

Spieleentwickler sammelt 34 Millionen Dollar

Die Frage ist, hält die Schwarmfinanzierung, was sie verspricht? Nicht immer, aber immer öfter, meinen Experten. Das heurige Highlight kommt aus der Gaming-Szene. Für die Entwicklung eines neuen, aufwändig gestalteten 3D-Weltraumspieles („Star Citizen“) hat der Spieleentwickler Chris Roberts über Kickstarter.com und seine eigene Webpräsenz (robertspaceindustries.com) bis Anfang Dezember 2013 mehr als 34 Millionen Dollar eingesammelt. Die Gamer-Community ist dabei aber nicht nur Financier, sondern gleichzeitig auch Mitentwickler, Ratgeber und Ideenlieferant. „Manchmal wundere ich mich selbst, dass so viele Menschen das Projekt so enthusiastisch unterstützen“, sagt Roberts.

„Ubuntu-Edge“

12,8
Mio. \$

Ähnlich überrascht war letztes Jahr auch Eric Migicovsky. Der Start-Up Gründer hatte die Idee für eine Armbanduhr, auf die man sich vom Smartphone aus SMS und E-Mails gleich direkt aufs Handgelenk schicken lassen kann. Weil er auf der Suche nach Risikokapital keine Unterstützung mehr fand, launchte er sein Projekt „Pebble“ auf der Crowdfunding-Plattform Kickstarter. Der „Ich-will-haben“-Effekt war gewaltig. Innerhalb von zwei Stunden erreichte das Projekt die Funding-Schwelle von 100.000 Dollar, nach einer Woche stand der Zeiger bei 4,7 Millionen, nach 37 Tagen hatte Migicovsky 10,2 Millionen Dollar eingesammelt. 67.000 User hatten die Uhr vorbestellt. Migicovsky musste seinen ursprünglichen Plan einer Kleinauflage völlig über den Haufen werfen. Wie von Usern vorgeschlagen, rüstete er die Uhr mit zusätzlichen Funktionen aus und organisierte Produktion und Vertrieb neu. Heute wird bereits an der Weiterentwicklung von Pebble gearbeitet und Migicovsky ist der Hero der Start-Up Szene.

Weitere Highlights: Für die Komödie „Veronica Mars“ sammelten die Produzenten heuer im Frühjahr statt der veranschlagten zwei gleich 5,7 Millionen Dollar. Das Videospiel Torment: Tides of Numenera brachte statt 0,9 gleich vier Millionen und für ein 3D-Printer Projekt („3Doodler“) stand die Spenderuhr statt bei den gewollten 30.000 Dollar nach einem Monat auf 2,3 Millionen. Insgesamt haben auf Kickstarter im letzten Jahr 2,2 Millionen User in die Tasche gegriffen und mehr als 18.000 Projekte erfolgreich finanziert. Die nicht unbeachtliche Gesamtsumme: 320 Millionen Dollar.

Für Experten sind diese Entwicklungen erst der Anfang. „Da ist noch viel Luft nach oben drin, wir stehen erst am Beginn einer neuen Ära“, sagt auch der österreichische Crowdfunding-Experte Reinhard Willfort, der mit „1000x1000.at“ eine eigene Plattform betreibt. „In Zukunft werden viele Start-Ups auf die Masse setzen.“ →



Stefan Ponsold, Gründer von Sunny Bag holte sich durch Crowdfunding zusätzliches Geld für die Gewinnung neuer Handelspartner für seine Solartaschen.

Problem sucht Lösung

Crowdfunding funktioniert auch umgekehrt: Plattformen nutzen die „Schwarmintelligenz“ für Innovationen.

Neben den Marktplätzen für eigene Ideen und offenen (Software-)Projekten wie Linux, Firefox & Co, gibt es auch öffentliche, firmeninterne oder sogenannte „intermediäre“ Plattformen, die innovationsfreudige Unternehmen mit der Crowd für gemeinsame Ideen- und Projektentwicklung zusammenspannen. Eine der bekanntesten Plattformen mit wissenschaftlichem Schwerpunkt ist dabei Innocentive.com. Auf ihr sind 300.000 Forscher und Forscherinnen aus mehr als 200 Nationen registriert. Sie bekommen für die Lösung eines komplexen Problem es zwischen 5.000 und 100.000, bei der Lösung von „Grand Challenges“ bis zu einer Million Dollar bezahlt. Die Aufgabenvergabe erfolgt dabei in anonymisierter Form. Forscher wissen nicht, welche Firmen hinter dem Problem stecken. Der Vorteil, den Unternehmen gerne nutzen: Durch die Interdisziplinarität sind die Lösungen oft überraschend und gehen häufig völlig neue Wege. In Österreich kümmert sich die Crowdsourcing Plattform Neurovation.net mit 8000 kreativen Köpfen um Geistesblitze, zum Beispiel soziale Innovationen.

Crowd-Hilfe



Spenden für die Wissenschaft. Auch ein Forschungsprojekt über die Römische Handelsmetropole Aquileia ist dabei.

Beim „Donation based Crowdfunding“ können Unterstützer für eine gute Sache spenden.

Typisches Beispiel für Österreich: respekt.net. Dort suchen Projektentwickler Unterstützung für gesellschaftspolitische Projekte. Aber auch das erste Spendenportal für Wissenschaftsprojekte, „Inject Power“, fällt in diese Kategorie. Gegründet vom Innsbrucker Neurobiologen Rüdiger Schweigreiter, wird das Portal von der Ludwig Boltzmann-Gesellschaft, der Gesellschaft für Schmetterlingskinder, Debra, oder dem Österreichischen Archäologischen Institut unterstützt. „Vielen Forscher helfen oft schon kleine Beträge, damit sie etwa Übergänge am Projektanfang und -ende finanzieren können. Die Crowd könnte helfen.“ Derzeit läuft das – steuerlich absetzbare – Spenden für die Wissenschaft aber eher schleppend an. Im Mittel beträgt die Spendenhöhe pro Projekt 100 bis 200 Euro. Ausreißer ist ein Forschungsprojekt über die Römische Handelsmetropole Aquileia bei Grado. Spendenhöhe (Anfang Dezember): 2.300 Euro.

→ Die These der Crowdfunding-Befürworter: Weil Risikokapital rar, Business Angels als Financiers selten und Banken durch Basel 2, 3 und 4 strenge Eigenkapitalregeln haben und damit als Kreditgeber für Gründungen der ersten Stunde ausfallen, wird die Schwarmfinanzierung auch hierzulande immer interessanter.

Ähnlich sieht es auch Ludovit Garzik, Geschäftsführer des Rates für Forschung und Technologieentwicklung. „Für Start-Up Unternehmen könnte die Schwarmfinanzierung eine der wenigen gelingenden Möglichkeiten darstellen, um in Österreich an Risikokapital zu kommen.“ Der Grund: Während es in den USA eine ausgeprägte Kultur gibt, Unternehmensgründungen über Wagniskapital zu finanzieren, ist es im deutschsprachigen Raum gerade umgekehrt. Crowdfunding wäre da eine Alternative: „Ein paar hundert Euro riskiert man aber auch hierzulande“, ist Garzik überzeugt.

Der Trend zeigt international denn auch stark nach oben. Wurden 2011 weltweit auf Plattformen mit der „Schwarmfinanzierung“ rund 1,4 Milliarden Dollar umgesetzt, verdoppelte sich diese Zahl im letzten Jahr bereits auf 2,7 Milliarden. Für heuer sind 5,1 Milliarden Dollar prognostiziert. Insgesamt wird das potenzielle Marktvolumen derzeit auf 500 Milliarden Dollar eingeschätzt.

Mittlerweile ist das „Crowdfunding“ längst nicht mehr ein nord-amerikanisches Phänomen. Auch in Europa sind in den letzten Jahren in England, Spanien oder Deutschland dutzende Plattformen entstanden. Inzwischen geht man davon aus, dass der europäische Anteil am weltweiten Kuchen rund 30 Prozent beträgt.

„Pebble“

10,2
Mio. \$



Eine österreichische Crowdinvesting-Kampagne für das iPad-Holzcase „Woodero“ brachte 130.000 Euro.

Und Österreich?

Zwar ist der Trend bereits angekommen. Schwarmfinanzierung ist aber noch eindeutig ein zartes Pflänzchen. Das eine oder andere Projekt ist mittlerweile auch hierzulande bereits über die Crowd mitfinanziert. Auf Willforts Plattform 1000x1000.at übersprang etwa ein Projekt zur Entwicklung eines funktionalen Tablet-Cases aus Holz namens „Woodero“ mit mehr als 130.000 Euro den unbedingt notwendigen Minimumbetrag gleich um das Sechsfache. Auch auf der neuen Plattform „Greenrocket“, die sich auf junge Öko-Unternehmen spezialisieren will, konnte das steirische Unternehmen „Sunnybag“, das Rucksäcke und Taschen mit integrierter Photovoltaik-Anlage herstellt, bereits 160.000 Euro einwerben. „Wir waren selbst überrascht, wie schnell dieses Projekt funktionierte“, sagt Wolfgang Deutschmann, einer der Green Rocket Geschäftsführer.

Eine gewisse Bekanntheit bekommt das Geldeinsammeln via Crowd auch durch die neue Sendung „2 Minuten 2 Millionen“ auf dem Privatfernsehsender Puls 4. Bei dieser Show kämpfen Start-Up Unternehmen mittels Zwei-Minuten-Präsentationen um die Gunst von Investoren und Publikum. Den beliebtesten Start-Up-Ideen winkt nicht nur eine Unterstützung von bis zu zwei Millionen Euro durch Business-Angel, zusätzlich werden vier Publikumspro-

„Sunnybag“

160
Tsd. €

jekte zu einer Crowdinvesting-Kampagne auf conda.at, einer weiteren österreichischen Crowdfunding-Plattform, angeboten. Dort können sich Unterstützer als Mikroinvestoren mit ein paar Euro aufwärts an dem neuen Unternehmen auch gleich beteiligen. 102 Investoren haben dabei beispielsweise dem Entwickler eines Low Carb Bieres namens „Nixe“ knapp 60.000 Euro (Stand Anfang Dezember) eingebracht.

Dass man auf Plattformen gleich auch Unternehmensbeteiligungen erhält („Crowdinvesting“), ist dabei eigentlich erst ein neues Phänomen. Auf großen Plattformen wie Kickstarter bekommt man als Unterstützer eines Projektes entweder das (vergünstigte) Produkt oder eine spezielle Anerkennung, etwa die neue CD mit Widmung der Interpreten oder das neue Computergame früher als andere Spieler.

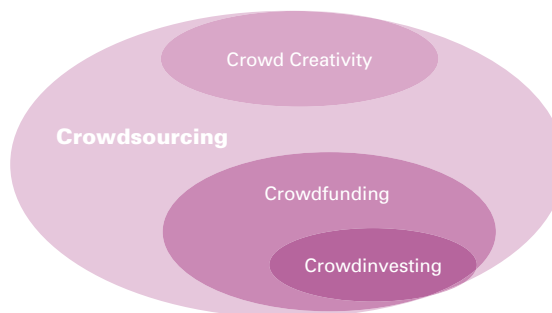
Die neue Form der Firmenbeteiligung durch Crowdinvesting ist freilich stark durch rechtliche Auflagen limitiert. So dürfen pro Unternehmen maximal 250.000 Euro investiert werden. Alles, was darüber hinausgeht, erfordert die Erstellung eines kostspieligen Kapitalmarktprospekts und erscheint damit wirtschaftlich nicht sinnvoll. Limitierend wirkt auch, dass es in der Europäischen Union noch keine einheitlichen Regeln für diese Art von Investitionsgeschäften gibt. Crowdfunding ist daher noch ein nationales Geschäft. Das „European Crowdfunding Network“, ein Zusammenschluss europäischer Plattformen – darunter auch Willforts 1000x1000.at –, will sich nun für eine Harmonisierung der rechtlichen Rahmenbedingungen in Brüssel einsetzen. Gelingt die Übung, stünde den Plattformen nicht nur der Weg für den nationalen, sondern auch für den europäischen Markt offen. Bis dahin brauchen die österreichischen Plattformen noch ein gutes Durchhaltevermögen. Denn um eine Plattform rentabel betreiben zu können, müssen pro Monat 10 bis 15 neue Projekte beworben werden, schätzen Experten. Davon aber sind die Crowdfunder in Österreich noch meilenweit entfernt.

Häufige Einsatzgebiete für Crowdfunding 2012

27,4 %	Sozialprojekte
16,9 %	Start-Up-Unternehmen
11,9 %	Filme
7,5 %	Musik
5,5 %	Mode
4,8 %	Kunst
4,8 %	Kommunikationstechnologie
3,5 %	Bücher, Fotos, Journalismus
3,2 %	Wissenschaft

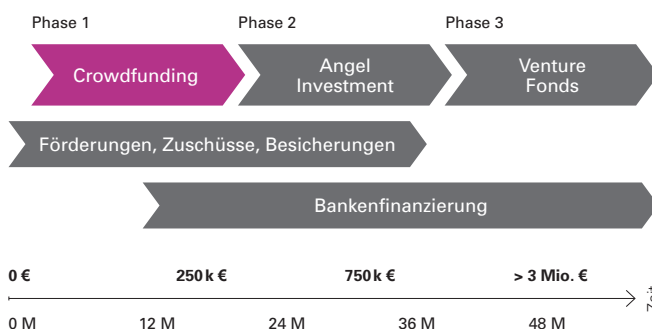
(Quelle: Crowdfunding Industry Report 2013)

Grundprinzip „Crowdsourcing“



Der Journalist Jeff Howe beschrieb 2006 in der Technologiezeitschrift „wired“ das Schwarm-Phänomen im Internet und prägte den Begriff „Crowdsourcing“. Sein Credo: Die Crowd sei intelligent und lässt sich für Innovationsprojekte vielfältig nutzen. Crowdfunding und -investing sind dabei nur Teilbereiche.

Ausblick: Crowdfunding ergänzt bestehende Finanzierungen in der Frühphase



Crowdfunding könnte Startup-Finanzierungen und Förderungen in Zukunft ergänzen. Gerade für die erste Phase, wo gerade einmal eine Idee vorhanden ist, aber noch nicht mehr, könnten viele Unterstützer mit kleinen Beträgen helfen. Nebeneffekt: Publicity und das eingeworbene Geld gilt unter Umständen als Eigenkapital, – ein Pluspunkt für eine etwaige Bankenfinanzierung.



Crowdfunding in Österreich

1000x1000.at

Österreichs erste Crowdinvesting-Plattform wurde 2012 gegründet.

conda.at

Crowdinvesting, im Frühjahr 2013 gegründet

greenrocket.at

Crowdinvesting, spezialisiert auf Öko-Unternehmen

inject-power.at

Spendenplattform für Wissenschaftsprojekte (September 2013)

respekt.net

Spendenplattform für gesellschaftspolitisch relevante Themen (2010 gegründet)

„Woodero“

130 Tsd. €

→ Welches von den geschätzten 500 (High Tech)-Start-Ups, die in Österreich jährlich gegründet werden, sich auch für die Schwarmfinanzierung eignet, ist freilich eine andere Sache. Denn nicht jedes Projekt bringt die Augen von Internetusern zum Leuchten – und öffnet noch dazu das Geldbörsel. Gerade für schwierig vermittelbare Projektthemen aus der High-Tech Szene könnte Schwarmfinanzierung daher mitunter eine Herausforderung darstellen.

„Ohne eine gute Unternehmensgeschichte, einem engagierten Unternehmer und den Willen zu kommunizieren, geht gar nichts“, sagt Willfort. In Kurzform heißt das: Ein Projekt einfach auf eine Plattform zu stellen und zu warten, bis sich jemand dafür interessiert, funktioniert nicht. Ein Kommunikationsgewitter auf Twitter, Facebook & Co gehört unbedingt als Begleitmusik dazu. Wenn der Schwarm aber erst einmal angebissen hat, dann können auch schräge Ideen funktionieren. Und wer erst einmal ein paar Euros von der Crowd gesammelt hat, der hat gute Karten für weitere Finanzierungsrunden in der Hand. Gerade bei Risikokapitalgebern ist eine gelungene Schwarmfinanzierung eine gute Eintrittskarte. Zeigt das geglückte Geldeinsammeln via Crowd doch, das es einen Markt für die neue Idee geben könnte.



Wege zum Geld

Die Finanzierung der ersten Schritte ist für innovative Startup-Projekte oft die größte Hürde. In Österreich stehen – jenseits des Crowdfundings – eine ganze Reihe von Förderungen zur Verfügung. Eine Auswahl.

aws-Gründerfonds

Anfang 2013 durch die Austria Wirtschaftservice GmbH gegründet, ist der Fonds derzeit mit 65 Millionen Euro dotiert. Er bietet Eigenkapital und stille Beteiligungen

in der Gründungs- und ersten Wachstumsphase. Die Gründung darf dabei nicht länger als sechs Jahre zurückliegen, und der Gründer muss mindestens zu 25 Prozent am Unternehmen beteiligt und handelsrechtlicher Geschäftsführer sein. Die Beteiligung kann bis zu einer Höhe von drei Millionen Euro reichen und bis zu zehn Jahre dauern.

aws.g.at

Business Angel Fund

Ein mit insgesamt 45 Millionen Euro ausgestatteter Business Angel Fund erhöht die Risikokapitalversorgung, indem er die Investitionskraft von Business Angels verdoppelt. Der Fond richtet sich an innovative Unternehmen bis maximal fünf Jahre nach Gründung. Die Investitionshöhe liegt zwischen 150.000 und 300.000 Euro. Betei-

ligungsdauer: drei bis fünf Jahre. Bei Verkauf fließen die öffentlichen Anteile in den Fond zurück.

aws.g.at

Markt.Start – Markeinführung von Innovationen

Mit Markt.Start werden Start-Ups unterstützt, die als Kleinunternehmen ihren Sitz in Österreich haben. Schwerpunkt ist die Förderung der Marktüberleitung eines Produktes, das aus einem abgeschlossenen Forschungsprojekt (FFG) oder experimenteller Entwicklung entstanden ist. Unternehmen, die bereits ein marktfähiges Produkt haben, werden vor allem im Bereich Organisation, Marketing und Vertrieb unterstützt. Antragsberechtigt sind innovative Unternehmen, die jünger als sechs Jahre sind.

bmvit.gv.at

Das zeigte heuer auch das eigenwillige Projekt des südafrikanischen Innovators Mark Shuttleworth. 32 Millionen Dollar wollte er innerhalb eines Monats auf der Crowding-Plattform Indiegogo sammeln, um ein neues Gerät auf den Markt zu bringen, das herkömmliche Smartphones in den Schatten stellen sollte. Die Idee elektrisierte. 20.000 User spendeten Beträge von 20 bis 50 Dollar, 6.000 Begeisterte bezahlten für das Gerät („Ubuntu-Edge“) bereits 600 Dollar im voraus. Innerhalb von vier Wochen sammelte Shuttleworth so 12,8 Millionen Dollar. Ein Rekord. Dennoch aber wurde ihm kein einziger Dollar ausbezahlt, denn die Regeln auf der Crowdfunding-Plattform besagen: Wer sein (selbst gestecktes) Ziel nicht erreicht, dessen Projekt wird nicht finanziert. Und zu Shuttleworths Finanzierungssumme von 32 Millionen Dollar klaffte eben eine Lücke von 20 Millionen. Shuttleworth zahlte allen Spendern das Geld zurück und nahm das Scheitern dennoch gelassen. Der Grund: „Die weltweite Publicity allein hat mir jetzt neue Türen für die Finanzierung geöffnet.“

Man darf gespannt sein, ob das Ubuntu Edge wieder zum Leben erweckt wird. ■



Low Carb Bier „Nixe“. Mehr als 100 Mikroinvestoren beteiligten sich an dem neuen Projekt aus Österreich.

„Nixe“

60
Tsd. €

Frontrunner

Die Frontrunner-Initiative ist mit 20 Millionen Euro dotiert und richtet sich an international erfolgreich agierende Unternehmen mit Sitz in Österreich, die von ihrem Marktumfeld als Technologie- oder Innovationsführer wahrgenommen werden. Finanziert werden Prototypen, Demonstrationsanlagen, aber auch Aufbau und Umsetzung von Produkt- und Verfahrens-Innovationen. Das Programm besteht aus Zuschüssen in der Höhe von bis zu einer Million Euro und zinsgünstigen Krediten bis 7,5 Millionen Euro. bmvit.gv.at

aws Seedfinancing

Seed- und Preseedfinancing ist für die Gründung von High-Tech Unternehmen und Ausgründungen von universitären Forschungs-

einrichtungen gedacht. Gefördert werden Unternehmen aus allen High-Tech-Bereichen. Ein Schwerpunkt liegt in den Bereichen Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT), Physical Science und Life Sciences. Insgesamt werden Zuschüsse bis zu einer Höhe von einer Million Euro gewährt. Förderbar sind unter anderem Personal, Beratung, Betriebsmittel oder Gründungs- und Markterschließungskosten. awsg.at

AplusB – Academia Plus Business

AplusB – Academia plus Business – schlägt seit elf Jahren aktiv eine Brücke zwischen Forschung und Wirtschaft. Das österreichische Inkubatorennetzwerk besteht aus acht AplusB-Gründungszentren und hat als PartnerInnen so gut wie alle österreichi-

schen Universitäten, Fachhochschulen, Forschungseinrichtungen, Förderungsagenturen und private Unternehmen. Das AplusB-Start-up-Netzwerk besteht mittlerweile aus mehr als 500 Hightech-Unternehmen. Jedes Jahr kommen an die 80 bis 90 hinzu. Die Szene wird von Business Angels und Equity-Fonds genau beobachtet. apusb.biz

Gründerservice

Die Wirtschaftskammern stellen Beratung für Unternehmensgründungen an über 90 Beratungsstellen in ganz Österreich zur Verfügung. Das Angebot wird auch genutzt. Jährlich nehmen es 35.000 Personen in Anspruch. www.gruenderservice.at