

Für eine zukunftsorientierte Ausrichtung unserer Wirtschaft haben wir nicht nur Nachholbedarf im Bereich der Digitalisierung, wir brauchen auch neue Visionen für eine zukunftsorientierte Ausrichtung unserer Ökonomie. Ganz konkret machen der deutschen Wirtschaft sinkende Gründungszahlen zu schaffen, denn wenn wir heute keine Gründer hervorbringen, haben wir morgen keine Wirtschaft mehr. Um diesem Trend entgegenzuwirken ist Crowdfunding ein wirksames Mittel, weil es ein nahezu risikofreies Gründen ermöglicht, eine neue Gründerkultur etabliert und zudem den Gründungsprozess demokratisiert. Daher fordern wir als Deutschlands größte Crowdfunding-Plattform eine Gleichstellung der staatlichen Unterstützung für Crowdfunding mit der Gründungsfinanzierung durch Banken oder Investoren.

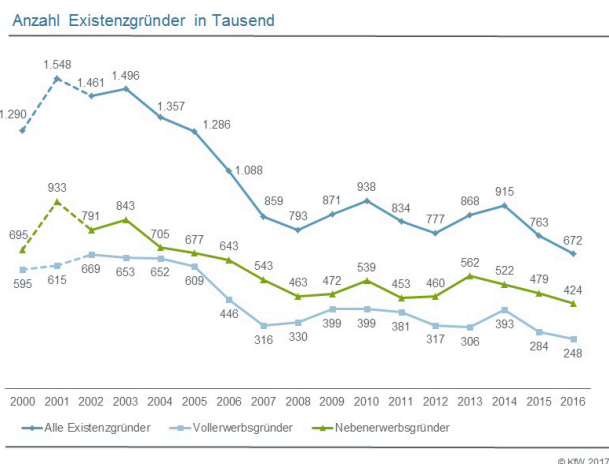
Hinweis: Die Positionen beziehen sich auf reward-based Crowdfunding (rechtlich „Kaufverträge“) und nicht auf equity-based Crowdfunding/Crowdinvesting (rechtlich Mezzanine Kapital/eigenkapitalähnliche Mittel).

Aufbau des Positionspapiers:

1. Ausgangslage: Sinkende Gründungszahlen als Gefahr für Wettbewerbsfähigkeit
2. Crowdfunding als Lösungsbaustein für mehr Unternehmensgründungen
 - Crowdfunding löst Herausforderungen von Gründern
 - Crowdfunding klärt Marktbedarf
 - Crowdfunding löst Finanzierungsschwierigkeiten
 - Crowdfunding demokratisiert den Gründungsprozess
3. Crowdfunding: Lösungsbaustein mit großem Wachstumspotenzial
4. Konkrete Maßnahmen zur Förderung von Crowdfunding
 - Erlass der Umsatzsteuer bei Crowdfunding-Kampagnen
 - Verknüpfung von Gründerdarlehen/-zuschüssen mit Crowdfunding-Kampagnen
 - Crowdfunding als Teil der beruflichen Ausbildung und Hochschullehre
 - Unterstützung einer Crowdfunding-Beratung und Vorbereitung

I. Ausgangslage: Sinkende Gründungszahlen als Gefahr für Wettbewerbsfähigkeit

Der KfW-Gründungsmonitor 2017 weist einen historischen Tiefstand für die deutschen Gründungszahlen aus: Nur noch 672.000 Personen haben im Jahr 2016 eine neue selbständige Tätigkeit aufgenommen, das waren 91.000 Gründer weniger als noch im Vorjahr (vgl. Grafik). Dies ist eine ernstzunehmende Gefahr für die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft (KfW-Gründungsmonitor 2017, S. 1). Zur steten Erneuerung unserer Volkswirtschaft brauchen wir deutlich mehr Gründungen, denn sie bringen häufiger Marktneuheiten hervor und sind somit ein wichtiger Bestandteil für die Innovationskraft der deutschen Wirtschaft. Der KfW-Gründungsmonitor macht zudem darauf aufmerksam, dass Gründungen deutlich kapitalintensiver werden und die Finanzierungsschwierigkeiten bei Gründern gleichzeitig ansteigen (KfW-Gründungsmonitor 2017, S.10). Umso wichtiger ist es demnach, dass die ohnehin schon wenigen Unternehmensgründungen nicht an der Finanzierung scheitern.

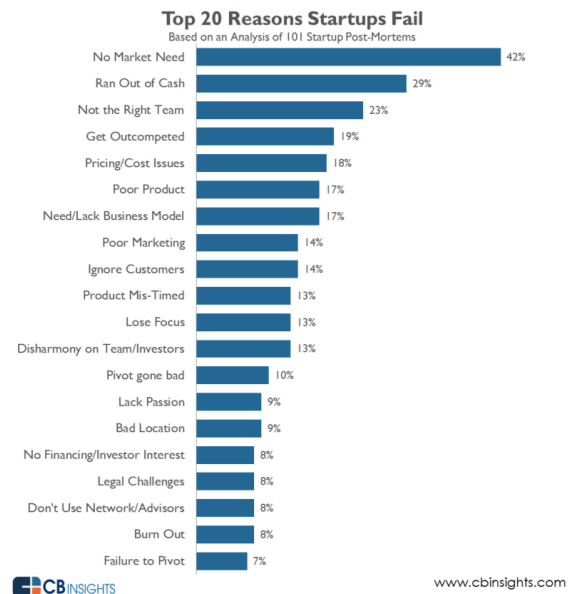


II. Crowdfunding als Lösungsbaustein für mehr Unternehmensgründungen

Kann eine Gründung nicht durch Eigenkapital finanziert werden, wird meist auf Förderungen Kredite und/oder Investoren zurückgegriffen. Bewilliger aus den entsprechenden Förderinstitutionen (KfW, Förderbanken, Banken, Investoren) entscheiden über das Zustandekommen und den Aufbau des Unternehmens. Erst im nächsten Schritt entscheiden die Kunden, ob das Unternehmen am Markt besteht. Genau dies ist die häufigste Ursache, warum neu gegründete Unternehmen scheitern: Für ihre Produkte oder Dienstleistungen gab es keinen Bedarf am Markt (vgl. Grafik). Mit reward-based Crowdfunding dagegen entstehen nur Unternehmen, für deren Produkte und Dienstleistungen es auch einen Markt gibt, da die Kunden durch den Vorverkauf über die Kampagne die Realisierung einer Gründung mitentscheiden. Dies ist der Grundstein für eine neue

Gründungskultur, da so erstmals eine Gründung ohne großes Risiko ermöglicht wird, eine Kultur des Ausprobierens und des „erfolgreichen Scheiterns“ etabliert werden kann. Denn in den Unternehmensaufbau wurde weder viel Geld noch jahrelange Lebenszeit gesteckt, dagegen aber wurden wertvolle Erfahrungen gesammelt.

Des Weiteren wird den Finanzierungsschwierigkeiten entgegengewirkt. Bei einer erfolgreichen Crowdfunding-Kampagne hat man nicht nur den ersten Markttest bestanden, sondern eben auch einen vorher definierten Geldbetrag eingesammelt, der dem Gründer abzüglich der Umsatzsteuer zur Verfügung steht.



Demokratisierung des Gründungsprozesses

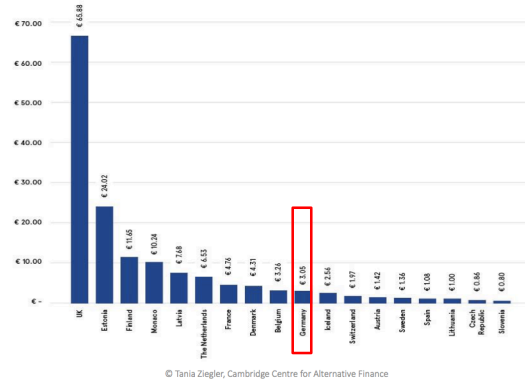
Wir erleben ganz allgemein durch die Digitalisierung eine Demokratisierung unserer Gesellschaft und von Entscheidungen, weil viele Prozesse transparenter gestaltet werden und Bürger oder Kunden in Entscheidungen mit einbezogen werden können.

Auch im Bereich von Gründungen können wir uns diese Chance der Digitalisierung zu Nutze machen: Nicht nur Kunden werden schon vorab in Entscheidungen und damit in die Gestaltung der Produkte, die sie später ja auch kaufen sollen, mit einbezogen - auch die Bewilligung eines Kredits hängt nicht mehr singulär von einer Institution oder gar einzelnen Sachbearbeitern ab. Zudem wissen wir, dass erfolgreiche Unternehmer zu 90 % aus der Mittel- oder Oberschicht kommen und in der Regel Akademiker sind (Kauffmann Foundation, 2012). Die vorhandenen Strukturen der Gründungsförderung unterstützt dieses Phänomen. Crowdfunding dagegen ist ein partizipatives Instrument, das mehr Menschen mitnimmt und sie in Prozesse einbezieht. Speziell für potenzielle Gründer bedeutete dies somit auch eine größere Unabhängigkeit von ihrem sozialen Status, ihrer Schulbildung, von eigenen Finanzmitteln und (finanzieller) Unterstützung aus dem Familien- und Freundeskreis. Hier steht für die Unterstützer der Nutzen einer Idee im Vordergrund und damit das Entscheidungskriterium für einen langfristigen Unternehmenserfolg: Umsatz bei der wirklichen Zielgruppe!

III. Crowdfunding: Lösungsbaustein mit großem Wachstumspotenzial

Reward-based Crowdfunding scheint zwar auf dem deutschen Markt derzeit nur eine geringe Rolle zu spielen (2015: 9,8 Mio, +13 % im Vergleich zu 2014). Die Ursache findet sich aber in den politischen Rahmenbedingungen, die die Entwicklung dieses Instruments derzeit behindern. Studien belegen das enorme Potenzial von Crowdfunding, das hier in Deutschland nicht voll ausgeschöpft wird. So wurden alleine durch die größte US-Plattform Kickstarter im Zeitraum 2009 bis 2015 in 9.000 Unternehmen mehr als 300.000 Arbeitsplätze geschaffen. Der „European Alternative Finance Report“ der Cambridge Universität zeigt zudem, wie unterentwickelt der deutsche Gesamtmarkt im Vergleich zu anderen europäischen Ländern ist: Während das „Pro Kopf Crowdfunding“ in Großbritannien bei € 65,88 liegt, und auch im deutlich kleineren Estland noch bei € 24,02, so beträgt die Summe in Deutschland pro Kopf nur noch € 3,05 (vgl. Grafik).

Market Volume Per Capita by Country



In Deutschland übernimmt die öffentliche Hand eine wichtige Rolle bei der Unternehmens- und Gründungsfinanzierung. So wird sowohl in die Finanzierung über Darlehen (z.B. KfW, Landesförderbanken) als auch Investoren (z.B. High Tech Gründerfonds, Investitionszuschuss Wagniskapital) eingegriffen. Crowdfunding hat sich bislang nicht wegen, sondern trotz der öffentlichen Förderprogramme entwickelt. Während die öffentliche Hand analoge Finanzierungsinstrumente fördert, musste sich Crowdfunding gegen diese Konkurrenz durchsetzen.

IV. Angesichts dieser Potenziale und des dringenden Handlungsbedarfs schlägt Startnext eine Förderung von Crowdfunding vor

Konkrete Maßnahmen sind aus unserer Sicht der Erlass der Umsatzsteuer und die Verknüpfung erfolgreicher Crowdfunding-Kampagnen mit Gründerdarlehen bzw. Programmen der Innovationsförderung. Des Weiteren muss das Instrument Crowdfunding Eingang in die berufliche Ausbildung und die Hochschullehre finden. Analog dem existierenden Programm zur „Förderung unternehmerischen Know-hows“ fordern wir die Einführung einer Unterstützung für die Vorbereitung von Crowdfunding-Kampagnen.

Weitere Informationen:

- Zu Startnext und Crowdfunding generell: <https://www.startnext.com/info/startnext.html>
- KfW-Gründungsmonitor 2017: <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gründungsmonitor/KfW-Gründungsmonitor-2017.pdf>
- Beitrag „Warum Startups scheitern: Das sind die 20 häufigsten Gründe“ auf Basis der entsprechenden Studie von CB Insights: <http://t3n.de/news/startups-scheitern-20-569194/>
- Studie „Containing Multitudes: The Many Impacts of Kickstarter Funding“: <https://www.engadget.com/2016/07/28/kickstarter-study-jobs-revenue/>
- European Alternative Finance Report der University of Cambridge: https://www.ifs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2016-european-alternative-finance-report-sustaining-momentum.pdf