

# Investoren finden, Ideen entwickeln

Crowdfinanzierung ist nicht nur etwas für Start-ups. Auch etablierte Mittelständler können über Online-Plattformen Kapital von Investoren einsammeln – zum Beispiel für ihr Innovationsmanagement. **MONIKA HOFMANN**

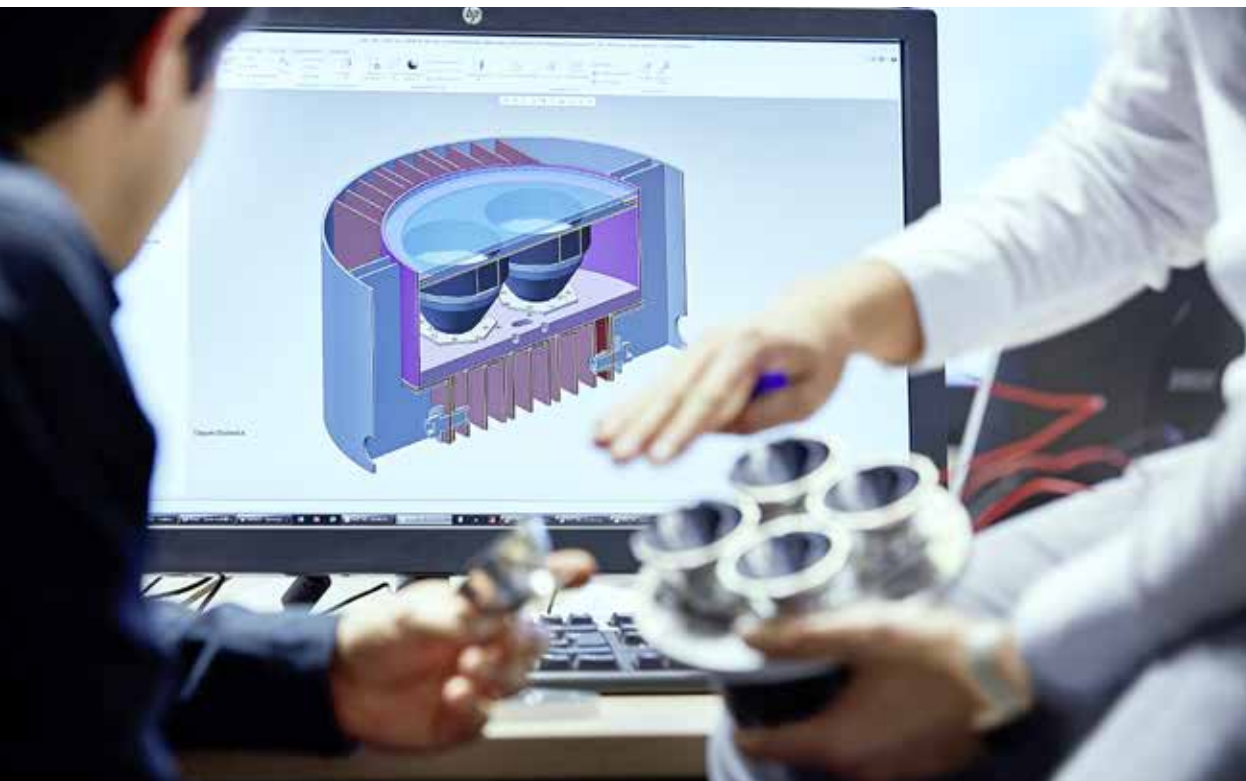


Foto: Francisco Lopez

*Der Mittelständler LMT steigerte mit Crowdfinanzierung die Eigenkapitalquote und finanziert die Produktentwicklung einer LED-Werfer-Familie*

**DEUTSCHE MITTELSTÄNDLER GELTEN** weltweit als ideenreich und hochinnovativ. Wenn es um Finanzierungsfragen geht, zeigen sie sich jedoch oft konservativ und nutzen Bankkredite. Allmählich entdecken aber auch Firmen, die sich bereits auf ihren Märkten positioniert haben, ein neues Instrument für sich: Sie finanzieren Vorhaben mit einer Vielzahl von Investoren – der Crowd – über eine Internetplattform.

Mike Otterpohl, Geschäftsführer der LMT Leuchten + Metall Technik GmbH, hat damit gute Erfahrungen gemacht. Als erster Mittelständler schloss er auf der Crowdfundingplattform Unternehmerich eine Finanzierungsrunde ab. „Wir warben für unser Projekt Lichtblick in Bayern mehr Mittel ein, als erwartet“, freut sich der Firmenchef. Insgesamt 250 000 Euro

sammelte der Mittelständler aus Hilpoltstein ein und übertraf damit das Finanzierungsziel um mehr als 60 Prozent.

Otterpohl führt das Unternehmen gemeinsam mit seinem Bruder Tobias. Sie entwickeln, fertigen und installieren individuell angepasste Beleuchtungs- und Metallbaulösungen. Seit der Gründung 1984 stattete die Firma mehr als 150 Bahnhöfe, aber auch Flughäfen, Marktplätze, Museen und Kirchen im In- und Ausland mit selbst entwickelten Beleuchtungssystemen aus. Jetzt wollen die Brüder ihr Produktportfolio erweitern.

Seit einigen Monaten arbeiten sie an einer neuartigen ressourcenschonenden LED-Werfer-Familie, die nun in Serie produziert wird. „Damit wollen wir die im Projektgeschäft üblichen Schwankungen

kompensieren“, erklärt Otterpohl. „Uns geht es vor allem darum, unsere Finanzierung mit den Investoren auf eine breitere Basis zu stellen“, argumentiert der Geschäftsführer. Zudem wolle er den Bekanntheitsgrad des Unternehmens erhöhen. „Beide Ziele haben wir schon erreicht“, sagt Otterpohl.

LMT sammelte nicht nur mehr Geld ein, als erwartet. Die GmbH steigerte mit der Crowdfinanzierung zudem die Eigenkapitalquote. „Und das erleichtert wiederum die Beschaffung von Bankkrediten“, bilanziert Otterpohl. Außerdem ist die Finanzierungskampagne des Mittelständ-

## UNABHÄNGIGER WERDEN ...

lers aufgefallen. „Das zeigen die zunehmenden Anfragen potenzieller neuer Partner.“ Sogar einen Mitarbeiter gewann die Firma auf diese Weise: Er war über die Finanzierungsplattform auf das innovative Unternehmen aufmerksam geworden und arbeitet jetzt bei LMT als Konstrukteur.

Ganz ohne Aufwand ist die Crowdfinanzierung allerdings nicht zu haben. Um Geldgeber für sich zu gewinnen, müssen Unternehmen sich und ihr Projekt überzeugend präsentieren. „Viele Stunden haben wir uns strukturiert Gedanken über Strategien und Pläne gemacht – und darüber, wie wir unsere Kernkompetenzen und Entwicklungen so darstellen, dass wir für Investoren interessant sind“, erklärt Otterpohl. „Unterm Strich war das für uns selbst ebenfalls ein guter Nebeneffekt.“

Über die erfolgreiche Finanzierungsrunde der LMT GmbH freut sich auch Fabian Holtkamp, Vorstand der Plattform Unternehmerich. „Wir adressieren unser Angebot gezielt an Mittelständler, nicht an Start-ups“, betont er. „Wir möchten damit kleine und mittlere bereits etablierte Unternehmen und das Kapital zuverlässiger Investoren zusammenbringen.“

Holtkamp, Vorstand der Unic AG in Starnberg, gründete Unternehmerich Ende 2013 zusammen mit Mittelständlern und Unternehmensberatern der Hol.co. Consulting GmbH. Sie wollten die Lücke schließen, die sich für viele Inhaber kleiner und mittlerer Betriebe eröffnet, wenn sie Projekte planen, ihre Bank aber nicht mitziehen will.

„Mittelständler haben einen fortlaufenden Kapitalbedarf für starkes Wachstum, neue Produktionsanlagen und Gebäude, energetische Sanierungen, Fuhrparkerweiterungen – sie brauchen dafür Kapital als Rohstoff“, weiß Holtkamp. Angesichts der zunehmenden Bankenregulierung wird es aber auch für manchen oft seit Generationen erfolgreichen Mittelständler schwieriger, an Fremdkapital zu kommen. „Die Crowdfinanzierung ist gerade für sie eine sinnvolle Alternative zur Bankfinanzierung, zumal die Risiken für Investoren geringer und einfacher einzuschätzen sind als bei Start-ups“, ist Holtkamp überzeugt.

Vom Aufwand für eine Crowdfinanzierung solle sich niemand abschrecken lassen, wirbt der Unternehmerich-Chef. Die Plattform unterstütze die Firmenlenker bei diesen Aufgaben. „Zudem verfügen die meisten Mittelständler bereits über aufbereitete Zahlen und Informationen, die nur noch in Form gebracht werden müssen.“

Linette Heimrich, Crowdfundingexpertin der IHK für München und Oberbayern sieht den großen Vorteil der Finanzierungsvariante darin, dass nicht Einzelinvestoren oder Banken, sondern die Gemeinschaft der Investoren oder Kunden – die Crowd – darüber entscheidet, ob sie das Produkt oder die Idee unterstützen. „Crowdfinanzierung bedeutet zugleich auch Marktforschung“, unterstreicht Heimrich. Mittelständler können vorab ein neues Marktsegment antesten und klären, ob ihre Idee auf Interesse stößt.

Egal, welchen Weg die Firmen wählen, sie sollten auf eine gründliche Vor- und Nachbereitung nicht verzichten. Als Finanzierungsinstrument nutzen Mittelständler dabei bisweilen stille Beteiligungen, die erfolgsabhängig sind. Allerdings haben die Investoren keine Mitsprache-, sondern nur

## ... UND BEKANNTER

Informationsrechte. Häufiger sind inzwischen partiarische Nachrangdarlehen, die die Unternehmen tilgen, verzinsen und am Ende der Laufzeit zurückzahlen müssen, die aber einen eigenkapitalähnlichen Charakter haben. Wegen ihrer Zwitterstellung zwischen Eigen- und Fremdkapital sprechen Experten von Mezzaninkapital. Mit den Investoren gewinnen die Firmen zu-

gleich Know-how und Kontakte. Semir Fersadi, Finanzierungsexperte der IHK für München und Oberbayern, sieht darin einen großen Pluspunkt: „Beteiligungskapital hilft nicht nur, Kapitallücken zu schließen, wenn Sicherheiten fehlen. Es bietet auch Wachstumspotenziale in Form von Netzwerken und Kompetenzen.“ Daher eignet sich dieses Instrument besonders für Mittelständler, die expandieren wollen. Zudem erhöht das über die Crowd eingesammelte Geld als Eigenkapital die Bonität – das wiederum steigert die Kreditchancen. Es kommt auf den richtigen Mix an, unterstreicht der Experte: „Wer die ganze Bandbreite der Finanzierungspalette nutzt, kann seine Risiken besser diversifizieren.“

Wie etablierte Unternehmen das Instrument auf innovative Art nutzen können, zeigt die neue Plattform Degussa-Crowdfunding, die Anfang September startete. Stephan Ring, bei Degussa Goldhandel GmbH in München für das Projekt verantwortlich, spricht dabei von Crowddinnovation. Ein offener Bereich auf der Plattform dient der Ideensammlung und dem Crowdfunding: Wer eigene Vorschläge für die Prägung von Münzen, Barren oder sonstige Produkte in Edelmetall hat, kann sie

**Die Steinbeis-Hochschule Berlin nutzte die Degussa-Plattform, um eine individuelle Münze prägen zu lassen**



Foto: Degussa Goldhandel GmbH

dort einreichen. Degussa prüft, ob sie sich verwirklichen lassen, und präsentiert sie anschließend, wenn gewünscht, auf der Plattform. Nur wenn ein Vorschlag genügend Unterstützer findet, geht er in die Herstellung.

**IDEEN BEWERTEN ...**

Auf die Idee, Crowdfunding für das Ideenmanagement zu nutzen, kam Ring, weil seit Jahren die Zahl der individuellen Anfragen stark zunimmt: „Diese Prozesse möchten wir nun in klar strukturierte Bahnen lenken.“

Schlägt ein Kunde beispielsweise eine Münzprägung vor, prüft Degussa zunächst, welche Stückzahlen sich zu welchen Kosten herstellen und vertreiben lassen: Je höher die Zahl, desto niedriger die Produktionskosten pro Stück. „Deshalb suchten wir eine Software, die diese Rabattfunktion abbildet“, argumentiert er. „Mit dem Crowdfunding erreichen wir genau das.“

Die mengenabhängigen Preise können ein Anreiz sein, für den eigenen Vorschlag weitere Unterstützer zu finden. Dabei ermöglicht die Degussa-Plattform, eine Produktidee im nicht-öffentlichen Bereich zu präsentieren, etwa nur den Vereinsmitgliedern. Oder er erscheint im öffentlichen Bereich, also für alle sichtbar.

„Mit dieser Plattform hat das Unternehmen die Möglichkeit, ein Produkt vor der Herstellung anzubieten, zu vermark-

ten und zu verkaufen – also das ideale Instrument für einen Produktvorverkauf- wir nennen dies PreSale“, fasst David Holetz- eck zusammen. Er ist Geschäftsführer der

**... UND VERMARKTEN**

Table of Visions GmbH in Berlin, die die Degussa-Plattform entwickelte. Seit 2010 bieten Holetz- eck und Co-Geschäftsführer David Heberling die Crowdlösungen an. Crowddinnovation erlaubt, Projekte und Ideen mit Meinungen und Einschätzungen weiterzuentwickeln – intern oder extern. Holetz- eck: „Damit lassen sich Ideen schneller umsetzen, Mitarbeiter oder Kunden motivieren und die Abläufe transpa- rent gestalten.“ ■

**→ IHK-ANSPRECHPARTNER**

**Crowdfunding**

**Linette Heimrich**, Tel. 089 5116-1100, linette.heimrich@muenchen.ihk.de

**Finanzierung**

**Semir Fersadi**, Tel. 089 5116-1335, semir.fersadi@muenchen.ihk.de

**IHK-VERANSTALTUNGSTIPP**

**Crowd Dialog 2015**

Die IHK für München und Oberbayern hat wieder den „Crowd Dialog“ zu Gast. Europas größte Fachkonferenz für Crowdfunding, Crowdsourcing und Crowddinnovation bietet einen umfassenden Einblick in schwarmbasierte Innovationsprozesse, Finanzierungsszenarien und Arbeitsmodelle, um potenzielle neue Geschäftsfelder rechtzeitig erkennen und bewerten zu können. Branchen-Schwerpunkte sind Banking, Immobilien, Smart Cities/Smart Citizens, Gesundheit, Tourismus und Social Impact/Umwelt.

**Termin:** 26. November 2015

**Veranstaltungsort:** IHK Akademie, Forum, Orleansstr. 10–12, 81669 München.

Mit dem IHK-Aktionscode: IHK15BY bekommen IHK-Mitglieder für den Crowd Dialog München 30 Prozent Rabatt auf alle Ticket Kategorien. Details zum Programm sowie Anmeldung über [www.crowddialog.de](http://www.crowddialog.de)