



Crowd-Finanzierung: Interview mit Reinhard Willfort, Crowdsourcing Pionier

Der Unilektor und Crowdsourcing-Experte ist Gründungsmitglied und Member of the Board of Directors des European Crowdfunding Network mit Sitz in Brüssel.

13.10.2021, 11:08



© PORTRAIT: RINHARD WILLFORT MIT LAPTOP IM FREIEN

Was sind die Vorteile, was die Nachteile von Schwarmfinanzierung?

Reinhard Willfort: Crowdfinancing ist mit Innovationen verknüpft. Über die digitale Welt sammelt man Beträge und erreicht viele Menschen. Man kann damit in einer Frühphase Zukunftsprojekte sichtbar machen, erklären und testen, ob das Projekt oder das Produkt bei den potenziellen Kunden ankommt. Und das mit relativ geringen Ressourcen. Man minimiert damit das finanzielle Risiko, denn wenn die Schwarmfinanzierung nicht funktioniert, kann ich mir etwas Neues überlegen, noch bevor ich viel Geld in ein falsches Projekt investiere. Besonders gut geeignet ist die Finanzierung für Projekte, die Emotion erzeugen, wo man etwas herzeigen kann. Was es dabei braucht, ist vor allem Transparenz. Gerade die Sichtbarkeit dieser Projekte ist wichtig für Mittelstandsfinanzierungen. Ich erkläre nicht nur einer Bank wofür ich das Geld brauche, sondern zeige bereits meinen bestehenden und potenziellen Kunden, was ich plane. Das steckt schon viel Marketing drinnen, von Anfang an. Für Finanzierungen von Betriebsmittelkrediten

beispielsweise eignet sich Crowdsourcing nicht. Das Projekt sollte mit einer Innovation verknüpft sein. Oft ist die Crowd-Lösung nur ein Bruchteil der Finanzierung. Man kann sie aber gut mit Krediten kombinieren. Banken haben das erkannt und haben Crowdsourcing bereits zu einem „Nebenschauplatz“ gemacht. Funktioniert die Crowdfinanzierung, dann bekommt man den Kredit und auch die Förderung leichter.

Für welche Betriebe kommt Schwarmfinanzierung infrage?

Reinhard Willfort: Diese Form eignet sich für viele unternehmerische Vorhaben – zum Beispiel für neue Produkte, ein Event oder um einen Digitalisierungsschub umzusetzen. Gerade jetzt ist regionale Wertschöpfung oder Arbeitsplätze zu erhalten und zu schaffen ein Grund für viele, in heimische Betriebe zu investieren. Die Emotionen der Investoren zu wecken ist dabei ganz wichtig. Es geht hier nicht nur um Geld, sondern auch um Sichtbarkeit. Also kann jeder Klein- oder Mittelbetrieb Crowdfinanzierung nützen, nicht nur die Start-ups. Mit Crowdfunding kann man schnell herausfinden, was jemand braucht. Aus Firmensicht ist das ein Werkzeug, das in keinem Innovationsmanagement fehlen sollte.

Ist es eine Form schnelles Geld, oder eine langjährige Partnerschaft?

Reinhard Willfort: Das hängt davon ab, welche Art Crowdfinanzierung man wählt. Eine spendenbasierte Form schließe ich für Unternehmen aus. Geeignet wäre allerdings jene Art, bei der Investoren etwas Materielles zurückbekommen – das ist wie ein vorverkaufter Umsatz. Mit einer großen Anzahl von Menschen produziere ich etwas wofür ich Beiträge vorab einsammle – eventuell über Gutscheine). Die Höhe der Beträge ist hier nicht begrenzt und es fällt nicht unter das Alternativfinanzierungsgesetz. Wählt man allerdings ein Beteiligungsmodell, lässt man die Geldgeber am Unternehmenswachstum teilhaben. Dann kommt das Gesetz sehr wohl zum Tragen. Hier brauche ich dann ein Risikoportfolio, Kunden können sich dann eventuell einbringen. Das wäre eine Spielwiese für Projekte wo es nicht nur um Geld geht. Bei einem Darlehensmodell hat man als Investor ein höheres Risiko. Die Banken sind als Kreditgeber immer vor den Crowd-Investoren eingereicht, das heißt, dass sie erst nachrangig ihr Geld bekommen. Unternehmen bezahlen Zinsen, müssen Jahresabschlüsse vorlegen, haben Berichtspflichten, nehmen lange Laufzeiten in Kauf und vieles mehr. Hier ist das Risiko für alle natürlich höher.

Sind die Rahmenbedingungen in Österreich für Crowdfinanzierung gut?

Reinhard Willfort: Rechtlich sind die Rahmenbedingungen gut. Ressourcen gibt es auch. Es liegt viel Geld auf Sparbüchern, für das man kaum Zinsen bekommt. Die Digitalisierung ist ebenso weit fortgeschritten, allein wenn ich mir beispielsweise ansehe, wie viele der Generation 50plus bereits auf Facebook sind, oder wie viele Menschen Smartphones nutzen. Die Menschen informieren sich online und sie investieren offen und verbreiten das auch über ihre Netzwerke digital. Ich sehe das als große Chance, Crowdsourcing mit anderen Finanzierungsformen zu kombinieren. Leider hat sich das Wissen zu diesem Thema in österreichischen Unternehmen noch nicht breit etabliert. Da gilt es noch, für Aufklärung zu sorgen. Hier gilt es noch, emotionalen Boden zu bereiten und Gedankenbremsen wie „Es fällt mir schwer die Menschen nach Geld zu fragen“ zu lösen.

Was braucht man für Know-how, um so etwas zu starten?

Reinhard Willfort: Zuerst braucht man das Projekt. Das muss ich gut erklären und greifbar machen können – also präzise formulieren. Viele machen das mit einem kleinen Video. Menschen, die investieren, wollen Emotion und Engagement spüren. Daraus kann sehr viel entstehen. Transparenz ist dabei das höchste Gebot. Dann muss man Reichweite generieren. Dafür kann man die Logistik von Crowdfunding-Plattformen nützen. Das ist oft hilfreich, weil es dort bereits die rechtlichen Grundlagen gibt, Verträge geprüft sind und das bei überschaubaren Kosten. Menschen, die sich für diese Investments interessieren, sind dort schon auf der Suche nach Projekten, da ist schon viel Reichweite vorhanden. Man kann das auch ohne die Plattform selbst machen, dafür braucht es dann internes Know-how.

Das könnte Sie auch interessieren



„In dem Moment, wo in den gesammelten Daten Muster gefunden werden können, tun sich noch mehr Möglichkeiten auf.“

Interview mit Martin Puaschitz, Fachgruppenobmann UBIT [➤ mehr](#)



„Abgaben auf Arbeit bremsen Wachstum und Beschäftigung.“

Johannes Berger, Wirtschaftsforscher EcoAustria, im Interview. [➤ mehr](#)



Wir wollen lernen, ein Leben lang

Sowohl für Unternehmer als auch für Erwerbstätige hat lebensbegleitendes Lernen einen hohen Stellenwert - in Zukunft gerne auch digital. [➤ mehr](#)