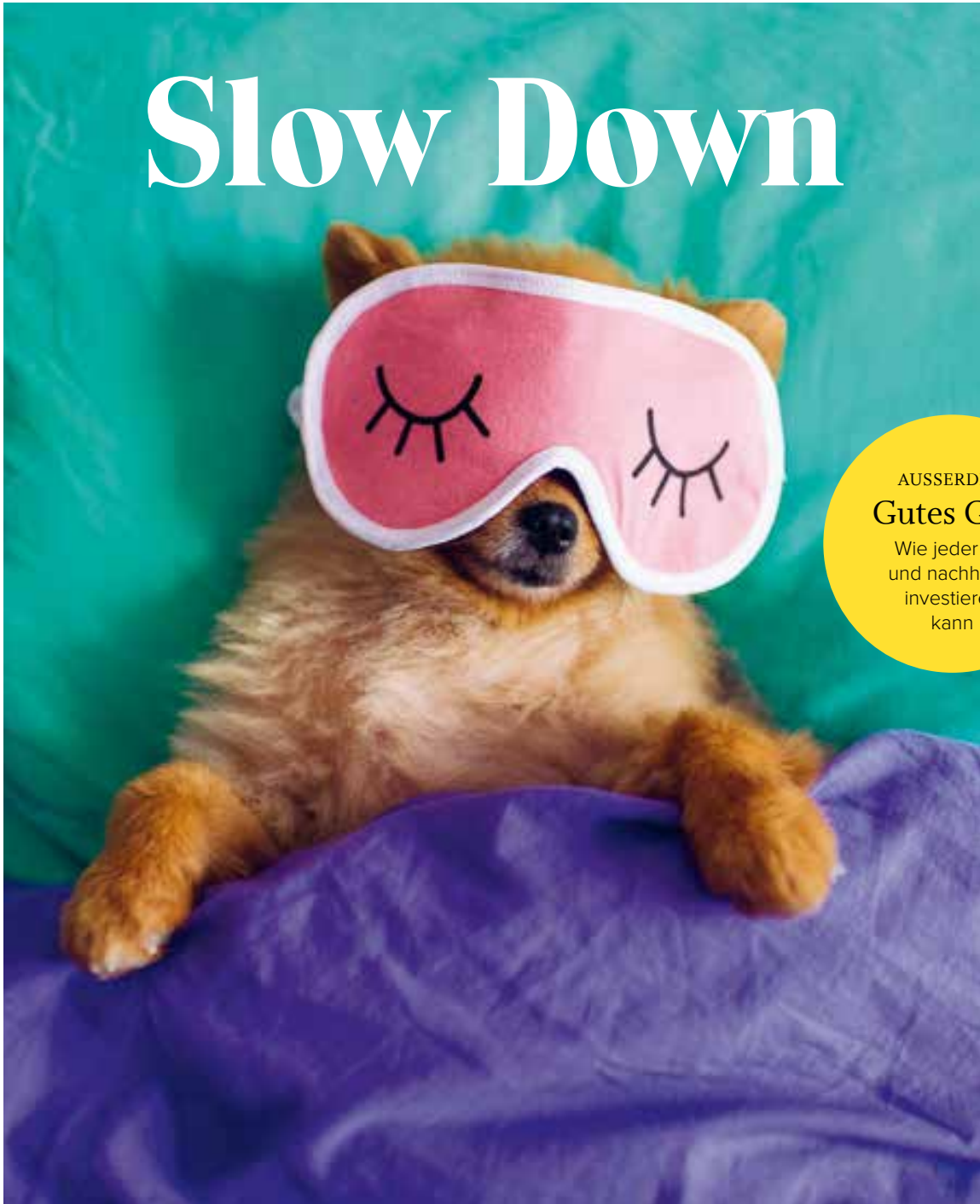


enorm

06
Dez./Jan.
2018/19

Zukunft fängt bei Dir an

Slow Down



AUSSERDEM
Gutes Geld
Wie jeder fair
und nachhaltig
investieren
kann

Probier's mal mit Gemütlichkeit – Lese geschichten für lange Nächte

Deutschland € 8,90
BelLux € 8,90
Schweiz sfr 17,50
Österreich € 8,90
www.enorm-magazin.de



Schwärmereien

Gute Renditen mit guten Ideen: Das Konzept von Crowdfunding ist bestechend. Aber was haben die Investoren tatsächlich gewonnen? Eine Bilanz nach dem ersten Boom

TEXT Anja Dilk und Heike Littger

Im Sommer 2012 juckte es Phillip Düring fast täglich in den Fingern. Ideen und Start-ups zum Fliegen bringen, zusammen mit der Crowd ein bisschen Wirtschaftslenker spielen. Und selbst Gewinne einfahren. „Wenn ich in Aktien oder Fonds investiere, bin ich doch nur ein Rädchen im großen Getriebe“, sagt Düring, Berater von Tech-Unternehmern. „Ich wollte was bewegen.“ Ein Artikel über das Funding des Blumenlieferanten Bloomydays, der in zwei Stunden sein Startkapital zusammen hatte, hatte ihn elektrisiert: Crowdfunding, das ist es. Welch ein Thrill, welch eine Chance. Fürs Unternehmen. Für die Anleger. Düring holte sich einen Kaffee, zog sein „Spielgeld“ aus der Tasche – damals 5000 Euro, auf die er nicht angewiesen war – und klickte sich auf die Crowdfundingplattform Seedmatch. 1000 Euro für Bed and Sleep, 750 für Frontrow Society, 500 für Rankseller. 28 mal investiert Düring 2012 und 2013, heute steckt sein Geld in 36 Unternehmen. „Es war wie als Kind vor dem Süßigkeitenregal im Laden – man muss einfach von allem mal probieren.“

Geld anlegen im Schwarm? Sein Vermögen Unternehmen anvertrauen, die mit dem Klingelbeutel online auf Anlegerfang

gehen? Es hat gedauert, bis die Methode in Deutschland Fuß fassen konnte. Doch was 2010 mit der Dresdener Kulturinvest-Plattform Startnext begann, erlebte vor gut fünf Jahren einen gewaltigen Boom. Überall in der Republik entstanden Anbieter, die alternative Anlageformen jenseits des klassischen Banksektors ermöglichten. Sie heißen Bergfürst oder BestBC, Foundingcrowd, Companisto oder c-crowd. Sie lockten Investoren nicht mehr nur mit der Aussicht, sich mit kleinem Geld an kulturellen oder sozialen Projekten beteiligen zu können und zum Dank Konzertkarten, eine individuelle CD-Version oder einen Besuch hinter den Kulissen zu bekommen. Sondern verstanden sich zunehmend als ernsthafte Anlageformen, die finanziellen Profit versprechen. Von Crowdfunding sprechen die Experten.

Seit 2011 hat die Crowd 500 Millionen investiert. Das Versprechen: Crowdfunding ist die bessere Alternative zur klassischen Bankwirtschaft mit all ihren globalen Verstrickungen, undurchsichtigen Geschäftsmodellen und intransparenten Beratungsstrategien. Bei Crowdfunding wissen die Anleger, was mit ihrem Geld passiert, sind nah dran an den Companys.

Fünf Jahre nach der ersten großen Welle ist Zeit für eine Zwischenbilanz. Hält das Fi-

„Es war wie
als Kind vor dem
Süßigkeitenregal
– ich musste
von allem mal
probieren“



nanzierungsinstrument diese Versprechen? Was bringt die Anlage mit der Crowd wirklich? Denn das erweist sich erst langfristig. Wenn – je nach Zuschnitt des Crowdfundings – Anleger Anteile verkaufen können, Gewinnausschüttungen kommen, kurz: wenn Rendite fließt. Oder auch nicht.

Phillip Düring ist heute 38. Ergebnis: Bed and Sleep pleite. Bloomydays insolvent, die Reste übernommen von Fleurop. Die Hälfte von Dürings Investments der ersten beiden Jahre rauscht gegen die Wand. „Die Vierteljahresreports kündigen das Ende meist schon an, zum x-ten Mal Ziele nach unten korrigiert“, sagt Düring. „Irgendwann stumpft man ab.“ Und doch: „Man wächst an den Pleiten.“ Bekommt ein Gefühl dafür, was läuft und was nicht. Smarte Sportgeräte? Coole Idee, aber der Markt ist noch nicht reif. Regelmäßig tauscht sich Düring heute mit anderen Investoren in geschlossenen Facebookgruppen aus, recherchiert online, überprüft Zahlen, investiert nur in zwei, drei neue Start-ups im Jahr. Höchstsumme: maximal 10000 Euro jährlich.

DIVERSIFIZIERT UND ETABLIERT

Trotz der Pleiten – unzufrieden ist Düring keineswegs. Erstens heißt die ungeschriebene Faustregel unter Crowdfundinvestoren: Neun von zehn Investments gehen pleite. Dürings Quote ist besser: 21 seiner 36 Anlagen laufen noch. Zweitens gilt: Kompensation ist Trumpf. Schon wenn ein, zwei Start-ups durch die Decke gehen, gleicht das die Verluste vieler Pleiten locker aus. Manche Investments von Düring haben sich verzehnfacht, Mietdienstleistungs-Anbieter Leaserad sogar weit mehr als das. Sein Investitionskapital von 3500 Euro hat Düring allein durch die Gewinnausschüttungen wieder drin. Würde er seine Anteile verkaufen, bekäme er einen sechsstelligen Betrag aufs Konto. Fazit: „Als Anlage für die Altersvorsorge ist mir Crowdfunding zu riskant, als ein Baustein in einem Mix mit Fonds, Immobilien oder Aktien eine spannende Ergänzung.“

Ein differenziertes Bild also statt Euphorie. Als Wunderinstrument auf dem Finanzmarkt gilt Crowdfunding heute nicht mehr. Auch weil Krisen und Pleiten den Markt gründlich durchgerüttelt haben.

**Auch die
Banken mischen
jetzt beim
Crowdfunding
mit; spät, aber
mit Power**

Plattformen wie Innvestment mussten dicht machen. Skandale wie die Insolvenz des milliardenschweren Windpark-Betreibers Prokon 2014 erschütterten das Vertrauen in die Branche. Verbraucherschützer riefen nach mehr Anlegerschutz, die Politik reagierte, deckelte Investitionssummen und verschärfte die Berichtspflicht. Die Branche professionalisierte sich, ein überzeugender „proof of concept“ und belastbare Zahlen wurden wichtiger – und Crowdfunding erlebte eine Renaissance.

„Heute ist Crowdfunding etabliert“, sagt Dennis Brüntje, Forscher an der Technischen Universität Ilmenau und Berater in Sachen Crowdfunding. „Und es legt wieder satt zu.“ Allein 2017 ist laut Deutschem Crowdfund Monitor das Investitionsvolumen um 171 Prozent auf 200 Millionen Euro gewachsen. Crowdfunding für Immobilien verdreifachte sich in den vergangenen drei Jahren, mit Anbietern wie Exporo oder Zinsland. Plattformen wie Companisto oder Conda stiegen in Sachen Unternehmensfinanzierung zu Branchenriesen auf, neue Anbieter wie Seedrs oder Homerocket traten auf den deutschen Markt. Brüntje: „Der Markt hat sich bereinigt und diversifiziert.“ Besonders gefragt ist derzeit nach Einschätzung des Linzer Branchenkenners Wolfgang Gumpelmaier-Mach Crowdfunding in Immobilien. Ebenfalls im Trend: Funding für nachhaltige, ökologische Projekte, erneuerbare Energien, regionale Projekte und zivilgesellschaftliche Initiativen.

Auch die Banken springen nun auf den Zug mit der Crowd auf, „spät, aber mit Power“, sagt Brüntje. „Meist sehen sie es als Screening-Instrument: Was wollen die Kunden, was läuft?“ Die GLS-Bank hat ein eigenes Crowdfunding-Tool entwickelt, bei der Commerzbank gibt es eine interne Plattform für Anleger, Volksbanken und Sparkassen experimentieren mit ähnlichen Anwendungen. Institutionelle Crowdfunding-Kooperationen sind neuerdings Trend. Dann stemmen Stiftungen, Banken oder öffentliche Einrichtungen auf externen Plattformen wie der Schweizer wemakeit.com gemeinsam eine Finanzierung, „Matching-Funds“ oder „Co-Funding“ heißt das im Branchenslang. Sogar der Handel experimentiert mit der Finanzspritze



Green Crowdfunding

Einige Plattformen haben sich auf nachhaltiges Crowdfunding spezialisiert. **Bettervest** setzt auf mehr Energieeffizienz. Ab 50 Euro können Anleger in Energieprojekte investieren und werden an den Einsparungen beteiligt. Die Plattform verspricht Renditen zwischen 4 und 12 Prozent. Über **leihdeinerumweltgeld.de** kann die Crowd in Umweltprojekte investieren. Schwerpunkt: Crowdfunding für Solar-, Wind- und Biomasse-Anlagen in Kooperation mit Stadtwerken. Jährliche Durchschnittsrendite: 6,4 Prozent. 3500 Nutzer sind registriert, 35 Projekte finanziert. **greenvesting.com** gibt es seit 2012. Über die Plattform finanziert grüne Energieprojekte, Fotovoltaikanlagen und energieeffiziente Immobilien. National und international. **ecoligo.com** organisiert Crowdfunding für Windkraft und Solaranlagen auf der ganzen Welt. Investoren bekommen einen fixen Zins, der unabhängig von Energieerträgen ist.

von der Crowd. So hat der Drogerieriese dm in Kooperation mit der Crowdfunding-Plattform Startnext dmSTART entwickelt. Die Crowd konnte in zwanzig Produkte investieren, mit denen sich Gründer für die dm-Challenge beworben hatten. Die drei Neuerungen mit den meisten Unterstüzern wandern demnächst ins dm-Regal.

Dennoch: Es hat sich auch Ernüchterung breitgemacht. Finanzblogger Bastian Glasser zeigt auf seinem Youtube-Kanal **talercbox.com** seit ein paar Jahren, wie und wo er sein Geld anlegt. Aktien, Peer-to-Peer-Kredite und Kryptowährung. Crowdfunder hingegen dümpelt bei ihm vor sich hin. Angefixt durch die Geschichte über Peter Thiel, der 2004 in das damals noch unbekannte Facebook 500000 Dollar steckte und gut zehn Jahre später mit 400 Millionen dastand, wollte es Glasser vor Jahren selbst mit Crowdfunding probieren.

Stöberte auf Seedmatch und Companisto nach vielversprechenden Start-ups und investierte. In jedes ein paar hundert Euro. Im Moment sieht es nicht so aus, als ob ein Megadeal darunter wäre. Eines hat bereits aufgegeben. Die anderen fünf kommen nicht so richtig auf die Beine. Doch das ist nicht das, was Glasser stört, „ohne Geduld geht es nicht“, das weiß er. Es ist vor allem die Informationspolitik. Kaum bezahlt, tappe man als Kleinstanleger oft im Dunkeln. Immer wieder komme es zu Finanzmanövern, die kaum nachzuvollziehen seien. Mal wird eine neue Firma unter neuem Namen gegründet. Mal geht das Start-up in einem größeren Unternehmen auf. Mal zieht die Zentrale ins Ausland. Immer wieder hat er auf kritische Nachfragen die Antwort gehört: Aus Wettbewerbsgründen können wir nicht mehr sagen. Das nervt. „Klar, Start-ups müssen vorsichtig sein, in der Crowd können auch Mitbewerber hocken“, sagt Glasser. „Doch unterm Strich bekommt man zu wenig Infos, um zu wissen, woran man ist.“

Sein Fazit: Weil Crowdfunder für Start-ups vor allem ein Marketinginstrument ist, um durch Mund-zu-Mund-Propaganda schneller bekannt zu werden, zögen Kleinstanleger leicht den Kürzeren. Ohnehin handle es sich bei den meisten Beteiligungen um „partiarische Nachrangdarlehen“. Heißt: Im Falle eines Verkaufs oder einer Insolvenz kommen die Crowdfunder erst dann zum Zug, wenn alle anderen Gläubiger bedient wurden.

TOTALVERLUST IST MÖGLICH

Noch kritischer ist Andreas Oehler. „Aufgrund der meist mangelhaften Informationen kann man mit seinem Geld genauso gut ins Casino gehen“, so der Professor für Finanzwirtschaft an der Universität Bamberg und Direktor der Forschungsstelle Verbraucherfinanzen und Verbraucherbildung. „Man kann die Risikosituation kaum abschätzen und weiß nicht, ob die Anbieter fair spielen oder nicht.“ Vor drei Jahren trat zwar das Kleinanlegerschutzgesetz in Kraft, doch für Oehler lässt die Gesetzesregelung „zu viele Ausnahmen zu, darauf kann man sich nicht verlassen.“

Was ihn besonders ärgert: Die Crowd ist riesig, geprellte Kleininvestoren gehen da-

Man muss „schon ein bisschen erwachsen sein“, wenn man sich auf Crowdfunding einlassen will



rin unter und werden nicht gehört. Wenn sie sich überhaupt zu Wort melden: „Wer gibt schon gerne zu, dass er Geld verloren hat?“ Der nächste große Crash ist für Oehler nur eine Frage der Zeit. Seine Forderung: Für Schwarmfinanzierung müssten dieselben strengen Regeln gelten wie für Aktien, Investmentfonds oder Anleihen. „Erst dann können Anleger vergleichen und entscheiden, ob sie das Risiko eingehen wollen oder nicht.“ Solange gilt für Oehler: Nur zugreifen, wenn auch Totalverluste nicht schmerzen.

Auch Branchenexperte Wolfgang Gumpelmaier-Mach rät, „schon ein bisschen erwachsen zu sein“, wenn man sich auf Crowdfunding einlassen will. Das heißt: Gut informieren, beharrlich den Kontakt mit den Unternehmen suchen, Verträge und Businesspläne prüfen, online recherchieren. Zumal seinen Beobachtungen nach auch mittelständische Unternehmen immer häufiger gerne auf das Geld der Crowd zugreifen, aber „unterschätzen, wie wichtig dabei eine transparente, regelmäßige Kommunikation mit den Anlegern ist“, so Gumpelmaier-Mach. Derzeit arbeitet der Experte deshalb mit seinem Kollegen Karsten Wenzlaff von der Kommunikationsagentur Ikosom am EU-Projekt Crowd-Fund-Port. Die europaweite Initiative will Anleger und Companys fundiert über Crowdfunding informieren: Wie kann ich Plattformen zuverlässig einschätzen, wo bekomme ich welche Infos über die Start-ups, wie starte ich als Unternehmen eine Kampagne? Gumpelmaier-Mach: „Crowdfunder kann für Unternehmen und Anleger ein hervorragendes Instrument sein. Doch ohne Professionalität auf beiden Seiten geht es nicht.“

Jörg Diehl sieht das genauso. Was vor Jahren als Hobby begann, hat er sogar zu seinem Beruf gemacht. Auch ihn hatte 2012 die Begeisterungswelle für die Crowdfunding-Anlage mitgerissen. Gelangweilt von Fondseinerlei und Aktienmarkt, reizte den Betriebswirtschaftler die Aussicht, „ganz nah dran zu sein, einen günstigen Kaufmoment auszuspähen und Gewinn zu machen“. Von Anfang an legte er sich strenge Regeln auf: Klumpenrisiko vermeiden und auf viele kleine Investments (250 bis 1000 Euro) setzen statt auf wenige große; maxi-

mal 10000 Euro im Jahr aus Rücklagen investieren; keine Spontankäufe, Entscheidungen reifen lassen wie einen Käse. Die Crowdfunding-Anlage wurde zu seinem Hobby. In jeder Arbeitspause, an Wochenende und Feierabend verfolgte er die Entwicklungen, recherchierte zu den Gründern, gründete eine Facebook-Gruppe zum Erfahrungsaustausch, trat dem Deutschen Crowdfunding Verband bei. Mischte bei 60 Fundings mit, gleich das erste verdreifachte sich in den ersten drei Jahren. „Unterm Strich bin ich zufrieden, wenn sich mein Einsatz in fünf Jahren verdoppelt oder verdreifacht, mehr ist unrealistisch.“

MEHR ALS NUR ANLEGEN

„Möchtegern-Businessangel“, nennt sich Diehl heute selbstironisch. „Leute wie ich wollen nicht nur anlegen, sondern auch mitgestalten – wie ein Businessangel. Worauf es dabei ankommt, lernen sie beim Crowdfunding.“ Diehl hat diese Schule durchlaufen. Heute ist er Profi, gilt in der Branche als Top-Investor mit erstklassigem Branchen-Know-how und der Bereitschaft, darüber offen zu sprechen. Als ihn deshalb 2014 das Team von aescuvest als Gründungsgesellschafter ins Boot holen wollte, schlug er gleich ein. Die erste europaweite Crowdfunding-Plattform für Unternehmen aus der Gesundheitswirtschaft, das klang spannend. Der Seitenwechsel vom Crowdfunder zum Plattform-Betreiber erst recht.

Seit Anfang des Jahres trommelt Diehl für seine Plattform. Gestern Berlin, morgen Budapest, nächste Woche Barcelona und London. Netzwerken, Kontakte zu Wirtschaft, Politik und EU-Behörden knüpfen, grenzüberschreitende Regularien aushandeln, Start-ups gewinnen und betreuen. „Als Head of Business Development bin ich jetzt so was wie das Gesicht der Firma.“ Diehl schnappt seine Tasche, er muss los. „Ich wollte nie selbständig werden, mein Sicherheitsbedürfnis ist einfach zu groß“, sagt er. „Ich bin so hineingewachsen.“ Und er hat ein festes Ziel vor Augen: „Crowdfunding noch professioneller machen und eine Plattform schaffen, die europaweit nachhaltig Bestand hat.“ Kurzer Blick auf die Uhr. Es ist Zeit. Gleich geht der Flieger nach Brüssel. ☐

GRÜN ANLAGEN

KRAFTWERKSPARK III

IHRE INVESTITION IN WIND-, WASSER-, SOLAR-KRAFTWERKE UND STROMSPEICHER

3,5% FESTZINS P. A. LAUFZEIT BIS 30. DEZEMBER 2026

KONTAKT: GRENCITY-FINANCE.DE/ KRAFTWERKSPARK-III/

Rechtlicher Hinweis:

Der Erwerb dieser Finanzanlage ist mit Risiken, insbesondere dem Totalverlustrisiko, verbunden. Ausführliche Risikohinweise entnehmen Sie bitte dem veröffentlichten Wertpapierprospekt, erhältlich unter grencity-finance.de/kraftwerkspark-iii/

Foto: plainpicture/Frauke Thielking