



Crowdfunding für Existenzgründer

Was steckt hinter dem Begriff Crowdfunding?

Crowdfunding heißt zu Deutsch „Schwarmfinanzierung“ und kommt ursprünglich aus den USA - damit gemeint ist das Einsammeln von Geld zur Finanzierung unterschiedlichster Projekte bei einer interessierten Online-Community.

Für welche Geschäftsidee eignet sich Crowdfunding?

Am erfolgversprechendsten sind innovative Geschäftsideen, die aus Sicht der (zukünftigen) Nutzer einen klaren Mehrwert bieten. Außerdem heben sie sich durch ein Alleinstellungsmerkmal hervor, welches Sie von bereits Bestehendem abgrenzt und auf diese Weise besonders macht. Nur interessante und neuartige Projekte, haben das Potenzial, das Interesse der „Crowd“ zu wecken. Im Idealfall begeistert das Projekt und schafft eine emotionale Bindung des potenziellen Unterstützers, sodass dieser gerne Ihr Projekt weiterempfiehlt und so wiederum neue Unterstützer anzieht. Ebenso wichtig ist es, dass sich Ihre Idee prägnant darstellen lässt. Je komplexer eine Geschäftsidee ist, desto schwieriger wird es, die Unterstützer zu überzeugen. Außerdem sollte das Geschäftsmodell skalierbar sein.

Zu welchem Zeitpunkt ist eine Finanzierung durch Crowdfunding sinnvoll?

Crowdfunding ist für junge Unternehmen vor allem in der Frühphase interessant, in der die Produktentwicklung größtenteils abgeschlossen ist und zusätzliches Kapital für die Markteinführung, die Weiterentwicklung des Produkts, für Marketing und/oder für den Ausbau von Kapazitäten benötigt wird. In dieser Phase gibt es bereits ein gut darstellbares Geschäftsmodell und im Idealfall einen Prototypen des Produkts, mit dem Sie Ihre Idee für potenzielle Unterstützer greifbar machen. Wichtig ist, dass Sie die Geldgeber mit Ihrer Idee begeistern können.

Welche Funding-Summe ist realistisch?

Überlegen Sie sich, wieviel Geld Sie benötigen und wieviel Sie durch Crowdfunding erreichen können, um ein realistisches Funding-Ziel zu setzen. Helfen kann dabei die Orientierung an anderen, ähnlichen Projekten, die bereits erfolgreich finanziert wurden. Die Untersuchung erfolgreich finanzierter Projekte hat gezeigt, dass es ratsam ist, das Funding-Ziel nicht zu hoch anzusetzen. Erscheint eine erfolgreiche Finanzierung in den Augen der Unterstützer von Anfang an unwahrscheinlich, sinkt die Bereitschaft das Projekt zu unterstützen. Trotz allem sollten Sie berücksichtigen, dass durch das eingesammelte Kapital auch eine Umsetzung der Idee sichergestellt werden kann!

Crowdfundig-Plattformen

- www.crowdfunding.de/plattformen
- www.companisto.de
- www.startnext.de
- www.inkubato.com
- www.pling.de
- www.visionbakery.de
- www.betterplace.org
- www.bettervest.de
- www.innovestment.de
- www.fundsters.de (Ideen und Investment)
- www.sciencestarter.de (Wissenschaft und Forschung)
- www.crowdener.gy (erneuerbare Energien)
- www.universso.com (mit Lizenzbeteiligung)
- www.fundedbyme.com/de

Diese Liste erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Sie soll lediglich als Ergänzung zur eignen Recherche dienen.

Rechtshinweis

Die Veröffentlichung von Merkblättern ist ein Service der IHK Trier für ihre Mitgliedsunternehmen. Dabei handelt es sich um eine zusammenfassende Darstellung der rechtlichen Grundlagen, die nur erste Hinweise enthält und keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebt. Eine anwaltliche Beratung im Einzelfall kann dadurch nicht ersetzt werden. Obwohl dieses Merkblatt mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.