



Steuerpolitik



Rahmenbedingungen für ein
stabiles und hohes
Wirtschaftswachstum

Berufswegekompass

Erste Auflage der
virtuellen Azubimesse

Seite 24

Wie sie ticken

Generationengerechte
Führungspolitik

Seite 35

Jahreswende naht

Was sich für Unternehmen
2021 ändert

Seite 42

Eine echte Finanzierungsalternative

Crowdfunding zur Realisierung von Wachstumsplänen nutzen.

Unternehmen sind stets auf der Suche nach Wachstumskapital. Deshalb haben FinTechs neue Möglichkeiten erschlossen, beispielsweise das Crowdfunding. Mit über 1,2 Milliarden Euro in Deutschland schon platziertem Volumen stellt dieser Markt mittlerweile eine etablierte Option dar. Emittenten erschließen sich dadurch wesentliche Vorteile. Dank einer professionellen Unterstützung steigen die Platzierungschancen.

Besonders Start-ups und KMUs fällt es mangels Sicherheiten schwer, Kredite von ihren Banken zu bekommen und können deshalb ihre Wachstumspläne nicht realisieren. Private Geldanleger suchen hingegen attraktive Zinsen und die Möglichkeit, sich mit kleinen Beträgen ab 100 Euro am Geschäftserfolg von Unternehmen beteiligen zu können. Die mögliche Abfolge einer Finanzierung über Crowdfunding listet Alexander Vollet von der IR Consult in Ober-Mörlen wie folgt auf.

Die einzelnen Schritte

1. Basis ist ein richtiges Unternehmen mit Team, Know-how, Erfahrungen, klaren Zuständigkeitsbereichen sowie mehrjährigen Jahresabschlüssen (nicht bei Start-up).
2. Im Fokus ist Finanzierungsnotwendigkeit: Wofür, Volumen, Laufzeit, erwartetem Return sowie Zins- und Rückzahlungen. Da ein Crowdfunding bei den Konditionen sehr flexibel ist, kann der Emittent diese ideal an seine erwarteten Zahlungsströme anpassen.
3. Check des Businessplans, des Marktumfelds sowie der Peer-Group.

4. Suche nach geeignetem Platzierungspartner: Eine Plattform, die als One-Stop-Shop bei allen Vorbereitungen hilft, oder eine Eigenplatzierung mit einem Spezial-Provider. Hier muss sich der Emittent aber selbst um die Vermarktung kümmern, um Investoren zu gewinnen, was oft nicht einfach ist.
5. Weitere Vorbereitungen: Exposé, Präsentation, Video, Optimierung der Website sowie Aufbau von PR und Social Media-Kanälen – eventuell mit Affiliate-Partnern.
6. Vermögensanlagen-Informationsblatt (VIB): Auf drei Seiten werden alle für den Anleger wichtige Kreditkonditionen zusammenfasst. Ein § 34f GewO Finanzvermittler erstellt es und reicht es zur Prüfung bei der BaFin ein. Erst nach der Genehmigung kann die Platzierung starten.

7. Platzierung: Nun wird die Investment Story der Emission auf der eigenen Website sowie über eine Landing-Page beschrieben und beworben, so dass Anleger sich informieren und bei Interesse auch direkt zeichnen können.
8. Auszahlung: Am Ende erhält das Unternehmen das gezeichnete Volumen ausbezahlt und kann damit sofort arbeiten.

Die Realisierung einer Crowdfinanzierung ist innerhalb von drei bis vier Monaten möglich.

Die Kosten für eine Platzierung über eine Plattform kostet zwischen acht und zwölf Prozent vom Emissionsvolumen. Die Eigenemis-



Alexander Vollet,
IR Consult in Ober-Mörlen

sion liegt bei gut sechs bis sieben Prozent, hinzu kommen noch die Ausgaben für Marketing; insgesamt ergeben sich acht bis zehn Prozent. Jedoch – gerade bei Konsumgüter-Anbietern – helfen diese Ausgaben stark dem operativen Geschäft: So bringen Unterstützer und Influencer oft auch neue Kunden.

Die IR Consult Alexander Vollet berät seit 1994 Unternehmen bei ihrer Wachstumsfinanzierung. Am 12. November laden Vollet und sein Team zu einem Unternehmerabend über Crowdfinanzierung in Frankfurt ein (Infos auf Nachfrage und der Homepage). ■

ONLINE

www.crowd-finanzierung.de