

Die Menge macht's

Holger Feick, Teilnehmer des Zertifikatslehrganges zum Crowdfunding-Manager (IHK), über seine ersten Umsetzungsprojekte

Holger Feick, Inhaber der HF Finanzconsulting GmbH in Alsfeld, hat im Herbst 2016 in Gießen den Zertifikatslehrgang zum Crowdfunding-Manager (IHK) absolviert. Und wendet seine Kenntnisse seitdem insbesondere mit den Sonderformen „Crowdlending“ und „Crowdinvesting“ im Geschäftsalltag an. Wir sprachen mit ihm über seine ersten Erfahrungen.

Herr Feick, wie sind Sie auf das Thema Crowdfunding aufmerksam geworden?

Im Rahmen meines Firmenprofils betreue ich unter anderem Unternehmen, die für neue Investitionen in Projekte Kapital suchen. Gerade als ich wieder einen aktuellen Auftrag hierfür erhalten habe, wurde ich durch eine Veröffentlichung im Editorial des Wirtschaftsmagazins der IHK auf das Thema „Crowdfunding“ aufmerksam.

Warum vermitteln Sie für die Finanzierung von Investitionen nicht einen klassischen Bankkredit?

Die klassische Finanzierung über ein Kreditinstitut wird selbstverständlich mit einbezogen. Ich sehe die Crowd-Finanzierung als willkommene Neuerung und Ergänzung zur klassischen Bankfinanzierung. Hiermit wird eine bestehende Hausbankbeziehung nicht ersetzt, sondern das Kapital der Crowd wird als Teil einer Mischfinanzierung für Investitionsprojekte eingesetzt. Für die Bank hat die Investition der Crowd eigenkapitalersetzenden Charakter und erhöht somit die Chance auf eine nachgelagerte Komplettfinanzierung des Projektes durch die Hausbank.

Was unterscheidet „Crowdlending“ und „Crowdinvesting“ vom klassischen „Crowdfunding“?

Beim Crowdlending handelt es sich um über das Internet vermittelte Kredite, die verzinslich zurückgezahlt werden und zum Beispiel an Existenzgründer sowie mittelständische Unternehmen ausgegeben werden. Beim Crowdinvesting handelt es sich um Investitionen unter anderem in Startups, bei der die Geldgeber an den Unternehmen beteiligt werden. Die Investition ist hierbei langfristig ausgelegt und wird ebenfalls verzinslich zurückgezahlt. Darüber hinaus partizipiert der Geldgeber an den Gewinnen des Unternehmens beziehungsweise beim Verkauf (Exit) am Erlös. Das klassische Crowdfunding basiert auf der Idee von Unterstützern für zum Beispiel ein innovatives Produkt. Hier werden auf unterstützender Basis von einer Menge Menschen (Crowd) unterschiedliche Geldbeträge zur Realisierung des Vorhabens gegeben. In der Regel gibt es hierfür je nach Höhe des zur Verfügung gestellten Betrages unterschiedliche „Dankeschöns“.

Was befähigt Sie, interessierte Unternehmen oder auch Kapitalgeber für diese spezielle Finanzierungs- beziehungsweise Anlageform zu beraten?



 **Crowdfunding - Für Ideen schwärmen!**
Schwärmen Sie mit uns.

Die Unternehmer-Mitmachorganisation innovativ

Foto: Konradhak - fotolia.com

Im November 2016 habe ich bei der IHK einen Zertifikatslehrgang zum Crowdfunding-Manager (IHK) erfolgreich abgeschlossen. Darüber hinaus kann ich die Erfahrungen aus meiner seit über drei Jahrzehnte langen Berufspraxis in der Kreditwirtschaft mit einfließen lassen. Die eigentliche Abwicklung von Projekten erfolgt über die jeweilige Plattform, welche hierfür von der BaFin die erforderliche Erlaubnis hat. Ich verstehe mich als Vermittler zwischen Kapitalsuchenden (Startups / mittelständische Unternehmen) und Kapitalgebern.

Begleiten Sie bereits Projekte, zumal Sie Ihren Abschluss ja erst Ende des letzten Jahres absolviert haben?

Aktuell sind es fünf verschiedene Projekte, die ich begleite. Interessant hierbei ist, dass es sich einmal um ein reines Crowdfunding (Erfindung eines Öko-Anzünders), zweimal um Crowdlending (Produktion einer europaweit patentierten Spezialbaumaschine und eines multifunktionalen „Werkzeugwagens“ für Maler und andere Handwerksbetriebe) sowie zweimal um Crowdinvesting (Biogasanlagen ohne nachwachsende Rohstoffe) handelt. Nachdem die Projekteinhaber mir einen entsprechenden Auftrag erteilt haben,

habe ich nach Prüfung den Kontakt zu infrage kommenden Plattformen vermittelt. Diese konnte ich auch zur Umsetzung der jeweiligen Vorhaben gewinnen. Von diesen Projekten ist eins bereits erfolgreich innerhalb weniger Tage erfolgreich umgesetzt worden. Ein zweites befindet sich in der Realisierungsphase, heißt: dieses ist auf der Plattform online aktiv eingestellt (siehe Infokasten „ONLINE“).

Wie ist Ihre Einschätzung, dass sich diese Finanzierungsform auch hier in der Region und in Hessen etabliert?

Nach den ersten positiven Erfahrungen und dem großen Erfolg bei dem realisierten Projekt bin ich zuversichtlich, dass sich Crowdfunding auch hier in der Region erfolgreich positionieren wird. Für diese Einschätzung spricht auch die Tatsache, dass bereits mehrere Projekte parallel von mir betreut werden und regelmäßig Anfragen an mich erfolgen. Selbstverständlich werde ich den Fokus meiner Marketingstrategie auch weiterhin auf dieses hochinteressante Thema ausrichten.

Zum Abschluss unseres Gesprächs: Was wünschen Sie sich für die von Ihnen begleiteten Crowdfunding-Projekte?

Die mehrwöchigen Vorbereitungen und die sich anschließende Umsetzung von Crowdfunding-Kampagnen sind sehr zeit- und arbeitsintensiv. Dies betrifft sowohl meine Person, aber insbesondere den jeweiligen Projektinhaber. Daher ist der Wunsch getragen von einer erfolgreichen Umsetzung der jeweils begleiteten Crowdfunding-Projekte. Hierbei kann uns jeder unterstützen – je nach individueller Intention. Für das aktuell aktiv laufende Projekt „Öko-Anzündpads“ bitte ich um Unterstützung für eine tolle und sinnvolle Erfindung. Bitte einfach nachfolgenden Link www.startnext.com/www-oeko-anzueendpads-de in den eigenen sozialen und sonstigen Netzwerken (Facebook | Google+ | Twitter | LinkedIn | Xing | WhatsApp | E-Mail) teilen sowie Familie, Freunden und Bekannten hiervon erzählen oder direkt selbst durch einen kleinen Beitrag unterstützen. Hierfür gibt es ein „Dankeschön“!

Das Interview führte Iris Jakob-Diedolph.

ONLINE

www.kapilendo.de
www.startnext.de
www.hf-finanzconsulting.de