

# Finanzmarkt 2.0

Die Finanzkrise und deren Folgen haben die Basis für neue und innovative Finanzierungsmöglichkeiten wie dem Crowdfunding geschaffen. Dessen Entstehung ist die logische und selbstheilende Konsequenz eines Kapitalmarktes der seine primäre Aufgabe, die Versorgung der Wirtschaft mit Kapital, immer weniger wahrnimmt bzw. wahrnehmen kann.

von Martin Watzka

Zuerst hatte es die Musikbranche erwischt, danach die Print-Medien und zuletzt Film & Fernsehen. Das Internet revolutioniert und digitalisiert immer mehr Lebensbereiche, speziell dort, wo es um Kommunikation oder Daten geht. Jetzt ist das World Wide Web daran, schrittweise eine der mächtigsten und größten Branchen weltweit zu erobern: die Finanzindustrie. Zur Klarstellung: Damit ist weniger das Online-Banking, oder der elektronische Wertpapierhandel gemeint. Es geht vielmehr um die grundsätzliche Rollenverteilung bei allem, was mit Geld zu tun hat.



MARTIN WATZKA, Geschäftsführer der Crowdfunding-Plattform dasErtragReich.

Bislang waren auf der einen Seite der Branche das Oligopol von Banken, Versicherungen und Investmenthäusern. Auf der anderen Seite standen die Kunden, die deren Finanzdienstleistungen in Anspruch genommen haben. Das Internet hebt diese Machtverteilung aus den Angeln, in dem es eine direkte Kommunikation zwischen den Kunden ermöglicht. Also jenen, die Geld haben und jenen, die Geld brauchen, und das Ganze außerhalb der etablierten Finanzmärkte.

Die Skandale der letzten Jahre sowie die Folgen der Finanzkrise haben der Branche zugesetzt. Eine wachsende Anzahl von Menschen sieht das aktuelle Finanzsystem zunehmend als Teil des Problems und nicht der Lösung. Durch den Einzug der sozialen Netzwerke in den Alltag der Menschen hat die Crowd, also die Masse der Menschen und deren Meinung, im Bereich Finanzen enorm an Bedeutung und

Einfluss hinzugewonnen. Gerade im Bereich Unternehmensfinanzierung und alternative Veranlagung ist in diesem Spannungsfeld eine neue Idee entstanden, die diesen Umständen Rechnung trägt. Die Rede ist vom Crowdfunding.

Crowdfunding bzw. Crowdfunding ist ein Phänomen der Internetgeneration, das getragen wird von der Autonomie des Einzelnen, wie der Macht der Masse. Einer breiteren Öffentlichkeit wurde dieser Trend durch die Finanzkrise 2008 bekannt, dem ein Marktversagen des westlichen Finanz- und Bankensystems durch ein Übermaß an Spekulation vorangegangen war.

Wenn wir ganz praktisch versuchen, die Entstehung und die Entwicklung der „Crowd“ zu klären, dann könnten

wir, wenn wir uns allein auf die Suchanfragen von Google stützen, feststellen, dass es 2005 noch keinen einzigen Google-Treffer für den Suchbegriff „Crowdfunding“ gab. 2010 waren es bereits 500.000 Treffer, heute sind es mehr als 29 Millionen.

## UNTERSCHIED CROWDFUNDING – CROWDFINANCING

Seit die ersten Unternehmen sich über die Crowd finanzieren konnten, ist Crowdfunding zumindest in den Online-Medien ein regelrechtes „Hype“-Thema geworden. Dabei geht es jedoch bei der Verwendung der Begriffe oftmals drunter und drüber. Allgemein wird häufig vom Crowdfunding gesprochen. Hier unterstützen, oder besser noch, fördern die Geldgeber ein Projekt, ohne dabei jedoch zwangsläufig einen persönlichen Nut-

» Crowdfunding ist ein Phänomen der Internetgeneration, das getragen wird von der Autonomie des Einzelnen wie der Macht der Masse «

zen zu erwarten. Bei diesen häufig sozialen oder kulturbezogenen Projekten erhalten die Geldgeber keine Rendite in Geld. Beispielsweise kann ein Musiker so Geld einsammeln, um die Aufnahme seines Albums vorzufinanzieren. Als Gegenleistung bekommt der Geldgeber beispielsweise eine handsignierte CD.

Beim Crowdfunding wird Kapital direkt in ein Unternehmen investiert. Die Anleger erhalten dafür Zinserträge oder Gewinnbeteiligungen, was somit einer echten Geldanlage entspricht. Privatanleger können so erstmals direkt und unabhängig von Banken und Finanzmärkten in erfolgreiche Unternehmen und Start-ups investieren. Demgegenüber erhalten Unternehmen auf diese Art die Möglichkeit, sich von den Banken zu emanzipieren und selbst für Kapital zu werben. Rechtlich gesehen kann ein Unternehmen in Österreich derzeit auf diese Art Kapital in Höhe von bis zu 250.000 Euro pro Jahr aufnehmen, ohne einen teuren Wertpapierprospekt erstellen zu müssen. Daraus ergibt sich eine ganz neue „win-win“ Situation, von der sowohl der Anleger, der Unternehmer, als auch der Wirtschaftsstandort insgesamt profitieren und ein regionaler und unabhängiger Finanzmarkt entsteht.

Wie bei jeder Veranlagung lohnt sich eine tiefere Betrachtung der

Chancen und Risiken. Denn beim Crowdfunding handelt es sich um Risikokapital. Im schlimmsten Fall droht der Totalverlust des eingesetzten Geldes. Da der Investor bei dieser Art der Anlage in aller Regel mit geringeren Kapitalsummen investiert ist, relativiert sich das Risiko auf das Gesamtvermögen bezogen. Entsprechend hoch ist dafür auch die zu erwartende Rendite im Erfolgsfall.

#### WANN MACHT CROWDFUNDING SINN?

Typischerweise wird Crowdfunding mit der Finanzierung von Start-ups in Verbindung gebracht, denn für sie ist der Zugang zu finanziellen Mitteln allgemein sehr schwer. Die immer weiter reichende Regulierung der Banken und institutioneller Kapitalgeber lastet aber auch auf klein- und mittelständischen Unternehmen. Als natürliche Folge ist der Zuspruch zu alternativen Finanzierungsformen wie dem Crowdfunding groß. Typischerweise geht es bei diesen Unternehmen um die Finanzierung von weiterem Wachstum, Investitionen oder neuen Projekten.

#### GENUSSRECHT ODER DARLEHEN?

Die in Österreich üblichen Beteiligungsformen sind dabei die stille Beteiligung (wie Substanzgenussrechte oder Genussscheine), oder Darlehen (wie qualifizierte Nachrangdarlehen). Genussrechte werden zumeist im Zuge von Finanzierungen von Start-ups ausgegeben. Die Gewinnsituation ist anfänglich oft wenig relevant. Dafür steht das künftige Unternehmenswachstum im Vordergrund. Als Anleger partizipiert man dabei mit seinem investierten Geld direkt an einer Steigerung des Unternehmenswerts, der am Ende der Laufzeit festgestellt wird.

Bei bereits bestehenden Unternehmen wird zumeist auf die Darlehensvariante zurückgegriffen. Da bei etablierten Unternehmen von keinem exponentiellen Wachstum mehr auszugehen ist, liegt der Fokus auf der



Unternehmen: Zündwerk (Harley-Davidson)  
Finanzierungszweck: Ausbau (Gastronomiebereich)  
eingesammeltes Kapital: EUR 75.000,-  
Laufzeit: 3 Jahre  
Zinsen: ab 4,5% p.a.  
Plattform: dasErtragReich

Auszahlung einer jährlichen, vorab fixierten Rendite. Diese ist zumeist geringer, als bei einer Start-up Finanzierung. Allerdings ist das unternehmerische Risiko bei einer Anlage in bereits etablierte klein- und mittelständische Betriebe für den Investor i. a. R. deutlich geringer als bei einem Start-up.

### PRAXISBEISPIEL ZÜNDWERK

Wie Crowdfunding in der Praxis funktioniert, kann man am Beispiel des Crowdfunding-Projekts des Wiener Harley-Davidson-Händlers „Zündwerk“ sehen, der sich erfolgreich über die Plattform „das ErtragReich“ finanziert hat. Getreu dem Image der Marke, plant der Händler nach seinem erfolgreichen Start, den Lifestyle der Marke mit allen Sinnen erlebbar zu machen. Deshalb wird das in Strasshof an der Nordbahn angesiedelte Unternehmen in diesem Herbst um einen kulinarisch ansprechenden Restaurantbereich, das Erlebnisrestaurant „Zündwerk – Fine Steaks, Burger & Beer“, erweitert. Das Projektvolumen umfasst rund 1,5 Millionen Euro, wovon max. 100.000 Euro mittels Crowdfunding finanziert werden sollten. Einer der Vorteile des Crowdfunding-Modells von „dasErtragReich“ ist, dass das aufgebrachte Kapital Eigenkapitalcharakter aufweist. Das ermöglichte

Zündwerk einen neuen und modernen Finanzierungsmix, in Ergänzung zum klassischen Bankkredit.

Ein weiterer Punkt, warum Zündwerk auf Crowdfunding als Finanzierungsform zurückgegriffen hat, beantwortete der Geschäftsführer des Händlers so: „Einen Teil des benötigten Kapitals mit unserem Partner durch Crowdfunding zu generieren, stellt für uns eine zeitgemäße Möglichkeit der Finanzierung dar. Dadurch können auch erstmals Kunden wie Fans von Harley-Davidson unser Vorhaben monetär mitgestalten und in weiterer Folge sogar davon partizipieren.“ Mit anderen Worten: Das Unternehmen schafft einen neuen und interaktiven Marketingkanal, bei dem Investoren zu Kunden werden und umgekehrt.

Über die auf klein- und mittelständische Betriebe spezialisierte Plattform

konnte er so innerhalb von zwei Monaten mehr als 75.000 Euro einsammeln. Diese Gelder sind, neben den klassischen Finanzierungsinstrumenten, als Stärkung seines Eigenkapitalanteils für das neue Restaurant vorgesehen. Dieses Beispiel zeigt die neuen Möglichkeiten und Anwendungsformen des Crowdfundings. Neben den volkswirtschaftlichen Effekten, wie der Schaffung von Arbeitsplätzen und der Stärkung des Wirtschaftsstandortes gibt es der Geldanlage wieder einen Sinn.

### FAZIT

Crowdfunding steht noch ganz am Anfang seiner Entwicklung. Die durch unser Finanzsystem ausgelösten Krisen und Probleme sind zweifellos bitter. Gleichzeitig bereiten sie aber doch den weiteren Weg für diese regionale und transparente Kapitalmarktalternative.

#### Crowdfunding:

Eine große Zahl von Geldgebern fördern mittels kleinerer Beträge ein Projekt oder Start-up, ohne dabei jedoch zwangsläufig einen persönlichen Nutzen zu erwarten. Bei diesen häufig sozialen oder kulturbezogenen Projekten erhalten die Geldgeber als Gegenleistung Produkte oder Dienstleistungen des Projekts, jedoch keine Rendite in Geld.

#### Crowdfunding:

Das Sammeln von relativ kleinen Finanzierungsbeiträgen einer größeren Zahl von Investoren, die sich über das Internet an der Finanzierung von Unternehmen beteiligen. Die Investoren erhalten, je nach Modell, eine Gewinnbeteiligung, oder einen Zinsertrag.