

## IHK Wirtschaftsmagazin 10/2020 IHK Gießen-Friedberg

### Crowdfunding - überlegenswerte Finanzierungsalternative für Start-ups und KMUs

**Unternehmen sind stets auf der Suche nach Wachstumskapital. In den letzten Jahren haben FinTechs neue Möglichkeiten eröffnet – wozu auch die Crowdfinanzierung gehört. Mit über 1,2 Mrd. € schon in Deutschland platziertem Volumen stellt dieser Markt eine etablierte Option zur Unternehmensfinanzierung dar. Die wesentlichen Vorteile für Emittenten sind dabei die sehr flexiblen Konditionen, die Eigenkapital unterstützende Wirkung sowie die Realisierungsmöglichkeit ohne Sicherheiten.**

Vielen Unternehmen fällt es **zunehmend schwerer, Kredite von ihren Banken zu bekommen**. Nach der Finanzkrise wurden die Anforderungen stets erhöht; und nun mit der Coronakrise stehen ganze Branchen auf der roten Liste, da vermehrt Insolvenzen befürchtet werden. Auf der anderen Seite haben wir aber ein Umfeld, wo Kapital eigentlich fast zinslos zu erhalten ist: Einige deutsche Großkonzerne konnten schon langjährige Anleihen mit einem Zinssatz von 1% p.a. und sogar noch niedriger emittieren. Davon können Start-ups oder KMUs mit nicht so guten Bonitäten nur träumen. Aber gerade sie sind stark auf externes Kapital angewiesen, um ihre Wachstumspläne realisieren zu können.

Grundsätzlich gibt es ja für neues **Unternehmenskapital** immer die eine Richtung über Eigenkapital oder die andere Möglichkeit über Kredite oder Anleihen. Eigenkapital hat natürlich große Vorteile, da es zeitlich unbegrenzt dem Unternehmen zur Verfügung steht und da es die Basis für alle weiteren Kapitalmaßnahmen überhaupt ist, aber eben auch den großen Nachteil, dass man Stimmrechte abgeben muss, also nicht mehr allein „Herr im Haus“ ist. Das ist bei Fremdkapital komplett anders: Dafür verlangen die Geldgeber aber Sicherheiten, ein regelmäßiges Reporting und kontinuierliche Zinszahlungen. Ein weiterer Nachteil liegt darin, dass das Kapital eben nur endlich ist; also nach ein paar Jahre vollständig zurückgezahlt werden muss.

**Ohne Sicherheiten gibt es im Allgemeinen keine Kredite von Banken.** Darunter leiden gerade Start-ups und KMUs, aber auch Immobilienprojektentwickler. Wegen dieser Restriktionen wird leider eine Reihe von guten Ideen nicht realisiert – manchmal zum Nachteil von uns allen, denn gerade kleine und mittelgroße Unternehmen sind die größten Arbeitgeber in Deutschland.

Auf der anderen Seite suchen **private Geldanleger** zum einen attraktive Zinsen und zum anderen auch die Möglichkeit, sich mit kleinen Beträgen (ab 100 €) am Geschäftserfolg von Start-ups beteiligen zu können. Sei es der Bäcker oder das Restaurant um die Ecke oder auch ein High-Tech-Start-up sonst wo: Alle träumen davon, einmal bei einem richtigen Highflyer – wie Google & Co. – dabei gewesen zu sein. Aus diesen Gründen besteht von Seiten der Anleger-Crowd ein großes Interesse, Unternehmen zur finanzieren. Interessanter Weise ist - trotz erhöhter Anlagerisiken - die Ausfallrate mit 1,5% sehr niedrig (Quelle: Crowdfunder.de, 2020). Trotzdem müssen alle Emittenten einen Risikohinweis auf ihre Dokumente drucken. Von der Politik wird die Crowdfinanzierung sogar ausdrücklich unterstützt, wie die Erleichterungen im letzten Jahr (max. Gesamtsumme 8 Mio. €, max. Anlagebetrag 25.000 € etc.) unterstreichen. Weitere große Vorteile für Anleger sind die vollständige online Abwicklung über Plattformen oder Websites der Emittenten sowie keinerlei sonstiger Kosten dabei.

Aus diesen Gründen ist der **Crowdinvestmarkt in Deutschland** seit Jahren ein boomender Markt. Gestartet im Jahr 2011 - mit gerade einmal 1,5 Mio. € Fundingvolumen - ist er bis heute mit mehr als 2.750 Projekten auf über 1,2 Mrd. € kumuliertem Volumen gewachsen. Allein im Jahr 2019 wurden Kredite in Höhe von 422 Mio. € vermittelt. Haupttreiber sind aktuell Immobilienfinanzierungen (76%), gefolgt von Unternehmenskrediten (20%) und Energieprojekten und Sonstige (4%). Auch im laufendem Jahr setzt sich diese positive Entwicklung fort - wenn auch ein bisschen gebremster. Trotzdem wurden wiederum schon mehr als 150 Projekte mit einem Volumen von ca. 200 Mio. € finanziert.

Es gibt **verschiedene Formen für Schwarmfinanzierungen**. Am Anfang waren es Spenden basiertes Crowdfunding (also ohne Gegenleistung; z.B. Renovierungen von Kulturgütern) oder Crowdfunding mit Gegenleistung (z.B. Unterstützung eines Films mit Premiereneintrittskarte als Dankeschön). Wir konzentrieren uns hier aber auf Kredit basierte - (Crowdfinanzierung: reines Fremdkapital mit Zinszahlungen) oder Rendite basierte Crowdfinanzierungen (Crowdinvesting: Mezzanine-Kredit mit Eigenkapitalanteil und Zins- plus Bonuszahlungen).

### **Wie kann nun ein Unternehmen eine Crowdfinanzierung nutzen?**

Zuerst einmal muss es sich um ein richtiges Unternehmen handeln, wie z.B. GmbH, OHG, KG usw. Es muss auch ein Team besitzen, das auf seinem Gebiet Know-how und Erfahrungen hat, sowie eine organisatorische Struktur mit klaren Zuständigkeitsbereichen haben. Bei Start-ups muss das Gründungsteam auch eigenes Geld ins Unternehmen gesteckt haben. Ideal sind natürlich schon Umsätze, Gewinne und mehrjährige Jahresabschlüsse. Im Zentrum stehen dann die Finanzierungsnotwendigkeiten mit Volumen, Laufzeit, erwartetem Return sowie der Möglichkeit, die Zinsen sowie die Rückzahlung in ein paar Jahren gewährleisten zu können. Da ein Crowdfunding bei den Konditionen sehr flexibel ist, kann der Emittent seine Konditionen meist ideal an seine erwarteten Zahlungsströme anpassen. Dies alles muss dann in einem Businessplan zusammengefasst werden.

Nach einem erfolgreichen externen Check der Unterlagen, des Marktumfelds sowie der möglichen Vergleichsgruppe muss sich das Unternehmen nun den geeigneten Platzierungspartner suchen, mit dem dann die Konditionen der Crowdfinanzierung endgültig festgelegt werden. Hier gibt es Plattformen – wie Kapilendo, Exporo etc. – die dem Unternehmen als One-Stop-Angebot bei allen weiteren Vorbereitungen stärker unter die Arme greifen, oder man entscheidet sich für eine Eigenplatzierung mit einem Provider, der die notwendige Software sowie Zahlungsabwicklungen anbietet. Hier muss sich der Emittent aber selbst um Marketingmaßnahmen kümmern, um Investoren zu gewinnen. Das ist oft nicht einfach: Bei B2C-Produkten natürlich viel leichter als bei erklärungsbedürftigen B2B-Anbietern.

Hat das Unternehmen nun den passenden Partner gefunden, bestehen die weiteren Vorbereitungen in der Erstellung des Exposés, einer Präsentation, eines Videos, der Optimierung der Website sowie dem Ausbau von PR und verschiedener Social Media-Kanäle, um die eigentliche Platzierung auch medial zu unterstützen. Dafür sind manchmal weitere Partner – besonders für das Marketing – notwendig. Und zur breiteren Platzierungsunterstützung können auch Affiliate-Partner hilfreich sein: Das sind Websites, die Crowdfunding-Informationen anbieten, streuen, ggfs. bewerben und vermitteln.

Ein Muss ist ein Vermögensanlagen-Informationsblatt (VIB), das auf 3 Seiten alle, für den Anleger wichtigen Kreditkonditionen zusammenfasst. Dies erstellt meist ein § 34f GewO Finanzvermittler und reicht es bei der BaFin zur Prüfung ein. Erst wenn das VIB genehmigt ist, kann der Emittent ohne einen Wertpapierprospekt mit seiner Platzierung starten. Der Finanzvermittler hilft oft auch bei den notwendigen Verträgen für die Investoren.

Diese Vorbereitungen dauern gut 3 Monate, wobei allein die BaFin-Zulassung bis zu 4 Wochen dauern kann. Danach kann also die Platzierung beginnen, d.h. auf der eigenen Website sowie über eine Landing-Page wird nun die Investment Story der Emission beschrieben und beworben, so dass Anleger sich informieren und – bei Interesse – auch direkt zeichnen können. Vor Corona-Zeiten waren manche Emissionen innerhalb eines Tages vollständig platziert; heute dauert es etwas länger, da die Privatanleger ihr Geld im Moment vorsichtiger einsetzen. Aber leicht verständliche Projekte und erfolgversprechende Emissionen sind immer noch relativ schnell gezeichnet. Sofort danach erhält das Unternehmen das gezeichnete Volumen ausbezahlt und kann beginnen, damit zu arbeiten.

In der Folgezeit muss der Emittent regelmäßig seine Investoren mit Unternehmensinformationen sowie Finanzzahlen versorgen, die vereinbarten Zinsen zahlen sowie am Ende der Laufzeit den Kredit vollständig tilgen. Die Etablierung regelmäßiger Creditor Relations Aktivitäten ist ratsam, da einige Unternehmen – bes. Projektentwickler – Crowdfinanzierungen laufend nutzen wollen, um weitere Projekte zu finanzieren.

Natürlich wollen wir auch die Kosten einer Crowdfinanzierung angeben. Die Platzierung über eine Plattform kostet zwischen 8 und 12% vom Emissionsvolumen. Die Eigenemission liegt bei gut 6-7%, aber hinzu kommen noch die Ausgaben für Werbung und Platzierungsunterstützung; insgesamt kommt so auch auf 8-10%. Jedoch – gerade bei Konsumgüter-Anbietern – helfen diese Ausgaben auch stark dem operativen Geschäft. So findet man z. B. über die Social Media-Kanäle auch Unterstützer (Fans), Multiplikatoren (Influencer) und besonders auch neue Kunden.

Zusammenfassend ist zu hervor zu heben, dass Crowdfunding eine interessante Option ist, neben den klassischen Kapitalmöglichkeiten weiteres Wachstumskapital zu generieren. Hierbei sind besonders der Eigenkapitalcharakter sowie die Nicht-Notwendigkeit von Sicherheiten hervorzuheben. Dank einer professionellen Vorbereitung und Umsetzung sowie aktiver Creditor Relations steigen die Platzierungschancen beträchtlich.

**Vorteile einer Crowdfinanzierung überwiegen**

<b>Vorteile</b>	<b>Nachteile</b>
bis zu 6 Mio. € ohne Wertpapierprospekt	keine Platzierungsgarantie!
sehr flexible Konditionen möglich	Vorlaufkosten
keine Sicherheiten oder Stimmrechte	regelmäßige Zinszahlungen
Eigenkapital unterstützend (bei Nachrang)	volle Tilgung am Ende der Laufzeit
Steigerung Bekanntheitsgrad	Kosten für Beratung und Creditor Relations
leichtere Folgekredite	

**Über IR CONSULT:**

Seit 1994 berät das zertifizierte Beraterteam Unternehmen bei ihrer Wachstumsfinanzierung, meist über die Suche nach Investoren (Venture Capital, Private Equity, Family Offices oder strategische Investoren), aber auch bei einem Börsengang sowie den anschließenden Investor Relations. Seit ein paar Jahren gehören hierzu auch Finanzierungen über die Crowd (Security Token oder Crowdfunding). Mehr Infos zu diesem Thema bei [www.crowd-finanzierung.de](http://www.crowd-finanzierung.de). Aktuell unterstützen wir die ARENDAR IT-Security GmbH ([www.arendar.io](http://www.arendar.io)).

© IR CONSULT, Inhaber Alexander Vollet, Tel: 06002-92042, [post@ir-consult.de](mailto:post@ir-consult.de), [www.ir-consult.de](http://www.ir-consult.de)

