

Thema: Conda

Autor: VON PATRICK BALDIA

Finanzierung. Mit einem aktuellen Gesetzesentwurf werden Crowdfunding und -investment auf eine solide Rechtsbasis gestellt. Auch ohne viel Eigenkapital können so Projekte finanziert werden.

Masse investiert in Innovationen

VON PATRICK BALDIA

Anfang Mai endete die Begutachtungsfrist, im Herbst wird es voraussichtlich in Kraft treten: das Alternativfinanzierungsgesetz (AltFG). Damit wird es in Österreich erstmals einen rechtlichen Rahmen für alternative Finanzierungsformen wie Crowdfunding und Crowdinvesting geben, was nicht zuletzt auch deren stark steigende Bedeutung für Unternehmen widerspiegelt. Firmen werden also künftig bis zu 1,5 Millionen Euro von Investoren und Unterstützern einsammeln können. „Das AltFG macht Crowdinvesting für einen breiten Markt an kleinen und mittleren Unternehmen (KMU, Anm.) interessant“, sagt Daniel Horak, Geschäftsführer Marketing & Vertrieb, bei der Crowdinvesting-Plattform Conda. Nachsatz: „Wir sehen hier ein enormes Potenzial.“

„Es ist wichtig, einen rechtlichen Rahmen zu schaffen und damit auch Rechtssicherheit“, so Nikolaus Franke, Leiter des Instituts für Entrepreneurship & Innovation der WU Wien. Auch wenn man über einzelne Aspekte diskutieren könne – in den Raum stellt er etwa die Begrenzung von Einzelinvestments für Privatanleger auf 5000 Euro, nur professionelle Anleger dürfen unter bestimmten Voraussetzungen mehr investieren –, schätzt er den Gesetzesentwurf als durchaus gelungen ein. In die gleiche Kerbe schlägt Horak. Man dürfe nicht vergessen, dass das Gesetz – wie bei allen neuen Themen – nur ein erster Schritt sei und sich in den nächsten Jahren weiterentwickeln werde. „Das Gesetz gibt den vormaligen Nischenthemen Crowdfunding und Crowdinvesting eine gewisse Wertigkeit“, sagt er.

Insgesamt spricht Horak Österreich mit dem AltFG sogar eine Vorreiterrolle zu. „Es gibt sicher wesentlich restriktivere und weniger sinnvolle gesetzliche Regelungen als die österreichische.“ Als Beispiel nennt er Deutschland, wo nicht mehr als 10.000 Euro investiert werden dürfen. Das sei in Österreich durch die Selbstauskunft

gut gelöst worden. Der Hintergrund: Professionelle Anleger dürfen mehr als 5000 Euro investieren, sofern sie beweisen können, dass sie nicht mehr als das Doppelte ihres durchschnittlichen Monatseinkommens und auch nicht mehr als zehn Prozent ihres Finanzanlagevermögens investieren. Ein positives Signal sei auch, dass der Gesamtbeitrag pro Emission auf 1,5 Millionen Euro angehoben wurde. Innerhalb von sieben Jahren können von Crowdinvestoren bis zu fünf Millionen Euro aufgenommen werden.

Das Prinzip hinter der Schwarmfinanzierung ist einfach: Über einschlägige Plattformen wird ein Projekt vorgestellt und von Investoren Geld eingesammelt. Nicht immer bekommen diese Geld für ihre Unterstützung. Im Fall des sogenannten Reward-Based-Crowdfunding, das oft bei künstlerischen und sozialen Projekten eingesetzt wird, werden auch nicht monetäre Gegenleistungen angeboten. Beim Crowdinvesting geht es hingegen sehr wohl um Geld. Wie Horak erklärt, setze sich das Beteiligungsmodell aus zwei Komponenten zusammen: einem nachrangigen Darlehen, für das eine jährliche Verzinsung ausbezahlt wird sowie eine Beteiligung am Unternehmenswert. „Wird das Unternehmen verkauft, partizipiert der Investor am Eigenkapital“, so der Experte. Demgegenüber müsse das Risiko eines Totalausfalls – etwa im Fall eines Konkurses – gestellt werden.

Crowdfunding wird jedenfalls stark mit innovativen und technikaffinen Unternehmen in Verbindung gebracht. „Grundsätzlich hat es dort Sinn, wo geringe Sicherheiten gegeben sind und die Masse mit jeweils kleinen Beiträgen viel bewirken kann“, so Franke. Schaut man sich einige Projekte an, die kürzlich

mithilfe eines Investorenschwarms finanziert wurden, erkennt man

einen breiten Branchenmix. So hat etwa der Tiernahrungsspezialist Valvaldi über Conda 130.000 Euro für die weitere Expansion aufgenommen. Die Burgerkette Burgamasta hat dort von rund hundert Investoren 125.000 Euro eingesammelt.

Ausschließlich auf das Reward-Based-Crowdfunding hat sich die Schweizer Plattform Wemakeit spezialisiert. Seit dem Markteintritt in Österreich diesen März wurden bereits 37 Projekte betreut, davon wurden rund 17 erfolgreich realisiert, 17 nicht. Drei weitere wären noch online.

Auch auf Wemakeit ist das Spektrum an Unternehmen breit, das sich über den Schwarm finanziert. Ein Beispiel ist das Kindermode- und Textillabel Mavienna, das sich erst kürzlich knapp 14.000 Euro vom Schwarm geholt hat. Ebenfalls erfolgreich war der Holis Market – ein verpackungsfreier Markt für gesunde und biologische Lebensmittel, der im September in Linz aufgesperrt wird. „Statt der erhofften 25.000 Euro konnten letztlich 40.000 Euro eingesammelt werden“, so Simone Mathys-Parnreiter, Leiterin des Office Österreich.

Wichtig ist, Crowdfunding aus Unternehmenssicht als einen von mehreren Bausteinen des Finanzierungsmix zu sehen. „Viele junge Unternehmen arbeiten darüber hinaus auch mit Business Angels, Förderungen sowie den Banken“, so Horak. Stichwort Banken: Tatsache ist, dass diese aufgrund von Regulierungsmaßnahmen wie Basel III Finanzierungsmittel nur begrenzt zur Verfügung stellen und gewisse

Eigenkapitalquoten voraussetzen. Oft macht Crowdinvesting – als Möglichkeit, um Eigenkapital einzusammeln – erst eine Bankfinan-



Thema: Conda

Autor: VON PATRICK BALDIA

zierung möglich.

Bei allen Unterschieden haben Crowdfunding und Crowdinvesting etwas gemeinsam: den Kommunikationsaspekt. Horak spricht von „einer spannenden Möglichkeit, Kunden an sich zu binden.“ Tatsächlich kommuniziert man im Rahmen einer Kampagne früh mit den Kunden. „Dadurch bekommt man auch schneller Feedback“, so Mathys-Parnreiter. So könne man beispielsweise vor dem Markteintritt ausmachen, welche Produkte besonders gut ankommen und ob auch die richtige Zielgruppe angesprochen wurde. Viele Unternehmen, die sich über Crowdfunding finanzieren, veranstalten Treffen mit den Investoren – etwa, um sie in Produktentwicklung einzubinden und dadurch zu motivieren und auch als späteren Kunden zu gewinnen. Daher sei letztlich auch die Kommunikationsplanung so wichtig für den Erfolg einer Crowdfunding-Kampagne.

Wie läuft so eine Kampagne konkret ab? In der Regel wird ein Projekt bei einem Plattform-Anbieter online eingereicht. Nach einer internen Evaluierungsphase wird das Unternehmen zu einem Treffen eingeladen, um die Eckpunkte der Kampagne gemeinsam zu definieren. „Die persönliche Betreuung ist extrem erfolgsgfördernd“, so Mathys-Parnreiter. So könnten bereits im Vorfeld viele Fehler abgefangen und Verbesserungsvorschläge gegeben werden – etwa, was die Ausgestaltung des Rewards betreffe. Die eigentliche Fundingphase dauert in der Regel drei bis vier Wochen – es sei denn, das Ziel ist bereits früher erreicht.

INFORMATION

Crowdfunding und Crowdinvestment

bezeichnen Finanzierungsformen, bei denen eine große Masse an Kleinstanlegern (Crowd) ein bestimmtes Projekt finanziert. Beim Crowdfunding erhalten die Investoren in der Regel das Produkt selbst – oft mit Zusatzleistungen, mitunter auch ideelle Werte. Beim Crowdinvestment steht der finanzielle Gewinn im Vordergrund.

Das Alternativfinanzierungsgesetz soll in Österreich den rechtlichen

Rahmen schaffen. Die Eckpunkte:

- ▶ Pro Emissionen können maximal 1,5 Millionen Euro aufgenommen werden. Innerhalb von sieben Jahren insgesamt bis zu fünf Millionen Euro.
- ▶ Pro Projekt und Jahr dürfen von Privatpersonen maximal 5000 Euro investiert werden. Professionelle Anleger dürfen mehr investieren, müssen aber bestimmte Voraussetzungen erfüllen.
- ▶ Sollen für ein Projekt mehr als 100.000 Euro aufgenommen werden, muss ein Informationsblatt veröffentlicht werden, das das Unternehmen, die Eigentümer und das Projekt vorstellt.
- ▶ Aufgenommen werden kann das Geld für ein Projekt über eine Crowdfunding-Plattform oder direkt von Investoren.



Das Gesetz gibt den Nischenthemen Crowdfunding und Crowdinvesting eine gewisse Wertigkeit.

Daniel Horak, Conda



Bei Crowdfunding-Kampagnen kommuniziert man schon früh mit den Kunden.

Simone Mathys-Parnreiter, Wemakeit

Thema: Conda

Autor: VON PATRICK BALDIA

CLIP
media
service



Mit vielen kleinen Beiträgen können im Rahmen von Crowdinvestments auch größere Projekte ins Rollen gebracht werden.