

Tool: Crowdfunding



Bild: Pixabay, Petzibear

Wie komme ich zum Geld der Crowd? Viele kleine Beträge von vielen Unterstützer*innen machen große Schritte möglich!

Crowdfunding ist ein junge Art der Finanzierung, bei der eine große Anzahl von privaten Mikroinvestor*innen (die „Crowd“) über eine Internetplattform in Startups, Projekte, Produkte aber auch das Wachstum von mittelständischen Unternehmen investieren können.

Jede Finanzierung benötigt ein klares Verständnis davon, was der Input und Outcome des Projekts sein kann und welche Personengruppen davon einen Nutzen haben können. Beim Crowdfunding gehört ansprechende Öffentlichkeitsarbeit und eine inhaltlich gute Darstellung der Vorteile des Projekts dazu, sowie gute Kommunikation und Kontaktoffenheit¹.

Beim Crowdfunding ist das Ziel, interessante Projekte aus verschiedenen Bereichen (Kunst, Musik, Nachhaltigkeit, Soziales etc.) zu fördern, ohne ein finanzielles Interesse. Die Investor*innen sind nicht am Unternehmen beteiligt und erhalten als Gegenleistung oft Geschenke oder die mit der Finanzierung geschaffenen Werke.

Man sollte einen erheblichen zeitlichen und ggf auch einen finanziellen Aufwand für die Bewerbung des Projektes einplanen, um erfolgreich Geld einzusammeln; beispielsweise für Kommunikationsstrategie, Video, laufende Information über Neuigkeiten, um die Funder*innen bei Laune zu halten und als Fixkosten einige Prozente für die Plattform, über die das Crowdfunding abgewickelt wird. Der Wettbewerb unter den Projekten auf den

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.

Crowdfinancing-Plattformen ist groß, daher muss das Publikum vom Funder selbst kommen. Als Zeitrahmen für Vorbereitung und Umsetzung der Crowd-Kampagne bis zur Auszahlung des Geldes sind insgesamt 3 Monate realistisch, bei 1 Monat Laufzeit der Kampagne.

Über folgende österreichische Crowdfunding-Plattformen (nur ein Überblick) können für Projekte passende Finanziers angesprochen, gesucht und gefunden werden:

- [wemakeit](#), [Kickstarter](#), [Indiegogo](#), [Startnext](#) und [CONDA](#) sind etablierte Plattformen für „klassische“ Startups und individuelle Projekte
- [1000×1000 Crowdfunding](#): Stellt innovative Projekte in den Vordergrund.
- [GREEN ROCKET](#) ist auf Business für Nachhaltigkeit und Grüne Technologien spezialisiert.
- [primeCROWD](#): junge und engagierte Plattform
- [Respekt.net](#) sammelt Gelder für soziale Projekte

Vorteile (+)

- Das Projekt / Produkt / die Idee wird von Zielgruppen und Funder*innen stärker und publikumswirksamer wahrgenommen.
- Crowdfunding kann eine erste, einfache Beschaffung von Startkapital darstellen.

Nachteile (-)

- Der Aufwand für eine Kampagne ist meist sehr hoch und wird oft unterschätzt.
- Eine schlechte oder nicht erfolgreiche Kampagnen kann dem Projekt (Image, Motivation, Zuspruch etc.) auch schaden.

