

Die Macht der Masse nutzen

Schwarmkapital spielt in der Finanzierung von Start-ups eine immer größere Rolle.

- Kapitalbeschaffung über das Internet wird zur Alternative zu Risikokapital.
- Noch bewegen sich viele Plattformen in einem juristisch unklaren Rahmen.

Petra Hoffknecht
Münster

Coskun Tuna hatte eine Idee. Um Werbetreibende mit Bloggern zusammenzubringen, gründete der 39-Jährige aus Berlin einen Marktplatz für redaktionelles Blog-Marketing. Seit gut einem Jahr können nun Werber auf www.rankseller.de redaktionelle Inhalte in Blogs platzieren, und Blog-

ger auf diese Weise ihre Weblogs finanzieren. Sein Startkapital von 100 000 Euro bekam Tuna im Sommer vergangenen Jahres nicht von der Bank oder Risikokapitalgebern, sondern binnen eines Monats von 196 Investoren über Seedmatch - Deutschlands größte Internetplattform für Schwarmfinanzierungen.

Das Prinzip dieser alternativen Finanzierungsform ist einfach: Unternehmen stellen auf speziellen Internetplattformen ihre Projekte vor, um möglichst viele Geldgeber zu gewinnen. Ging es anfangs vor allem um die Finanzierung von Kulturprojekten wie etwa einer CD oder eines Kinofilms, bemühen sich inzwischen auch immer mehr Gründer um Schwarmkapital.

„Für Start-ups ist das interessant, weil viele oft keinen Zugang zum



Behandlungsstuhl beim Zahnarzt: Immer mehr Gewerbetreibende und Freiberufler finanzieren ihre Investitionen über

530

Crowdfunding-Plattformen gibt es derzeit weltweit.

Quelle: Crowdsourcing LLC

klassischen Bankkredit haben“, sagt Dirk Schiereck, Inhaber des Lehrstuhls für Unternehmensfinanzierung an der TU Darmstadt. Nach dem Motto „Wenn viele wenig geben, wird manches möglich“ lasse sich so durch die Bündelung von Kleininvestoren auch ein größerer Kapitalbedarf von Unternehmen decken. „Zwar gibt es auch Venture-Capital-Firmen oder Business An-

gels, jedoch kann längst nicht jedes Unternehmen einen solchen Sponsor für sein Vorhaben gewinnen“, fügt Schiereck hinzu.

Auch Marc Evers, Mittelstandsexperte beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) in Berlin, sieht im Crowdfunding eine „interessante Finanzierungsalternative für Start-ups“. Selbst die von der Bundesregierung eingesetzte Exper-

Unsere wertvollste
Auskunft aller Zeiten.
Creditreform Premiumauskunft.

- Bonitätshistorie und Entwicklung des Zahlungsverhaltens
- Bilanzbonitätsbewertung und Kennzahlenanalysen der Creditreform Rating AG
- Verflechtungsdiagramm mit Beteiligungsverhältnissen

Creditreform

Jetzt mehr erfahren: www.premiumauskunft.de

Bei Policen lohnt sich d

Viele Mittelständler schließen zu teure Betriebs

Anja Steinbuch
Hamburg

Sach- und Firmenversicherungen kosten viel Geld - vor allem wenn Unternehmen die Policen im Zuge einer Expansion ins Ausland erweitern müssen. Doch der Markt für Betriebsversicherungen ist unübersichtlich. Viele Mittelständler fragen sich daher: Brauche ich so etwas wie eine Betriebshaftpflicht-Versicherung, Firmenrechtsschutz-, Geschäftsinhalts-, Geschäftsgebäude- und Elektronikversicherung überhaupt? Hinzu kommt, dass es feste Preise für solche Policen nicht gibt.

Die Folge: „Viele Mittelständler sind falsch versichert“, beobachtet Detlef Ehrlich, der seit 20 Jahren als Versicherungsmakler Mittelständler berät. Er empfiehlt jedem Unternehmer, alle zwei bis drei Jahre seine Policen von einem Experten überprüfen zu lassen. Denn: Geschäftsaktivitäten ändern sich. Wenn beispielsweise ein Bauunternehmer neben dem klassischen Hoch- und Tiefbau auch Dachdeckerarbeiten oder Elektroinstallationen anbietet, sollte er sich zusätzlich absichern. Auch wenn sich die Zahl der Mitarbeiter oder die Umsätze wesentlich verändern, müssen die Versicherungen angepasst werden.

So mancher Mittelständler hat zudem unnötige Policen oder viel zu teure. Hier schlummert großes Sparpotenzial. Ein Beispiel: Anstatt 93 700 Euro zahlt ein mittelständischer Maschinenbaubetrieb inzwischen nur noch 39 800 Euro jährlich bei besseren Leistungen. Und das nur, weil er die Versicherungsgesellschaft gewechselt hat. Ermöglicht hat ihm dies das unabhängige Beratungsunternehmen Garato.de. Die Bensheimer arbeiten auf Erfolgswert. Sie bekommen also nur ein Honorar, wenn sie für ihren Kunden durch ein neues Versicherungsangebot mindestens eine Ersparnis von 15 Prozent erzielen.



Mittelständische Unternehmen können bei einem Versicherungswechsel bis zu 50 Prozent des Beitrags sparen.“

Mathias Schürzinger,
Versicherungsexperte bei Garato.de



Juergen Loesel / VISUM

Online-Plattformen.

Milliarden Euro ein. Das sind 91 Prozent mehr als 2011. Dabei nimmt die Zahl der Plattformen zu. Etwa 530 gibt es derzeit weltweit - dreimal so viele wie 2009, Tendenz steigend. In Europa werden etwa 200 gezählt, hierzulande sind momentan 20 aktiv.

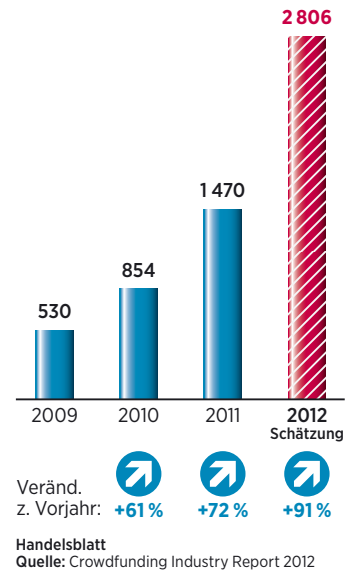
Auf Startnext zum Beispiel sammeln Initiatoren Kapital für kreative und gemeinnützige Projekte. Portale wie Seedmatch, Companisto und Innovestment hingegen werben Kapital für junge Unternehmen ein. Bislang haben die drei Marktführer in Deutschland rund 40 Start-ups finanziert. Als Gegenleistung erhalten die Investoren stille Beteiligungen oder Genussrechte an den Unternehmen. Erwirtschaftet es Gewinn oder wird es mit Gewinn verkauft, streichen die Anleger ihre Rendite ein. „Zahlrei-

che Beispiele von erfolgreichen Firmengründungen im Internetbereich zeigen das Renditepotenzial für Geldgeber“, sagt Schiereck.

Eine andere Möglichkeit, Kapital übers Internet aufzunehmen, bieten Kreditplattformen wie smava.de. Hier treffen Mittelständler und Selbstständige (keine Gründer) auf private Geldgeber. Diesen Weg wählte Ende 2011 der Zahnarzt Friedrich Müller aus Nordrhein-Westfalen, als er sein Praxislabor modernisieren und dazu einen Computerscanner nebst Zubehör finanzieren wollte. Die benötigte Summe von 21 000 Euro kam laut smava durch knapp 50 Anleger zu einem Zinssatz von 8,7 Prozent zusammen - inklusive der Vermittlungsgebühr von Smava.

Auch die Banken werden nun auf die Möglichkeiten des Crowdfundings aufmerksam. So beauftragte

Starkes Wachstum
Volumen der weltweiten Crowdfunding-Finanzierungen in Mio. US-Dollar



die GAD, das Rechenzentrum für die Volks- und Raiffeisenbanken, im vergangenen Herbst Wirtschaftsinformatik-Studenten der Uni Münster, einen Crowdfunding-Prototypen zu entwickeln. „Mit Crowdfunding-Aktivitäten können sich Banken als regional gut vernetzte Unternehmen darstellen“, sagt dazu Kay Siemund, Leiter Innovationsmanagement der GAD.

Er rechnet mit einer Konsolidierung der Crowdfunding-Plattformen. Drei bis vier große Portale dürften übrig bleiben, daneben werde es regionale Anbieter geben. Noch bewegten sich viele Plattformen in einem juristisch unklaren Rahmen. So ist beispielsweise nicht einheitlich geregelt, ob sie unter die Finanzaufsicht fallen oder wie sich Initiatoren, die auf der Plattform ihre Ideen vorstellen, vor Plagiatoren schützen können.

tenkommission Forschung und Innovation glaubt, dass dieses Instrument eine „zunehmend wichtige Rolle in der Frühfinanzierungsphase von Unternehmen“ spielen könnte. Denn der Markt für Schwarmfinanzierungen wächst rasant: Laut dem Crowdfunding-Report der US-Marktforscher Crowdsourcing LLC sammelten Online-Plattformen im vergangenen Jahr weltweit über 2,1

er Vergleich versicherungen ab.

Garato erhält bei Erfolg einmalig die Summe, die der Auftraggeber pro Jahr spart. „Je mehr unsere Auftraggeber sparen, umso höher ist unser Honorar“, erläutert Garato-Experte Mathias Schürzinger. Er sieht die Vergütung auf Provisionsbasis, wie sie die rund 170 000 Versicherungsvertreter und etwa 46 000 Versicherungsmakler in Deutschland praktizieren, für den Kunden kritisch: „Firmenchefs erhalten dadurch nicht immer die günstigsten Angebote, denn je höher der Versicherungsbeitrag, den er zahlt ist, desto mehr verdient der Vermittler.“

Mittelständische Bauunternehmen beispielsweise könnten durch Wechsel der Tarife „im Schnitt 50 Prozent der Versicherungsbeiträge sparen“, erläutert Schürzinger. Wer einen Wechsel prüfen will, kann zunächst sämtliche Unterlagen von der Versicherung anfordern und die notwendigen Daten ermitteln. Berater helfen dabei.

Für das Vergleichen und Recherchieren der Tarife braucht ein Profi maximal fünf Tage. Unternehmen können die Police nicht nur wechseln, wenn der Vertrag ausläuft. Bei Tarifumstellungen und Beitragserhöhungen hat der Versicherte vier Wochen lang ein Sonderkündigungsrecht.

DEUTSCHLAND MADE BY MITTELSTAND.

**DANKE FÜR DIE KRAFT,
EIN GANZES LAND
VORANZUTREIBEN.**

Der Mittelstand ist der Motor der deutschen Wirtschaft. Es ist Zeit, den Unternehmerinnen und Unternehmern hierfür Danke zu sagen. Für ihre Leistungen und dafür, dass wir sie seit über 150 Jahren als starker Partner auf ihrem Weg begleiten dürfen.

Profitieren Sie von unserer genossenschaftlichen Beratung und dem Allfinanzangebot für Unternehmen. Mehr erfahren Sie bei einem persönlichen Termin in Ihrer Volksbank Raiffeisenbank oder unter deutschland-made-by-mittelstand.de

Werte schaffen Werte.

Zur Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken gehören außerdem: Bauparkasse Schwäbisch-Hall, Union Investment, easyCredit und Münchener Hypothekenbank.