

Geld von der Crowd

Schwarmfinanzierungen bieten Privatanelegern die Chance, auch mit kleineren Beträgen von höheren Renditen zu profitieren. Doch mit Investments über Crowdfunding- und Kreditplattformen sind auch Risiken verbunden.

 **Es ist ein großartiger** Leitgedanke, der Crowdfunding, Crowdlending und Crowdfunding vereint: Viele Menschen investieren mehr oder weniger große Geldbeträge. Damit unterstützen sie Start-ups, Unternehmen und Projektentwickler dabei, innovative Ideen umzusetzen und neue Konzepte zu entwickeln. Oder sie lassen Wunschträume von Privatpersonen wahr werden. Frei nach dem Motto: Gemeinsam sind wir stark.

Neben dem angenehmen Gefühl, ein gutes Projekt unterstützt zu haben, winkt in den meisten Fällen eine Gegenleistung. Je nach Beteiligung kann es sich beispielsweise um ein Exemplar des Projektergebnisses,

symbolische Gesten wie eine Danksagung, überdurchschnittliche Verzinsungen oder Gewinn- und Erlösbeteiligungen handeln. Doch abgesehen vom guten Gefühl, das so schnell vergehen kann, wie es kommt, gibt es für eine Gegenleistung keine Gewähr. Sie hängt vom Erfolg der Vermögensanlage beziehungsweise von der erfolgreichen Umsetzung des unterstützten Projektes ab.

Was den Schwarm ausmacht

Die „Crowd“ bezeichnet üblicherweise eine Menschenmenge. Eine Übersetzung des Begriffs mit „Schwarm“ ließe eine Verbindung zur Schwarmintelligenz vermuten. Vergessen Sie es.

SCHWARM-FINANZIERUNG

Geeignet für risikobewusste Investoren, die mit der Chance auf überdurchschnittliche Renditen und zur Streuung ihres Anlagevermögens selbstbestimmt Beteiligungen erwerben oder Kredite vergeben möchten.

PRO

Die Einstiegshürden sind niedrig. Anleger können bereits mit Kleinstbeträgen am wirtschaftlichen Erfolg größerer Projekte teilhaben, Kredite vergeben sowie ansprechende Ideen, Vorhaben und Unternehmen mit oder ohne Gewinnerzielungsabsicht finanziell unterstützen.

CONTRA

Privatanleger müssen ihre Entscheidungen eigenständig und auf der Grundlage von häufig unzureichenden Informationen treffen. Üblicherweise handelt es sich zudem um Nachrangdarlehen ohne Mitspracherechte.

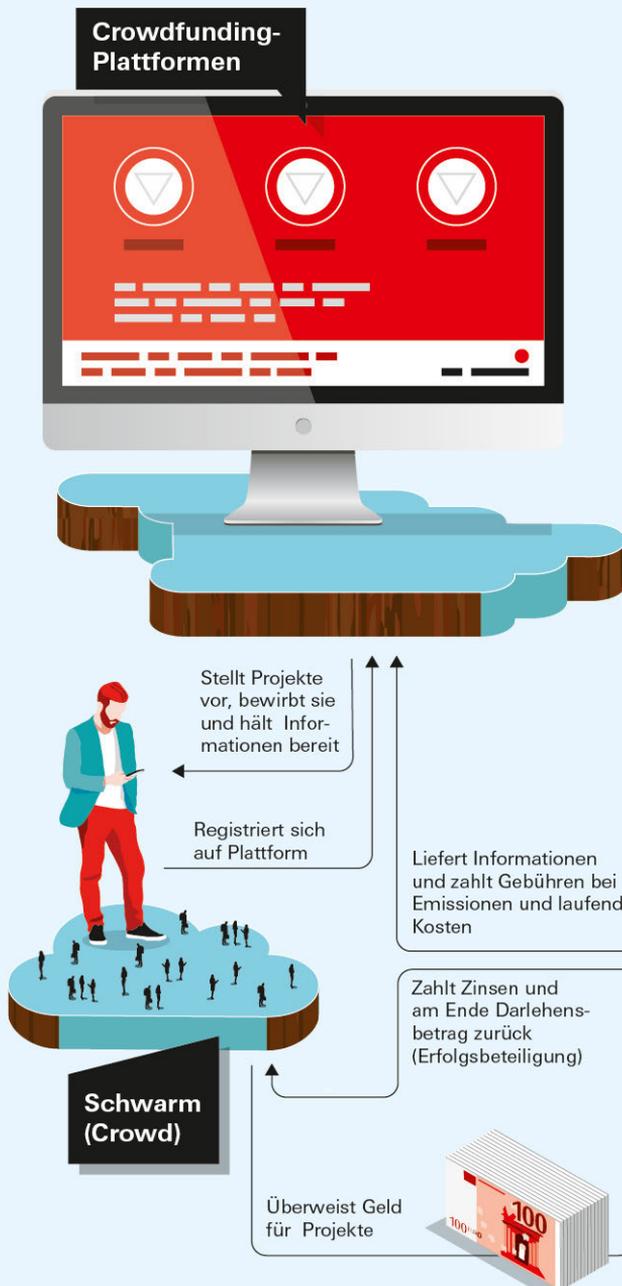
Die Mitglieder einer Crowd treffen ihre Entscheidung für eine Beteiligung, ohne sich zuvor mit anderen potenziellen Investoren auszutauschen. Einzig als Investoren bilden sie eine homogene Masse mit demselben Ziel: die erfolgreiche Entwicklung des jeweiligen Finanzierungsobjekts. Insofern ist der Verweis auf eine kollektive Intelligenz nicht ganz stimmig. Doch der Begriff „Schwarm“ bildet gut ab, worum es geht: Wie es beispielsweise Heuschreckenschwärme so an sich haben, fällt die Crowd über etwas her.

Im Investmentbereich betrifft dies etwa Finanzierungsprojekte für Start-ups, Immobilien, oder auf dem Gebiet der erneuerbaren Energien. Im Fundingbereich suchen Projektentwickler oder Einzelpersonen einen solchen Schwarm, um das erforderliche Kapital für die Umsetzung ihrer Ideen beziehungsweise für die Finanzierung ihrer materiellen Bedürfnisse einzusammeln.

Die Hintergründe

Eingang in das Vermögenanlagengesetz fand der Begriff „Schwarmfinanzierungen“ im Jahr 2015. Paragraph 2a befasst sich mit den Befreiungen für Schwarmfinanzierungen. Demnach müssen Unternehmen, die in Deutschland über Internetdienstleistungsplattformen einen Betrag von bis zu 6 Millionen Euro einsammeln, keinen Verkaufsprospekt bereitstellen. Verboten ist es, öffentlich Geldanlagen anzubieten, deren „Emittent auf das Unternehmen, das die

Investieren im Schwarm



Projekte

Immobilien

210,7 Millionen Euro (70,9 Prozent Marktanteil).
Gewöhnlich als Nachrangdarlehen mit 5 bis 7 Prozent Zinsen pro Jahr, oft Projektentwicklungen mit zwei bis drei Jahren Laufzeit.

Unternehmen (Start-Ups)

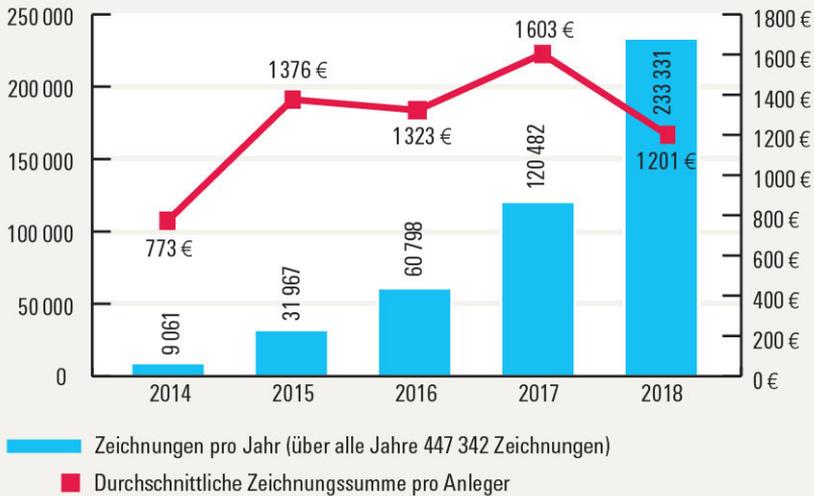
80,4 Millionen Euro (27,1 Prozent Marktanteil). Häufig als partiarische Nachrangdarlehen mit Erfolgsbeteiligung von Start-Ups, auch Finanzierung von Mittelständlern.

Erneuerbare Energien

6,0 Millionen Euro (2 Prozent Marktanteil).
Gewöhnlich als Nachrangdarlehen mit fester Verzinsung.

Schwarmfinanzierungen werden immer beliebter

Im Jahr 2018 überwiesen Investoren fast eine Viertelmillion Mal Geld an eine Crowd-Plattform.



Quelle: Marktstudie geschlossene Publikums-AIF und Vermögensanlagen 2019

Dienstleistungsplattform betreibt, unmittelbar oder mittelbar maßgeblichen Einfluss ausüben kann“. Ein wichtiger Zusatz, der die Unabhängigkeit der Plattformen sicherstellen soll.

Bezug genommen wird zudem auf die Höchstgrenze pro Investition. Sie liegt bei 1000 Euro. Wer bis zu 10000 Euro anlegen möchte, hat nach eigener Auskunft über ein freies Vermögen von mindestens 100000 Euro zu verfügen. Alternativ ist der Einsatz von zwei Netto-Monatsgehältern, maximal 25000 Euro, erlaubt.

Drei Jahre später kamen zur Anpassung an die europäische Prospektverordnung im Wertpapierprospektgesetz die Paragraphen 3a bis 3c hinzu. Die darin aufgelisteten Ausnahmen von der Prospektspflicht schöpfen den Spielraum der europarechtlichen Vorgaben beinahe vollständig aus. Denn die

Prospektschwelle für Wertpapieremissionen wurde auf 8 Millionen Euro angehoben. Im Gegenzug erweiterte sich das Pflichtenprogramm der Vermittler.

Doch können maximal dreiseitige Informationsblätter als Entscheidungsgrundlage für den Kauf von Wertpapieren genügen? Seit dem Jahr 1991 weisen Finanztest-Experten darauf hin, dass ohne weitere Unterlagen kaum zu beurteilen ist, ob eine Aktie günstig, angemessen oder übersteuert ist. Insbesondere Start-ups mit unerprobten Geschäftsmodellen lassen sich schwer bewerten. Im Insolvenzfall droht der Totalverlust des eingesetzten Kapitals.