



Mühl · Christ · Partner  
Management Consulting GmbH



Newsletter  
Mühl Christ Partner  
Management Consulting GmbH  
**Sonderausgabe**  
**Crowdfunding**





MCP

Mühl · Christ · Partner  
Management Consulting GmbH

Was haben ein Mobilitäts-Startup aus China (NIU Elektroroller), ein Berliner Kaffee-Visionär (Bonaverde) und ein deutsches Traditionsunternehmen (Voelkel Natursäfte) gemeinsam?

Eine Finanzierung über die Crowd! Die Motive und die gewählten Crowdfinanzierungsmodelle unterscheiden sich, aber alle drei haben die Vorteile des Schwarms erkannt.

### **Startkapital kommt nicht von Banken**

Beim Crowdfunding kommt das Startkapital nicht von Banken oder einzelnen Großinvestoren, sondern von zahlreichen kleinen Investoren, häufig Privatpersonen. Diese auch als „Schwarmfinanzierung“ bezeichnete Methode wird auf verschiedenen spezialisierten Plattformen angeboten.

Crowdfunding ermöglicht es jedem Internetnutzer, Ideen und Konzepte für neue Produkte oder Unternehmen via Text, Foto und Video kurz vorzustellen. Die Betrachter können dann über die Plattform ihre Unterstützung in individuell festgelegter Höhe leisten – und erhalten im Gegenzug entweder ein Vorkaufsrecht auf entstehende Produkte, Zinsen, einen Anteil an potenziellen Firmengewinnen oder auch die namentliche Erwähnung als Förderer und Sponsor eines Kulturprojekts.

---

## Seit 2011 in Deutschland – bekannt seit „Stromberg“

Das Jahr 2011 gilt in Deutschland als Beginn des professionellen Crowdfunding, u.a. auch deshalb, da in diesem Jahr der Film „Stromberg“ über Crowdfunding finanziert wurde, eines der bekanntesten deutschen Crowdfunding-Projekte. Innerhalb einer Woche konnten damals bei Klein- und Kleinstinvestoren über eine Million Euro eingesammelt werden. Inzwischen schießen die Plattformen wie Pilze aus dem Boden – mit teilweise ganz unterschiedlichen Ideen, Konzepten und Leistungen.





MCP

Mühl · Christ · Partner  
Management Consulting GmbH

## So funktioniert es

Es gibt Formen des Crowdfunding rein auf Spendenbasis mit und ohne Dankeschön. Wenn die Geldgeber Zinsen oder einen Anteil vom Gewinn bekommen, spricht man auch von **Crowdinvesting**.

- Beim Lending based Crowdfunding verleihen private Geldgeber ihr Kapital über die entsprechende Plattform an den Projektinitiator oder Firmengründer – und erhalten ihren Mikrokredit innerhalb einer festgesetzten Zeit mit Zinsen wieder zurück. Man hat keine Anteile am Unternehmen und keine Mitspracherechte. Bei einer Pleite bekommt man, da es sich um ein Nachrangdarlehen handelt, sein Geld als Letzter zurück.
  - Beim Equity based Crowdfunding werden die Geldgeber zu klassischen Teilhabern. Sie sind durch ihre Unterstützung und in Abhängigkeit von der Höhe ihres finanziellen Zuschusses zum Projekt oder Startup am Substanzwert des entstehenden Unternehmens und am erwirtschafteten Gewinn beteiligt. Im Falle des Scheiterns des Projekts oder Startups verlieren die Geldgeber ihre eingelegte Summe jedoch ohne Gegenleistung.
-

Ist nach Ablauf der Einsammel-Frist (i.d.R. 40 Tage) die vorgesehene Mindestsumme nicht erreicht, passiert in der Regel nichts: Es werden keine Gelder von den Investoren abgebucht und der Kapitalsuchende erhält keine Finanzierung.

## Wer bietet an?

Hier ist eine Auswahl verschiedener Anbieter:

Investment Plattformen	EXPORO, ZINSLAND, Zinsbaustein, Bergfürst
Kredit Plattformen	Auxmoney, Lendico, kapilendo, Funding circle, GLS Crowd
Spenden Plattformen	Betterplace, gemeinschaftscrowd, Zusammen Gutes tun, VerleiheFlügel!
Klassische Plattformen	Startnext, Kickstarter, Indiegogo, wemakeit
Internationale Plattformen	SEEDRS, Mintos, Crowdsupply
Regionaler Anbieter Hessen	VR Bank Hessenland eG

Die „Gründerküche“ ([www.gruenderkueche.de](http://www.gruenderkueche.de)) nennt als Top-Anbieter u.a. Bergfürst (mit BaFin-Zulassung), deutsche-mikroinvest.de, companisto, indiegogo, zencap.

Seit dem Start der ersten Crowdfunding-Projekte hat die Crowd in Unternehmen, Immobilien, Energie- und Filmprojekte über 125 Mio € investiert. In Deutschland wurden von Januar – Juli 2017 rund 87 Mio € via Crowdfunding eingesammelt. Das ist gegenüber dem Vorjahreszeitraum eine Steigerung von 216%.

Im Crowdfunding-Erfolgsmonitor aus 2016 werden folgende Eckdaten genannt:

Investment-Segment	Investment-Runden	Volumen	
		investiert Mio €	ausgefallen
Startup	214	62,5	9,70%
Immobilien	49	46,9	0%
Energie	94	12,1	0%
KMU	16	2,6	1,80%
Film	4	1,5	0%

Zeitraum: 09.2011 - 08.2016

### **Vorbereitung ist für den Anbieter fast alles**

Wer viele Unterstützer haben möchte, muss einiges dafür im Vorfeld tun. Die Vorstellung des Projekts auf einer Plattform ist ein guter Markttest. Will die Crowd das Produkt überhaupt?

Zunächst muss man das passende Crowdfunding-Modell und die richtige Plattform dazu finden. Bei den meisten Plattformen gilt das Alles-oder-nichts-Prinzip. Die Aktion findet nicht statt, wenn die vorher festlegte Zielsumme nicht erreicht wird. Also muss die Summe realistisch gewählt werden, um die Erfolgchancen zu erhöhen. Andererseits muss die Summe auch ausreichend hoch kalkuliert sei. Es ist üblich, in groben Kostenblöcken offenzulegen, wofür das Geld benötigt wird.

### **Das passende Reward**

Eine große Rolle spielt die Auswahl der passenden Rewards. Bei vielen Projekten ist das Crowdfunding eine Art Vorverkauf, bei dem das Projektergebnis (z.B. bei einem Film eine DVD) als Gegenleistung für die Unterstützung versprochen wird. Bei Projekten ohne „handfestes“ Ergebnis heißt es kreativ werden. Gut sind Gegenleistungen, die in engem Zusammenhang mit dem Projekt und der dazugehörigen Story stehen.





MCP

Mühl · Christ · Partner  
Management Consulting GmbH

## **Eine packende Story**

Diese Story muss einzigartig und packend sein. Hinter jeder Idee stehen Menschen. Die will die Crowd kennenlernen. Das Video dazu muss entsprechend professionell sein. Gerade hier kann man von anderen, abgeschlossenen Projekten lernen. Man sollte auch ein paar aktuell laufende Projekte beobachten.

## **Ein starker Auftakt**

Wichtig ist ein starker Auftakt des Fundings, denn das symbolisiert potenziellen Unterstützern, dass das Angebot interessant sein muss, denn es beteiligen sich ja schon viele andere Leute. Entscheidend ist daher zunächst, das eigene Netzwerk zu aktivieren. Erfolgreiche Kampagnen sammeln zwei Fünftel in der ersten Woche ein.

Am besten bindet man die Crowd ein und lässt sie am Projekt teilnehmen. Ein direkter und offener Dialog mit den Unterstützern gehört dazu. Auf Rückfragen und Kommentare unbedingt eingehen!

---





MCP

Mühl · Christ · Partner  
Management Consulting GmbH

## Was tun bei Misserfolg?

Wurde die angestrebte Mindestsumme für ein Projekt oder eine Startup-Idee nicht erreicht, muss das nicht zwangsläufig bedeuten, dass das Konzept in die Schublade wandern sollte. Vielmehr lässt sich – auch in der Kommunikation mit denjenigen, die ihre Unterstützung für die Idee signalisiert hatten – das Konzept überarbeiten und neu aufstellen. Vor allem sollte eruiert werden, ob die fehlende Unterstützung aufgrund einer nicht überzeugenden Idee zustande kam – oder aufgrund einer nicht überzeugenden Präsentation der Idee. Ähnlich wie bei der klassischen Investorensuche so gilt auch beim Crowdfunding: Niemals aufgeben, wenn man wirklich an einen Ansatz glaubt.

## Qualitätsmanagement

Für die Plattformanbieter ist die Qualität der Projekte lebenswichtig. Würde beispielsweise ein Immobilien-Crowdinvesting-Projekt in Deutschland scheitern, wäre das ein ziemlicher Schlag für die gesamte Branche. Weder Plattformanbieter noch der Markt können „faulen Eier im Nest“ gebrauchen. Folglich haben Projektauswahl und Due Diligence einen sehr hohen Stellenwert. Exporo gibt beispielsweise an, nur zwei bis fünf Prozent der eingereichten Projekte würden zu einem Angebot für die Crowd.

---

## Wie erkenne ich seriöse Crowdfunding-Anbieter?

Sie möchten investieren? Der wichtigste Tipp ist: Vertrauen Sie Ihrem gesunden Menschenverstand und misstrauen Sie übertriebenen Versprechungen.

- Seriöses Crowdfunding folgt keinem Schneeballsystem. Schnellballsystem bedeutet hier: Im Vorfeld ist eine feste Summe zu zahlen, im Gegenzug erwirbt man lediglich die Möglichkeit, weitere Spender zu werben.
  - Hinterfragen Sie jede Vorabzahlung, die Sie leisten sollen.
  - Seien Sie kritisch gegenüber überzogenen Versprechungen. Wenn Sie das Gefühl haben, das ist zu schön, um wahr zu sein – dann liegen Sie vermutlich richtig. „Einfach so Geld aus dem Internet“ gibt es nicht. Crowdinvesting bietet die Chancen auf gute Renditen, es besteht allerdings ein Risiko des Totalausfalls, das nicht zu unterschätzen ist.
  - Achten Sie auf das Impressum. Wer ist für das Angebot verantwortlich: Firma oder Einzelperson?
  - Recherchieren Sie den Anbieter. Haben die handelnden Personen in der Vergangenheit erfolgreich Projekte realisiert? Besitzen die Projektstarter die erforderlichen Erfahrungen und Fähigkeiten, um das Versprochene umzusetzen? Googeln sie, nutzen Sie auch [www.unternehmensregister.de](http://www.unternehmensregister.de).
  - Verstehen Sie das Vorhaben. Nur wer sich die Mühe gibt, ein Projekt zu verstehen, wird über mögliche Ungereimtheiten stolpern.
-

- Nehmen Sie Kontakt zu den Anbietern auf. Seriöse Anbieter sind ansprechbar und werden auch auf kritische Rückfragen nicht ausweichend antworten.
- Lassen Sie sich zu keinen Entscheidungen drängen. Bei Crowdinvestments haben Investoren im Übrigen eine Widerrufsfrist von 14 Tagen.
- Wird über die entsprechenden Risiken aufgeklärt? Seriöse Anbieter betonen nicht nur die Chancen, die ein Projekt bietet, sondern weisen auch ausführlich auf die kritischen Punkte und Risiken hin.
- Verlieren Sie ihr Vertrauen nicht. Der überwiegende Teil der Crowdfunding-Anbieter arbeitet seriös mit dem Ziel etwas zu schaffen, bei dem alle Seiten profitieren. Ein grundsätzliches Misstrauen gegenüber Crowdfunding ist nicht angebracht.

Quellen : [www.crowdfunding.de](http://www.crowdfunding.de), [www.faz.de](http://www.faz.de), [www.welt.de](http://www.welt.de)

---

## Impressum

**Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gem. 27a UStG:** DE266955224

**Verantwortlich für den Inhalt gem. 10 (3) MDStV:**

Ulrich Bendel  
Brüsseler Straße 5  
65552 Limburg

**Telefon:** 06431/212496-0

**E-Mail:** [info@mcpmc.de](mailto:info@mcpmc.de)

**Web:** [www.mcpmc.de](http://www.mcpmc.de)

Um sich von unserem Newsletter abzumelden, senden Sie uns bitte eine kurze E-Mail.