

Dieser Beitrag ist in ähnlicher Form erschienen in Plate, H./Meinardus, G. (2021): Vergleich von Crowdfunding und Förderkrediten der Kreditanstalt für Wiederaufbau zur Kapitalbeschaffung von Existenzgründungen, Janßen, S./ Kirstges, T./ Kull, S./ Neumann, M./Schmoll, E. (Hrsg): Jahresband 2021 des Fachbereichs Wirtschaft – Gesammelte Erkenntnisse aus Lehre und Forschung, S. 235-264, ISBN 978-3-643-14961-9.

*Henning Plate & Gesa Meinardus*

## **Vergleich von Crowdfunding und Förderkrediten der Kreditanstalt für Wiederaufbau zur Kapitalbeschaffung von Existenzgründungen**

### **1 Einführung**

In Deutschland wurden im Jahr 2020 insgesamt 537.000 Existenzgründungen realisiert, was einen Rückgang gegenüber dem Vorjahr von 68.000 bedeutete.<sup>1</sup> Das nach Angaben des Deutschen Industrie- und Handelskammertags im Jahr 2018 attestierte rege Gründungsgeschehen in Deutschland konnte sich somit nicht dauerhaft bestätigen und war rückläufig.<sup>2</sup> Der Rückgang betraf Vollerwerbs- und Nebenerwerbsgründungen fast gleich deutlich, wobei letztere minimal geringer sanken.<sup>3</sup>

Die Gründung neuer Unternehmen leistet einen wesentlichen Beitrag zu einer funktionierenden Volkswirtschaft<sup>4</sup>: Sowohl die Schaffung neuer Arbeitsplätze als auch die Stärkung und Dynamisierung eines Marktes durch den Eintritt neuer Teilnehmer können als Gründe dafür angeführt werden.<sup>5</sup> Die erfolgreiche Durchführung von Existenzgründungen stellt somit eine wichtige Voraussetzung für eine wachsende und gesunde Gesamtwirt-

---

<sup>1</sup> Vgl. Metzger, G., 2021, S. 3.

<sup>2</sup> Vgl. Deutscher Industrie- und Handelskammertag 2019, S. 8-9.

<sup>3</sup> Vgl. Metzger, G., 2021, S. 3.

<sup>4</sup> Vgl. Kollmann, T. 2019, S. 1.

<sup>5</sup> Vgl. Wien, A. 2009, S. 190.

schaft dar. Jedoch ist eine Existenzgründung nicht ohne Weiteres zu realisieren und insbesondere im Anfangsstadium mit der Klärung einer Vielzahl von Fragestellungen und Problematiken verbunden. Ein grundlegender Erfolgsfaktor, von dem die Umsetzung einer Gründung in der Praxis abhängt, ist der Aufbau einer stabilen, tragfähigen Finanzierungsbasis.<sup>6</sup>

Bei einer Unternehmensgründung besteht je nach der individuellen Situation ein mehr oder weniger hoher Kapitalbedarf.<sup>7</sup> Die Akquisition von finanziellen Mitteln kann in diesem Zusammenhang auf verschiedenen Wegen erfolgen und umfasst sowohl die Aufbringung von eigenen Mitteln als auch die Aufnahme von Fremdkapital, beispielsweise über eine Kreditfinanzierung.<sup>8</sup> Eine reine Finanzierung aus eigenen Mitteln des Existenzgründers stellt sich in der Gründungsphase eines Unternehmens für gewöhnlich als problematisch dar, da hohe Kosten anfallen und noch keine Umsatzerlöse erwirtschaftet werden. Aus diesem Grund greifen viele Existenzgründer auf die Möglichkeit einer Fremdfinanzierung zurück. Da der klassische Weg der Kreditfinanzierung bei der Hausbank oftmals mit Schwierigkeiten bezüglich der Sicherheitenstellung<sup>9</sup> sowie einer restriktiven Kreditvergabe wegen der erhöhten Risiken eines Kapitalausfalls zu Beginn der Unternehmenstätigkeit<sup>10</sup> verbunden ist, entscheiden sich viele Existenzgründer stattdessen für die Aufnahme eines speziellen Förderkredits<sup>11</sup>.

Hinter diesen Förderprogrammen steht die Absicht des Staates, Existenzgründungen zu fördern sowie Gründerinnen und Gründer durch verschiedene Angebote gerade in der Anfangszeit ihrer selbständigen Tätigkeit zu unterstützen.<sup>12</sup> Eine der weltweit führenden Förderbanken ist die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Sie ist die Förderbank der Bundesrepublik Deutschland und unterstützt inländische Gründerinnen und Gründer bei ihren unterschiedlichen Gründungsvorhaben im Voll- oder Nebenerwerb.<sup>13</sup>

---

<sup>6</sup> Vgl. Pepels, W. 2019, S. 171.

<sup>7</sup> Vgl. Fritsch, M. 2016, S. 68.

<sup>8</sup> Vgl. Vogelsang, E./ Fink, C./ Baumann, M. 2018, S. 44.

<sup>9</sup> Vgl. Pott, O./Pott, A., 2015, S. 235.

<sup>10</sup> Vgl. Grichnik, D./ Brettel, M./ Koropp, C./ Mauer, R., 2017, S. 258.

<sup>11</sup> Vgl. Rohwedder, M., 2013, S. 50.

<sup>12</sup> Vgl. Grichnik, D./ Brettel, M./ Koropp, C./ Mauer, R., 2017, S. 261.

<sup>13</sup> Vgl. KfW, 2021a, S. 5.

## Vergleich des Crowdfunding und der Förderkredite des KfW 3

---

Das Kreditprogramm, welches die größte Bedeutung für Gründungen in Deutschland besitzt, ist der ERP-Gründerkredit der KfW, den es in den Programmformen bei Finanzierungsvolumina bis 125.000 Euro (ERP-Gründerkredit StartGeld) und bis zu 25 Mio. Euro (ERP-Gründerkredit Universell) gibt.<sup>14</sup>

Im Zuge der Digitalisierung haben jedoch auch alternative Finanzierungsformen an Relevanz für die Kapitalbeschaffung von Existenzgründungen gewonnen. Insbesondere internetbasierte Kapitalbeschaffungsmethoden wie das Crowdfunding werden immer bekannter und stärker nachgefragt.<sup>15</sup> Beim Crowdfunding handelt es sich um eine Art des Crowdfundings. Dabei beschafft sich ein Unternehmen über eine Vielzahl von Investoren mittels einer Internetplattform Kapital und deckt auf diesem Weg den Finanzierungsbedarf.<sup>16</sup> Diese Kapitalbeschaffung kann auch bei Gründungsvorhaben genutzt werden. Ob sie jedoch eine vergleichbare Alternative ist, wird nach der Festlegung von Analyse Kriterien im Rahmen einer SWOT-Analyse überprüft und bewertet.

### 2 Grundlagen einer Unternehmensfinanzierung

Der Begriff Finanzierung bezeichnet allgemein die Bereitstellung von finanziellen Mitteln.<sup>17</sup> Diese werden benötigt, um Investitionen durchführen zu können. Durch eine Unternehmensfinanzierung soll das gesamte Unternehmen mit dem Ziel der Aufrechterhaltung des betrieblichen Umsatzprozesses mit ausreichend finanziellen Mitteln versorgt werden. Es gibt dabei eine Vielzahl von Finanzierungsmöglichkeiten, auf die ein Unternehmen zur Beschaffung von Kapital zurückgreifen kann, die anhand verschiedener Kriterien unterteilt werden können.<sup>18</sup>

Dabei hat der Weg der Kapitalbeschaffung Auswirkungen auf die Struktur der Bilanz des Unternehmens, die (künftige) Kreditfähigkeit sowie die Einflussmöglichkeiten, die Kreditgeber auf das Unternehmen im Rahmen der

---

<sup>14</sup> Vgl. Kunze, S./ Offermanns, A., 2016, S. 57.

<sup>15</sup> Vgl. Körner, T./ Sauer, J., 2017, S. 163.

<sup>16</sup> Vgl. Hahn, C./ Naumann, D., 2018, S. 189.

<sup>17</sup> Vgl. Wöhe, G./ Döring, U./ Brösel, G., 2016, S. 466.

<sup>18</sup> Vgl. Thommen, J.P. et al., 2017, S. 276-277.

Kapitalüberlassung nehmen können. Auch die geplante Dauer der Kapitalbeschaffung muss bei den Überlegungen mitberücksichtigt werden.<sup>19</sup> Da gerade bei Unternehmensgründungen kurzfristige Nachfinanzierungen bei weiterem Kapitalbedarf nicht leicht zu realisieren sind, sollte eine bedarfsgerechte Finanzierung angestrebt werden.<sup>20</sup>

Die Kategorisierung der Finanzierungsmöglichkeiten nach den Kriterien der Rechtsstellung des Kapitalgebers und der Herkunft der finanziellen Mittel wird in Abbildung 1 dargestellt.

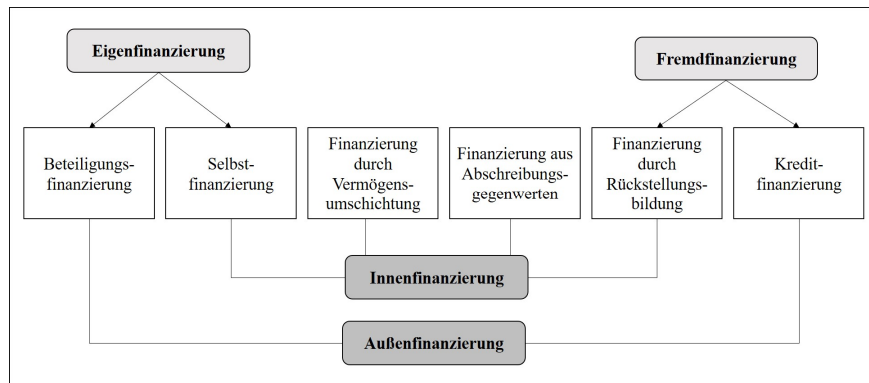


Abb. 1: Kategorisierung der Finanzierungsmöglichkeiten (Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Wöhe, G./ Döring, U./ Brösel, G., 2016, S.469.)

Als erstes Unterscheidungsmerkmal dient die Rechtsstellung des Kapitalgebers, durch die eine Kapitalbeschaffung in Fremd- und in Eigenfinanzierung kategorisiert werden kann.<sup>21</sup> Bei einer Fremdfinanzierung wird dem Unternehmen durch einen oder mehrere Gläubiger Fremdkapital zugeführt<sup>22</sup>, während eine Eigenfinanzierung über die externe Bereitstellung oder unternehmensinterne Einbehaltung von Eigenkapital erfolgt<sup>23</sup>.

<sup>19</sup> Vgl. Perriodon, L. et al., 2017, S. 420-421.

<sup>20</sup> Vgl. Perriodon, L. et al., 2017, S. 421.

<sup>21</sup> Vgl. Wöhe, G./ Döring, U./ Brösel, G., 2016, S. 469.

<sup>22</sup> Vgl. Jung, H., 2016, S. 757.

<sup>23</sup> Vgl. Jung, H., 2016, S. 730; Thommen, J.P. et al., 2017, S. 276.

## Vergleich des Crowdfunding und der Förderkredite des KfW 5

---

Aus Sicht eines Unternehmens ist eine Finanzierung durch Eigenkapital mit einigen wichtigen Vorteilen verbunden: So übernimmt das Eigenkapital unter anderem eine Haftungs- und Verlustausgleichsfunktion gegenüber Kapitalgebern und steht im Allgemeinen zweckungebunden und ohne zeitliche Befristung beispielsweise für Investitionen zur Verfügung. Ebenfalls schont das Eigenkapital die Liquidität des Unternehmens, da keine Zinszahlungen an Gläubiger geleistet werden müssen.<sup>24</sup> Jedoch darf nicht unberücksichtigt bleiben, dass es Renditeforderungen der Eigenkapitalgeber gibt, die u. a. auch das Geschäftsrisiko in den Eigenkapitalkosten einpreisen.<sup>25</sup> Gerade bei Existenzgründungen ist dieses Geschäftsrisiko als eher hoch zu bewerten, da sich Gründungs idee sowie Gründerin bzw. Gründer erst noch beweisen müssen.

Insbesondere für Existenzgründer sind die mit einer auf Eigenkapital basierenden Finanzierung verbundenen Vorzüge wichtig, da eine starke Eigenkapitalbasis maßgeblich zur Sicherung der Liquidität beitragen kann und als wesentliche Kennzahl für die Beschaffung von Fremdkapital herangezogen wird.<sup>26</sup> Jedoch ist eine reine Finanzierung des Kapitalbedarfs durch Eigenmittel zu Beginn der Geschäftstätigkeit für die meisten Gründer kaum darstellbar, weshalb diese häufig auf die Aufnahme von Fremdkapital angewiesen sind.<sup>27</sup> Doch auch die Hürde für die Fremdkapitalbeschaffung im Besonderen bei Kreditinstituten ist in vielen Fällen für Existenzgründer zu hoch, aus welchem Grund alternative, bankenunabhängige Finanzierungsformen immer stärker in den Fokus der Gründer und Gründerinnen und rücken.<sup>28</sup>

Das zweite Unterscheidungsmerkmal, welches neben der Rechtsstellung des Kapitalgebers zur Kategorisierung der Finanzierungsmöglichkeiten genutzt werden kann, ist die Herkunft der finanziellen Mittel. Diesem Kriterium folgend kann eine Kapitalbeschaffung in die Außen- und Innenfinanzierung eingeteilt werden.

---

<sup>24</sup> Vgl. Müller, S./ Brackschulze, K./ Mayer-Friedrich, M.D., 2012, S. 191.

<sup>25</sup> Vgl. Guserl, R./ Pernsteiner, H., 2015, S. 118-121

<sup>26</sup> Vgl. Hahn, C., 2018, S. 34.

<sup>27</sup> Vgl. Wien, A., 2009, S. 33.

<sup>28</sup> Vgl. Schramm, D.M./ Carstens, J., 2014, S. 45.

Werden dem Unternehmen neue Mittel von externen Kapitalgebern zugeführt, so handelt es sich um eine Außenfinanzierung. Unter dem Oberbegriff der Außenfinanzierung werden die Beteiligungs- sowie die Kreditfinanzierung zusammengefasst.<sup>29</sup> Legt ein Eigentümer Eigenkapital ohne zeitliche Befristung in das Unternehmen ein, so wird von einer Beteiligungsfinanzierung gesprochen. Da hier dem Unternehmen Eigenkapital zugeführt wird, kann die Beteiligungsfinanzierung ebenfalls als Eigenfinanzierung kategorisiert werden.<sup>30</sup> Bei einer Kreditfinanzierung hingegen stellen Fremdkapitalgeber wie beispielsweise Banken oder Finanzdienstleister dem Unternehmen finanzielle Mittel in Form von Krediten zur Verfügung.<sup>31</sup> Aufgrund der Bereitstellung von Fremdkapital kann die Kreditfinanzierung ebenfalls der Fremdfinanzierung zugeordnet werden.<sup>32</sup>

Wird Kapital über die Einbehaltung von Umsätzen, Gewinnen oder Aktivposten des Unternehmens zur Finanzierung eingesetzt, liegt eine Innenfinanzierung vor. Die finanziellen Mittel befinden sich bereits im Zugriff des Unternehmens und kommen somit aus der eigenen Unternehmenssphäre.<sup>33</sup> Der Oberbegriff Innenfinanzierung umfasst die Selbst-, Abschreibungs-, Umschichtungs- sowie die Rückstellungsfinanzierung.<sup>34</sup> Bei der Selbstfinanzierung wird Kapital durch die Zurückbehaltung von im Unternehmen erwirtschafteten Gewinnen (Gewinnthesaurierung) beschafft.<sup>35</sup> Die Selbstfinanzierung ist dabei sowohl der Innen- als auch der Eigenfinanzierung zuzuordnen.

Werden durch die Umschichtung von Abschreibungsgegenwerten finanzielle Mittel zugeführt, wird von einer Finanzierung aus Abschreibungsgegenwerten gesprochen.<sup>36</sup> Der Umschichtungsfinanzierung hingegen liegen Kapitalfreisetzungmaßnahmen außerhalb des gewöhnlichen Umsatzprozesses zugrunde, wie beispielsweise der Verkauf von Forderungen. Durch

---

<sup>29</sup> Vgl. Wöhe, G./ Döring, U./ Brösel, G., 2016, S. 469-470.

<sup>30</sup> Vgl. Thommen, J.P. et al., 2017, S. 276-277.

<sup>31</sup> Vgl. Ermschel, U./ Möbius, C./ Wengert, H., 2016, S. 121.

<sup>32</sup> Vgl. Thommen, J.P. et al., 2017, S. 277-278.

<sup>33</sup> Vgl. Ermschel, U./ Möbius, C./ Wengert, H., 2016, S. 115.

<sup>34</sup> Vgl. Becker, H.P., 2016, S. 129.

<sup>35</sup> Vgl. Jung, H., 2016, S. 787.

<sup>36</sup> Vgl. Thommen, J.P. et al., 2017, S. 277-278.

## Vergleich des Crowdfunding und der Förderkredite des KfW 7

---

diese Vermögensumschichtungen fließen dem Unternehmen liquide Mittel zu.<sup>37</sup>

Die Rückstellungsfinanzierung gemäß § 249 HGB (Passivierungspflicht) basiert auf der Bildung von Rückstellungen, bei denen es sich um Verpflichtungen gegenüber Dritten handelt, deren Höhe sowie Auszahlungszeitpunkt noch unbekannt sind. Da Rückstellungen in der Bilanz als Fremdkapital gelten, ist die Rückstellungsfinanzierung ebenfalls als eine Form der Fremdfinanzierung zu bezeichnen.<sup>38</sup>

### 3 Ausgangssituation der Banken

Von den dargestellten Finanzierungsmöglichkeiten spielt gemäß einer Unternehmensbefragung der KfW im Jahr 2020 die Innenfinanzierung die größte Rolle für die Kapitalbeschaffung von Unternehmen, da es sich bei dieser in der Regel um die kostengünstigste Variante handelt und viele Gründungen nur einen geringen Kapitalbedarf aufweisen. Das zweitbedeutsamste Finanzierungsinstrument aus Sicht der Unternehmen und damit die wichtigste Fremdfinanzierungsquelle ist der klassische Bankkredit.<sup>39</sup>

Die Kreditfinanzierung durch Banken besitzt somit einen hohen Stellenwert für Unternehmen im Speziellen, doch auch die gesamtwirtschaftliche Relevanz von Bankkrediten ist nicht zu unterschätzen. Jedes Jahr gewähren Banken in Deutschland Unternehmen Finanzierungsbeträge in Milliardenhöhe<sup>40</sup>, ohne die eine Vielzahl an Investitionen nicht möglich wären und die wesentlich zur Förderung der Wirtschaftstätigkeit beitragen<sup>41</sup>. Die Ausgabe von Bankkrediten leistet jedoch nicht nur für Unternehmen oder die Wirtschaft einen wichtigen Beitrag, sondern stellt darüber hinaus für die Kreditinstitute selbst eines der wichtigsten Geschäftsfelder dar.<sup>42</sup> Neben der Anlage von Geldern sowie der Durchführung des Zahlungsverkehrs ist das Angebot und die Schaffung von Finanzierungsmöglichkeiten

---

<sup>37</sup> Vgl. Becker, H.P., 2016, S. 130.

<sup>38</sup> Vgl. Jung, H., 2016, S. 790.

<sup>39</sup> Vgl. Gerstenberger, J., 2020, S. 17-18.

<sup>40</sup> Vgl. Bundesverband deutscher Banken, 2020.

<sup>41</sup> Vgl. Staab, H., 2003, S. 13.

<sup>42</sup> Vgl. Hellenkamp, D., 2018, S. 104.

einer der drei Haupttätigkeitsbereiche eines Kreditinstitutes<sup>43</sup>, in dem überdies ein wesentlicher Bestandteil der Zinserträge erzeugt wird<sup>44</sup>.

Im Rahmen der Ausgabe von Bankkrediten stellen Kreditinstitute Unternehmen Fremdkapital zur Verfügung. Dieses wird in der Regel für die Durchführung von Investitionen benötigt, im Zuge derer das aufgenommene Kapital in Vermögensgegenstände umgewandelt wird. Unternehmen benötigen das Kapital der Kreditinstitute für verschiedene Investitionsformen und -anlässe. Grundsätzlich gibt es drei Arten von Investitionen, zu denen die Finanz-, Sach- sowie immateriellen Investitionen zählen.<sup>45</sup> Im Zuge von Finanzinvestitionen werden freie Zahlungsmittel im Unternehmen in Finanzanlagen umgewandelt.<sup>46</sup> Immaterielle Investitionen sind zum Beispiel der Erwerb von Patenten oder Lizenzen. Sachinvestitionen, unter die der Kauf von Grundstücken, Maschinen oder anderen Anlagegütern fällt, können anhand ihres Investitionsanlasses in eine Vielzahl von Unterarten gegliedert werden. Als Beispiel kann die Gründungsinvestition angeführt werden. Diese wird für die erstmalige Ausstattung eines neugegründeten Unternehmens mit Anlage- und Umlaufvermögen getätigt, die zum Start der Leistungserstellung benötigt wird.<sup>47</sup>

#### 4 Finanzierung von Existenzgründungen

Die Aufnahme von Bankkrediten ist aus Sicht einer Gründerin oder eines Gründers jedoch mit einigen Schwierigkeiten verbunden. Diese resultieren unter anderem aus den Finanzierungsbesonderheiten, welche Existenzgründungen häufig aufweisen und die eine Kapitalbeschaffung erschweren können. Existenzgründungen weisen beispielsweise ein erhöhtes Insolvenzrisiko auf, sollte sich das Gründungsvorhaben nicht wie geplant umsetzen lassen. Zudem bestehen größenbedingte Finanzierungsnachteile sowie Informationsasymmetrien<sup>48</sup>, welche zu einer so genannten equity funding gap führen können. Dabei handelt es sich um eine Lücke zwischen

---

<sup>43</sup> Vgl. Eilenberger, G., 2012, S. 30.

<sup>44</sup> Vgl. Hellenkamp, D., 2018, S. 104.

<sup>45</sup> Vgl. Becker, H.P., 2016, S. 37.

<sup>46</sup> Vgl. Peters, S./ Brühl, R./ Stelling, J.N., 2005, S. 88.

<sup>47</sup> Vgl. Prätsch, J./ Schikorra, U./ Ludwig, E., 2012, S. 332-333.


<sup>48</sup> Vgl. Müller, C./ Fueglistaller, U./ Müller, S./ Volery, T., 2016, S. 222-223.



## Vergleich des Crowdfunding und der Förderkredite des KfW 9

Angebot und Bedarf von Finanzierungen für Existenzgründungen, die diesen den Zugang zum Kapital auf den Märkten erschwert<sup>49</sup> und einen Bedarf nach Alternativen zur klassischen Fremdkapitalbeschaffung, beispielsweise über Kreditinstitute, entstehen lässt<sup>50</sup>.

Abbildung 2 zeigt einen Überblick über die Finanzierungsquellen, die einer Existenzgründung je nach Entwicklungs- und Finanzierungsphase zur Verfügung stehen. Die dargestellten externen Finanzierungsquellen richten sich dabei überwiegend an Vollerwerbsgründungen, d. h. Gründungen, die als Ziel die Vollexistenz der Gründenden aus dieser Tätigkeit haben. Nebenerwerbsgründungen werden aufgrund des geringeren Kapitalbedarfs häufig vollständig durch eigene Mittel finanziert. Gemäß dem KfW-Gründungsmonitor nutzten in den Jahren 2017 bis 2019 82 % aller Nebenerwerbsgründer ausschließlich eigene Mittel zur Finanzierung ihres Gründungsvorhabens.<sup>51</sup>

Entwicklungsphase	Early Stage		Expansion Stage	Late Stage
	Seed	Start-Up	Expansion	Bridge oder MBO/MBI
Typische Unternehmensaktivität	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Produktkonzept</li> <li>- Marktanalyse</li> <li>- Grundlagenentwicklung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Firmen-gründung</li> <li>- Entwicklung bis zur Produktionsreife</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Produktionsbeginn</li> <li>- Markteinführung oder Wachstumsfinanzierung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vorbereitung Börsengang oder Verkauf an industriellen Investor oder Übernahme durch vorhandenes (MBO) oder externes (MBI) Management</li> </ul>
Gewinn/ Verlust-erwartung des Portfolio-unternehmens				
Mögliche Finanzierungsquellen	----- Eigene Mittel ----->		<----- Fremdfinanzierung -----	<----- Börse -----
	<----- Öffentliche Fördermittel ----->		<----- Venture Capital -----	
	<----- Crowdfunding ----->			

<sup>49</sup> Vgl. Schramm, D.M./ Carstens, J., 2014, S. 15-16.

<sup>50</sup> Vgl. Beck, R., 2014, S. 13.

<sup>51</sup> Vgl. Metzger, G., 2020, S. 19.

Abb. 2: Finanzierungsquellen gemäß Entwicklungs- und Finanzierungsphasen (Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Fritsch, M. 2016, S. 74.

### 5 Förderkredite für Existenzgründungen

Eine Finanzierungsquelle, zu der Existenzgründer in der Early Stage greifen können, ist die Aufnahme eines Förderkredites. Dabei handelt es sich um Kredite beziehungsweise Darlehen, die zur Unterstützung von Existenzgründungen zu vergünstigten Konditionen von Förderbanken ausgegeben werden. Zu den vorteilhaften Konditionen eines Förderkredites zählen insbesondere günstige Zinskonditionen und vorteilhafte Zinsbindungszeiträume, das Angebot von tilgungsfreien Jahren in der Anfangszeit<sup>52</sup> sowie in der Regel eher längere Kreditlaufzeiten<sup>53</sup>. Die Förderbanken bieten zudem oftmals eine so genannte Haftungsfreistellung an: Indem der Hausbank eine Verlustbeteiligung im Falle der Zahlungsunfähigkeit des Existenzgründers von dem Förderinstitut garantiert wird, kann das Kreditrisiko der Hausbank verringert und damit die Bereitschaft der Kreditvergabe der Bank und damit in der Folge der Kreditzugang für die Gründerin bzw. den Gründer erleichtert werden.<sup>54</sup>

Es existiert eine Vielzahl verschiedener Förderkreditprogramme in Deutschland, die zur finanziellen Unterstützung von Existenzgründungen beitragen sollen. Eines von drei Kreditprogrammen, welches von der KfW als Förderbank der Bundesrepublik Deutschland angeboten wird und von vielen Gründern in Anspruch genommen wird, ist der ERP-Gründerkredit-StartGeld (067). Dieser Förderkredit richtet sich insbesondere an kleinvolumige Gründungen und bietet Existenzgründern, Freiberuflern sowie jungen Unternehmen innerhalb eines Zeitraumes von bis zu fünf Jahren nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit eine zinsgünstige Fremdfinanzierungsmöglichkeit.<sup>55</sup>

---

<sup>52</sup> Vgl. Vogelsang, E./ Fink, C./ Baumann, M., 2018, S. 105.

<sup>53</sup> Vgl. KfW, 2020, S. 5.

<sup>54</sup> Vgl. Pott, O./Pott, A., 2015, S. 262.

<sup>55</sup> Vgl. KfW, 2021b, S. 1.

## Vergleich des Crowdfunding und der Förderkredite des KfW 11

---

Neben den Vorzügen des ERP-Gründerkredites in Form von vorteilhaften Konditionen gibt es jedoch auch einige negative Aspekte, die eine Existenzgründerin bzw. ein Existenzgründer vor der Beantragung des Förderkredites beachten sollte: So ist die Kreditbeantragung und Kreditprüfung üblicherweise mit einem zusätzlichen zeitlichen sowie bürokratischen Aufwand verbunden. Da die Beantragung des ERP-Gründerkredit-StartGeld über das Hausbankprinzip abläuft, wird der Kreditantrag sowohl von der Hausbank als auch von der KfW geprüft. Dieser Prozess kann zum Teil mehrere Wochen in Anspruch nehmen.<sup>56</sup> Darüber hinaus verlangt die KfW für die Prüfung des Risikos, das durch die Vergabe des ERP-Gründerkredit-StartGeld an den Existenzgründer entsteht, die Einreichung einer Vielzahl an Unterlagen von dem Beantragenden, die teilweise über die Unterlagenanforderungen der Hausbank hinausgehen oder auf institutsspezifischen Formularen der Förderbank eingereicht werden müssen. Auch nach erfolgreicher Beantragung des Förderkredites ist der Existenzgründer verpflichtet auf Anforderung Unterlagen und Berichte über die Lage des Unternehmens an die Hausbank beziehungsweise die KfW zu liefern.<sup>57</sup>

Die dargestellten Besonderheiten des ERP-Gründerkredit-StartGeld können Existenzgründerinnen und Existenzgründern die erfolgreiche Finanzierung ihres Gründungsvorhabens mithilfe eines Förderkredites der KfW somit erschweren. Die strengen Fördervoraussetzungen und Förderauflagen können einerseits dazu führen, dass nicht jeder antragstellende Gründer seinen gewünschten Kredit erhält. Andererseits schrecken diese unter Umständen einige Kapitalsuchende ab.<sup>58</sup> Eine mögliche Alternative zu der Kapitalbeschaffung über Förderkredite der KfW kann das Crowdfunding darstellen.

### 6 Crowdfunding

Bei dem Crowdfunding handelt es sich um eine Unterart des Crowdfundings. Hierbei stellt eine Vielzahl an Einzelpersonen, die als Crowd (Gruppe) bezeichnet wird, kleinere Geldbeträge für ein Projekt, Vorhaben

---

<sup>56</sup> Vgl. Kunze, S./ Offermanns, A., 2016, S. 66.

<sup>57</sup> Vgl. KfW, 2021c, S. 1.

<sup>58</sup> Vgl. Kunze, S./ Offermanns, A., 2016, S. 67.

oder Unternehmen über eine Plattform im Internet zur Verfügung. Hierdurch wird ein bestimmtes größeres Finanzierungsvolumen, auch Funding genannt, über zahlreiche, unterschiedlich hohe Beiträge erreicht.<sup>59</sup> Im Rahmen des Equity-based Crowdfundings, welches auch unter der Bezeichnung Crowdinvesting bekannt ist, deckt ein kapitalsuchendes Unternehmen seinen Finanzierungsbedarf mithilfe der Beteiligung von einer Vielzahl an Investoren im Internet.<sup>60</sup> Aus Sicht des kapitalsuchenden Unternehmens handelt es sich bei dem Crowdinvesting in der Regel um eine Form der Beteiligungsfinanzierung.<sup>61</sup> Eine Besonderheit des Crowdinvestings ist das so genannte Alles-Oder-Nichts-Prinzip: Wird nach diesem Prinzip ein im Vorfeld festgelegter Mindestbetrag innerhalb eines definierten Zeitraumes nicht komplett erreicht, werden die bisher investierten Beträge an die Geldgeber zurückgezahlt und die Crowdinvesting-Kampagne gilt als gescheitert.<sup>62</sup> In der Folge hat das Unternehmen kein ausreichendes Kapital, um z. B. sein Investitionsvorhaben auf diesem Weg umzusetzen.

Obwohl der englische Begriff Equity ins Deutsche übersetzt Eigenkapital bedeutet, basieren die meisten Crowdinvesting-Projekte auf Mezzanine-Kapital.<sup>63</sup> Das Mezzanine-Kapital besitzt sowohl Eigenschaften des Fremd- als auch des Eigenkapitals und steht wirtschaftlich zwischen diesen beiden Kapitalarten.<sup>64</sup> Bei den Anteilen, welche die Investoren erwerben, handelt es sich also in den meisten Fällen nicht um echte Anteile am Eigenkapital des Unternehmens.<sup>65</sup> Die Geldgeber werden durch ihre Investition somit keine Gesellschafter des Unternehmens, sondern erhalten lediglich eine Beteiligung an potenziellen Gewinnen und Wertsteigerungen. Sie bekommen somit auch keine Stimm- oder Mitspracherechte am Unternehmen. Dies ist aus Sicht des Kapitalsuchenden ein wichtiger Vorteil, da die Investoren anderenfalls Einfluss auf die Unternehmensstrategie nehmen könnten.<sup>66</sup>

---

<sup>59</sup> Vgl. Körner, T./ Sauer, J., 2017, S. 163-164.

<sup>60</sup> Vgl. Hahn, C./ Naumann, D., 2018: S. 189.

<sup>61</sup> Vgl. Mausbach, C./ Simmert, D.B., 2015, S. 360.

<sup>62</sup> Vgl. Assenmacher, K., 2017, S. 11-12.

<sup>63</sup> Vgl. Beck, R., 2014, S. 28.

<sup>64</sup> Vgl. Beck, R., 2014, S. 138.

<sup>65</sup> Vgl. Assenmacher, K., 2017, S. 9.

<sup>66</sup> Vgl. Dimler, N./ Karcher B., 2018a, S. 259.

## Vergleich des Crowdfunding und der Förderkredite des KfW 13

---

Investiert ein Anleger über eine Plattform Geld in das Crowdfunding-Projekt eines Unternehmens, kommt ein Vertrag zustande. Das vertragliche Verhältnis entsteht üblicherweise zwischen dem Investor und dem kapitalsuchenden Unternehmen. Die Plattform agiert lediglich als Vermittler und wird daher kein Teil des Vertragsverhältnisses.<sup>67</sup> Für die Finanzierung über das Crowdfunding besteht weitestgehend Vertragsfreiheit.<sup>68</sup> Es existiert keine rechtliche Standardlösung, weshalb in den meisten Fällen auf bestehende Vertrags- und Finanzierungsmodelle zurückgegriffen wird. Die Art und Ausprägung, mit der ein Investor an dem Unternehmen beteiligt wird, haben einen wesentlichen Einfluss auf die Rechtsfolgen.<sup>69</sup>

Für die Finanzierung über das Crowdfunding werden überwiegend hybride Finanzierungsformen beziehungsweise Mezzanine-Finanzierungen genutzt. Eine in der Praxis weit verbreitete und von vielen Plattformen angewendete Form der Hybridfinanzierung ist das so genannte partiarische Nachrangdarlehen.<sup>70</sup> Bei diesem erhält der Investor im Erfolgsfall eine Gewinn- oder Umsatzbeteiligung und hat zudem aufgrund des Darlehenscharakters Anspruch auf eine feste Verzinsung. Er besitzt dagegen keine Kontrollrechte und wird nicht am Verlust des Unternehmens beteiligt.<sup>71</sup> Im Falle einer Insolvenz nimmt der Investor bei Vorliegen eines Nachrangdarlehens eine nachrangige Stellung ein und erhält sein Geld erst dann, wenn alle übrigen Gläubiger befriedigt wurden.<sup>72</sup> Vielfach kann dies zum Totalverlust des eingesetzten Kapitals führen.

Der Vorteil des partiarischen Nachrangdarlehens besteht aus Sicht der Plattformbetreiber in der Befreiung von der Prospektspflicht. Gemäß §6 des Vermögensanlagegesetzes (VermAnlG) ist „ein Anbieter, der im Inland Vermögensanlagen öffentlich anbietet“<sup>73</sup> verpflichtet, einen Verkaufsprospekt zu erstellen, der „alle tatsächlichen und rechtlichen Angaben enthalten

---

<sup>67</sup> Vgl. Klöhn, L./ Hornuf, L./Schilling, T., 2016, S. 145.

<sup>68</sup> Vgl. Beck, R., 2014, S. 135.

<sup>69</sup> Vgl. Hahn, C./ Naumann, D., 2018, S. 197.

<sup>70</sup> Vgl. Companisto, 2020; Klöhn, L./ Hornuf, L./Schilling, T., 2016, S. 149.

<sup>71</sup> Vgl. Hahn, C./ Naumann, D., 2018, S. 199.

<sup>72</sup> Vgl. Becker, H.P., 2016, S. 225.

<sup>73</sup> §6 Vermögensanlagegesetz (VermAnlG).

[muss], die notwendig sind, um dem Publikum eine zutreffende Beurteilung des Emittenten der Vermögensanlagen [...] zu ermöglichen“.<sup>74</sup> Mit dem §2a VermAnlG wurde jedoch für einige Vermögensanlagen im Rahmen der Schwarmfinanzierungen, unter die auch das Nachrangdarlehen fällt, eine Befreiung von der Veröffentlichung eines Verkaufsprospektes geschaffen.<sup>75</sup> Hierdurch kann die Plattform die teilweise nicht unerheblichen Kosten für die Erstellung eines Verkaufsprospektes einsparen.

Eine weitere Form der Hybridfinanzierung, die im Rahmen des Crowdfunding genutzt wird, ist die stille Beteiligung: Hierbei werden die Einlagen der Investoren durch die Crowdfunding-Plattform in einer Innen-GbR zusammengeführt. Diese wird Gesellschafterin des kapitalsuchenden Unternehmens, tritt jedoch nach außen nicht in Erscheinung. Die Investoren erhalten auf diesem Wege eine Gewinnbeteiligung, werden jedoch nicht an einer potenziellen Wertsteigerung des Unternehmens beteiligt. Im Gegensatz zu dem partiarischen Nachrangdarlehen unterliegt die stille Beteiligung der Prospektspflicht.<sup>76</sup> Durch die Prospekterstellung entstehen zwar Kosten, diese bietet Anlegern aber gleichzeitig einen gewissen Schutz vor Fehlinvestitionen (Kapitalverlust) und damit mehr Sicherheit.<sup>77</sup>

## 7 SWOT-Analyse

Für die Erstellung einer SWOT-Analyse ist es sinnvoll, im ersten Schritt Kriterien festzulegen, anhand derer die Stärken, Schwächen, Chancen sowie Risiken eines Untersuchungsgegenstandes ausgewählt und anschließend analysiert werden sollen. Die Analyse Kriterien bilden die Grundlage für die SWOT-Analyse und dienen der Vorauswahl der Argumente. Anhand dieser wird festgelegt, welche Themen besonders wichtig für die Analyse sind, worauf der inhaltliche Fokus der Untersuchung gelegt werden soll und was die relevantesten Einflussfaktoren sind.

Die der folgenden SWOT-Analyse des Crowdfundings aus Sicht eines Existenzgründers zugrundeliegenden Analyse Kriterien sind der Beschaf-

---

<sup>74</sup> §7 Abs. 1 VermAnlG.

<sup>75</sup> Vgl. §2a Abs. 1 VermAnlG.

<sup>76</sup> Vgl. Hahn, C./ Naumann, D., 2018, S. 197 -202.

<sup>77</sup> Vgl. Mausbach, C./ Simmert, D.B., 2015. S. 365.

## Vergleich des Crowdfunding und der Förderkredite des KfW 15

fungsweg, die wirtschaftliche Stellung des Kapitals, das Finanzierungsvolumen, die Sicherheit der Kapitalbeschaffung, die Ausprägung der unternehmerischen Freiheit sowie Marketing-Effekte.

Stärken	Schwächen
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Schneller und unbürokratischer als Kapitalbeschaffung bei einer Bank</li> <li>• Kapital kann als wirtschaftliches Eigenkapital gewertet werden</li> <li>• Keine Mitspracherechte der Crowd</li> <li>• Flexibler Einsatz des Kapitals (keine Zweckbindung der Mittel)</li> <li>• Mediale Reichweite der Plattformen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hoher Gesamtaufwand für die Kapitalbeschaffung</li> <li>• Kosten der Kapitalbeschaffung</li> <li>• Prüfungshürde der Plattformen</li> <li>• Planungsunsicherheit</li> <li>• Keine professionelle Beratungsleistung</li> <li>• I.d.R. hohes Mindestfinanzierungsvolumen auf den Plattformen</li> </ul>
Chancen	Risiken
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Schaffung eines alternativen, bankenunabhängigen Finanzierungskanals</li> <li>• Wachstumsbeschleunigende Wirkung</li> <li>• Vertrauenssignal durch Market-Proof</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Funding-Summe kommt nicht zustande</li> <li>• Belastung des Projektes durch Scheitern der Kampagne</li> <li>• Duplizierung der Geschäftsidee durch Dritte</li> </ul>

Abb. 3: SWOT-Analyse des Crowdfundings aus Sicht eines Existenzgründers (Quelle: Eigene Darstellung)

### 7.1 Stärken und Schwächen

Zunächst werden die Stärken des Crowdfundings aus der Perspektive eines Existenzgründers analysiert. Die erste Stärke bezieht sich auf den Beschaffungsweg der alternativen Finanzierungsform. Die Aufnahme von Kapital über das Crowdfunding erfolgt in der Regel wesentlich schneller und unbürokratischer als bei einer klassischen Finanzierung durch eine Bank oder ein Förderinstitut.<sup>78</sup>

Diese Stärke resultiert aus verschiedenen Faktoren wie dem Umfang der einzureichenden Unterlagen für die Kreditprüfung, die im Rahmen des Crowdfundings in der Regel deutlich geringer ausfällt als bei der Beantragung eines Förderkredites. Die KfW fordert im Zuge des Kreditantrages

<sup>78</sup> Vgl. Dimler, N./ Karcher, B., 2018b, S. 264.

eine Vielzahl an Unterlagen und Informationen von den Existenzgründern, zu denen unter anderem ein detaillierter Businessplan, eine Rentabilitätsvorschau sowie eine Kapitaldienstberechnung zählen.<sup>79</sup> Die Bewerbung bei einer Crowdfunding-Plattform basiert in den meisten Fällen, so beispielsweise auch auf der Plattform Seedmatch, lediglich auf der Einreichung einer Unternehmenspräsentation sowie eines Businessplans.<sup>80</sup> Die Entscheidung für oder gegen das Projekt eines Gründers wird häufig vorwiegend anhand persönlicher Gespräche und Eindrücke der Beteiligten getroffen und ist daher im Normalfall weniger zahlenbasiert und bürokratisch geprägt als die Kreditprüfung einer Bank.<sup>81</sup>

Insgesamt ist der gesamte Prüfprozess eines Crowdfunding-Vorhabens üblicherweise weniger umfangreich als der eines Förderkredites der KfW. Während die Genehmigung eines Förderkredites der doppelten Prüfung durch Hausbank und KfW unterliegt<sup>82</sup>, nehmen die Plattform-Betreiber in der Regel nur eine grundlegende Prüfung der Projekte vor<sup>83</sup>.

Als weitere Stärke des Crowdfundings ist anzuführen, dass das über die Crowd eingeworbene Kapital je nach Vertragsgestaltung als wirtschaftliches Eigenkapital gewertet werden kann.<sup>84</sup> Üblicherweise handelt es sich bei dem Crowdfunding um hybride Finanzierungsmodelle, die auf Mezzanine-Kapital beruhen. Ein auf den Plattformen in Deutschland verbreitetes Vertragsmodell ist das partiarische Nachrangdarlehen<sup>85</sup>, welches eine Form der Mezzanine-Finanzierung darstellt. Da das Mezzanine-Kapital hierbei wirtschaftlich wie Eigenkapital wirkt<sup>86</sup>, verbessert dieses Finanzierungsmodell im Gegensatz zu einer reinen Kreditfinanzierung das Verhältnis zwischen Fremd- und Eigenkapital und in der Folge auch die Bilanzstruktur eines Unternehmens<sup>87</sup>. Dies führt zu einer Erhöhung der Eigenkapitalquote sowie einer grundsätzlichen Verbesserung der Kreditwürdigkeit

---

<sup>79</sup> Vgl. KfW, 2021c, S. 1.

<sup>80</sup> Vgl. Seedmatch, 2020.

<sup>81</sup> Vgl. Petzold, K., 2020.

<sup>82</sup> Vgl. Kunze, S./ Offermanns, A., 2016, S. 66.

<sup>83</sup> Vgl. Beck, R., 2014, S. 125-126.

<sup>84</sup> Vgl. Dimler, N./ Karcher, B., 2018a, S. 264.

<sup>85</sup> Vgl. Klöhn, L./ Hornuf, L./Schilling, T., 2016, S. 149.

<sup>86</sup> Vgl. Dimler, N./ Karcher, B., 2018b, S. 259.

<sup>87</sup> Vgl. Hahn, C., 2018, S. 40.



## Vergleich des Crowdfunding und der Förderkredite des KfW 17

---

des Unternehmens. Insgesamt besteht dadurch die Möglichkeit für Existenzgründer, ihre Verhandlungsposition gegenüber Kreditgebern wie Banken zu verbessern<sup>88</sup> und gegebenenfalls in der Folge vorteilhaftere Kreditkonditionen zu erhalten<sup>89</sup>. Eine starke Eigenkapitalbasis ist zudem von großer Relevanz für eine Existenzgründung, da diese erheblich zur Sicherung der Liquidität beitragen kann.<sup>90</sup>

Als nächste Stärke des Crowdfundings ist anzuführen, dass die Crowd üblicherweise keine Mitspracherechte an dem Unternehmen des Kapital-suchenden erhält.<sup>91</sup> Liegt beispielsweise ein partiarisches Nachrangdarlehen als Vertragsmodell zugrunde, werden die Geldgeber nicht an Unternehmensentscheidungen beteiligt und haben daher keinen Einfluss auf die Geschäftsführung.<sup>92</sup> Die Gründer bleiben somit unabhängig und besitzen die Hoheit über die Entscheidungen in ihrem Unternehmen.<sup>93</sup>

An diesen Punkt anknüpfend, kann der flexible Einsatz des Kapitals als Stärke des Crowdfundings für einen Existenzgründer genannt werden. Da die am Projekt beteiligten Investoren über keine Stimm- oder Mitspracherechte verfügen, haben diese auch keinen Einfluss auf den konkreten Einsatz der Mittel. Die Existenzgründung ist somit weitestgehend unabhängig und kann das eingeworbene Kapital flexibel für den Geschäftszweck verwenden.<sup>94</sup> Ein umfangreicher Mittelverwendungsnachweis, wie bei der KfW üblich, muss hier grundsätzlich nicht geführt werden.

Eine letzte exemplarische Stärke des Crowdfundings besteht in der medialen Reichweite der Plattformen und der damit einhergehenden Marketing-Effekte für die Existenzgründung. Wird eine Geschäftsidee auf einer etablierten und bekannten Crowdfunding-Plattform veröffentlicht, zieht dies vielfach eine gewisse Aufmerksamkeit der Crowd mit sich. Ohne direkt in Marketingmaßnahmen zu investieren, kann das Unternehmen in der

---

<sup>88</sup> Vgl. Dimler, N./ Karcher, B., 2018b, S. 261-264.

<sup>89</sup> Vgl. Pott, O./ Pott, A., 2015, S. 259.

<sup>90</sup> Vgl. Hahn, C., 2018, S. 34.

<sup>91</sup> Vgl. Schramm, D.M./ Carstens, J., 2014, S. 47.

<sup>92</sup> Vgl. Hahn, C./ Naumann, D., 2018, S. 199.

<sup>93</sup> Vgl. Schramm, D.M./ Carstens, J., 2014, S. 47.

<sup>94</sup> Vgl. Hahn, C./ Naumann, D., 2018, S. 197.

Crowd beworben und von dieser gefördert werden.<sup>95</sup> Es findet eine Erweiterung der Reichweite von marketingpolitischen Maßnahmen über die starke Vernetzung der Plattform im Internet und auf sozialen Medien statt.<sup>96</sup> Hierdurch können nicht nur Investoren für die Kampagne, sondern auch potenzielle Kunden des Unternehmens gewonnen werden.<sup>97</sup> Zudem ermöglicht die Nähe zur Crowd die Gewinnung von Feedbackgebern.<sup>98</sup>

Neben den angeführten Stärken existieren jedoch auch einige Schwächen, die mit der Finanzierung über das Crowdfunding für einen Existenzgründer einhergehen können. Hierfür kann als erste exemplarische Schwäche der Gesamtaufwand angeführt werden, der mit der Kapitalbeschaffung verbunden ist: Um eine gute und erfolgreiche Kampagne auf einer Plattform durchzuführen, bedarf es im Vergleich zu einer Antragstellung bei der KfW weiterer Vorbereitungen, die mit einem gewissen personellen und administrativen Aufwand verbunden sind.<sup>99</sup> Es muss unter anderem ein aussagekräftiges und professionelles Präsentationsvideo erstellt werden, das die Plattform-Betreiber von dem Geschäftsmodell überzeugt.<sup>100</sup>

Neben der Einbindung personeller Ressourcen für eine umfassende Vorbereitung und Umsetzung entsteht durch die erfolgreiche Durchführung einer Crowdfunding-Kampagne ein aus Sicht eines Existenzgründers nicht zu unterschätzender finanzieller Gesamtaufwand (Kosten der Kapitalbeschaffung).<sup>101</sup> Erreicht eine Crowdfunding-Kampagne final die vorgesehene Funding-Schwelle nicht, kommt keine Finanzierung mit der Crowd zustande, die Kosten der Kampagne sind jedoch unwiderruflich angefallen (sunk costs).

---

<sup>95</sup> Vgl. Dimler, N./ Karcher, B., 2018b, S. 261-264.

<sup>96</sup> Vgl. Dragonetti, S./ Weiss, E., 2016, S. 154.

<sup>97</sup> Vgl. Schramm, D.M/ Carstens, J., 2014, S. 45-46.

<sup>98</sup> Vgl. Schmiedgen, P., 2014, S. 125.

<sup>99</sup> Vgl. Dimler, N./ Karcher B., 2018b: S. 265.

<sup>100</sup> Vgl. Sixt, E., 2014, S. 61.

<sup>101</sup> Vgl. Handelskammer Hamburg, 2020.

## Vergleich des Crowdfunding und der Förderkredite des KfW 19

---

Die Plattformen erhalten je nach Konditionen eine erfolgsabhängige Provision, die in der Regel prozentual vom Gesamtinvestitionsvolumen berechnet wird.<sup>102</sup> Die Plattform Seedmatch vereinnahmt beispielsweise zwischen 5 und 10 % der Funding-Summe.<sup>103</sup> Bei einer Finanzierungssumme von 300.000 Euro und einer angenommenen Provision von 10 % entstehen dem Existenzgründer allein für die erfolgsabhängige Vergütung Kosten in Höhe von 30.000 Euro. Dazu kommen in den meisten Fällen weitere Kosten für die Betreuung der Anleger, Transaktionskosten für die Überweisung der Funding-Summe sowie die festen und gewinnabhängigen Zinsen der Investoren.<sup>104</sup>

Darüber hinaus ist die Prüfungshürde der Plattformen als weiterer Nachteil des Crowdfundings anzuführen. Bevor eine Plattform ein Crowdfunding-Projekt veröffentlicht und der Crowd präsentiert, wird dieses üblicherweise einer Vorauswahl unterzogen. Projekte, die aus Sicht der Plattform-Betreiber nicht genug Potenzial besitzen oder nicht zu dem Investment-Fokus passen, werden abgelehnt. Auf der Plattform Seedmatch gelingt es beispielsweise lediglich circa einem Prozent aller Bewerber, den Prüfprozess erfolgreich zu durchlaufen und damit für eine Veröffentlichung ihrer Geschäftsidee zugelassen zu werden.<sup>105</sup>

Eine weitere Schwäche des Crowdfundings ist die damit einhergehende Planungsunsicherheit für einen Kapitalsuchenden. Da der Erfolg und damit das Zustandekommen der Finanzierung von dem Erreichen des Funding-Ziels abhängen, können sich Gründer bis zum Ende der Kampagne nicht sicher sein, ob sie die benötigten finanziellen Mittel über die Crowd auch tatsächlich erhalten.<sup>106</sup> Der Erfolg der Kapitalbeschaffung über die Kampagne hängt somit allein von der Beteiligung der Crowd ab, die nicht vorherzusehen ist.<sup>107</sup> Folglich kann nicht verbindlich mit der Finanzierungssumme geplant werden.<sup>108</sup>

---

<sup>102</sup> Vgl. Hahn, C./ Naumann, D., 2018, S. 191.

<sup>103</sup> Vgl. Seedmatch, 2020.

<sup>104</sup> Vgl. Handelskammer Hamburg, 2020.

<sup>105</sup> Vgl. Petzold, K., 2020.

<sup>106</sup> Vgl. Dimler, N./ Karcher B., 2018b, S. 265.

<sup>107</sup> Vgl. Schramm, D.M/ Carstens, J., 2014, S. 48.

<sup>108</sup> Vgl. Dimler, N./ Karcher B., 2018b, S. 265.

Die nächste Schwäche, die mit dem Crowdfunding aus der Perspektive eines Existenzgründers verbunden ist, ist eine fehlende professionelle Beratungsleistung. Bei den Plattformen handelt es sich lediglich um Vermittler zwischen Kapitalangebot und Kapitalnachfrage. Sie übernehmen Aufgaben wie die Vorauswahl der Projekte oder sorgen für die Einhaltung rechtlicher Rahmenbedingungen. Sie fungieren somit lediglich als Service-Erbringer, sind jedoch nicht mit einer Bank zu vergleichen, die einen Existenzgründer mit professionellen Beratungen sowie einer intensiven Prüfung von Gründungskonzept und Zahlenwerk unterstützt.<sup>109</sup> Beantragt ein Gründer hingegen einen Förderkredit bei der KfW, steht er im Rahmen des Hausbankprinzips üblicherweise im regelmäßigen Austausch mit seiner Bank und erhält eine persönliche Beratung.<sup>110</sup> Gerade unerfahrene Gründerinnen und Gründer, die erstmalig eine selbstständige unternehmerische Tätigkeit aufnehmen wollen, können von der Expertise und der Erfahrung der Bankberater profitieren.<sup>111</sup>

Die letzte exemplarische Schwäche des Crowdfundings aus Sicht eines Existenzgründers ist das in der Regel hohe Finanzierungsvolumen auf den Plattformen. Viele Crowdfunding-Plattformen legen als Nutzungsvoraussetzung für kapitalsuchende Unternehmen fest, dass eine Kampagne erst ab einem bestimmten Mindestfinanzierungsbedarf durchgeführt werden darf.<sup>112</sup> Die Plattform Seedmatch vermittelt Crowdfunding-Projekte beispielsweise erst ab einem Finanzierungsbedarf von 300.000 Euro.<sup>113</sup> Bei kleinen Volumina lohnt sich der mit der Kampagne verbundene Aufwand für die Plattform-Betreiber üblicherweise nicht.<sup>114</sup> Dies stellt jedoch besonders für kleine und mittlere Existenzgründungen ein Problem dar, die häufig nur einen deutlich geringeren Kapitalbedarf in Höhe von wenigen Tausend Euro besitzen.<sup>115</sup> Gemäß dem KfW-Gründungsmonitor setzte im Jahr 2019 weniger als ein Viertel aller Gründer, die sich über externe

---

<sup>109</sup> Vgl. Dragonetti, S./ Weiss, E., 2016, S. 158.

<sup>110</sup> Vgl. KfW, 2020, S. 5.

<sup>111</sup> Vgl. Vogelsang, E./ Fink, C./ Baumann, M., 2018, S. 108.

<sup>112</sup> Vgl. Schramm, D.M/ Carstens, J., 2014, S. 88.

<sup>113</sup> Vgl. Petzold, K., 2020.

<sup>114</sup> Vgl. Schramm, D.M/ Carstens, J., 2014, S. 88.

<sup>115</sup> Vgl. KfW, 2020, S. 5.

Kapitalgeber finanziert haben, mehr als 100.000 Euro an fremden Mitteln ein.<sup>116</sup>

### 7.2 Chancen und Risiken

Nachdem die Stärken und Schwächen des Crowdfundings analysiert wurden, folgt nun die Betrachtung der Chancen und Risiken. Die erste beispielhafte Chance besteht in der Schaffung einer neuen Finanzierungsquelle für Gründungen, die eine Alternative zu klassischen Bankkrediten darstellt.<sup>117</sup> Vorhaben mit ungewissem Marktpotenzial sind in der Regel auch mit einem erhöhten Risiko verbunden, das sie für Kapitalgeber wie Banken unattraktiv macht. Auch passen diese unter Umständen nicht in das Konzept von Förderprogrammen, wodurch besonders in den frühen Entwicklungsphasen eine Finanzierungslücke für Existenzgründungen entstehen kann.<sup>118</sup>

Das Crowdfunding kann eine Möglichkeit zur Schließung dieser Finanzierungslücke darstellen, in dem das benötigte Kapital über eine Vielzahl an Kleininvestoren gesammelt wird, die schon mit geringen Geldbeträgen an der Finanzierung des Vorhabens teilhaben können.<sup>119</sup> Existenzgründern wird dadurch die Möglichkeit geboten, eine stärkere Unabhängigkeit gegenüber klassischen Finanzierungsgebern wie Banken zu entwickeln.<sup>120</sup>

Die nächste Chance des Crowdfundings aus Sicht von Existenzgründern ist eng mit den Vorteilen der medialen Reichweite der Plattformen und den damit einhergehenden Marketing-Effekten verbunden. Durch die größere Bekanntheit des Gründungsprojektes aufgrund der Vermarktung auf einer Crowdfunding-Plattform kann das Unternehmen von positiven Effekten wie der Gewinnung von Feedbackgebern, Unterstützern oder potenziellen Kunden profitieren. Darüber hinaus kann unter Umständen auch die Aufmerksamkeit von den Medien oder weiteren Investoren gewonnen werden.<sup>121</sup> Diese beschriebenen Entwicklungen können in der Summe zu einer

---

<sup>116</sup> Vgl. Metzger, G., 2020, S. 17.

<sup>117</sup> Vgl. Dragonetti, S./ Weiss, E., 2016, S. 154.

<sup>118</sup> Vgl. Beck, R., 2014, S: 13.

<sup>119</sup> Vgl. Schmiedgen, P., 2014, S. 128.

<sup>120</sup> Vgl. Dimler, N./ Karcher B., 2018b, S. 264.

<sup>121</sup> Vgl. Schramm, D.M./ Carstens, J., 2014, S. 45.

wachstumsbeschleunigenden und damit vorteilhaften Wirkung für die Existenzgründung führen.<sup>122</sup>

Die letzte exemplarisch anzuführende Chance ist die Erreichung einer Vertrauensfunktion gegenüber potenziellen Investoren durch den Market-Proof einer erfolgreichen Crowdfunding-Kampagne. Das Crowdfunding ermöglicht Existenzgründungen die Durchführung einer Art Fokus-test.<sup>123</sup> Indem ein Unternehmen seine Geschäftsidee auf der Plattform der Crowd präsentiert, kann noch vor Markteintritt überprüft werden, ob das Projekt das unterstellte Marktpotenzial besitzt und das Interesse der Öffentlichkeit tatsächlich weckt.<sup>124</sup>

Die Veröffentlichung der Projektidee auf der Crowdfunding-Plattform agiert somit als erster Markttest, da nur diejenigen Unternehmen eine Finanzierung erhalten, die im vorgegebenen Zeitraum ausreichend Unterstützer gewinnen können.<sup>125</sup> Man geht also davon aus, dass eine erfolgreiche Crowdfunding-Kampagne darauf schließen lässt, dass ein Unternehmen grundsätzlich auch am Markt genügend Nachfrage generieren kann. Basierend auf dieser Annahme signalisiert die erfolgreiche Durchführung eines Crowdfundings und der damit einhergehende Market-Proof Vertrauen gegenüber potenziellen Investoren, was dann die Aufnahme weiterer finanzieller Mittel in der Zukunft erleichtern kann.<sup>126</sup>

Den dargestellten Chancen, die das Crowdfunding Existenzgründern bieten kann, stehen einige Risiken gegenüber. Das erste Risiko, das mit dem Crowdfunding einhergehen kann, wurde bereits im Zuge der Erläuterung des Schwachpunktes der Planungsunsicherheit thematisiert. Es handelt sich hierbei um das Risiko bezüglich des Funding-Erfolgs: Auch, wenn ein Gründer eine Zusage der Plattform-Betreiber über die Veröffentlichung der Kampagne erhält, ist dies noch keine Garantie für das Zustandekommen der Finanzierung. Allein die Crowd hat anhand ihrer Beteiligung an dem Projekt einen Einfluss darauf, ob das Funding-Ziel erreicht wird oder

---

<sup>122</sup> Vgl. Sixt, E., 2014, S: 68.

<sup>123</sup> Vgl. Schramm, D.M./ Carstens, J., 2014, S. 46.

<sup>124</sup> Vgl. Dimler, N./ Karcher B., 2018b, S. 264.

<sup>125</sup> Vgl. Handelskammer Hamburg, 2020.

<sup>126</sup> Vgl. Dragonetti, S./ Weiss, E., 2016, S. 154.

## Vergleich des Crowdfunding und der Förderkredite des KfW 23

---

nicht.<sup>127</sup> Kann die Funding-Schwelle innerhalb einer festgelegten Zeitspanne nicht überschritten werden, greift das Alles-oder-nichts-Prinzip: Die Investoren erhalten ihre Beiträge zurück und die Finanzierung auf diesem Weg ist gescheitert.<sup>128</sup> Der gesamte Aufwand für die Vorbereitung und die Durchführung der Kampagne erweist sich in diesem Falle als wirkungslos und das Unternehmen kann überdies seinen Kapitalbedarf nicht wie geplant über die Beteiligung der Crowd decken. Dies stellt ein ernstzunehmendes Risiko dar, dessen sich Gründer bei der Wahl des Crowdfundings bewusst sein müssen. Es sollte in jedem Fall im Voraus über eine Alternative nachgedacht werden, falls die Kampagne tatsächlich scheitert.<sup>129</sup>

Ein weiteres Risiko, das mit dem Scheitern der Crowdfunding-Kampagne einhergehen kann, ist die Belastung des gesamten Projektes<sup>130</sup>. Da die Kampagne auf der Plattform vor den Augen der Öffentlichkeit abläuft und daher eine gewisse Aufmerksamkeit mit sich zieht, erfährt eine Vielzahl von Personen davon, wenn die Finanzierung nicht zustande kommt. Scheitert die Kampagne beispielsweise aufgrund einer unsorgfältigen Vorbereitung oder Betreuung, kann dies eine negative Wahrnehmung des Unternehmens bzw. Gründungsvorhabens verursachen, die sich im Internet üblicherweise schnell verbreiten und massive Imageschäden nach sich ziehen kann.<sup>131</sup> Dies stellt insbesondere bei der Suche nach alternativen Investitionsmöglichkeiten ein Problem dar und kann die generelle Umsetzung des Finanzierungsprojektes auch über andere Wege der Kapitalbeschaffung gefährden.<sup>132</sup>

Weiterhin besteht ein Risiko, welches im Rahmen des Crowdfundings auftreten kann, in der Duplizierung der Geschäftsidee durch Dritte.<sup>133</sup> Dieses Risiko entsteht durch die Veröffentlichung der Geschäftsidee und des Businessplans auf der Crowdfunding-Plattform. Die Informationen sind grundsätzlich für jeden Internetnutzer frei zugänglich, der die Plattformen

---

<sup>127</sup> Vgl. Schramm, D.M./ Carstens, J., 2014, S. 48.

<sup>128</sup> Vgl. Assenmacher, K., 2017, S. 11-12.

<sup>129</sup> Vgl. Schramm, D.M./ Carstens, J., 2014, S. 48.

<sup>130</sup> Vgl. Handelskammer Hamburg, 2020.

<sup>131</sup> Vgl. Dragonetti, S./ Weiss, E., 2016, S. 154.

<sup>132</sup> Vgl. Handelskammer Hamburg, 2020.

<sup>133</sup> Vgl. Handelskammer Hamburg, 2020.

besucht und können daher von einer Vielzahl an Personen wahrgenommen werden. Die teilweise ungewollte Transparenz auf den Plattformen kann dazu führen, dass Wettbewerber die Geschäftsideen von Gründern anschauen oder Nachahmer sich dieser bedienen.<sup>134</sup> Des Risikos der Duplizierung sollten sich insbesondere Gründer mit einer hoch innovativen Geschäftsidee bewusst sein.

## 8 Fazit

Im direkten Vergleich zwischen dem Crowdfunding als alternative Finanzierungsform und dem ERP-Gründerkredit-StartGeld der KfW kann festgestellt werden, dass beide Kapitalbeschaffungsmethoden aus Sicht eines Existenzgründers mit Vorteilen verbunden sind, jedoch auch einige Schwachpunkte aufweisen, die es bei der Beantragung zu beachten gilt. Insgesamt ist die individuelle Unternehmenssituation maßgeblich für die Entscheidung für oder gegen eine der beiden Finanzierungsformen.

Während das Förderkreditprogramm der KfW Gründern eine Fremdfinanzierungsmöglichkeit mit attraktiven Konditionen bietet, zu denen vergünstigte Zinssätze, tilgungsfreie Jahre oder lange Kreditlaufzeiten zählen, verfügt das Crowdfunding über Vorzüge wie die mediale Reichweite der Plattformen und die damit verbundenen Marketing-Effekte sowie die höhere unternehmerische Flexibilität und Unabhängigkeit durch die Ausgestaltung der Investment-Verträge.

Eine besondere Stärke des Crowdfundings für Existenzgründer stellt überdies die schnellere Kapitalbeschaffung über eine Crowdfunding-Plattform dar. Die Prüfung der Projekte auf den Plattformen fällt in der Regel wesentlich weniger umfangreich aus als bei der Hausbank und der KfW. Ebenfalls findet auf den Plattformen keine Prüfung durch Dritte statt, während die Beantragung des ERP-Gründerkredit-StartGeld zweifach durch die Hausbank und die KfW untersucht wird. Dies beschleunigt die Durchführungsdauer des Crowdfundings im Vergleich zur Beantragung eines Förderkredites bei der KfW.

Jedoch ist anzumerken, dass das Crowdfunding nicht für alle Existenzgründungen geeignet ist. Im Rahmen des KfW-Gründungsmonitors wurde

---

<sup>134</sup> Vgl. Schramm, D.M./ Carstens, J., 2014: S. 48.



## Vergleich des Crowdfunding und der Förderkredite des KfW 25

---

herausgefunden, dass mit 75 % ein Großteil aller Existenzgründer zu Beginn der Geschäftstätigkeit kleinere Beträge unter 100.000 Euro zur Fremdfinanzierung einsetzt. Die Durchführung einer Crowdfunding-Kampagne, die auf den meisten Plattformen erst ab einem höheren Kapitalbedarf möglich ist, scheidet damit für eine Mehrheit der Existenzgründungen als Kapitalbeschaffungsmethode aus. Benötigt eine Gründerin bzw. ein Gründer nur einen geringen Kapitalbetrag von wenigen Tausend oder Zehntausend Euro, wird die Finanzierung üblicherweise über einen Förderkredit der KfW abgewickelt.

Handelt es sich jedoch um eine Existenzgründung mit einem höheren Kapitalbedarf und einem dynamischen Geschäftsmodell, kann das Crowdfunding eine attraktive Alternative darstellen. Neben der Einwerbung von Mitteln, die wirtschaftlich wie Eigenkapital wirken und zur Stärkung der Eigenkapitalbasis sowie zur Sicherung der Liquidität beitragen, kann von der wachstumsbeschleunigenden Wirkung des Crowdfundings profitiert werden. Durch die Vermarktung der Geschäftsidee auf der Plattform kann eine Vergrößerung der Reichweite von Marketingmaßnahmen erzielt und eine Steigerung der Bekanntheit des Unternehmens erreicht werden.

Insgesamt ist die Kapitalbeschaffung über das Crowdfunding als deutlich teurer zu bewerten, da neben der Vermittlungsprovision für die Plattform auch die Renditeforderungen der Crowd erfüllt und auch die die Kosten der Kampagne zur Vorstellung des Projektes mit eingerechnet werden müssen. Fehlt die notwendige Unterstützung durch die Crowd, sind zumindest die Kampagnenkosten unwiederbringlich entstanden (sunk costs), wird das Finanzierungsvorhaben über die Crowd dagegen gefördert, zahlt die Kampagne vielfach auf das Marketing von Produkt oder Image des Unternehmens ein. Auch die Besonderheit, dass über die Förderbanken Fremdkapital, über das Crowdfunding aber überwiegend Mezzanine-Kapital beschafft wird, erschwert die klare Vergleichbarkeit der dargestellten Alternativen.

Somit bleibt schlussendlich die Entscheidung über den Weg der Kapitalbeschaffung von zahlreichen Einflussfaktoren abhängig, die individuell von den spezifischen Unternehmensgegebenheiten bzw. Gründungsgegebenheiten abhängen. Eine zu prüfende Alternative kann dabei das Crowdfunding sein.

### Quellenverzeichnis

- Assenmacher, K. (2017):** Crowdfunding als kommunale Finanzierungsalternative, Wiesbaden.
- Beck, R. (2017):** Crowdinvesting. Die Investition der Vielen (4. Auflage), Kulmbach.
- Becker, H. P. (2016):** Investition und Finanzierung. Grundlagen der betrieblichen Finanzwirtschaft (7. Auflage), Wiesbaden.
- Bundesverband deutscher Banken (2020):** Kreditgeschäft. Die Entwicklung der Kredite an Unternehmen und Selbstständige von 2004 bis 2019. URL: <https://bankenverband.de/statistik/banken-deutschland/kreditgeschaeft/#chart-22> (Zugriff: 28.08.2020).
- Companisto (2020):** Allgemeine Geschäftsbedingungen, <https://www.companisto.com/de/page/business-terms> (Zugriff: 20.09.2020).
- Deutscher Industrie- und Handelskammertag (2019):** DIHK-Gründerreport 2019. Trotz regen Gründungsinteresses – der Funke zündet nicht, <https://www.dihk.de/resource/blob/12018/a530793f8db674260c6b6d358f6a0d53/dihk-gruenderreport-2019-data.pdf> (Zugriff: 10.07.2020).
- Dimler, N./ Karcher, B. (2018a):** FinTech-Lösungen für den Mittelstand, in: Dimler, Nick et al. (Hrsg.): Unternehmensfinanzierung im Mittelstand. Lösungsansätze für eine maßgeschneiderte Finanzierung, Wiesbaden.
- Dimler, N./ Karcher, B. (2018b):** Crowdfunding: Grenzen und Möglichkeiten für KMU, in: Dimler, Nick et al. (Hrsg.): Unternehmensfinanzierung im Mittelstand. Lösungsansätze für eine maßgeschneiderte Finanzierung, Wiesbaden.
- Dragonetti, S./ Weiss, E. (2016):** Crowdfunding als neue Art der Finanzierung, in: Tokarski et al. (Hrsg.): Unternehmensentwicklung. Strategien und Instrumente aus Forschung und Praxis, Wiesbaden.

- Eilenberger, G. (2012):** Bankbetriebswirtschaftslehre. Grundlagen – Internationale Bankleistungen – Bank-Management (8. Auflage), München.
- Ermschel, U./ Möbius, C./ Wengert, H. (2016):** Investition und Finanzierung (4. Auflage), Berlin.
- Fritsch, M. (2016):** Entrepreneurship. Theorie, Empirie, Politik, Berlin.
- Gerstenberger, J. (2020):** Unternehmensbefragung 2020. Finanzierungsklima: Unternehmen gut gerüstet vor der Krise, <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Unternehmensbefragung/Unternehmensbefragung-2020-%E2%80%93-Kreditzugang.pdf> (Zugriff: 28.08.2020).
- Guserl, R./ Pernsteiner, H. (2015):** Finanzmanagement. Grundlagen-Konzepte-Umsetzung (2. Auflage), Wiesbaden.
- Grichnik, D./ Brettel, M./ Koropp, C./ Mauer, R. (2017):** Entrepreneurship. Unternehmerisches Denken, Entscheiden und Handeln in innovativen und technologieorientierten Unternehmungen (2. Auflage), Stuttgart.
- Hahn, C. (2018):** Finanzierungsstruktur, in: Hahn, Christopher (Hrsg.): Finanzierung von Start-up-Unternehmen. Praxishandbuch für erfolgreiche Gründer: Finanzierung, Besteuerung, Investor Relations (2. Auflage), Wiesbaden.
- Hahn, C./ Naumann, D. (2018):** Start-Up-Phase, in: Hahn, Christopher (Hrsg.): Finanzierung von Start-up-Unternehmen. Praxishandbuch für erfolgreiche Gründer: Finanzierung, Besteuerung, Investor Relations (2. Auflage), Wiesbaden.
- Hellenkamp, D. (2018):** Bankwirtschaft (2. Auflage), Wiesbaden.
- Handelskammer Hamburg (2020):** Chancen und Risiken, <http://crowdfunding-hamburg.de/chancen-risiken.html> (Zugriff: 08.10.2020).
- Jung, H. (2016):** Allgemeine Betriebswirtschaftslehre (13. Auflage), Berlin.

- KfW: Kreditanstalt für Wiederaufbau (2020):** Die KfW-Förderung für Gründer, Unternehmensnachfolger und junge Unternehmen. Günstig finanzieren und erfolgreich starten, [https://www.fuer-gruender.de/fileadmin/mediapool/Infografiken/2020.05.15\\_KfW\\_Broschuere\\_Gruenden.pdf](https://www.fuer-gruender.de/fileadmin/mediapool/Infografiken/2020.05.15_KfW_Broschuere_Gruenden.pdf) (Zugriff: 04.08.2021).
- KfW: Kreditanstalt für Wiederaufbau (2021a):** Die KfW stellt sich vor. Eine Präsentation über die KfW und ihre Aufgaben, [https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/KfW-auf-einen-Blick/KfW-stellt-sich-vor-GP\\_deutsch\\_final.pdf](https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/KfW-auf-einen-Blick/KfW-stellt-sich-vor-GP_deutsch_final.pdf) (Zugriff: 02.08.2021).
- KfW: Kreditanstalt für Wiederaufbau (2021b):** Merkblatt. ERP-Gründerkredit-StartGeld, [https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/F%C3%B6rderprogramme-\(Inlandsf%C3%B6rderung\)/PDF-Dokumente/6000002258\\_M\\_067\\_StartGeld.pdf](https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/F%C3%B6rderprogramme-(Inlandsf%C3%B6rderung)/PDF-Dokumente/6000002258_M_067_StartGeld.pdf) (Zugriff: 02.08.2021).
- KfW: Kreditanstalt für Wiederaufbau (2021c):** Unterlagen für die Risikoprüfung. ERP-Gründerkredit-StartGeld (067), [https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/F%C3%B6rderprogramme-\(Inlandsf%C3%B6rderung\)/PDF-Dokumente/BDO/Risikopr%C3%BCfung\\_067\\_Unterlagen.pdf](https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/F%C3%B6rderprogramme-(Inlandsf%C3%B6rderung)/PDF-Dokumente/BDO/Risikopr%C3%BCfung_067_Unterlagen.pdf) (Zugriff: 02.08.2021).
- Klöhn, L./ Hornuf, L./Schilling, T. (2016):** Crowdfunding-Verträge: Inhalt, Entwicklung und praktische Bedeutung, in: Zeitschrift für Bankrecht und Bankwirtschaft, Jg. 28, Nr. 3.
- Kollmann, T. (2019):** E-Entrepreneurship. Grundlagen der Unternehmensgründung in der Digitalen Wirtschaft (7. Auflage), Wiesbaden.
- Körner, T./ Sauer, J.U. (2017):** Seedmatch: Crowdfunding für Start-Ups, in: Tiberius, Victor und Rasche, Christoph (Hrsg.): FinTechs. Disruptive Geschäftsmodelle im Finanzsektor, Wiesbaden.
- Kunze, S./ Offermanns, A. (2016):** Mythos Businessplan. Vom blinden Glauben an ein einzelnes Instrument und möglichen Alternativen, Wiesbaden.

- Mausbach, C./ Simmert, D.B. (2015):** Crowdfunding: Finanzierung über den Schwarm, in: Fahrenschon, Georg et al. (Hrsg.): Mittelstand – Motor und Zukunft der deutschen Wirtschaft. Erfolgskonzepte für Management, Finanzierung und Organisation, Wiesbaden.
- Metzger, G. (2020):** KfW-Gründungsmonitor 2020. Tabellen- und Methodenband, <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Gruendungsmonitor-2020-Tabellen-und-Methodenband.pdf> (Zugriff 28.08.2020).
- Metzger, G. (2021):** KfW-Gründungsmonitor 2021. Gründungstätigkeit 2020 mit Licht und Schatten: Corona-Krise bringt Tiefpunkt im Vollerwerb, birgt für viele aber auch Chancen, <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Gr%C3%BCndungsmonitor-2021.pdf> (Zugriff 04.08.2021).
- Müller, C./ Fueglistaller, U./ Müller, S./ Volery, T. (2016):** Entrepreneurship. Modelle – Umsetzung – Perspektiven (4. Auflage), Wiesbaden.
- Müller, S./ Brackschulze, K./ Mayer-Friedrich, M.D. (2012):** Finanzierung mittelständischer Unternehmen nach Basel II. Selbstrating, Risikocontrolling und Finanzierungsalternativen (2. Auflage), München.
- Pepels, W. (2019):** BWL-Basics für Start-ups. Was Gründer wissen müssen, München.
- Perriodon, L./ Steiner, M./ Rathgeber, A. (2017):** Finanzwirtschaft der Unternehmung (17. Auflage), München
- Peters, S./ Brühl, R./ Stelling, J.N. (2005):** Betriebswirtschaftslehre. Einführung (12. Auflage), München.
- Petzold, K. (2020):** Von der Bewerbung zur Kampagne: So wählt Seedmatch die Unternehmen für ein Funding aus, <https://blog.seedmatch.de/von-der-bewerbung-zur-kampagne-so-waehlt-seedmatch-die-unternehmen-fuer-ein-funding-aus/> (Zugriff: 19.09.2020).
- Pott, O./ Pott, A. (2015):** Entrepreneurship. Unternehmensgründung, Businessplan und Finanzierung, Rechtsformen und gewerblicher Rechtsschutz (2. Auflage), Berlin.

- Prätsch, J./ Schikorra, U./ Ludwig, E. (2012):** Finanzmanagement. Lehr- und Praxisbuch für Investition, Finanzierung und Finanzcontrolling (4. Auflage), Berlin-
- Rohwedder, M. (2013):** Praxishandbuch Fördermittel. Wegweiser für kleine und mittlere Unternehmen, Berlin.
- Schmiedgen, P. (2014):** Innovationsmotor Crowdfunding, in: Mai, Manfred (Hrsg.): Handbuch Innovationen. Interdisziplinäre Grundlagen und Anwendungsfelder, Wiesbaden.
- Schramm, D.M./ Carstens, J. (2014):** Startup-Crowdfunding und Crowdfunding: Ein Guide für Gründer. Mit Kapital aus der Crowd junge Unternehmen online finanzieren, Wiesbaden.
- Seedmatch (2020):** Über uns. Leidenschaft für innovative Ideen und Unternehmergeist, <https://www.seedmatch.de/ueber-uns> (Zugriff: 17.09.2020).
- Sixt, E. (2014):** Schwarmökonomie und Crowdfunding. Webbasierte Finanzierungssysteme im Rahmen realwirtschaftlicher Bedingungen, Wiesbaden.
- Staab, H. (2003):** Firmenkredite in der Bankrechtspraxis. Darlehens- und Sicherheitsverträge im Tagesgeschäft, Wiesbaden.
- Thommen, J.P./ Achleitner, A-K./ Gilbert, D.U./ Hachmeister, D./ Kaiser, G. (2017):** Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. Umfassende Einführung aus managementorientierter Sicht (8. Auflage), Wiesbaden.
- Vogelsang, E./ Fink, C./ Baumann, M. (2018):** Existenzgründung und Businessplan. Ein Leitfaden für erfolgreiche Start-ups (5. Auflage), Berlin.
- Wien, A. (2009):** Existenzgründung, München.
- Wöhe, G./ Döring, U./ Brösel, G. (2016):** Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre (26. Auflage), München.