



# CROWDFUNDING

GRUNDLAGEN UND STRATEGIEN FÜR  
KAPITALSUCHENDE UND GELDGEBER

ILONA ORTHWEIN

igel  
Verlag  
RWS

**Orthwein, Ilona: Crowdfunding: Grundlagen und Strategien für Kapitalsuchende und Geldgeber, Hamburg, Igel Verlag RWS 2015**

Buch-ISBN: 978-3-95485-102-7

PDF-eBook-ISBN: 978-3-95485-602-2

Druck/Herstellung: Igel Verlag RWS, Hamburg, 2015

Cover: Marta Czerwinski

**Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:**

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

---

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Die Informationen in diesem Werk wurden mit Sorgfalt erarbeitet. Dennoch können Fehler nicht vollständig ausgeschlossen werden und die Diplomica Verlag GmbH, die Autoren oder Übersetzer übernehmen keine juristische Verantwortung oder irgendeine Haftung für evtl. verbliebene fehlerhafte Angaben und deren Folgen.

Alle Rechte vorbehalten

© Igel Verlag RWS, Imprint der Diplomica Verlag GmbH  
Hermannstal 119k, 22119 Hamburg  
<http://www.diplomica.de>, Hamburg 2015  
Printed in Germany

## **Inhalt**

Vorwort .....	7
Die Crowd - intelligenter Schwarm oder alles nur Kohl?.....	9
Die Ressourcen der Masse nutzen: Crowdsourcing.....	13
Crowdfunding – ein komplexer Begriff.....	15
Crowdfunding boomt .....	18
Für wen eignet sich welches Crowdfunding-Modell?.....	20
Die Crowd als Sponsor.....	21
Die Crowd als Darlehensgeber und Investor .....	24
Die deutschen Crowdinvesting-Portale.....	30
Das Kleingedruckte: Kaufverträge, Darlehen, Beteiligungen, Genussrechte, Aktien.....	35
Wie Crowdfunding gelingen kann .....	42
Fazit und weitere Aussichten.....	51
Literaturverzeichnis .....	56
Weiterführende Links.....	58
Danksagungen .....	59
Die Autorin.....	60
Quellenangaben .....	61

Bei Publikationen zu Finanzthemen gilt eine besondere Sorgfaltspflicht und Beachtung von Haftungsrisiken. Die Informationen in dieser Publikation basieren auf umfänglicher und gründlicher Recherche der Autorin. Dennoch können unbeabsichtigt Fehler auftreten und dargelegte Fakten rasch überholt sein. Haftungsansprüche jeglicher Art werden von der Autorin ausgeschlossen. Zudem wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass jede Person, jede Organisation und jedes Unternehmen für die eigene Vermögensverwaltung, insbesondere für (private) Geldanlagen selbst verantwortlich ist und sich unbedingt über spezifische Finanzprodukte in Eigenregie immer aktuell informieren muss. Die Autorin übernimmt keinerlei Haftung für Schäden, welche durch falsche Schlussfolgerungen aus den Hinweisen in dieser Publikation entstanden sind.

## Vorwort

Eine alternative Finanzierungsform, die ihren Anfang vor etwa einem Jahrzehnt in den USA genommen hat, wird auch bei uns zunehmend populär: Crowdfunding. Eines der bekanntesten Crowdfunding-Projekte ist der Kinofilm zur TV-Serie „Stromberg“, der im Februar diesen Jahres in die deutschen Kinos kam. Die Produktionsfirma hatte Ende 2011 dafür eine Million Euro über Crowdfunding eingesammelt.

Das ermutigte andere. Anfang 2013 startete mit Stoersender.TV ein neues Sendeformat für Satire im Web, initiiert von führenden Köpfen der deutschen Kabarettszene und finanziert über Crowdfunding. Über 150.000 Euro kamen so zusammen. Zur gleichen Zeit erfüllte sich eine junge Frau in Berlin ihren Traum von einem kleinen Restaurant. Das Geld für die Einrichtung hatte sie sich über Crowdfunding beschafft. In einer anderen Ecke der Hauptstadt beschäftigt sich eine kleine Brauerei damit, die berühmte „Berliner Weiße“ nach ursprünglicher Rezeptur zu erhalten. Über 21.000 Euro wurden ihr dafür mittels Crowdfunding bereitgestellt. In Dresden wollen ein findiger Physiker und sein Team ihren persönlichen Beitrag zur „Energiewende“ zur leisten. Sie haben ein Verfahren ersonnen, durch das die Abwärme von dezentralen Datenservern für Heizung und Warmwasseraufbereitung in Wohn- und Bürogebäuden genutzt werden kann. Eine Million Euro Wachstumskapital hat die Crowd den Pionieren 2013 zur Verfügung gestellt.

Diese Beispiele zeigen, dass Crowdfunding immer weitere Kreise zieht und offenbar in der Mitte der Gesellschaft angekommen ist. Medien verkünden große Wachstumszahlen, und der allgemeine Enthusiasmus ist groß. Im Netz finden sich in laufend neue Crowdfunding-Angebote. Klassische Kreditinstitute interessieren sich zunehmend für die neue Finanzierungsform aus dem Internet, und selbst in den aktuellen Koalitionsvertrag der Bundesregierung hat Crowdfunding Eingang gefunden.

Parallel wächst die Verwirrung: Was verbirgt sich eigentlich hinter dem Begriff Crowdfunding und hinter den anderen englischen Begriffen, wie Crowdsourcing, Crowdinvesting, Crowdsponsoring etc., die damit in Zusammenhang stehen? Ist Crowdfunding DIE Finanzierungsalternative des Internetzeitalters? Oder ist das nur ein vorübergehender, vielleicht sogar gefährlicher neuer „Hype“ am Finanzmarkt? Entwickelt sich hier möglicher Weise sogar eine neue Finanzmarktblase?

Um diese und andere Fragen beantworten zu können, muss man verstanden haben, worauf Crowdfunding basiert, wie, warum und für wen es funktioniert. Erst wenn man die Grundlagen begriffen hat, kann man einschätzen, welche Chancen und Risiken im Crowdfunding liegen.

Als langjährige Unternehmensberaterin und ehemalige Bankerin beschäftige ich mich seit etwa 25 Jahren mit Finanzierungsfragen von Unternehmen und Selbstständigen. Begreiflicher Weise faszinierte mich das Thema Crowdfunding sofort, als ich vor einigen Jahren erstmals davon hörte. Seit 2012 befasse ich mich eingängig mit der

Materie. Ich forsche, schreibe, referiere und berate zum Komplex Crowdfunding. Dabei beobachte ich die Entwicklungen im Markt mit den nüchternen Augen der langjährigen Finanzexpertin und vor meinem Hintergrund als Sozialwissenschaftlerin. Für mich ist das Thema Crowdfunding deswegen nicht auf das Generieren von Finanzkapital reduzierbar, sondern wesentlich vielschichtiger. Um Crowdfunding und seine Wirkweise zu verstehen, muss man sich zunächst mit dem Phänomen der Crowd beschäftigen. Darum habe ich dies an den Anfang meines Buches gestellt.

Wer sich mit Crowdfunding befasst, stößt immer wieder auf die Bezeichnung „Schwarmfinanzierung“ als deutsches Synonym. Diese etwas seltsam anmutende Wortschöpfung weckt zwangsläufig Assoziationen zum Begriff „Schwarmintelligenz“, den wir aus der Verhaltensforschung kennen. Das ist offenbar beabsichtigt, denn die Crowd als intelligenter Superorganismus ist eine Vorstellung, welche im Web immer wieder auftaucht, Hoffnungen weckt und selbstverständlich auch das Thema Crowdfunding berührt. Deswegen gehe ich der Frage nach, ob die Crowd tatsächlich als „intelligenter Schwarm“ angesehen werden kann, oder das eine Fehlinterpretation ist.

Ich erkläre anschließend kurz die unterschiedlichen Formen von Crowdsourcing, ehe ich mich dem komplexen Bereich des Crowdfundings widme und die wesentlichen Ergebnisse meiner bisherigen Recherchen und Analysen vorstelle. Der Schwerpunkt meiner Betrachtungen liegt dabei auf dem deutschen Markt.

Die webgestützten Finanzierungsmethoden und -modalitäten, die unter dem Begriff Crowdfunding rangieren, sind allesamt noch relativ neu und befinden sich, schon aufgrund permanenter technischer Weiterentwicklungen und Marktveränderungen, in einem stetigen Wandlungsprozess. Crowdfunding ist folglich keim Thema, das sich zum gegenwärtigen Zeitpunkt abschließend behandeln ließe. Die Mehrzahl der relevanten Informationen über Crowdfunding ist überdies nur online zu finden. Das bedeutet zwangsläufig: Was heute gilt, kann morgen schon überholt oder gar nicht mehr auffindbar sein. Wer Crowdfunding als konkrete Finanzierungs- oder Investitionsmöglichkeit für sich in Betracht zieht, muss sich darum immer aktuell informieren.

Bei meinen Ausarbeitungen war ich um größte Sorgfalt, Aktualität und Vollständigkeit bemüht. Die Informationen in dieser Publikation liefern den Stand meiner Recherchen bis Anfang Mai 2014.

Dieses Buch vermittelt Grundlagenwissen und wird so für jeden Interessierten eine gute Handreichung sein. Es soll Kapitalsuchende und Geldgeber bei ihren Entscheidungen unterstützen, Hintergrundinformationen und Tipps für gelungenes Crowdfunding bereitstellen und einen Beitrag zum besseren Verständnis von Crowdfunding liefern.

Berlin, Mai 2014

## Die Crowd - intelligenter Schwarm oder alles nur Kohl?

In den letzten Jahren ist immer häufiger das englische Wort Crowd zu lesen und zu hören. Von Crowdsourcing, Crowdfunding, Crowdinvesting, Crowdcreation, Crowdvoting und dergleichen mehr ist die Rede. Doch was verbirgt sich dahinter?



Abb.1: © caruso13 [Junge], © monticello– Fotolia.com

Dass es trotz phonetischer Ähnlichkeit mitnichten um Kraut im Sinne von Kohl geht, ist klar. Crowd als der englische Begriff für Menschenmenge oder Masse ist vielen von uns geläufig. Auch bekannt dürfte sein, dass es hier um die Menschenmassen im Internetzeitalter geht - also im Prinzip um uns alle.

Diese Internet-Crowd scheint ein Schlüsselfaktor unserer Zeit zu sein. Von ihr werden offenbar Lösungen und Antworten erwartet: Die Crowd als Ideengeber, Meinungsmacher, Projektentwickler, Wissenschaftler... Dass dabei mitunter vom „intelligenten Schwarm“ oder von „Schwarmintelligenz“ die Rede ist, lässt umso mehr hoffen.

Doch was ist tatsächlich dran am Phänomen Crowd und all den wunderbaren Möglichkeiten, die uns durch sie eröffnet werden sollen? Sind das realistische Erwartungen oder Projektionen allzu enthusiastischer Webaktivisten? Ist am Ende alles doch nur „Kohl“- will heißen: Unsinn?

Unbestritten, wenn viele Einzelne ihr bruchstückhaftes persönliches Wissen, Können und Vermögen zusammentun, kann Neues und Großes entstehen, das allen nützt. Dann gilt der berühmte Satz des antiken Philosophen Aristoteles (384 – 322 v. Chr.): „Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile!“<sup>1</sup>