

Crowdfunding für junge Unternehmen und Start-ups: Eine innovative Finanzierungsform für erfolgreiche Gründungen

Bearbeitet von
Arthur Schüle

Erstauflage 2015. Taschenbuch. 84 S. Paperback

ISBN 978 3 95485 329 8

Format (B x L): 15,5 x 22 cm

Wirtschaft > Finanzsektor & Finanzdienstleistungen: Allgemeines > Unternehmensfinanzierung

schnell und portofrei erhältlich bei

The logo for beck-shop.de features the text 'beck-shop.de' in a bold, red, sans-serif font. Above the 'i' in 'shop' are three red dots of varying sizes. Below the main text, the words 'DIE FACHBUCHHANDLUNG' are written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Leseprobe

Textprobe:

Kapitel 4. Gründungsfinanzierung 2.0: Crowdfunding:

Das Kapitel widmet sich der detaillierten Analyse von Crowdfunding. Dies erfolgt anhand folgender Gliederung. Zunächst wird Crowdfunding definiert und als Begriff weiter abgegrenzt. Es folgen Beschreibungen und Untersuchungen der allgemeinen Funktionsweise von Schwarmfinanzierungen. Nachdem die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen erläutert worden sind, widmet sich die Untersuchung den in Deutschland aktiven Crowdfunding-Plattformen. Analysiert werden die Plattformen dabei hinsichtlich ihrer Funktionsweisen, getätigter und aktueller Transaktionen, rechtliche und steuerliche Aspekte sowie Arten und Möglichkeiten der Investitionsmodelle. Auch eine Kategorisierung der kapitalnachfragenden Unternehmen sowie eine Aufstellung möglicher sekundärwirtschaftlicher Nutzen durch Crowdfunding für ein Unternehmen sollen erarbeitet werden. Weiterhin soll Crowdfunding auch als mögliche Alternative für den Mittelstand betrachtet werden. Das Kapitel schließt mit einer Prognose über weitere Entwicklungsszenarien des deutschen Marktes.

4.1 Definition und Begriffsabgrenzung:

Allgemein formuliert ist Crowdfunding die Möglichkeit für Unternehmen Eigenkapital einzusammeln, das durch eine Vielzahl von Personen zur Verfügung gestellt wird. In einer engeren Definition, die mehr den ursprünglichen Gedanken der Idee berücksichtigt, wird Crowdfunding als alternative Gründungsfinanzierung bezeichnet, die für Unternehmensgründungen in der Start-up Phase, eine alternative Möglichkeit darstellt, durch eine Vielzahl von Investoren, Eigenkapital zu erhalten. Als „Crowd“, also als Menschenmenge die als potenzieller Kapitalgeber auftritt, werden dabei sämtliche Nutzer des Internets, genauer gesagt des Web 2.0 definiert. Der Crowdfunding-Prozess findet über spezialisierte Online-Plattformen statt, auf denen sich Unternehmen präsentieren und mit der „Crowd“ kommunizieren können. Die Plattformen fungieren als Mittler, stellen die technische und rechtliche Infrastruktur zur Verfügung und wickeln die Finanztransaktionen ab. Obgleich Schwarmfinanzierungen auch ohne das Internet theoretisch denkbar sind, stellt es per Definition die unumgängliche Grundlage für Crowdfunding. Über die Plattformen können Interessierte bereits mit Kleinstbeträgen als Investoren in ein Unternehmen auftreten. Die Möglichkeit, dass im Prinzip jede Person als Investor aktiv werden kann, stellt einen wesentlichen Unterschied zur Beteiligungsfinanzierung durch Business Angels oder Venture Capital-Gesellschaften dar. Hat ein Unternehmen den angestrebten Betrag erzielt, gilt die Auktion als geschlossen und die Finanzierung war erfolgreich. Je nach Ausgestaltung und spezialisierter Regularien der Online-Plattformen, erhalten die Investoren einen Anteil am Unternehmen, der im Fall einer erfolgreichen Weiterentwicklung des finanzierten Unternehmens, durch einen zu einem festgelegten Zeitpunkt erfolgten Ausstieg (Exit), mit einer Rendite verbunden ist.

Der Begriff „Crowdfunding“ wird nicht einheitlich benutzt. So finden sich auch oft die

Bezeichnungen „Crowdfinancing“ oder „Crowdfunding“. In der vorliegenden Arbeit sollen die Begriffe „Crowdinvesting“ und „Crowdfinancing“ synonym verwendet werden, da „Crowdinvesting“ lediglich eine Umwälzung auf die Perspektive der Investoren bewirkt, wohingegen Crowdfinancing eher aus Sicht der Gründungsunternehmen gebraucht wird. Eine Abgrenzung ist jedoch gegenüber dem Begriff „Crowdfunding“ sinnvoll. Crowdfunding kann auch als Vorläufer, bzw. grundlegender Prozess bezeichnet werden, aus dem Crowdinvesting als innovative Weiterentwicklung hervorgegangen ist. Auch beim Crowdfunding wird auf spezialisierten Online-Plattformen, durch eine Vielzahl von Investoren Kapital eingesammelt. Allerdings steht hierbei ein anderer Gedanke im Vordergrund. Crowdfunding richtet sich traditionell an kreative und künstlerische Projekte und nicht an gezielte Unternehmens bzw. Gründungsfinanzierungen. Des Weiteren erfolgt die Gegenleistung für einen investierten Geldbetrag nicht in Form einer Beteiligung am Erfolg des finanzierten Projekts. Vielmehr werden Sachleistungen oder immaterielle Leistungen als „Dankeschön“ an die Kapitalgeber vergeben. Im Unterschied zum Crowdinvesting, tritt der Geldgeber auch kein Beteiligungsverhältnis mit einem kapitalsuchenden Unternehmen ein.

4.2 Das Web 2.0: Bedeutung als Infrastruktur für Crowdinvesting:

An dieser Stelle soll der Begriff Web 2.0, auch zum besseren Verständnis des Themas Gründungsfinanzierung 2.0, erläutert werden. Unter Web 2.0 wird keine neue technologische Weiterentwicklung des bestehenden Internets verstanden. Vielmehr bedeutet der Begriff eine in sozio-technischer Hinsicht veränderte Nutzung des Internets. Während beim klassischen Web 1.0 die Verbreitung von Informationen und der Produktverkauf durch Websitebetreiber im Mittelpunkt stehen, verlagert sich der Fokus beim Web 2.0 auf die Beteiligung des Nutzers. Dieser konsumiert nicht einfach nur die Inhalte, sondern stellt selbst Inhalt zur Verfügung. Das Internet hat sich in seiner Form in eine von allen Seiten nutzbare Plattform entwickelt. Eine solche Entwicklung war Voraussetzung für das Entstehen von Seiten aus dem Bereich Social Media (Facebook, Twitter) oder auch Internetzyklopädien wie Wikipedia. Dementsprechend lassen sich auch die Phänomene Crowdfunding bzw. Crowdinvesting als direkte Konsequenz des Web 2.0 betrachten, da auch hier das Internet, genauer gesagt die Crowdinvesting-Plattform, die Infrastruktur für eine Kommunikation und Weitergestaltung, durch verschiedene Internetnutzer bzw. Kapitalnachfrager und Kapitalanbieter, zur Verfügung stellt. Das Kollektiv des Web 2.0 ist automatisch ein Kontrollinstrument. Durch die große Anzahl an Nutzern sind die Verbreitung falscher Informationen und der Missbrauch spezieller Dienste sehr erschwert. Diese kollektive Intelligenz ist eine weitere bedeutende Eigenschaft des Web 2.0. Ein solcher Prozess wird auch als Crowdsourcing bezeichnet.

4.3 Funktionsweise und Bedeutung des Crowdfunding:

Wie bereits erwähnt, besteht die wesentliche Funktion des Crowdfunding darin, kreative und meist künstlerische Projekte zu finanzieren. Es gibt weder eine Gewinnerzielungsabsicht seitens der Investoren noch die Möglichkeit mit seinem Kapital einen finanziellen Nutzen zu erzielen. Häufig sind immaterielle Leistungen und Sachleistungen als „Dankeschön“ vorgesehen, die in diesem

Fall auch als Gegenleistung zur Kapitalüberlassung definiert werden können. Crowdfunding kann als Unterstützung, nicht jedoch als Spende bezeichnet werden, da es eine definierte Gegenleistung gibt. Wie beim Crowdfunding stellt das Internet das grundlegende Medium dar, auf dem der Crowdfunding-Prozess von Beginn an durchgeführt wird. Dabei dienen spezialisierte Online-Plattformen als Kommunikations-, Transaktions-, und Informationsstelle, auf der Kapitalanbieter und Kapitalnachfrager zusammenkommen.

Crowdfunding besitzt noch keine weitreichende Geschichte, da wesentliche Entwicklungen erst in den letzten ein bis zwei Jahren stattfanden. Als moderner Startpunkt der Entwicklung des Crowdfunding, kann die Gründung der Plattform Kickstarter in den USA im Jahr 2009 betrachtet werden. Erstmals wurde erfolgreich eine zentrale Seite im Internet eingerichtet, auf der kreative Ideen und Projekte vorgestellt und gefördert werden konnten. Jeder Initiator eines Projekts handelt dabei individuell und legt eine Schwelle fest die beim Funding mindestens erreicht werden muss. Nur wenn dies gelingt, gilt das Projekt als erfolgreich gestartet und die zur Verfügung gestellten Gelder der Unterstützer werden dem Initiator freigegeben. Auf Kickstarter können prinzipiell Projekte aus allen erdenklichen Bereichen wie Kunst, Mode, Film, Theater, aber auch Spieleentwicklung, Musik, Photographie und Technologie gefördert werden. Als Beginn von Crowdfunding in Deutschland kann das Jahr 2011 ausgemacht werden. Nur leicht zeitversetzt, haben die fünf Plattformen Inkubato, mySherpas, Pling, Startnext und VisionBakery ihren Betrieb aufgenommen. Wie beim amerikanischen Pendant Kickstarter, können kreative Projekte aus unterschiedlichsten Bereichen, gegen Erhalt einer, je nach Höhe der Unterstützung unterschiedlich ausfallender immaterieller oder sachlicher Gegenleistung, gefördert werden. Im Folgenden soll die Bedeutung von Crowdfunding aufgezeigt werden. Der deutsche Markt besteht weitestgehend aus den weiter oben genannten fünf Plattformen. In neuerer Zeit haben sich aber auch weitere Plattformen etablieren können. Zu nennen sind hier insbesondere Crowd Berlin, Nordstarter Hamburg oder Dresden Durchstarter. Diese Plattformen stellen eine sinnvolle Ergänzung zu den bereits etablierten dar. Sie zeichnen sich durch einen klaren regionalen Bezug aus. Projekte aus der Region sollen dadurch effizienter mit Unterstützern aus der Region in Kontakt treten können. Regionale Projekte und ein regionaler Bezug der Plattform, sollen bei der Kapitalgenerierung unterstützend wirken.

Laut dem Portal Für-Gründer sind im Jahr 2011 170 Projekte finanziert worden. Bezogen auf 442 Projektstarts, ist dies eine Erfolgsquote von 38%. Dabei sammelten die Projekte insgesamt 458.000 Euro ein, bei durchschnittlich 2.694 Euro pro Projekt. Im bisherigen Jahresverlauf sind bereits 1,15 Mio. Euro über Crowdfunding-Plattformen eingesammelt worden (Stichtag 30. September 2012). Insgesamt haben bisher 855 Projekte eine Finanzierung angestrebt, von denen 358 erfolgreich waren (42%). Somit wurden durchschnittlich bisher 3.212 Euro pro Projekt eingesammelt. Abbildung elf stellt die Ausführungen nochmals detaillierter dar. Die Daten beziehen sich auf geförderte Projekte auf den oben erwähnten, fünf großen Crowdfunding Plattformen [...].