

b **m**

bank und markt

52. Jahrgang | Fritz Knapp Verlag | die-digitale-bank.de

11

15. November 2023

DIE DIGITALE BANK

Digitaler
Sonderdruck

BERATUNG

neue Themen –
neue Potenziale

Crowdfunding als Beratungsangebot
für Start-ups

René Theis

Crowdfunding als Beratungsangebot für Start-ups

Von René Theis



Die Finanzierungssituation hat sich im laufenden Jahr deutlich verschlechtert, obwohl die Anzahl der Gründungen steigt. Hier macht René Theis beträchtliches Potenzial für Sparkassen und Volksbanken aus, bei denen viele Start-ups ihr Geschäftskonto unterhalten. Schon jetzt sind die Institute starke Netzwerkpartner der Jungunternehmen, die sich beispielsweise an Venture-Capital-Fonds beteiligen. Mit Beratungs- und Vermittlungsangeboten zum Thema Crowdfunding könnten sie den Gründern jedoch eine neue Finanzierungsoption eröffnen, die ihnen die Selbstbestimmung erhalten und auch in frühen Unternehmensphasen verfügbar sind. Über Vermittlungsprovisionen könnten sie sich zugleich ein neues Erlöspotenzial erschließen. Red.

Angesichts des angespannten Finanzierungsumfelds stehen viele Start-ups aktuell erheblich unter Druck. Um die Jungunternehmen möglichst schnell zu unterstützen, müssen dringend neue Finanzierungsoptionen ausgelotet werden. Abhilfe kann hier Crowdfunding schaffen – etwa, indem auch traditionelle Bankhäuser mit etablierten Plattform-Anbietern kooperieren und Start-ups so einen niedrigschwelligen Zugang zur Finanzierungsform ermöglichen.

Die Zahlen sind wirklich erschreckend: Laut aktuellem „Startup-Barometer“¹⁾ der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft Ernst & Young ist das Gesamtvolumen der Investitionen in Start-ups im ersten Halbjahr dieses Jahres um 49 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zurückgegangen. Demnach

ist sowohl die Gesamtzahl der großen Deals gesunken als auch die Summe der Deals insgesamt. Die Liste an Gründen für das aktuell äußerst angespannte Finanzierungsumfeld für Jungunternehmen scheint dabei kaum ein Ende nehmen zu wollen. Sowohl das hohe Zinsniveau, der Inflationsdruck und die schwache Konjunktorentwicklung als auch die großen geopolitischen Risiken setzen den Start-ups erheblich zu.

Zahl der Gründungen steigt

Erstaunlich ist angesichts dessen jedoch die sogar steigende Zahl an Gründungen im ersten Halbjahr 2023. So haben die Datendienste Pitchbook und Dealroom im September 2023 bekanntgegeben, dass es in den ersten

sechs Monaten dieses Jahres insgesamt 16 Prozent mehr Start-up-Gründungen gab als im ersten Halbjahr 2022. Viele Menschen lassen sich trotz widriger Umstände offensichtlich nicht davon abbringen, ihre unternehmerischen Ziele zu verfolgen und zu gründen. Das ist wirklich bemerkenswert und ein tolles Signal für den Start-up-Standort Deutschland.

Möglich wird vielen Gründerinnen und Gründern der Schritt ins Start-up-Leben jedoch nur, weil sie ausreichend eigene Mittel für den Unternehmensaufbau zur Verfügung stellen. Oft gehen dabei auch Familie und Freunde in finanzielle Vorleistung. Dieses Vorgehen ist natürlich einerseits begrüßenswert, weil es zeigt, wie sehr die Founder hinter ihrer Gründungsidee stehen. Andererseits ist dies längst nicht allen angehenden Unternehmern möglich. Darüber hinaus stößt die Eigenfinanzierung spätestens dann an ihre Grenzen, wenn es gilt, größere Wachstumsschritte voranzutreiben. Denn dann verfügen Wettbewerber mit Wagniskapital im Rücken schlichtweg über die größeren finanziellen Ressourcen.

Vielfältige Finanzierungsoptionen für Start-ups

Angesichts dessen stellt sich entsprechend die Frage: Wie lassen sich



René Theis, Geschäftsführer, wwin GmbH, Gerbach

die Start-ups hierzulande auch dann unterstützen, wenn sie nicht über ausreichend Eigenkapital verfügen und gleichzeitig zumindest nicht ausschließlich auf Business Angel, Venture Capital und andere setzen möchten (oder können)? Schließlich stehen einige Gründer dem Einwerben von Wagniskapital bei VC-Fonds und Business Angels insgesamt eher kritisch gegenüber. Denn dieser Schritt geht für sie auch mit der Abgabe von Unternehmensanteilen – und damit auch einem Verlust an Selbstbestimmung – einher.

Ein möglicher Lösungsansatz für dieses Dilemma sind vielfältigere Finanzierungsoptionen für Start-ups. Natur-



lich ist es richtig, dass den Jungunternehmen grundsätzlich auch verschiedenste staatliche Fördermittel zur Verfügung stehen. Gleichzeitig muss man aber auch sagen: Abgesehen von Eigenkapital, offiziellen Förderungen und Investments von Business Angels werden andere Finanzierungsquellen deutlich seltener von Gründern in Anspruch genommen. Das ist zumindest das Ergebnis des Startup Monitors 2022. So landeten eigene Ersparnisse (rund 75 Prozent), staatliche Fördermittel (rund 47 Prozent) und Business Angel (31 Prozent) auf den ersten drei Plätzen der von Start-ups genutzten Finanzierungsquellen, Bankdarlehen umgekehrt zum Beispiel nur auf dem achten Platz mit 13 Prozent.

Geschäftskonten bei Sparkassen und Volksbanken

Der starke Fokus auf die ersten drei Finanzierungsmittel ist bedauerlich. Denn dadurch geht beispielsweise gerade traditionellen Bankhäusern ein großes Potenzial verloren. Schließlich sind es vor allem Sparkassen und Volksbanken, bei denen sehr viele Start-ups ein Geschäftskonto besitzen.

Zu diesem Ergebnis kommt eine Recherche der Redaktion von Finance FWD in Zusammenarbeit mit Startup-detector, die von Mitte November 2021 bis Ende März 2022 durchgeführt

wurde. Von den 275 der in diesem Zeitraum analysierten Start-ups hatten ganze 43 Prozent ein Geschäftskonto bei einer Sparkasse oder Volksbank. Würden Start-ups diese Bankhäuser auch bei der Finanzierungsfrage mehr zu Rate ziehen, könnten Sparkassen und Volksbanken ihre ohnehin schon vorhandene Bindung zu den jungen Unternehmen entscheidend stärken.

Nun ist es natürlich nicht so, dass Sparkassen und Genossenschaftsbanken Start-ups überhaupt nicht unterstützen – im Gegenteil. Als Finanzinstitute mit regionalem Fokus fungieren die Bankhäuser als starker Netzwerkpartner für die Start-ups. Darüber hinaus betei-

ligen sich viele Sparkassen und Volksbanken beispielsweise an Venture-Capital-Fonds und greifen Jungunternehmen auf diese Weise finanziell unter die Arme, vom klassischen Bankdarlehen einmal ganz abgesehen.

Crowdfunding öffnet Privatpersonen neue Türen

Dennoch: Erstens sind VC-Fonds aus den zuvor genannten Gründen nicht für jedes Start-up das Nonplusultra. Und zweitens ist vielen Jungunternehmen eine Bankenfinanzierung oft noch nicht möglich – zumindest dann, wenn sie bisher kein profitables Geschäftsmodell vorweisen können.

Es bräuchte an dieser Stelle also eine weitere Finanzierungsform, und zwar eine,

- die den Start-ups ihre Selbstbestimmung lässt,
- auch in früheren Entwicklungsstadien verfügbar ist und
- trotzdem das Einwerben größerer Summen ermöglicht.

Abhilfe kann an dieser Stelle Crowdfunding schaffen. Wichtig ist hier vor allem die Unterscheidung zum Crowdfunding, bei dem eine große Menge an Menschen gemeinsam ein Projekt oder

eine Idee finanziell mit einer Spende unterstützen. Crowdfunding hingegen ist zwar eine Form des Crowdfundings. Dabei werden die Investoren aber finanziell am Erfolg des finanzierten Projekts oder Unternehmens beteiligt – meist in Form regelmäßiger Zinszahlungen.

Das Prinzip bietet für beide Seiten Vorteile: Privatpersonen erhalten mit Crowdfunding Zugang zu einer Asset-Klasse, die ihnen früher noch weitestgehend verschlossen war – nämlich Investments in Start-ups. Vielen von ihnen ist dabei nicht nur die Rendite wichtig; sie schätzen es vor allem, auf diese Weise direkt ein Unternehmen oder Projekt unterstützen zu können, mit dem sie sich wirklich identifizieren.

Umgekehrt ist Crowdfunding gerade für Jungunternehmen mit Endkunden-Fokus besonders attraktiv. Schließlich intensivieren sie auf diese Weise ihre Kundenbeziehung und machen Menschen, die normalerweise einfach „nur“ ihre Produkte kaufen würden, zu echten Stakeholdern. Darüber hinaus müssen Gründerinnen und Gründer im Gegensatz zu Venture Capital keine Mitbestimmungs- und Kontrollrechte an die Crowd abgeben und haben trotzdem die Chance, selbst größere Volumina im mehrere Millionen-Euro-Bereich einzuwerben.

Mezzanines Kapital bei Projektträgern geschätzt

Zumindest ähnlich ist der Vorteil übrigens auch bei Projekten im Bereich Erneuerbare Energien gelagert. Projektträger, die einen hohen Eigenkapitalanteil vorweisen können, erhalten in der Regel bessere Finanzierungsbedingungen für das zusätzlich notwendige Fremdkapital. Verfügen Projektträger hingegen nicht über das notwendige Eigenkapital, kann Crowdfunding als mezzanines Finanzinstrument diese Lücke schließen.

Natürlich gehört zur Wahrheit hinter dieser Finanzierungsform genauso dazu, dass sie für die Investoren mit einem gewissen Risiko verbunden ist. Im Falle von Nachrangdarlehen bei Crowdfundings besteht grundsätzlich immer das Risiko eines Totalverlusts des eingesetzten Kapitals. Dieses fällt bei

Start-ups beispielsweise auch höher ins Gewicht als bei Investitionen in Erneuerbare Energien. Umgekehrt sind die möglichen Renditen im Vergleich zu klassischen Geldanlagen verhältnismäßig hoch.

Marktwachstum profitiert von Regulatorik

Gerade in den vergangenen Jahren hat sich der Crowdfunding-Markt in Deutschland stark entwickelt – und damit auch immer weiter professionalisiert. Zuletzt hatte der Bundesverband Crowdfunding im April 2021 bekanntgegeben, dass im Vorjahr insgesamt über 400 Millionen Euro über Crowdfunding-Plattformen von Investorinnen und Investoren eingesammelt worden waren.²⁾ Die Interessensvertretung sagte der Branche schon damals ein erhebliches Marktwachstum voraus.

Aktuellere Zahlen für den Gesamtmarkt liegen von Verbandsseite derzeit nicht vor. Aber auch Wiwin hat zuletzt eine deutliche Nachfragesteigerung festgestellt. Insgesamt lag das Investitionsvolumen – über die drei Bereiche Erneuerbare Energien, energieeffiziente Immobilien und nachhaltige Start-ups hinweg – im vergangenen Jahr bei rund 29 Millionen Euro. Das entspricht einer Steigerung von etwa 45 Prozent im Vergleich zu 2021. Ein großer Teil dieser Entwicklung ist auf das wachsende Interesse vonseiten der Start-ups am Crowdfunding zurückzuführen.

Einen weiteren Entwicklungsschub erfährt die Branche auch im Zuge der wachsenden regulatorischen Anforderungen, die an Plattform-Anbieter EU-seitig gestellt werden. Die Rede ist von der European Crowdfunding Service Provider Regulation – kurz: ECSPR. Damit wird nicht nur der Vertrieb von Wertpapieren und Vermögensanlagen nach ECSPR in ganz Europa möglich; auch die Branche an sich profitiert von der Transparenzoffensive. Beides ist aus Sicht von Investorinnen und Investoren sowie von Emittenten sehr zu begrüßen.

Wie also können nun auch Sparkassen und Volksbanken – und umgekehrt natürlich die Start-ups – von dieser Entwicklung profitieren? Wichtig ist, es allen Beteiligten so einfach wie möglich zu machen. Schließlich stehen Start-ups aktuell ohnehin schon ausreichend unter Druck, sodass ihnen der Zugang zu weiteren Finanzierungsquellen nicht noch unnötig erschwert werden sollte.

Crowdfunding als Teil des Finanzierungsportfolios?

Zum einen können sich Jungunternehmen einfach direkt an Plattform-Anbieter für Crowdfunding wenden. Aber wäre es nicht noch ein zusätzlicher Service, wenn sie auch über ihre Hausbank Zugang zu dieser Finanzierungsform erhielten? In der Praxis könnte das wie folgt aussehen: Ein Start-up ist bereits Geschäftskunde – beispielsweise bei einer Sparkasse.

Das Jungunternehmen ist gerade dabei, eine neue Finanzierungsrunde durchzuführen. Einen Business Angel hat das Start-up bereits als Ankerinvestor, zusätzliche Anteile an weitere Business Angel möchte das Gründer-Team jedoch nur ungern abgeben.

Die Sparkasse macht die Founder daraufhin auf Crowdfunding als weitere Finanzierungsoption aufmerksam. Ob das Start-up über die notwendigen Voraussetzungen für ein Crowdfunding verfügt, würde anschließend vonseiten einer kooperierenden Investmentplattform wie Wiwin eingehend überprüft. Bei positivem Ergebnis der Due Diligence könnte das Crowdfunding von der Plattform durchgeführt werden; die Sparkasse erhielte für die Vermittlung eine entsprechende Provision.

Dass das ein stark vereinfachter Use Case ist, steht vollkommen außer Frage. Natürlich müssten für eine solche Kooperation viele weitere Aspekte genauestens festgelegt werden. Wozu das Szenario an dieser Stelle jedoch dienen soll, ist, überhaupt auf neue Möglichkeiten einer zusätzlichen finanziellen Unterstützung für Start-ups aufmerksam zu machen. Denn dass hier angesichts des angespannten Finanzierungsumfelds dringend Handlungsbedarf besteht, ist offensichtlich.

Fußnoten

1) https://www.ey.com/de_de/news/2023/07/ey-startup-barometer-juli-2023

2) <https://www.bundesverband-crowdfunding.de/2021/04/pressemitteilung-marktdaten-2020/> ■