

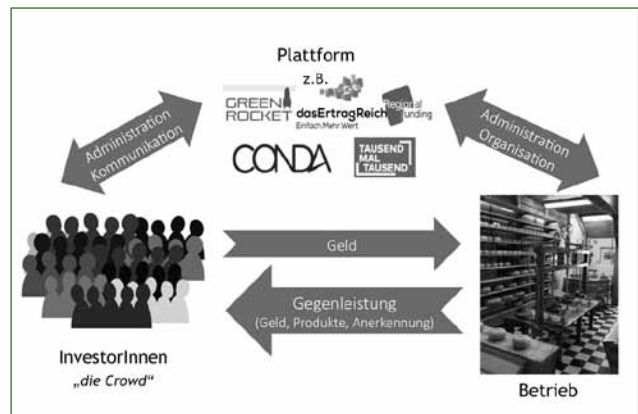
Spender beteiligen sich in der Regel mit sehr geringen Beträgen und erhalten keine Gegenleistung.

- Geld für Anerkennung (Reward based Crowdfunding):** Geldgeber erhalten eine materielle oder ideelle Anerkennung vom Projektumsetzer, es fließt aber kein Geld an die Unterstützer zurück. Beispielsweise wurden für „Mana's 1. große Apfelweinernte³“, ca 9000 Euro eingeworben. Unterstützer bekamen je nach Höhe ihres Beitrags zB einen Danke-Eintrag auf der Website, Gutscheine für Apfelbaumpflegethings oder mehrere Flaschen Apfelwein. Für Beiträge ab einer gewissen Höhe zur Fertigentwicklung von simon⁴, einer steckdosenfertigen Mini-PV-Anlage, erhielten Engagierte dann ein Exemplar für ihren eigenen Balkon⁴.
- Geld für Beteiligung (Equity based Crowdfunding):** Diese Form wird auch als "Crowdinvesting⁵" bezeichnet und ermöglicht eine Beteiligungsfinanzierung, meist schon ab Beträgen von ca 100 Euro. Sie wird meist für die Frühphasenfinanzierung von Startups oder für Innovationsprojekte in Klein- und Mittelunternehmen angewendet. Die Crowdinvestoren sind mittels Genussscheinen oder als typischer stiller Gesellschafter am Unternehmen beteiligt, sie können ihre Einlage auch verlieren. Mit diesem Modell wurde in Österreich bereits eine Reihe von Getränkneheiten wie beispielsweise Omi's Apfelstrudelsaft oder der Anti-Handover-Drink Kaahée, aber auch vegane Pastaspezialitäten oder ein Ökostromprojekt finanziert⁶.
- Geld für Zinsen (Lending based Crowdfunding):** Private Geldgeber verleihen ihr Geld über einen Plattformbetreiber oder direkt an ein Unternehmen ihrer Wahl, in der Regel gegen Zahlung von Zinsen. Üblicherweise werden keine Sicherheiten gegeben. Aus rechtlichen Gründen ist es wesentlich, hier die Form des „nachrangigen Darlehens“ zu wählen, was bedeutet, dass im Falle der Insolvenz zuerst alle anderen Forderungen anderer, vorrangiger, Gläubiger vollständig befriedigt werden und erst dann die der Nachranggläubiger, wenn dies dann noch möglich ist. Ein Verlust des Darlehens ist also möglich. Wegen der Nachrangigkeit werden oft höhere Zinsen als bei üblichen Darlehen zugesagt. Diese Finanzierungsform kann insbesondere für bestehende Unternehmen, bei denen kein besonders rasantes Wachstum angestrebt wird, sondern das eine oder andere Projekt – wie beispielsweise eine Energieeffizienzmaßnahme – umgesetzt werden soll, interessant sein. In Deutschland ist bereits eine Plattform aktiv, die sich auf dieses Marktsegment spezialisiert hat, und über die zB Darlehen für die Beleuchtungsoptimierung in einer Druckerei oder ein Blockheizkraftwerk in einem Hotel zu Zinssätzen von 6-7% Prozent organisiert wurden⁷.

Einige österreichische Plattformen untergliedern die Zinsen in einen Basiszins und einen Bonuszins, der nur dann ausbezahlt wird, wenn die Unternehmensentwicklung sehr positiv verläuft und bestimmte Zielwerte erreicht werden. Dazu kann auch ein „Naturalzins“, beispielsweise in Form einer gewissen Menge des produzierten Gutes kommen, was sich insbesondere in der Lebensmittelbranche anbietet. Das „Land-

haus am Harrachberg“ erhielt so beispielsweise für die Optimierung seiner steirischen Mini-Kiwi-Plantage ein Darlehen von 85.500 Euro, das für die Crowd 3,5% Basiszins plus 2,5% Bonuszins und 1% Naturalzins (ab 1000 Euro Investment 1kg Mini-Kiwi zur Selbsternte) abwirft.⁸

CROWDFUNDING-PLATTFORMEN



Am 1.9.2015 trat das österreichische Alternativfinanzierungsgesetz in Kraft, das die Rahmenbedingungen für verschiedene Finanzierungsinstrumente absteckt, beispielsweise welche Informationspflichten gegenüber den Investoren das Unternehmen bei welcher Betragshöhe hat.

Auch wenn der Rechtsrahmen damit an Klarheit gewonnen hat, ist die korrekte Abwicklung einer Crowdfunding-Kampagne für Unternehmen, deren Kerngeschäft ein anderes ist, nicht trivial. Wer die Aktion nicht im Alleingang durchführen möchte, kann sich einer spezialisierten Crowdfunding-Plattform bedienen, die nicht nur das rechtliche Know-how, Musterverträge und die Koordination der Vertragsabschlüsse mit den Investoren, sondern auch eine Web-Infrastruktur und Präsentationsfläche anbietet. Viele haben auch bereits eine „Crowd“ von Interessenten, die laufend über neue Projekte informiert werden. Somit ist es auch kleineren Unternehmen möglich, das eigene Projekt einer Vielzahl potenzieller Unterstützerinnen und Unterstützer zu präsentieren.

Neben Plattformen im Bereich des Donation- oder Reward-Based Crowdfunding die zB ihre Schwerpunkte auf karitative Projekte, Forschung oder auch Kunst- und Kulturaktivitäten legen, sind mehrere österreichische Crowdinvesting Plattformen aktiv, von denen die oben erwähnten Beispiele stammen. Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über deren Aktivitätsschwerpunkte. Dass noch weitere Anbieter in den Markt kommen werden, ist durchaus zu erwarten.

3 <https://wemakeit.com/projects/manas-1-grosse-epfelweinernte>

4 <https://1000x1000.at/projekte-investieren-archiv>

5 Manchmal werden unter dem Begriff „Crowdinvesting“ sowohl Beteiligungen als auch Darlehen verstanden.

6 www.greenrocket.com, www.conda.at

7 www.bettervest.de

8 <http://www.dasertragreich.at/projekte/?completed=1> (8.10.2015)

	 Conda.at	 dasertragreich.at	 greenrocket.com	 regionalfunding.at	 1000x1000.at
Fokus	Startups und bestehende Unternehmen	Bestehende österreichische Unternehmen	Nachhaltige Unternehmen Bereiche Energie, Umwelt, Mobilität und Gesundheit	Bestehende Unternehmen, Regionalfokus	Startups und bestehende Unternehmen
Modell	Nachrangdarlehen Basiszins + Bonuszins	Nachrangdarlehen Basiszins + Bonuszins + „Naturalzins“	Nachrangdarlehen Fixzins + Bonuszins (vor Okt 2015 Genussrecht)	Verbrieftes Genussrecht (= übertragbares Wertpapier)	Genussrecht Nachrangdarlehen Reward-based
Referenzprojekte (Auswahl)	<ul style="list-style-type: none"> Kaahée: Anti-Kater-Drink Helga: Algen-Getränk Nixe: Low-Carb Bier VIVALDI: Tierfutter Steirischer Okostrom Crystalsol: PV-Folie all i need: Grüntegetränk Munich Distillers Vodka 	<ul style="list-style-type: none"> Integralbiano Mehl BIO-Mini-Kiwi KTB Klima- und Sonnenschutztechnik Eine Welt Handel Fair Trade Spörk Antriebssysteme 	<ul style="list-style-type: none"> Omis Apfelestrudelsaft Tyroler Glückspilze Twingz Energiesteuerung Greenetica Solarkonzentrator Vegan Vital Pasta Sunnybag ... 	Schigebiet Unterberg	Simon – Mini Kraftwerk

Übersicht Crowdfundingplattformen

Auch die Zahlen zeigen, dass es sich bei Crowdfunding um mehr als nur eine Spielwiese handelt: allein im ersten Halbjahr 2015 wurden über die österreichischen Plattformen etwas über drei Millionen Euro eingeworben, die Tendenz ist stark steigend.⁹

WAS KOSTET'S UND WAS BRINGT'S?

DAS BRINGT CROWDFUNDING DEN UNTERNEHMEN:

- Finanzielle Mittel für die Investition, unabhängig von den oft sehr restriktiven Vorgaben der Banken bei der Bonitätsbewertung
- Bei passender Gestaltung des Crowdfundings (Genussrecht, länger laufendes Nachrangdarlehen) stärken die so eingeworbenen Mittel das Eigenkapital, was wiederum Vorteile bei anderen Bankfinanzierungen hat
- Engagement der Crowdfunder für „ihre“ Unternehmen: Kunden – Markenbindung, Weiterempfehlungen, nützliche Kontakte; Gerade dieser Aspekt wird oft als besonders wertvoll erachtet.
- Öffentlichkeitswirksamkeit und Kommunikation.

WAS MÜSSEN DIE BETRIEBE AUFWENDEN?

Zunächst einmal etwas **Zeit** für:

- Die Bereitstellung von Informationen zum Unternehmen und zum Projekt für Plattformbetreiber zur Vorbereitung
 - Die Vorbereitung der Information für potenzielle Investoren und der Kampagne (zB Video)
 - Die Einbindung und Aktivierung des eigenen Kontaktnetzwerks
- An **Ausgaben** ist folgendes einzukalkulieren:
- Für die Investoren: Vereinbarte Darlehensrückzahlung und Zinsen (Zinsen üblicherweise etwas höher als bei der Bank) bzw Gewinn- und Unternehmenswertbeteiligung
 - Bezahlung der Plattform: oft wird hier ein kleines Fixum vereinbart, zu dem bei Erreichen eines vereinbarten Mindestbetrags („Fundingschwelle“) ein Anteil der eingeworbenen Summe kommt plus eine Gebühr für die laufende Betreuung pauschal oder nach Bedarf.

WANN ZAHLT ES SICH AUS, DARÜBER NACHZUDENKEN?

Aus einer Reihe von Gesprächen mit den Betreibern dieser Plattformen, die das Energieinstitut der Wirtschaft in den letzten Monaten geführt hat, lassen sich grob folgende Parameter zusammenfassen:

- **Der Finanzierungsbedarf sollte optimalerweise bei ca 50.000 bis 100.000 Euro** und darüber hinaus liegen, damit sich der Aufwand der Kampagne für alle Seiten rechnet.
- **Unternehmen und Investitionsvorhaben sollten eine gut kommunizierbare „Story“** bieten. Nachhaltige Energienutzung ist tendenziell positiv besetzt und die Herstellung von Speisen und Getränken ist eine Branche deren Produkte einerseits leicht verständlich und andererseits teilweise für „Goodies“ („1 Flasche Wein bei Investition über X Euro“) oder „Naturalzins“ geeignet sind.
- Schlussendlich muss der Betrieb auch **den Nutzen in den Kommunikationsaktivitäten und dem erweiterten Unterstützernetzwerk** sehen, und bereit sein, sein Vorhaben in die Öffentlichkeit zu tragen, damit er von dieser Finanzierungsform, wirklich profitieren kann!

Dieser Themenbereich ist einer sehr starken Entwicklungsdynamik unterworfen. Deshalb ist bei Interesse sicherlich immer ein unverbindliches „Abklopfen“ des eigenen Projekts mit einem oder mehreren Anbietern hilfreich. Crowdfunding ist sicher kein Allheilmittel für die Finanzierungslücken, die vielerorts die Umsetzung von betrieblichen Energieprojekten verhindern. Für gewisse Unternehmen und Betriebe kann es aber durchaus eine reizvolle Alternative darstellen. ■ ■ ■

Zum Weiterlesen:

Infos zu Crowdfunding und Link zu österreichischen Plattformen: wko.at/crowdfunding

Infos zu Crowdfunding für betriebliche Energiemaßnahmen: www.energieinstitut.net/de/vortraege-publikationen/CF4EE

Infos zu GREENFOODS: www.green-foods.eu



Mag. Sonja Starnberger MSc (EIW)
s.starnberger@energieinstitut.net

⁹ Vgl. Statistik der österreichischen Crowdfunding-Plattformen, WKÖ, 8.7.2015