

## Stellungnahme: Crowdfunding und Venture Capital – eine sinnvolle Kombination

Von der Gründung bis zum Börsengang wachsen die Finanzierungsmöglichkeiten mit den Unternehmen. In den USA ist diese Vision Realität. Im Vergleich zu Deutschland wurde in den USA in 2014 zehnmal mehr Venture Capital und 100 mal mehr Crowdfunding in Wachstumsunternehmen investiert. 116 innovative Wachstumsunternehmen haben in 2014 in den USA einen Börsengang durchgeführt, im Vergleich zu 2 in Deutschland.

In Deutschland gibt es in dieser Hinsicht also viel Potential zu heben. Die große Chance besteht darin, Finanzierungsformen und Investorengruppen nahtlos kombinieren zu können, damit mehr Unternehmen besser finanziert sind und ihr Wachstumspotential realisieren können. Dazu ist es notwendig, Verständnis für die Bedürfnisse der unterschiedlichen Investorengruppen herzustellen, die jeweiligen Stärken der einzelnen Finanzierungsformen zu schätzen und die vorhandenen Hürden vertraglich angemessen zu adressieren.

### Die Stärken von beiden Finanzierungsformen nutzen

Mit Venture Capital sind signifikante Finanzierungsrunden von 10 Millionen EUR und mehr möglich. Dafür erhalten die VC Investoren Anteile an dem Unternehmen und nehmen eine wesentliche Rolle im Aufsichts- oder Beirat des Unternehmens wahr. Venture Capital sorgt dafür, dass die Unternehmen sehr fokussiert an der Erreichung ihrer Ziele arbeiten und dabei größtmögliche Unterstützung von dem VC Investor und seinem Netzwerk erhalten. Dieser Ehrgeiz kann auch unbequem sein, bringt die Unternehmen dafür aber zügig voran. Da VC Investoren ihren eigenen Anlegern eine attraktive Rendite zugesagt haben, ist der „Exit“, also die Veräußerung oder der Börsengang des Unternehmens für den VC Investor der wesentliche Aspekt bei jedem Investment. Junge Unternehmen fit zu machen für einen erfolgreichen Exit ist eine Herkulesaufgabe, die VC Investoren mit großem Engagement leisten.

Die unschlagbare Stärke von Crowdfunding liegt in der medialen Aufmerksamkeit, die eine Crowdfunding Kampagne schafft. Mit überschaubaren Marketingbudgets lässt sich eine Steigerung der öffentlichen Wahrnehmung des Unternehmens erreichen, die weit über das Crowdfunding hinaus reicht. Marketing Buzz und Marktfeedback liefern wertvolle Informationen für die weitere Entwicklung des Unternehmens. Mit bis zu 2.5 Millionen EUR, die von der Crowd aufgenommen werden können, erweitert Crowdfunding die finanziellen Handlungsmöglichkeiten von Unternehmen, ohne dass unternehmerische Unabhängigkeit aufgegeben wird.

### Win-Win-Win Situation unter bestimmten Voraussetzungen

Wenn Crowdfunder und Venture Capital Investoren zu Co-Investoren werden, kommt es zu einer Win-Win-Win Situation, die alle profitieren lässt – die Crowd, die VC Investoren und das Unternehmen. Damit das funktionieren kann, müssen alle Beteiligten bereit sein, ein paar Hausaufgaben zu erledigen:

- VC Investoren und Crowdfunder nutzen unterschiedliche Finanzierungsformen. VC Investoren beteiligen sind in der Regel direkt am Eigenkapital, während Crowdfunder mit gewinnbeteiligten Darlehen investiert sind. Investieren Crowd und VC gemeinsam in der gleichen Finanzierungsrunde, lassen sich wirtschaftlich gleiche Investitionsbedingungen auf vertraglicher Ebene herstellen (z.B. im Hinblick auf Bewertung und Verzinsung). Investieren Crowd und VC nacheinander in verschiedenen Runden dient es dem Erfolg des Unternehmens, wenn die Interessen der verschiedenen Investorengruppen nicht zu weit auseinander liegen.
- Die mit Abstand größte Sorge eines VC Investors ist, dass ein möglicher Exit torpediert wird. Darüber hinaus legt ein VC Investor großen Wert darauf, dass die unternehmerische Handlungsfähigkeit der finanzierten Unternehmen nicht eingeschränkt ist. Beide Gründe sprechen dafür, die Crowdfunder zu

poolen. Dabei muss besonderes Augenmerk darauf verwendet werden, die Interessen der Crowdinvestoren zu wahren.

Marketing Buzz und Marktfeedback der Crowd in Verbindung mit den Gestaltungsmöglichkeiten der VC Investoren stärkt die Unternehmen an ihren beiden wichtigsten Fronten: der erfolgreichen Umsetzung einer Geschäftsidee und der Wahrnehmung des Unternehmens im Markt.

4.089 Zeichen inkl. Leerzeichen

---

**Kontakt:**

Kerstin Huy

[kerstin.huy@fundernation.eu](mailto:kerstin.huy@fundernation.eu)

Tel +49 6251 8008328

FunderNation GmbH  
Talstr. 27E  
64625 Bensheim-Auerbach  
Deutschland



Twitter: [twitter.com/FunderNationEU](https://twitter.com/FunderNationEU)



Facebook: [facebook.com/FunderNation](https://facebook.com/FunderNation)



LinkedIn: [linkedin.com/company/FunderNation-GmbH](https://linkedin.com/company/FunderNation-GmbH)

---

**Über FunderNation**

FunderNation ist die erste Crowdfunding-Plattform in Deutschland, die durch ein Venture Capital Team gegründet und geleitet wird. Der Investitionsschwerpunkt des Portals liegt in den Bereichen Digitale Medien und IT, Nachhaltigkeit, Frauen in Führungspositionen, Raumfahrttechnologie sowie innovativer deutscher Mittelstand. Die Plattform verwendet moderne Venture Capital Screening Methoden und Crowdintelligence Instrumente, um die Unternehmen zu selektieren. Die Finanzinstrumente auf FunderNation ermöglichen Fundraising für eine Vielzahl von Unternehmen – von Start-ups bis zu dynamisch wachsenden, etablierten Firmen. Investoren ermöglicht die Plattform, ein individuelles Risiko-Rendite-Profil auszuwählen und ein ausgewogenes Portfolio aufzubauen. Fundierte CFO-Finanzanalysen und professionell aufbereitete Unternehmens- und Finanzdaten machen die Renditen planbar. Darüber hinaus gibt die Einbeziehung der Crowd in den Selektionsprozess den Unternehmen wertvolles Marktfeedback.