

Interview mit dem VALUE Magazin (Vollversion)

Das Interview ist in gekürzter Version in der April 2016 Ausgabe von VALUE – Das Beratermagazin - erschienen.

Fragen: Christoph Baltzer, Chefredakteur VALUE (www.vvw.de)

Antworten: Michel Harms, Herausgeber crowdfunding.de

Christoph Baltzer (Value): Sie haben sich während Ihrer Ausbildung zum Ökonomen bereits 2006 intensiv mit Crowdfunding beschäftigt. Was trieb Sie zu diesem Thema?

Michel Harms (crowdfunding.de): Während meines Studiums habe ich mich u.a. mit der Frage beschäftigt, welchen Einfluss die Digitalisierung auf den Musikmarkt hat. Das ist Anfang der 2000er gewesen, als illegale Downloads auf Napster & Co. der Musikindustrie ordentlich zugesetzt haben. Die CD-Absätze brachen ein. Für Plattenfirmen hat es sich immer weniger gelohnt, in Musikproduktionen zu investieren.

2005 bin ich dann während meines Praktikums in einer Agentur für Trendberatung auf das Crowdfunding-Prinzip aufmerksam geworden. Marktstimulation durch ein simples Re-Design der klassischen Produktions- und Vermarktungsreihenfolge - das war mein persönlicher Aha-Moment. Die Fans entscheiden direkt was produziert wird und sichern die Finanzierung als Gemeinschaft im Vorfeld. Das ist eine simple, aber äußerst kraftvolle Idee. Insbesondere auch im Hinblick auf die Marketingeffekte, die sich durch die sozialen Medien exponentiell verstärken können. 2007 habe ich mich im Rahmen meiner Masterarbeit dann intensiv mit der Thematik auseinandergesetzt. Seitdem bin ich fasziniert von der Idee „Crowdfunding“, verfolge die dynamische Entwicklung und informiere via crowdfunding.de zum Thema.

Crowdinvesting lebt ja von dem Zusammenspiel monetärer Interessen mit ideellen Werten. Grämt die Menschen ihr soziales Gewissen, wenn sie mit Geld hantieren?

Beim Crowdinvesting kann jeder direkt nach seinen persönlichen Wertvorstellungen investieren. Der Crowdinvestor entscheidet selbst, wo das eigene Geld „wirkt“. Das kann z.B. ein Windkraftwerk, ein mittelständisches Unternehmen in der Region oder ein junges Startup mit einer tollen Geschäftsidee sein. Der gesellschaftliche „Wirkaspekt“ muss aber nicht für jeden Anleger von Relevanz sein. Das Prinzip Crowdinvesting ist grundsätzlich erstmal wertfrei.

Es gibt ja einen regelrechten Hype um Shared Economy, vom Couchsurfing bis hin zum Carsharing. Aber wir leben doch eigentlich in einer Ego-Gesellschaft. Unterm Strich zähl ich. Wie passt das zusammen?

Das Prinzip der Shared Economy hat nicht zwangsläufig etwas mit selbstlosem Teilen im Sinne von Abgeben zu tun. Das funktioniert auch bei rein rationaler, individueller Nutzenmaximierung der einzelnen Marktteilnehmer. Die Geschäftsmodelle von

„Shared-Economy-Firmen“ wie Airbnb oder Uber sind nicht auf altruistisch eingestellte Kunden angewiesen.

Angebotsüberhänge, wie z.B. eine leerstehende Wohnung oder ein ungenutztes Auto treffen via Online-Plattform auf potentielle Nachfrager. Angebot und Nachfrage werden transparent in Echtzeit abgebildet. Es bildet sich ein Preis, der sich unterm Strich für beide Seiten lohnt. Da verzichtet keine Seite zugunsten der anderen auf etwas. Die Ressourcen werden einfach besser ausgeschöpft.

Trotzdem kann durch das Sharen und Vernetzen auch zwischenmenschlich etwas entstehen und soziale Mehrwerte geschaffen werden. Das Sprichwort „Geteilte Freude ist doppelte Freude“ hat auch in diesem Zusammenhang seine Gültigkeit.

Der Psychologe Stephan Grünewald (Rheingold Anm. d. Red.) sagt, junge Menschen wollen sich der Verantwortung und der Belastung entledigen, die mit Besitz verbunden ist. Können Sie das nachvollziehen?

Absolut. Man sagt ja, dass Besitz einen besitzt. Ich denke aber auch, dass die sich verändernden Rahmenbedingungen ihren Teil zu der Entwicklung beitragen. Die Arbeitswelt erfordert, insbesondere von jungen Leuten, immer mehr zeitliche und räumliche Flexibilität. Da wird Besitzstand zwangsläufig zum Ballast. Das sieht man auch an der Zunahme der Self-Storage-Anbieter, bei denen man seinen Sachen einlagern kann. Ein weiterer Aspekt ist sicherlich, dass viele materielle Besitztümer an Relevanz als Statussymbol verloren haben.

Crowdinvesting ist im vergangenen Jahr extrem stark gewachsen. Woran liegt das?

Der Gesamtmarkt 2015 ist, nach den Zahlen unseres crowdfunding.de Marktreports, gegenüber dem Vorjahr um 169% gewachsen. Dieses Wachstum ist maßgeblich durch Immobilienprojekte getrieben worden. In diesem Bereich sind neue Plattformen gestartet, die ihre Projekte alle erfolgreich finanzieren konnten. Außerdem wurde im Sommer 2015 das Kleinanlegerschutzgesetz verabschiedet. Diese Regulierung gibt dem Crowdinvesting einen rechtlichen Rahmen, was dem Anlegervertrauen mit Sicherheit zuträglich war.

Wer sind denn die Investoren und was treibt sie an?

Das sind Menschen die Verantwortung für ihr Geld übernehmen. Sie treffen ihre Investitionsentscheidungen eigenverantwortlich und investieren direkt in Projekte, von denen sie persönlich überzeugt sind. Innerhalb dieses Rahmens gibt es dann sicherlich unterschiedliche Crowdinvestor-Typen. Bei einem Startup Investment hat man die Möglichkeit, die Entwicklung eines jungen Unternehmens direkt mitzerleben. Das kann für Menschen reizvoll sein, die beruflich etabliert sind, sich aber vom Spirit der jungen Startup-Welt angezogen fühlen. Für Menschen, die in erneuerbare Energieanlagen investieren, ist der Umweltschutz sicherlich ein wichtiger

Aspekt. Beim Crowdinvestment kann man auch mit kleinem Portemonnaie, direkt mitbestimmen, wo Neues entsteht. Dies wird für viele, neben der Rendite, ein wichtiger Antrieb sein.

Wie groß ist das Risiko, sein Geld nie wieder zu sehen?

Das Risiko ist nicht zu unterschätzen! Fast alle Crowdinvestings laufen über nachrangige Darlehen. Es besteht das Risiko des Totalverlusts. Die Ausfallwahrscheinlichkeiten unterscheiden sich nach Branche und Projekt. Ein Startup Investment ist da nicht mit einem Investment in eine Solaranlage oder eine Immobilie zu vergleichen. Ein großer Vorteil des Crowdinvesting liegt in den geringen Mindestinvestitionssummen. Anleger können sich so ein Portfolio aufbauen und die Risiken streuen.

Das wohl bekannteste Crowdinvest-Projekt war der Kinofilm Stromberg. Warum war dieses Projekt so erfolgreich?

Der hauptsächlichste Erfolgsfaktor ist die bestehende Crowd gewesen. Stromberg ist in den Jahren davor erfolgreich als TV-Serie gelaufen und hat so eine große und loyale Fanbase aufbauen können. Die Fans hatten die Wunsch Stromberg im Kino zu sehen und waren so motiviert, bei dem Crowdinvesting mitzumachen. Das Crowdfunding-Design haben die Macher wirklich gut gewählt. Die Unterstützer wurden auf verschiedenen Ebenen aktiviert. Neben einer Nennung im Abspann, hat es die Aussicht gegeben, am Filmerfolg finanziell zu partizipieren. Was sich rückblickend mit einer Verzinsung von etwa 5% p.a. auch gelohnt hat.

Der Mensch ist ja ein Herdentier. Wie groß muss denn so eine Herde sein, dass sie andere Menschen mitzieht?

Eine Statistik der Crowdfunding-Plattform Kickstarter besagt, dass 79 % der Projekte, die mehr als 20 % ihres Finanzierungsziels erreicht haben, anschließend auch erfolgreich finanziert werden. Eine bestehende „Unterstützer-Herde“ signalisiert anderen potentiellen Unterstützern, dass das Angebot interessant sein muss. Das lässt sich ja auch beim Entstehen einer „Publikumsherde“ bei Straßenmusikern beobachten. Manche Crowdinvesting-Plattformen versuchen die ersten Investoren mit besonderen Goodies oder einem Bonuszins dazu zu motivieren, möglichst früh zu investieren. Jedem Anleger kann man aber nur dringend dazu raten, sich nicht blind von einer Herde mitziehen zu lassen. Jeder sollte den Investment Case für sich selbst kritisch prüfen. Wenn ein Investment schiefgeht, lässt sich keine Herde zur Verantwortung ziehen. Die liegt bei jedem selbst.

Ein Großteil der Crowdgelder fließt in Wohnprojekte. Worin unterscheiden sich die denn von der herkömmlichen Immobilienfinanzierung?

Kleinanleger können per Crowdinvest mit kleinen Summen direkt in einzelne Immobilien investieren. Das ist mit Immobilienfonds, die meist auch noch höhere Verwaltungskosten verschlingen, nicht möglich. Die Anleger erwarten für die nachrangigen Darlehen eine Verzinsung von meist mehr als 5% p.a. Die damit verbundenen Risiken hatte ich ja schon angesprochen. Durch die Nachrangigkeit der Darlehen wird das Ganze für Projektentwickler zur attraktiven Möglichkeit, Mezzanine-Kapital einzuwerben. Denn die Banken erwarten, zur Kreditvergabe für die Immobilienprojekte, von den Projektentwicklern einem Mindestanteil an Eigenkapital

Wird der Boom bei Wohnprojekten anhalten?

Davon kann man ausgehen. Angebotsseitig werden die bestehenden Plattformen weitere Projekte lancieren. Zusätzlich werden neue Plattformen in den Markt eintreten. Nachfrageseitig sind die Anleger, bedingt durch das aktuelle Zinstief, weiterhin auf der Suche nach attraktiven Anlagealternativen. Das Thema Immobilien und Crowdfunding wird sich grundsätzlich weiterentwickeln. Es ergeben sich ganz neue Möglichkeiten, durch Crowdinvestitionen in regionale Bauprojekte, Verantwortung für die Nachbarschaft zu übernehmen.

Wie lang benötigen in der Regel die Initiatoren, bis sie die Finanzierung ihres Projektes zum Abschluss gebracht haben?

Das ist ganz unterschiedlich. Die vordefinierte Länge der Funding-Phase unterscheidet sich je nach Plattform, liegt aber meist so um die 60 Tage. Projekten gelingt es häufig, schon schneller die gewünschte Summe einzuwerben. Einen Rekord für Crowdinvesting hält das Startup Protonet, das 2014 in etwas mehr als fünf Tagen drei Millionen Euro einsammeln konnte. Wenn das Ziel im initialen Funding-Zeitraum nicht erreicht wird, wird oft nochmals verlängert.

Wie groß ist denn die Gefahr des Missbrauchs beim Crowdinvesting und wie kann man dem begegnen?

Mir ist in Deutschland kein Fall bekannt, bei dem jemand vorsätzlich mit betrügerischer Absicht über eine Crowdfunding-Kampagne in größerem Maße Geld einsammeln konnte. Die persönliche Online-Reputation spielt heutzutage eine wichtige Rolle. Da hat jeder, der öffentlich von vielen Leuten Geld einwirbt, erstmal die Grundmotivation das Versprochene entsprechend abzuliefern. Trotzdem hat es natürlich schon gescheiterte Startups gegeben, bei denen die Investoren die Schuld ursächlich bei den Unternehmern gesehen haben.

Grundsätzlich gibt es eine Informationsasymmetrie zwischen Projektstartern und Investoren. Das sollte jedem klar sein. Es besteht die Gefahr, dass Projektstarter die

Stärken und Chancen ihres Investmentangebots tendenziell stärker betonen als die Schwächen und Risiken.

Einen klaren Überblick über die Investment-Fakten bietet das Verbraucher- Informationsblatt, das für alle Investmentprojekte gesetzlich vorgeschrieben ist. Es werden sich im Zuge der Weiterentwicklung des Marktes weitere Standards entwickeln. Es ist im Interesse aller seriösen Anbieter, schwarze Schafe, die der gesamten Branche schaden würden, fernzuhalten,

Was passiert, wenn für ein Projekt nicht genug Geld zusammenkommt?

Eine der Grundideen beim Crowdfunding ist das „Alles-oder-nichts-Prinzip“. Das bedeutet, dass das Crowdfunding nur realisiert wird, wenn genügend Geld zusammen gekommen ist. Deswegen wird Crowdfunding gerne genutzt, um zu testen, ob es einen Marktbedarf für ein Produkt gibt, bevor in die Produktion investiert wird. Beim Crowdinvesting wird teilweise von diesem Prinzip abgewichen. So gibt es bei Immobilien-Fundings eine im Vorhinein geklärte Alternativfinanzierung. Das ist notwendig, damit sich die Projektentwicklung nicht verzögert, falls die Crowd nicht ausreichend investiert.

Beim Crowdinvesting stand ursprünglich der ideelle Gedanke im Vordergrund. Wird sich das erhalten?

Crowdinvesting ist ein demokratisierendes Finanzierungsinstrument. Jeder Einzelne kann schon mit kleinen Investitionssummen mitbestimmen, in welchen Bereichen Weiterentwicklung stattfindet. Die Investoren haben die Chance, Rendite und gesellschaftliche Wirkung zu vereinen. Das Prinzip Crowdinvesting ist aber, wie schon zu Anfang erwähnt, für sich wertfrei. Es gibt schon jetzt Projekte, in die Anleger vermutlich ausschließlich aufgrund der zu erwartenden Rendite investieren. Wo investiert wird und ob ideelle Aspekte dabei eine Rolle spielen, entscheidet jeder Einzelne für sich. Eigenverantwortliches und direktes Investieren macht den Kern vom Crowdinvesting aus.

Ist Crowdfunding.de auch durch ein Crowdinvestment entstanden? Wie lief das Projekt?

Die Seite ist aus der persönlichen Faszination für das Thema entstanden und wurde bislang aus Eigenmitteln betrieben. Crowdfunding.de besteht seit 2007 als Anlaufstation für am Thema interessierte Menschen. Von 2011 an hat sich crowdfunding.de dann zum umfassenden Informationsportal entwickelt. Seit Ende letzten Jahres arbeite ich an einem Businessmodell, mit dem ich crowdfunding.de als unabhängiges Info-Portal wirtschaftlich tragfähig betreiben kann. Wenn für den weiteren Ausbau höhere Investitionen notwendig werden sollten, wäre ein Crowdinvesting natürlich das passende Finanzierungsmodell.