

Hoffen auf das neue Facebook

Schwarm-Spekulanten: Beim Crowdfinancing werden Kleinanleger per Klick zu Aktionären von Start-ups. Das kann lukrativ sein – oder desaströs

München – Benjamin Esser darf seine Zuschauer jetzt bloß nicht verschrecken – wer auch immer die sind, denn Esser will ihr Geld. Geduldig referiert er über „CPOs“, „CPAs“ und den „customer life time value“ seines drei Jahre jungen Unternehmens. Nur selten liest er ein paar Zahlen von seinem Laptop ab. Er hat sich sorgfältig vorbereitet auf den Tag, ab dem über die Zukunft von Urbanara, seinem Online-Handel für Heimtextilien und Wohn-Accessoires, entschieden wird. In einer Live-Schaltung stellt Esser sich den Fragen von potentiellen Investoren. Er braucht sie, um in den kommenden Wochen einen Rekord in Europa aufzustellen: Fast drei Millionen Euro will er über eine Online-Plattform von ihnen einsammeln.

Crowdfinancing heißt die Anlageform. Neu ist die Schwarmfinanzierung von Projekten nicht. Die Motive dahinter sind es, die sich wandeln. Anfangs förderten die Geber oft Filme, Alben, Events oder Spiele. Viele betrachteten Crowdfunding als selbstlose Unterstützung schicker Ideen. Anderen reichte es, am Ende eine CD in den Händen zu halten oder im Abspann eines Films erwähnt zu werden.

Nach und nach aber haben auch Start-ups die Online-Plattformen für sich entdeckt. Sie statten sich mit Kapital aus – meist sind es wenige hundert Euro pro Anleger. Vielleicht mal 100 000 Euro für eine Modemarke oder 250 000 Euro für eine Carsharing-Plattform stemmt die Masse so. Hier sehen sich Geldgeber nicht länger

als edle Spender, sondern als Investoren. Sie spekulieren darauf, dass die Unternehmen bald satte Gewinne einfahren und sie einen Teil vom Kuchen abbekommen.

Der Markt boomt: Acht Millionen Euro haben Firmen in Deutschland auf diesem Weg im laufenden Jahr schon eingesammelt. 2012 waren es noch zwei Millionen. Es könnte der Anfang einer rasanten und riskanten Entwicklung sein: Werden sich die Start-ups in einigen Jahren wirklich rechnen? Werden sie auf den umkämpften Märkten überhaupt überleben?

Der Anleger riskiert auf den neuen Plattformen immer den Totalverlust

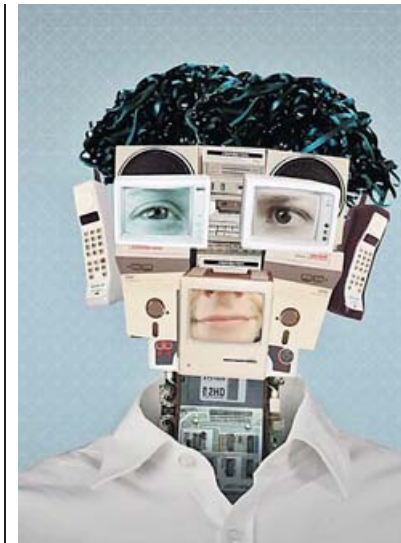
Wer beim Crowdfinancing einsteigt, handelt ähnlich wie der klassische Börsenanleger – nur, dass er dafür nicht bei der Bank vorbeischauchen muss. Das Geschäft wird mit ein paar Klicks über Onlineplattformen abgewickelt: Die Marktführer Seedmatch, Innovestment und Companisto verdienen dabei an Provisionen.

Benjamin Esser hat für Urbanara einen Newcomer gewählt: Bergfürst. Anleger kaufen auf dem Portal Aktien für mindestens 250 Euro. Schafft Urbanara es nicht, in 17 Börsentagen 2,99 Millionen Euro einzusammeln, wird die Aktion gestoppt, die Anleger kriegen ihr Geld zurück. Ist Urbanara erfolgreich, will Esser investieren: in Kataloge, Ausstellungen und Textilien.

Neu daran ist, dass die Anleger sich nicht am Fremd-, sondern am Eigenkapital des Unternehmens beteiligen, erklärt Ralph Beck, der an der Fachhochschule Dortmund über Crowdfinancing forscht. „Im Fall einer Insolvenz heißt das, dass der Anleger als letztes an die Reihe kommt, weil andere vor ihm bedient werden.“ Wenn er denn überhaupt etwas von seinem Geld wiedersieht. Denn der Anleger riskiert immer den Totalverlust: Ein Drittel aller Start-ups verschwindet nach nur drei Jahren wieder vom Markt. Auch Beck rechnet damit, dass 20 bis 25 Prozent der schwarmfinanzierten Projekte scheitern werden. „Bislang werfen die Plattformen allerdings einen strengen Blick darauf, wen sie überhaupt zulassen.“

Betandsleep hat es trotzdem nicht gepackt: Nach nur einem Jahr ist die Hotelbuchungsplattform pleite. Die 100 000 Euro der 161 Anleger sind versenkt. „Eine gute Strategie kann es daher sein, zu streuen“, rät Beck. „An zehn Projekten mit kleinen Beträgen beteiligt zu sein ist besser als an einem Großen, bei dem auf einen Schlag alles weg sein kann.“

Aber auch der Ökonom kann nur Prognosen abgeben. Valide Statistiken fehlen. Betandsleep ist der erste gescheiterte Fall. Mehr als hundert Projekte sind zwar finanziert. Allerdings steht die Ausschüttung normalerweise erst nach fünf bis acht Jahren an. Schnell lässt sich also ohnehin nicht viel kassieren. Nur bei Bergfürst können die Anleger die Aktien schon früher un-



So sieht Bergfürst den neuen Investor: ein Klick – und dann hoffen. FOTO: BERGFÜRST

kompliziert loswerden und – ähnlich wie an der Börse – über die Plattform handeln. Beck hat selbst schon Geld in Start-ups investiert. Er weiß, wie spannend es ist, sich mit jungen innovativen Firmen zu identifizieren und mitzufiebern. Manchen würde es dabei aber schwer fallen, die Erwartungen im Zaun zu halten. „Sie hoffen auf das neue Facebook, das neue Amazon. Dabei werden die meisten Start-ups wohl ganz ge-

wöhnliche Unternehmen, bei denen es mal besser, mal schlechter läuft.“

Noch stehen die meisten Jungunternehmen ohnehin vor einer anderen Hürde: überhaupt genug Geld zusammen zu kratzen. „Es gibt immer noch Engpässe bei der Finanzierung“, sagt Florian Nöll vom Bundesverband Deutsche Start-ups. Das sei weniger das Problem der kleineren Projekte. 50 000 Euro ließen sich noch zusammentragen. Bergfürst könne nun zeigen, dass Crowdfinancing auch für Millionen-Beträge taugt.

Noch agieren die Schwarmanleger in einem weitgehend unregulierten Markt. Das hat der Rechtsprofessor Lars Klöhn schon vor einem Jahr in einer Studie für die LMU München kritisiert. „Das bedeutet unter anderem, dass die Betreiber der Portale nicht den Verhaltenspflichten des Wertpapierhandelsgesetzes nachkommen müssen und auch keine Tätigkeitserlaubnis nach dem Kreditwesengesetz benötigen.“ Für Portale, die weniger als 100 000 Euro einsammeln, gilt das nach wie vor.

Bergfürst geht nun einen Schritt weiter. Die Plattform hat sich von der Bankenaufsicht Bafin eine Lizenz ausstellen lassen. Sie darf nun auch mit größeren Summen hantieren – vorausgesetzt, dass Start-ups wie Urbanara in einem Prospekt über Geschäftsziele und Risiken aufklären. Und so warnt Urbanara unmissverständlich: „Im Fall einer Insolvenz der Emittentin kann es zu einem Totalverlust des investierten Kapitals kommen.“

JONAS GERDING