

Tool: Finanzierungsnetzwerk



Bild: Pixabay, Deyson Oritz

Wie komme ich zum Geld meines Beziehungs-Netzwerks?

Als Triple-F Finanzierung bezeichnet man die Finanzierung durch Familie, Freunde und begeisterte Unterstützer*innen (Fans/ Fools). Es ist eine Alternative wenn es keine Möglichkeit gibt das Projekt selbst zu finanzieren oder die Eigenmittel bereits verbraucht sind. Diese Finanzierungsform benötigt ein klares Verständnis davon, was der Input und Outcome des Projekts sein kann, eine Einschätzung der Risiken und der Wirkung auf das Umfeld, sowie welche Personengruppen davon einen Nutzen haben können. Ansprechendes PR und eine inhaltlich gute Darstellung der Vorteile des Projekts gehören dazu, wie gute Kommunikation, Mut und Kontaktoffenheit.

Die Initiativ-Mitglieder gehen persönlich auf Menschen aus ihren Kreisen zu und sprechen offen über das Projekt, lassen ihre Begeisterung sprudeln, bringen realistische Perspektiven ein, tragen die Bitte um Unterstützung vor und beantworten Fragen. Später geben sie Nachricht über den Fortgang des Projekts. Außerdem ist es gut, abzusprechen, ob es sich um Leihgaben oder Schenkungen handelt. Hierfür ist ein gesunder Umgang mit Geld und dem Selbst-Wert wichtig, worüber sich die Mitglieder bewusst sein sollten¹.

Tipp: Sorgsam mit dieser Finanzquelle umgehen und die Auswirkungen auf das private (Beziehungs-) Umfeld vorher in Betracht ziehen.

¹ Die Inhalte sind tw. den Finanzierungsstrategien für Selbstbauprojekte entlehnt, die im Sondierungsprojekt 'BuildYourCity2gether' herausgearbeitet wurden. Autor der Originaltextes im Kapitel 5.4.2.4: Alfred Strigl, 2018.



- 1. F: über die Familie / Verwandte
- 2. F: über eigene Freund*innen
- 3. F: über 'Fools/Fans', also begeisterte Geldgeber*innen, die an das Projekt glauben

Vorteile (+)

- Der Personenkreis ist leicht erreichbar, direkte Kontakte sind vorhanden.
- Größere Summen sind oft schon ohne fremde (externe) Kapitalgeber*innen möglich.
- Meist verlangt diese Gruppe nur geringe bis keine Zinsen.
- FFF sind, wenn richtig eingesetzt, eine schnelle und solide Geldquelle, die auch in Krisenzeiten keinen Druck macht.

Nachteile (-)

- Verluste / komplexe Eigentumsverhältnisse können die persönliche Beziehung belasten oder sogar zerstören.
- Meist fehlt dieser Gruppe professionelle Investor*innen-Erfahrung
- FFF-Investor*innen werden oft schlecht informiert, schlecht dokumentiert und „reglementiert“.