



Um an das Ersparnis vieler fremder Menschen heranzukommen, präsentieren Start-up-Unternehmen ihre Geschäftsidee auf einem Internetportal – allerdings ist Crowdfunding nichts für Menschen, die das Risiko scheuen. Foto: dapt

Geld von allen Seiten

Bei der Schwarmfinanzierung investieren Anleger in eine neue Idee – auf eigenes Risiko

Von Tobias Brunner

München – Als Steffen Reitz an diesem Nachmittag auf sein Smartphone blickt, traut er seinen Augen kaum. Nur wenige Stunden hat die Autofahrt von München zu seinem Workshop in Leipzig gedauert. Stunden, in denen der 29-Jährige mehr als 40 000 Euro für sein Start-up-Unternehmen sammelt. Mit einer Idee, die bisher nur auf dem Papier existiert. Und mit einem System, das allein darauf baut, Menschen für einen Vorschlag im Internet zu begeistern. Keine zwei Tage später haben Reitz und seine beiden Mitgründer die erhofften 100 000 Euro für ihre IT-Firma Smarchive erreicht. „Wir waren begeistert und überrascht“, erinnert er sich.

Die Geschichte der drei jungen Geschäftsmänner spielt Ende November 2011. Inzwischen testet Smarchive das Produkt bereits: eine Online-Dateiablage, die alle wichtigen Dokumente des Nutzers sammelt, sortiert und ihn sogar an noch zu begleichende Rechnungen erinnert. Ein ganz normales IT-Unternehmen eigentlich – wäre da nicht die Sache mit der Finanzierung. Denn hinter dem Startkapital stehen 144 Einzelpersonen. Sie alle haben Beträge zwischen 250 und 15 000 Euro investiert, um Smarchive möglich zu machen.

Unternehmensgründer, die ihre Idee von einer breiten Masse an Kleinanlegern finanzieren lassen, nutzen wie Steffen Reitz das „Crowdfunding“ oder auf Deutsch: die „Schwarmfinanzierung“. Dabei werden Projekte in einem Internetportal mit wenigen Sätzen oder einem kurzen Video präsentiert. Potenzielle Geldgeber können über einen vorher festgelegten Zeitraum hinweg investieren. Ist eine bestimmte Summe erreicht – häufig sind das 100 000 Euro –, erhält das Start-up sein Kapital aus der Treuhandschaft der Plattform. In Deutschland bie-

ten dies bisher Innovestment, Gründerplus, Mashup Finance und Seedmatch an. Daneben existieren noch weitere Portale, auf denen Menschen beim Crowdfunding nach dem gleichen Prinzip um Gelder für Buchprojekte, Filmproduktionen oder ein neues Musikalbum werben.

Beinahe täglich erscheinen dort neue Ideen. Im Gegensatz dazu ist die Zahl der schwarmfinanzierten Unternehmen aber noch überschaubar: Mit dem Crowdfunding-Monitor dokumentiert Für-Gründer.de alle vier Monate die Entwicklungen in der Szene. Für das erste Quartal 2012 sind dort Investitionen in Höhe von 520 000 Euro vermerkt. Gerade einmal sechs Firmen wurden damit gegründet. Dennoch scheint das Interesse zu wachsen – denn für die gleiche Summe bräuchten fünf Start-ups im vergangenen Jahr noch fünf Monate.

Ein Unternehmen sollte gut durchdacht und nachhaltig sein.

Wer in Bayern nach Projekten mit Schwarmfinanzierung sucht, wird in München fündig. Wie eine Blase sammeln sich die Gründer um die Landeshauptstadt, auch Smarchive entwickelt dort. Dabei müssten neue Ideen keinesfalls auf München beschränkt sein, glaubt Levin Brunner: „Ein gutes Projekt ist in ganz Bayern denkbar.“ Zusammen mit Dino Barkhoff hat Brunner im Juni 2011 Mashup Finance gegründet, die erste bayerische Plattform für Crowdfunding. Dabei geht es ihnen ausschließlich um greifbare Ideen, rein digitale Projekte finden dort vorerst keinen Platz. „Ein Unternehmen sollte einen lokalen Charakter haben, gut durchdacht und nachhaltig sein“, fasst Brunner die Zielgruppe zusammen.

Das erste Projekt von Mashup Finance passt in dieses Schema: Munich Distillers plant eine Bar mit angeschlossener Destillerie und Spirituosenmanufaktur in der Münchener Innenstadt. Und die Gründer bemühen sich, Investoren zu locken. Diese werden etwa bei mindestens 100 Euro auf der Internetseite genannt, bei 1500 Euro erhalten sie eine Gravur auf dem Destillationskessel. Vor kurzem ging die Ausschreibung zu Ende, und Gründer Konstantin Graf von Keyserlingk ist sehr zufrieden: „Crowdfunding ist ein starkes Marketing-Werkzeug.“ Es schließe unkompliziert die Lücke zwischen kleinen und sehr großen Investitionsbeträgen und erfordere wenig Aufwand. „Außerdem verteilt sich das Risiko auf viele Schultern“, weiß Keyserlingk.

Was den Start-up-Gründer freut, bedeutet für potenzielle Finanziere aber auch ein Wagnis: Zündet eine Idee nicht, verlieren sie im schlimmsten Fall ihr gesamtes Geld. „Wir bewegen uns eindeutig im Hochrisikobereich“, bestätigt denn auch Levin Brunner und vergleicht die Firmenanteile mit kleinen Aktien. Die Verbraucherzentrale Bayern rät deshalb, genau hinzusehen: Wie präsentiert sich ein Unternehmen? „Eine gute Idee heißt nicht, dass sie auch gut umgesetzt wird. Man sollte nur investieren, wenn man im Zweifel auf das Geld verzichten kann“, empfiehlt Sascha Straub, der für Finanzdienstleistungen zuständig ist.

Die Unternehmer sehen dies indes gelassen. Noch würden die Menschen in Deutschland das große Risiko scheuen, glauben viele von ihnen. „International wird gerne von der deutschen Angst gesprochen“, sagt Keyserlingk. Vielleicht ändere sich das aber noch, hofft Steffen Reitz. Denn eigentlich sei es bei den Deutschen doch häufig so: „Die Liebe für Innovationen ist am Ende größer als die Angst vor dem Risiko.“