

Interview mit Uli Fricke, FunderNation

„Eine der wichtigsten Fragen für uns ist, wie man Vertrauen aufbauen kann“

Die Finanzierung von Unternehmen über die Crowd wurde von der Mehrheit der klassischen Venture Capital-Geber zu Beginn äußerst kritisch betrachtet. Als eines der deutlichsten Beispiele für diese Skepsis gilt die Finanzierungsrunde von Smarchive durch T-Venture Ende 2012. Das Münchner Start-up, das heute unter Gini firmiert, musste im Vorfeld des Deals die Verträge mit seinen 143 Crowd-Investoren rückabwickeln. Heute hat sich bei vielen Venture Capital-Gesellschaften die Einstellung gegenüber Schwarmfinanzierungen gewandelt.

VC Magazin: Welche Herausforderungen gibt es aus Ihrer Sicht für neue Crowdinvesting-Plattformen? Wo sehen Sie Nischen für neue Anbieter und in welche Nischen wollen Sie vordringen?

Fricke: Alle Plattformen haben die gleiche Herausforderung, Aufmerksamkeit der Investoren-Community zu generieren und dafür zu sorgen, dass das Angebot attraktiv genug für eine Investition wird. Hier hat jeder in den unterschiedlichen Phasen der Plattformentwicklung seine eigenen Herausforderungen. Für uns ist es keine Herausforderung, interessante Investmentmöglichkeiten zu finden. Auch auf der rechtlichen, technischen und operativen Seite haben wir aufgrund unseres Hintergrunds als Venture Capital-Gesellschaft kaum Probleme. Daher ist auch bei uns die Vermarktungsseite die spannendste. Ein USP von FunderNation ist die umfangreiche Investmenterfahrung: Was gilt es bei einer Start-up-Finanzierung zu beachten? Was hat sich bewährt? Wie investiert man gemeinsam mit einem Business Angel? Was muss man bei einer Zusammenarbeit mit einer Venture Capital-Gesellschaft beachten? Dies ist für uns Alltag der letzten 18 Jahre und unser Know-how stellen wir nun den Investoren und Unternehmen der FunderNation zur Verfügung. Es gibt nicht nur Start-ups, sondern auch innovative Kleinunternehmen, die Schwierigkeiten bei der Bankfinanzierung haben. Wegen geringerer Skalierbarkeit sind sie nicht sonderlich wagniskapitalfähig und für Private Equity zu klein. Daher ist ein weiterer USP unserer Plattform das Adressieren unterschiedlicher Unternehmensbedürfnisse. Dritter USP ist Transparenz. Es ist uns wichtig, dass Investoren nicht nur Auswahl zwischen unterschiedlichen Renditeprofilen haben, sondern auch relativ unaufwendig verstehen können, worauf sie sich einlassen. Hier sind wir um eine einfache und nachvollziehbare Beschreibung des Unternehmens bemüht, um für Vergleichbarkeit zwischen den Kampagnen zu sorgen. Abschließend ist ein USP, dass wir uns Crowdintelligence-Werkzeuge zunutze machen. Es gibt FunderNation und FunderWorld. Ersteres ist die Fundraising-Plattform, FunderWorld ist eine Feedback-Plattform. Diese ist insbesondere für Unternehmen in der Start-up-Kategorie nützlich, während sie ihre Kampagnen vorbereiten. Sie können online mit Investoren in Kontakt treten und Feedback einholen.



Uli Fricke

ist CEO von FunderNation und darüber hinaus Mitgründerin und CEO der Triangle Venture Capital Group. Von 2010–2011 war sie Vorsitzende der European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA) und wurde 2010 von Real Deals zur einflussreichsten Person im Private Equity-Sektor gekürt.

VC Magazin: Bei den meisten Mittelständlern ist der erste Ansprechpartner noch immer die Hausbank. Wie schwierig ist es aus Ihrer Sicht, die etablierten Unternehmen für neue Finanzierungsformen zu begeistern?

Fricke: Bei kleineren Mittelstandsunternehmen gibt es oft zwei Hürden: Manche haben wenig Erfahrung in der Online-Welt und Social Media, daher können sie sich eine Online-Kampagne schwer vorstellen. Hier ist viel Erklärungsbedarf und Unterstützung notwendig. Die zweite Hürde stellt die Frage dar, was die mit dem Finanzierungsbedarf kreierte Öffentlichkeit dem Kunden oder Wettbewerber aussagt. Die Tatsache, dass auch Unternehmen, denen es gut geht, Finanzierungsbedarf haben, ist in der deutschen Mentalität noch nicht sonderlich etabliert.

VC Magazin: Welche Abstriche muss ein Crowdinvestor gegenüber einem klassischen Business Angel oder Venture Capitalisten bei den Punkten Transparenz und Due Diligence machen?

Fricke: Das muss keiner der Investoren. Es wird ein standardisierter Businessplan mit einem Ziel- und Basisszenario an Finanzplanung veröffentlicht. Die Plattform screent bezüglich rechtlicher Inhalte. Alle Themen, die wir als Investoren sehen wollen, müssen im Businessplan enthalten sein. Überdies hat jeder interessierte Investor die Möglichkeit, das Unternehmen telefonisch, schriftlich oder persönlich zu kontaktieren, um Fragen zu klären. Das Unternehmen bietet im Rahmen der Kampagne Veranstaltungen und Webinare an, um alles zu klären. Manche Investoren nehmen das nicht wahr. Aber eine bewusste Informationseinschränkung oder ein Akzeptieren, dass man weniger Informationen hat oder auch nicht alle bekommt, gibt es nicht.

VC Magazin: Wie differenziert nehmen die Anleger Crowdfunding wahr? Wie trennscharf ist die Wahrnehmung zu Vorfällen wie beispielsweise der Pleite von Prokon?

Fricke: Es gibt nicht den einen Investorentyp, sondern lauter Individuen. Manche investieren 100 EUR in alle Unternehmen der Plattform und denken nicht weiter darüber nach. Wenn es auf 500 EUR pro Monat nicht ankommt, ist das auch gar keine schlechte Strategie. Manche beteiligen sich mit 10.000 bis 40.000 EUR und sind dabei so gründlich wie ein Business Angel. Sie besuchen das Unternehmen persönlich, telefonieren mit dem Geschäftsführer und haben viele Fragen, bevor sie sich zur Investition entscheiden. Der Fall Prokon war relevant, da er die Vertrauensbasis erschütterte. Investieren macht aber nur mit einem Mindestmaß an Vertrauen Sinn. Eine der wichtigsten Fragen für jedes kapitalsuchende Unternehmen ist also, wie man Vertrauen aufbauen kann.

VC Magazin: Kann die Regulierung in der jetzt angedachten Form zu einem zusätzlichen Vertrauensgewinn noch beitragen?

Fricke: Regulierung kann in der Wahrnehmung der Deutschen immer zu Vertrauen beitragen. Natürlich ist nach den Erlebnissen von 2008 auch verständlich, dass man möchte, dass Finanzmarktteilnehmer reguliert werden. Als die AIFMD in Brüssel und Berlin verhandelt wurde, war ich als EVCA-Vorsitzende an vorderster Front dabei. In der Entwicklung der Gesetzesvorlage werden viele Themen in einen Topf geworfen, denen es nicht guttut, gleich behandelt zu werden. Genauso wie Venture Capital in der AIFMD nichts zu suchen hat. Venture Capital-Fonds und Hedgefonds sind weit voneinander entfernt. Ähnlich ist es mit dem Kleinanlegerschutzgesetz. Es werden Dinge geregelt, die aus der Erfahrung Prokon richtig sind, in ihrer Anwendung bei Crowdfunding aber wenig Sinn machen. Wenn man ein Instrument im Rahmen der Kleinanlegerschutzregelung platziert hat, darf man die nächste Finanzierung erst wieder aufnehmen, wenn das

Instrument zurückbezahlt ist. Für ein Wagniskapital- oder ähnlich finanziertes Unternehmen macht dies keinen Sinn. Wir finanzieren schließlich in unterschiedlichen Finanzierungsrunden. Die erste Runde ist nichts mehr wert, wenn man die zweite nicht platzieren kann. Dann gibt es das Unternehmen bald nicht mehr. Das sind Teilaspekte, die der Politik im Moment nicht bekannt sind oder nicht wichtig genug, um sie ernst zu nehmen. Deswegen hat das Kleinanlegerschutzgesetz ein paar Facetten, die im Fall, dass sie durchgesetzt werden, unglaublich kontraproduktiv für Unternehmen wären, die Crowdfunding als Finanzquelle nutzen wollen.

VC Magazin: Ab welchem investierten Volumen lässt sich Crowdfunding Ihrer Meinung nach als Kapitalanlage betrachten?

Fricke: Daniel Kahneman hätte seinen Nobelpreis wohl nicht bekommen, wenn die menschlichen Entscheidungen nicht eher emotional als rational gefällt würden. Wir glauben immer, dass unser rationales Gehirn stärker ist, eigentlich ist es aber nicht so. Daher ist jede Anlageentscheidung immer auch mit einem gewissen Level an Emotion behaftet. Bei Crowdfunding ist das natürlich auch so. Weil man in den Dialog treten kann, also näher an die Unternehmen herankommt als bei Aktien, kann die emotionale Entscheidung berücksichtigt werden. Am letzten Ende sollte es aber immer auch eine Investmententscheidung sein und sollten Renditechancen berücksichtigt werden.

VC Magazin: Ist Crowdfunding auch für eine Folgefinanzierung geeignet oder doch eher für frühere Phasen?

Fricke: Wir arbeiten mit einigen Unternehmen zusammen, die eine Venture Capital-Finanzierungsrunde gemeinsam mit Crowdfinanzierung planen. Das steht sich überhaupt nicht im Weg. Im Gegenteil: Für die Venture Capitalisten ist es gut, da ihr Anteil nicht zu sehr verwässert. Die Crowdfinanzierer haben überdies keine Ambitionen, sich an der Beiratssitzung zu beteiligen. Wenn man den Vertrag ordentlich verfasst, gibt es hier keine Probleme. Wir sehen anhand des eigenen Portfolios, dass Crowdfunding eine ernsthafte Alternative für Co-Finanzierung oder Finanzierungsrunden ist. ■■■■

VC Magazin: Frau Fricke, vielen Dank für das Gespräch.

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Das vollständige Interview finden Sie unter www.vc-magazin.de

