

Übersicht Crowdfunding

Crowdfunding (vom Englischen «crowd» = Menschenmenge) wird auch Schwarmfinanzierung genannt. Das Geld zur Finanzierung stammt dabei von vielen Kapitalgebern, die Teilsummen für die Umsetzung eines Projektes oder Realisierung einer Idee zur Verfügung stellen. Die Kapitalgeber erhalten für ihr Geld eine Gegenleistung in Form von Zinsen, Firmenanteilen, Produkten oder Dienstleistungen. Es gibt drei verschiedene Arten von Crowdfunding: Crowdsupporting, Crowdlending und Crowdinvesting. Die Kapitalbeschaffung findet in der Regel auf einer Onlineplattform statt.

GEEIGNET FÜR

- ▶ Investitionen in Projekte mit klarem Konzept, welche nahe an der Realisierung sind
- ▶ Gründende, KMU, kulturelle und soziale Projekte

UNGEEIGNET FÜR

- ▶ Projekte, die viel Insiderwissen und spezielle Branchenkenntnisse für eine Investition voraussetzen
- ▶ Reine «Business-to-Business-Lösungen», welche ausschliesslich Unternehmen ansprechen

ARTEN VON CROWDFUNDING

▶ Crowdsupporting

Das zu finanzierende Projekt wird auf einer Onlineplattform präsentiert. Die verschiedenen Kapitalgeber spenden dabei Teilsummen und erhalten als Gegenleistung ein Produkt oder eine Dienstleistung, entsprechend der Höhe ihrer Spende. Die Plattformen erheben Gebühren im Bereich von 0-12% des gesammelten Kapitals. Dieses wird meistens nur ausbezahlt, wenn das Finanzierungsziel erreicht wurde.

▶ Crowdlending

Wie bei einem Bankkredit werden hier Zinsen als Gegenleistung für Kapital verlangt. Die Kredite werden auf einer Onlineplattform vergeben und setzen sich aus mehreren Teilsummen verschiedener Kreditgeber zusammen. Die Geldgeber geben an, zu welchen Zinssätzen sie welche Kreditsummen vergeben. Die Kreditsuchenden können entscheiden, ob sie die

Kreditbedingungen annehmen wollen oder nicht. Für Kreditgeber und Kreditnehmer können Gebühren im Bereich von 0-4% der Kreditsumme anfallen.

▶ Crowdinvesting

Mehrere Geldgeber werden Miteigentümer (Aktionäre) des geldsuchenden Unternehmens, und erhalten damit das Recht auf Gewinnbeteiligung und je nach dem auch Mitspracherechte in der Firma. Die Geldsuchenden Unternehmen werden auf einer Onlineplattform präsentiert. Sie erhalten das Geld nur, wenn die gesamte geforderte Summe durch Investoren gedeckt ist. Für Geldnehmer und Investoren sind Gebührenmodelle im Bereich von 5-10% des gesammelten Geldes normal.

VORGEHEN

1. Notieren Sie Ihr Vorhaben
2. Erstellen Sie einen Budgetplan
3. Listen Sie geplante Investitionen auf und bestimmen Sie den benötigten Betrag
4. Analysieren Sie die Risiken
5. Vergleichen Sie verschiedene Crowdfundingplattformen. Legen Sie fest, was Sie im im Ausgleich für das Geld abgeben wollen und wählen Sie das passende für Ihr Vorhaben.
6. Melden Sie sich auf der Plattform an und erstellen Sie Ihr Profil.
7. Machen Sie auf Ihr Projekt aufmerksam und vermarkten Sie es. Holen Sie potenzielle Geldgeber auf die Plattform!
8. Kampagnenerfolg abwarten
9. Bei Erfolg der Kampagne Auszahlung des Geldes

TIPPS & TRICKS

- ▶ Wählen Sie eine Plattform, die bereits ähnliche Projekte wie Ihres finanziert haben. Das steigert Ihre Erfolgchancen.
- ▶ Bei Crowdfunding geht es nicht nur ums Geld. Nutzen Sie es als Plattform um Ihr Vorhaben bekannt zu machen.
- ▶ Lernen sie von bereits erfolgreich finanzierten Projekten. Wie haben diese ihre Werbekampagne gestaltet?
- ▶ Nehmen Sie sich Zeit für eine durchdachte und qualitativ hochwertige Kampagnengestaltung. Sie muss leicht verständlich und überzeugend sein.

DAS WICHTIGSTE ZUM SCHLUSS

- ▶ Eine für Sie und Ihr Team sinnstiftende Idee ist wichtig. Noch wichtiger für Geldgeber ist, dass Sie aufzeigen können wie Sie und ihr Team diese Idee erfolgreich umsetzen werden. Erklären Sie potentiellen Geldgebern was Ihr «Erfolgsrezept» sein wird.

LINKS

Businessplan & Finanzplan / Budgetplan erstellen:

startbox.swiss/konzept 

Übersicht Crowdfunding-Plattformen Schweiz (Hochschule Luzern):

<https://blog.hslu.ch/crowdfunding/> 