispielsweise die Inanspruchnahme eines Rahmen- oder Dispokredits bei einer Bank.

7.1.1 Flexibilität und Schnelligkeit

Ein nicht zu unterschätzender Vorteil für die künftigen Geldleiher ist es, dass sie die Höhe des Kredits und die Rückzahlungsfrist selbst bestimmen können. Bei Banken gibt es für Privatkredite höhere Mindestsummen sowie betragsmäßig festgelegte Abstufungen. Kleinkredite haben bei Banken wenig Chancen, da sie deren umfassenden Bearbeitungsaufwand nicht rechtfertigen. Der Schwarm im Internet dagegen ist bereit, auch kleinste Summen auszuleihen. Crowdlending kann ebenso zur zinsgünstigen Umschuldung bestehender Darlehen genutzt werden. Zusätzliche Sicherheiten wie beim Kreditinstitut werden von Anbietern und Crowd nicht verlangt. Auf Crowdlending Plattformen haben

beispielsweise auch Selbstständige eine realistische Aussicht, ein Darlehen zu bekommen. Besonders Firmen müssen bei Banken mit einer längeren Kreditbearbeitungszeit bzw. Entscheidungszeit rechnen, das kann über die Crowd wesentlich schneller gehen. Kreditnehmer im Internet können außerdem die geliehene Summe jederzeit und ohne Kosten zurückzahlen.

7.2 Vorteile für Kreditgeber: Unkomplizierte Abwicklung

Im Gegensatz zur Aktienanlage kann der Investor beim Crowdlending mit stabilen Renditen rechnen, wenn er sich des Ausfallrisikos bewusst ist und durch eine große Streuung seines Anlagebetrags vorgebeugt hat. Crowdlending ist eine hervorragende Chance für Anleger, ihr Portfolio mit einer neuen Anlageform auf viele kleine Kredite zu diversifizieren. Die Vorauswahl der Projekte durch die Anbieter hilft, die Ausfallraten der Kredite zu senken. Einige Portale offerieren den Anlegern von sich aus vorgefertigte Strategien zum Investieren in unterschiedliche Risikogruppen der Kreditnehmer. Viele Plattformbetreiber gehen offen mit ausgewählten Daten der gewährten Kredite um. Das heißt, für Interessenten wird transparent, welche Renditen Anleger erzielt haben und wie hoch die Darlehen durchschnittlich verzinst waren. Die Registrierung ist für Kreditgeber ebenso kostenfrei, von der Finanzierungssumme wird jedoch eine Provision einbehalten. Der Vertrag wird zwischen dem Finanzier und dem Kreditnehmer geschlossen, sollte die Plattform aus irgendwelchen Gründen nicht mehr existieren, hat das keinen direkten Einfluss auf dieses Vertragsverhältnis. Anleger können online sehr einfach Geld auf in ihren Augen lohnende und sinnvolle Projekte verteilen. Damit ist oft ein gutes Gefühl verbunden, weil der Investor jemandem helfen konnte, seinen Traum zu verwirklichen.

8 Auswahl der richtigen Crowdfunding Plattform

Interessenten und Investoren haben die Wahl zwischen unzähligen Anbietern, oft gilt es, sich zwischen großen, bekannten oder kleineren, spezialisierten Plattformen zu entscheiden. Voraussetzung ist, dass der Online Anbieter zur Person und zum Vorhaben des Geldsuchenden passt. Am wichtigsten ist jedoch die genaue Definition der Zielgruppe, damit diese auch im jeweiligen Land, in der Branche und in der richtigen Sprache erreichbar ist. Unabhängig von der Methode des Crowdfundings wird nur der Initiator Erfolg haben, der die Crowd ernst nimmt und sich regelmäßig um seine Fans oder Investoren kümmert.

8.1 Konditionen vergleichen: Das sollten Gründer beachten

Große Projekte sollten nur über erfahrene Anbieter abgewickelt werden. Diejenigen, die eine breite Masse an Menschen als Kunden suchen, müssen Plattformen mit einer großen Reichweite und möglichst vielen bereits erfolgreich realisierten Projekten bevorzugen. Als

erstes muss entschieden werden, welche Art des Crowdfundings die richtige für das Erreichen des Ziels ist. Damit sind die infrage kommenden Portale schon eingegrenzt. Weiterhin sollte geprüft werden, welche Leistungen die Plattform anbietet, was diese kosten, unter welchen Bedingungen die Finanzierung abgeschlossen wird und welche Zahlungsverfahren zur Verfügung stehen. Nicht zu vernachlässigen ist das Thema Interessenkonflikte der Plattformen zwischen Geldleiher und Geldanleger. Diese Frage kann sowohl bei erfolgreichen Finanzierungen als auch, wenn etwas mit dem Projekt schief läuft, bedeutend sein. Bewertungen von Startups können beispielsweise zu optimistisch ausfallen. Darüber hinaus sollte der Aufwand, um viele, kleine Geldgeber zu betreuen, von den jungen Firmen nicht unterschätzt werden. Durch Ehrlichkeit und Authentizität muss bei der Fundingaktion Vertrauen geschaffen und auch nach der Kampagne erhalten werden.

8.2 Streuung unabdingbar: Das ist wichtig für Investoren

Investoren sollten das Geschäftsmodell oder den Finanzierungszweck, zu dem sie Geld beisteuern, verstehen. Investitionen in Startups sind mit den größten Unsicherheiten behaftet, Planungen und Prognosen sind schnell Makulatur. Wie hoch ein Unternehmen am Anfang bewertet wird, legen die Crowdfunding Plattformen gemeinsam mit den jungen Unternehmen fest. Das kann zur Gefahr für Investoren werden, denn der Wettbewerb unter den Vermittlungsplattformen ist groß. Im Zweifel muss das Kapital auch ohne die Plattform wieder zurückgezahlt werden. Wenn wie beim Crowdfunding ein Abendessen mit dem Lieblingsregisseur ausfällt, ist das zumindest finanziell besser zu verkraften als die Pleite eines Startups. Hat der Investor jedoch für zehn Gründungen Geld gegeben, ist ein Ausfall eher zu verschmerzen.

9 Crowdfunding erhöht die Chancen für interessante Projekte

Schwarmfinanzierungen bieten eine interessante Alternative zum herkömmlichen Kreditgeschäft. Das Internet eröffnet neue Möglichkeiten für Finanzierungen wie Geldanlagen. Heute braucht nicht mehr jeder, der Geld sucht, bei einem Bankberater vorsprechen oder die Oma um einen finanziellen Zuschuss bitten. Sowohl für Privatpersonen als auch Unternehmen kann Crowdfunding Perspektiven bieten, um beispielsweise erneuerbare Energien, nachhaltige Umweltprojekte, Elektromobilität und soziale Vorhaben unkompliziert zu finanzieren. Das Projekt sollte einen Mehrwert für Geldgeber und Nutzer bieten sowie geeignet sein, den Schwarm emotional an die Idee zu binden. Kreditgeber profitieren von der Transparenz der Projekte im Internet, Unterstützer und Kreditnehmer können direkt miteinander in Kontakt treten. Startups und andere Initiatoren erhalten über die Crowd wertvolles Feedback zu ihren Produkten und Empfehlungen über Social Media. Auch Existenzgründer profitieren von der Weisheit der Masse. Wird das Funding Limit nicht

innerhalb eines bestimmten Zeitraums erreicht, ist das mehr als ein Fingerzeig für die fehlende Marktreife der Geschäftsidee. Junge Firmen können aus der Crowd künftige Kunden gewinnen, die Kampagnen sind ein unersetzbares Marketinginstrument.

9.1 Risiken beachten

Wer Geld für eine interessante Unternehmung braucht, muss sich zuerst Gedanken zur richtigen Finanzierungsart machen und die passende Plattform dafür suchen. Die Online Anbieter haben sich in der Regel auf eine Finanzierungsform, zum Beispiel die Finanzierung von Startups, spezialisiert. Da es Unterschiede in der Provisionshöhe, der Mindestbeteiligung, den Finanzierungsgrenzen und den Einwerbungszeiträumen zwischen den Online Plattformen gibt, lohnt sich ein Vergleich der Funding Portale. Keinesfalls sollten Geldgeber nur in ein Projekt investieren und sei es noch so gut, die Möglichkeit des Scheiterns der Idee oder der Insolvenz des Kreditnehmers ist jederzeit gegeben. Je höher die versprochenen Renditen, desto eher muss mit einem Ausfall des Investments gerechnet werden. Behalten Initiatoren wie Investoren die Risiken der Schwarmfinanzierung im Auge, ist Crowdfunding eine gute Möglichkeit, schnell und relativ einfach an Geld zu kommen. Damit sind Ideen und Vorhaben zu realisieren, die sonst überhaupt nicht oder nur mit großem Aufwand, vielen Ressourcen und wesentlich teurer durchführbar wären.